

Lange Zeit blickten Banken hauptsächlich in den Rückspiegel, wenn es um die Beurteilung der Kreditengagements ging. Diese Sichtweise wandelt sich und die Perspektive richtet sich tendenziell stärker in die Zukunft. Das Verständnis dafür, wie ein Unternehmen seine Erträge zukünftig erwirtschaftet, rückt in den Fokus. Ein durchdachtes und optimal auf den Markt ausgerichtetes Geschäftsmodell ist Dreh- und Angelpunkt eines erfolgreichen unternehmerischen Wirkens.

Die Schwyzer Kantonalbank (SZKB) verfolgt einen neuen Ansatz bei der Kundenbeurteilung und Geschäftsmodellanalyse im Bereich Unternehmensfinanzierungen. Die Einschätzung kommt weg von einer Beschreibung des aktuellen Zustandes hin zur Potenzialeinschätzung des Geschäftsmodells. Im Zentrum stehen somit nicht mehr primär die Bilanz und Erfolgsrechnung, sondern die Zukunftsfähigkeit des Gewerbesp. Firmenkunden. Diese lässt sich beispielsweise anhand der Wertschöpfungskette, der Erfolgsfaktoren und Zukunftschancen einschätzen. Kurzum: die ganzheitliche Betrachtung einer Unternehmung wird beim Kreditentscheid massgebend.

Dialog über künftige Potenziale

Beim gemeinsamen Gespräch wird in die Zukunft geblickt. Für die SZKB ist es wesentlich, im offenen Dialog mit Transparenz gegenseitiges Verständnis zu schaffen. Dabei findet eine Auseinandersetzung mit den strategischen Rahmenbedingungen und der Positionierung in der Unternehmenslandschaft statt, was eine bessere Wahrnehmung disruptiver Marktereignisse ermöglicht. Das Ziel der SZKB ist die Erkennung von Wert- und Risikotreibern und die Abschätzung der nachhaltigen Unternehmensentwicklung. Chancen und allfällige Gefahren lassen sich dadurch klarer einschätzen und adäquat darauf reagieren.

Verstehen, was sich bewegt

Wir sind überzeugt, durch das vertiefte Verständnis, die Qualität als Partnerin bei Unternehmensfinanzie-



rungen deutlich zu erhöhen. Zur Diskussion auf Augenhöhe, findet eine Abstufung je nach Kunde statt. Regionale KMU haben in aller Regel weniger detaillierte Anforderungen an eine Geschäftsmodellanalyse, als beispielweise national oder international tätige Unternehmen.

Ein Geschäftsmodell zu verstehen braucht den Dialog darüber. Dadurch lassen sich tragfähige Lösungen finden und gemeinsam umsetzen. Kontaktieren Sie Ihre Kundenberaterin oder Ihren Kundenberater um Ihre firmeneigenen Erfolgsfaktoren, die für eine Finanzierung sprechen, zu diskutieren. Wir finden zusammen eine passende Finanzierungsstrategie, die nachhaltige Bestand hat.



Adrian Eggenberger
Leiter Firmenkunden
Schwyzer Kantonalbank
058 800 23 26
adrian.eggenberger@szkb.ch