

Samstag, 27. September 2003

Schwierige Suche nach Finanzpartnern

HERISAU. Bei der Kapitalbeschaffung sind KMU stärker denn je herausgefordert, verlässliche Finanzierungspartner zu suchen und auch selbst gute Partner zu sein.

Ambitiöse Planungen erlebt die als Investmenthaus tätige Sántis Investment AG, Herisau, im Umgang mit den Klein- und Mittelunternehmen (KMU). Dieser Dynamik stehe momentan ein wenig offensives Handeln von Banken und Investoren gegenüber, sagt Torsten Petersen, Geschäftsführer der Sántis Investment.

Die Kreditlimiten bei Grossbanken seien zwischen Anfang 2002 und Mitte 2003 um 20,6 Mrd. Fr. oder um 12,6% zurückgegangen, deren Ausnutzung um 17,2 Mrd. Fr. oder um 15%, schilderte Maurice Pedergnana vom Zuger Institut für Finanzdienstleistungen, am 3. Sántis Equity Gipfel. Die Höhe der Kreditlimiten für KMU und deren Ausschöpfung würden in der Öffentlichkeit allgemein unterschätzt. So mache diese Firmengruppe bei den Banken über 50% des Firmenkreditportfolios aus. Dabei würden die Anforderungen an die Geschäftsmodelle der Unternehmen steigen, wie Vertreter verschiedener Branchen betonten, darunter Manfred Timmermann (European Business School Oestrich-Winkel), Urs Füglistaller (Institut für gewerbliche Wirtschaft, St. Gallen) und Pierin Vincenz, Leiter der Raiffeisengruppe. Ein transparentes Geschäftsmodell und Kreativität seien notwendig, um gute Partner zu finden und auch selber einer zu sein, waren sich die Konferenzteilnehmer einig. Darüber hinaus sollten Finanzierungsalternativen zum klassischen Bankkredit entwickelt werden. Diese Alternativen müssten auch intern gesucht werden, etwa indem interne Rationalisierungspotenziale genutzt werden, um die Innenfinanzierung zu stärken. (msi.)