



# Bedürfnis nach Wachstums- kapital und Realität



Referent Armin Baumann

## Agenda

1. Vorstellung (persönlich und Firma)
2. Einführende Informationen
3. Bedürfnisse von KMU
4. Bedürfnisse von Banken
5. Gegenüberstellung der Bedürfnisse
6. Fazit

## Vorstellung

### CV Armin Baumann

Jahrgang: 1962

Ausbildung: Elektroingenieur FH, NDS Unternehmensführung

Funktionen: Entwicklungsingenieur, Verkaufsingenieur, Projektleiter, Produktmanager, Verkauf-/Marketingleiter, Geschäftsführer, Unternehmer und VR-Mandate

Erfahrung: seit 1987 Telekommunikation und Informatik  
seit 1988 Marketing und Verkauf  
seit 1998 Beratung im Management Consulting  
seit 2002 Eventmarketing  
über 10 Jahre Dozenten- und Expertentätigkeit

Besonderes: vorhandenes, ausgezeichnetes Networking  
Praxiswissen in Umsetzung von Marketing im Dienstleistungs- und Investitionsgüterbereich



# Vorstellung



## Firmenkonstellation - Beteiligungen



### Plattform für KMU

- Forum / Podium
- Infotable
- Stammtische
- Golfanlässe
- Vereinsmanagement

### Management Consulting

- Strategieentwicklung/-umsetzung
- Marketing (strategisch)
- Management auf Zeit
- Management Consulting
- Umsetzungen

### Campussaal

- Grundlagen erarbeiten
- Vermarktung
- Betrieb

**Motto: Haben Kunden, Partner, Lieferanten und Mitarbeiter Erfolg, so haben wir Erfolg!**

# Einführende Informationen



## Änderung des Informationsverhaltens

1950



1980



\_\_\_\_\_ 50'000 neue Infos/Jahr

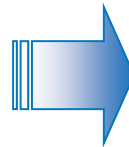
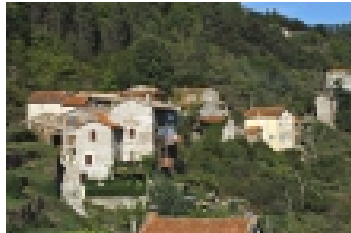


50'000 neue Infos/Tag

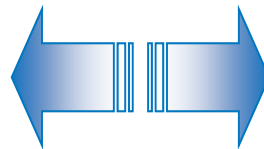
# Einführende Informationen

## Physische Parameter der Kundenbeeinflussung

- Kunden-/Partnernähe



- Austauschbarkeit der Produkte/Dienstleistungen



## Einführende Informationen



### Wichtige Parameter im B2B

#### **VERTRAUEN!**

80% der Vergabe von Aufträgen im B2B erfolgen auf Vertrauen!  
90% der Geschäftsbeziehungen sind B2B!

→  **$\frac{3}{4}$  der Geschäftsbeziehungen basieren auf Vertrauen!**

# Einführende Informationen

## Unternehmensstruktur Schweiz nach BFS

### Sektor 2 und 3

Bezeichnung	Anzahl MA	Anzahl Firmen	in %	Anzahl Beschäftigte	in %
Kleinstunternehmen (Mikrounternehmen)	1..9	272'346	87.1%	869'200	24.9%
Kleinunternehmen	10...49	33'183	10.6%	760'800	21.8%
Mittlere Unternehmen	50...249	6'178	2.0%	697'800	20.0%
Grossunternehmen	>250	1'154	0.4%	1'166'300	33.4%

- **Das Ø KMU beschäftigt zwischen 7 und 8 Mitarbeiter!**
- **Somit ist der Grossteil Gewerbetreibende...**  
(meist nicht strukturiert)



# Einführende Informationen

## Umfeld-Änderungen

- Lebenszyklen (Produkte/DL) immer kürzer!
  - Mit gleichen Ressourcen schneller zu arbeiten
  - Hektik im operativen Geschäft
- Immer mehr Fremdbestimmung!
  - Regulatorisches: Auflagen, Gesetze
  - Konkurrenz, Einsprachen, ...
  - Umfeld keine/späte Entscheidungen

→ **Überlastung - Burnouts!**

## Einführende Informationen

### Herausforderungen für Unternehmen (Resümee)

1. Informationen kurz und prägnant!
  2. Kunden-Partnernähe und dadurch Vertrauen schaffen!
  3. Differenzierungen gegenüber Konkurrenz wichtig!
  4. Strukturen schaffen!
  5. Vorausschauend und laufend planen!
- **Agieren satt reagieren!**

## Bedürfnisse von KMU

### Generell

- Unabhängigkeit (Stakeholder-Value)
- Pragmatik
- Geschwindigkeit
- Unkompliziert
- Tagesgeschäft im Fokus

## Bedürfnisse von KMU

### Wann sind finanzielle Mittel notwendig

1.  $\Delta$  zwischen Debitoren- und Kreditoreneingänge (Kontokorrent-Kredit)
2. Kapital für Investitionen (Maschinen, Immobilien, etc.)
3. Kapital für Wachstum
  - Markterschliessungen, Entwicklungen, etc.
  - Übernahmen

## Bedürfnisse von Banken

### Generell

- Abhängigkeit (Shareholder-Value)
- Auflagen, Richtlinien
- Sicherheit
- Komplexe Abläufe und Strukturen
- Gewinnoptimierung im Fokus

## Bedürfnisse von Banken

### Wann werden finanzielle Mittel gesprochen

1. Wenn benötigte Mittel mindestens zu 100% abgesichert sind!
2. Wenn benötigte Mittel mindestens zu 100% abgesichert sind!
3. Wenn benötigte Mittel mindestens zu 100% abgesichert sind!

Und das Groteske dabei ist:

Je mehr ich als Unternehmer habe, desto weniger bezahle ich für die erhaltenen Mittel.

# Gegenüberstellung

KMU	Bank	Differenz bewirkt:
Stakeholder	Shareholder	Unverständnis des Gegenübers und andere Motivation
Pragmatik	Auflagen, Richtlinien	Zeitverlust durch Einforderungen/Erstellung von Unterlagen
Geschwindigkeit	Sicherheit	Zeitverlust durch Einforderungen/Erstellung von Unterlagen
Unkompliziert	Komplexität	Zeitverlust durch Einforderungen/Erstellung von Unterlagen
Tagesgeschäft	Gewinnoptimierung	Unverständnis des Gegenübers und andere Motivation

## Gegenüberstellung



Oder anders ausgedrückt:

### **Unternehmer trifft auf Manager!**

Unternehmer trifft Entscheidungen visionär und weitsichtig  
(Zeithorizont 5-10 Jahre)

und der

Manager trifft Entscheidungen anhand von Vorgaben, Budget und  
Sicherheit (Zeithorizont 1 Jahr)...

... als Banker will er aber Zahlen auf mehrere Jahre und dies auf  
möglichst viele Kommastellen.



# Gegenüberstellung

## Beispiele:

1. Kontokorrentkredit bei einer Neugründung um Debitoren/Kreditoren Eingang auszugleichen.
2. Internationale Übernahme eines Unternehmens in den USA um #1 in Branche zu werden:
  - David (ca. 40 Mio.) will Goliath (ca. 150 Mio. #3 im Markt) übernehmen
  - David ist mit Goliath über Kaufsumme einig
  - David fragt Bank für Finanzierung mit entsprechenden BP an
  - Bank lehnt anhand aktueller Grösse/Sicherheit Finanzierung ab
  - Goliath kauft David – Schweizer Firma (David) ist nun Amerikanisch und Produktion nach USA/China verschoben....

PS: ähnliches Managementverhalten war Swissair-Lufthansa-Swissair...

## Fazit

### 1. Vertrauen durch Transparenz



Laufende Information ...

**... zu mehr als 1 Finanzinstitut!**

# Fazit



## 2. Gegenseitiges Vertrauen durch Vernetzung



Impressionen  
KMU SWISS Forum



## Fazit

Vertrauen durch Transparenz und Vernetzung!

Agieren statt reagieren!

**Vielen Dank!**

