

# Raiffeisen ist bereit für Firmenkunden



**Raiffeisen baut das Firmenkundengeschäft weiter aus. In ihrer Marktoffensive setzt die drittgrösste Bankengruppe der Schweiz auf traditionelle Stärken: lokale Verankerung und Beratung auf Augenhöhe. Das und massgeschneiderte Produk-**

**te machen die Raiffeisenbanken zu den idealen Partnern für die Schweizer KMU.**

Keine neue Erfindung – aber der Ausbau eines wichtigen Geschäftsfeldes: Raiffeisen intensiviert das Firmenkundengeschäft mit dem Ziel, die Nummer zwei im Schweizer Markt zu werden. Wir müssen dafür nicht bei null beginnen, denn mit vielen Firmenkunden bestehen bereits Bankbeziehungen. Jedes dritte KMU ist Raiffeisen-Kunde. Es sind Unternehmer, die ihren Zahlungsverkehr über ein Raiffeisenkonto abwickeln oder Immobilien über die Bank finanzieren. Dieses Potenzial wollen wir nun noch besser nutzen.

Innerhalb der Raiffeisenbanken ist in den letzten fünf Jah-

ren Know-how aufgebaut, Bankmitarbeiter sind geschult, Spezialisten eingestellt worden. In der ganzen Schweiz verteilt sind acht Regionalzentren entstanden, welche die Raiffeisenbanken bei Bedarf personell und mit Fachwissen unterstützen. Weiterentwickelte Instrumente wie das Firmenrating ermöglichen eine effizientere Kreditvergabe. Ebenso ist die Angebotspalette für Firmenkunden erweitert worden, beispielsweise um das Investitionsgüter-Leasing, das eine zusätzliche Finanzierungsvariante zu den Bankkrediten bietet.

## **Auf eigene Stärken setzen**

Raiffeisen setzt im Firmenkundengeschäft auf die eigenen Stärken. Wir sind zurück-

haltend und machen nur jene Geschäfte, von denen wir etwas verstehen. Der Weg führt über die persönlichen Kontakte zwischen den Firmenkunden und der lokal verankerten Raiffeisenbank und über spezifische Beratungsangebote. Dabei konzentrieren wir uns auf das Segment der KMU bis etwa 50 Mitarbeitende. Das entspricht in etwa der Grösse der meisten Raiffeisenbanken. Somit kennen wir die Herausforderungen der KMU aus eigener Erfahrung und können deshalb auf Augenhöhe beraten – von KMU zu KMU.

In erster Linie werden die einzelnen Raiffeisenbanken für den Aufbau des Firmenkundengeschäfts zuständig sein. Die Bankberater werden diejenigen Unternehmer aktiv

kontaktieren, mit denen bereits Bankbeziehungen bestehen. In den gemeinsamen Gesprächen wird es sowohl um das Tagesgeschäft als auch um die mittel- bis langfristige Perspektive der Firma gehen. Ein wichtiges KMU-Thema ist die Firmennachfolge – jährlich sind es 15 000 Unternehmen, die in dieser Frage eine Lösung finden müssen. Wir wollen uns hier als Spezialisten positionieren. Ziel ist es, gemeinsam mit den Unternehmern massgeschneiderte Lösungen zu entwickeln.

Dabei besteht nicht der Anspruch, alle Bedürfnisse selber abzudecken: Wenn es konkret um die Umsetzung der Nachfolge geht, bieten wir von Raiffeisen nicht nur unsere Bankdienstleistungen an, sondern vermitteln auch die benötigten Berater aus einem eigens dafür aufgebauten Experten-Netzwerk.

**Rolf Seiler**  
**Leiter**  
**Firmenkundenberatung**  
**Raiffeisenbank**  
**Belalp-Simplon**

# RAIFFEISEN