



Adressberichtigung bitte melden an PostFinance, Neues von PostFinance, 3030 Bern

2 August 2008

Seite 2 ▶ Bei PostFinance sind elektronische Überweisungen in Euro an SEPA-Finanzinstitute für alle Kunden kostenlos.

Seite 4 ▶ Betriebskredite sind für viele Firmen ein Muss – ein Ratgeber für eine einfache Unternehmensfinanzierung.



Seite 5 ▶ Papier sparen beim Rechnungsversand: Das Medienhaus Ringier bietet Abonnenten die digitale E-Rechnung von PostFinance an.

Seite 8 ▶ Rätia Energie produziert und handelt mit Strom. Bei den Finanzen setzt das Elektrizitätsunternehmen auf PostFinance – ein Porträt.

Neues von PostFinance

PostFinance
DIE POST

für unsere Geschäftskunden

Editorial



Jürg Bucher,
Leiter PostFinance

Bei Ihnen
im Betrieb

Liebe Kundin, lieber Kunde

Vertrauen entsteht nicht von heute auf morgen. Es bedingt unter anderem zuverlässige Leistungen über einen längeren Zeitraum hinweg: PostFinance war auch im ersten Halbjahr 2008 gut unterwegs. Ich danke Ihnen herzlich für Ihr nachhaltiges Vertrauen. Auf dem Erfolgsweg passen wir unsere Produkte laufend Ihren Anforderungen an und entwickeln innovative Dienstleistungen wie zum Beispiel die einfache mobile Handyzahlung. Unsere Kundschaft wächst nicht nur dank einer breiten Produktpalette, sondern auch wegen der attraktiven Konditionen und der im letzten Jahr gestarteten Beratungsoffensive für Kleinunternehmen. Viele Firmen vermissen bei ihrem Finanzinstitut einen Service, wie ihn grössere Geschäftskunden geniessen. Mit einer persönlichen Beratung für geschäftliche und private Fragen rund ums Geld haben wir erfolgreich auf dieses Bedürfnis reagiert. Im ersten Jahr hat PostFinance rund 30 000 Beratungen bei Kleinunternehmen im Betrieb oder zu Hause durchgeführt. Sie profitieren damit von einem Service, der auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Dank einer Verdoppelung der Beratungskapazität und unserer Telefonunterstützung rund um die Uhr an sieben Tagen werden Sie bei Finanzfragen von PostFinance besser begleitet.

Mehr Zeit für das Wesentliche Ein Beratungsgespräch im Geschäft hilft bei finanziellen Fragen.



Der Zürcher Goldschmied Florian Caminada stellt jedes Schmuckstück nach den individuellen Wünschen seiner Kunden in Handarbeit her.

Florian Caminada betreibt seit sechs Jahren ein Goldschmiedeatelier in Zürich. Der begabte Kunsthandwerker bewegt sich fernab der grossen Trends. Caminada fertigt jedes Schmuckstück einzeln nach den individuellen Wünschen seiner Kundinnen und Kunden. Doch die aufwändige Handarbeit kostet Zeit. Deshalb ist Caminada dankbar, wenn er zur Erledigung seiner finanziellen Angelegenheiten nicht noch ins Stadtzentrum fahren muss. Sein mobiler Kundenberater von PostFinance, Michael Scherer, kommt auf Wunsch im Atelier an der Forchstrasse

in Zürich vorbei. Bei Bedarf auch zu Randzeiten. «Bei PostFinance bin ich nicht irgendeine Nummer», freut sich Florian Caminada. «Mein Kundenberater hört mir zu und nimmt meine Anliegen ernst», erklärt der Zürcher mit Wurzeln in Graubünden. Trotz konjunktureller Schwankungen laufen die Geschäfte beim Goldschmied gut. Der 37-jährige Einzelunternehmer verfügt über einen grossen Stamm an Privatkunden und arbeitet für ein renommiertes Bijouteriegeschäft in der Stadt. Warum Caminada für sein Geschäft kaum Werbung machen muss, lesen Sie auf Seite 7.

In dieser Ausgabe

Gefragte Beratung

Armin Brun, Leiter Markt und Vertrieb PostFinance, und Alfred Meyenberg, Leiter Verkauf Geschäftskunden, über die Verdoppelung der Anzahl Berater für Kleinunternehmen. **Seite 3**

Mehr Liquidität

Dank einem flexiblen Kontokorrentkredit von PostFinance hat der Restaurator und Künstler Marc Weizenegger seine Finanzen immer im Griff. **Seite 7**

Impressum

Erscheint in loser Folge. Abdruck – auch auszugsweise – nur mit Quellenangaben gestattet.

Herausgeberin: PostFinance,
Neues von PostFinance, 3030 Bern.
postfinance@postfinance.ch
Redaktion: Swisscontent Corp.



Bauern setzen auf die einfache Handyzahlung Per SMS Produkte direkt beim Bauernhof kaufen.

Schweizer Premiere: Kundinnen und Kunden von Hofläden und Blumenfeldern mit Selbstbedienung bezahlen ihre Einkäufe mit dem Handy. Was am 11. April in der Zürichsee-Region begann, findet künftig in der gesamten Schweiz Verbreitung. Hinter der neuen Zahlungsmöglichkeit auf Bauernhöfen stehen der Jungbauer und Glaceproduzent Joe Mettler aus Horgen und Alexander Schümperli von ePay24. Beide sind überzeugt: «Der Bauernmarkt ist ideal für die Handyzahlung PostFinance, da die Kommissionen tief sind und das Problem mit

den unsicheren Bargeldkassen gelöst ist.» Das Angebot sei ein attraktives Zahlungsmittel für unbediente Läden jeglicher Grösse. Doch nicht nur die Verkäufer profitieren. Mit der Inkassolösung bezahlen Kundinnen und Kunden Produkte und Dienstleistungen sicher, bequem und schnell via SMS oder Handyanruf. PostFinance belastet den Kaufpreis dem Postkonto des Bestellers und schreibt den Anbietern das Geld am Folgetag gut. Der Gutsbetrieb «Uf-Stocken» in Kilchberg setzt auf das mobile Inkassosystem. Mehr dazu lesen Sie im Bericht auf Seite 2.



Bauern setzen auf die unkomplizierte Handyzahlung von PostFinance.

Lokale Produkte vom Bauern per SMS bezahlen

Der moderne Gutsbetrieb «Uf-Stocken» in Kilchberg setzt in seinem Hofladen auf Bezahlung via Handy.

Je nach Saison und Wetter besuchen zwischen 20 und 100 Besucherinnen und Besucher pro Tag das Stockengut im Kanton Zürich. «Zu uns kommen viele junge, interessierte und umweltbewusste Konsumentinnen und Konsumenten. Sie wollen regional und natürlich produzierte Nahrungsmittel direkt beim Produzenten einkaufen», sagt Gabriella Caretta. Die 47-jährige diplomierte Violinistin führt heute den Gemeindebetrieb in Kilchberg gemeinsam mit ihrem Mann, dem 43-jährigen Landwirt und Agraringenieur Stephan Vetsch. Zusammen mit acht Mitarbeitenden bewirtschaften sie seit letztem August die 60 Hektaren Land. Ende 1982 hatte die Gemeinde Kilchberg den Gutsbetrieb gekauft. Seither hat sie den Hof saniert und vergrössert. Damit leistet die Gemeinde einen Beitrag zur Erhaltung und Pflege der natürlichen Umgebung. Die nachhaltige Bewirtschaftung des Hofes hat oberste Priorität. Und dies gilt für die Finanzen und die Ökologie gleichermaßen.

Das spürt man auch bei dem mit viel Sorgfalt eingerichteten Hofladen und seinem breiten Sortiment. Allein 1000 Eier pro Tag holen sich hier die «Eier-Liebhaberinnen und -Liebhaber» ab, wie Gabriella Caretta ihre Stammkundschaft nennt. 2500 Hennen sorgen für Nachschub. 50 Kühe und ein Dutzend Kälber leben auf dem grossräumigen Anwesen, aber auch einige «Pensionspferde» sowie Esel, Ziegen und Kleintiere. «Uf-Stocken» ist nicht nur ein Bau-

ernbetrieb, sondern auch ein Stück Naherholungsgebiet und Treffpunkt für die Bevölkerung. Als Gemeindebetrieb ist das Gut zudem Veranstaltungsort für Anlässe und Märkte.

Der Hofladen hat sich zu einem kleinen Quartierladen entwickelt. Das regionale Angebot ist vielseitig: Neben Eiern und Milch spielt Obst eine wichtige Rolle. Von Frühling bis Herbst locken saisonale Blumen, die man selber schneiden kann. Im Winter sind es Christbäume aus eigener Pflanzung. Daneben gibt es Kekse und Konfitüren aus der eigenen Küche sowie Rüebli und Kartoffeln. Mostbröckli, Trockenwürste und andere Fleischwaren runden das vielseitige Angebot an Eigenerzeugnissen im Hofladen ab.

Das reichhaltige Sortiment ist weit mehr als ein Zusatzverdienst und verlangt deshalb nach einer professionellen Zahlungslösung. Die Idee, mit dem Mobiltelefon Landwirtschaftsprodukte zu bezahlen, ist naheliegend, gehört das Handy bei vielen Kunden doch längst zur Grundausstattung. Das fanden auch Jungbauer Joe Mettler und Alexander Schümperli. Sie lancierten die Dienstleistung ePay24, bei der die Kunden der landwirtschaftlichen Direktvermarkter im Fokus stehen: Ab sofort brauchen sie nie mehr nach Kleingeld zu suchen und haben die Möglichkeit, auch grössere Spontaneinkäufe zu tätigen. Inhaber eines Postkontos bezahlen nach einmaliger Registrierung rund um

die Uhr mobil. Die Lösung funktioniert mit allen Mobiltelefonen. «ePay24 ist ein einfaches Zahlungssystem, das vor allem junge Zielkunden anspricht», sagt «Uf-Stocken»-Landwirt Stephan Vetsch. Die Zahlung ist schnell erledigt: Die Käuferin oder der Käufer wählt eine Gratisnummer, gibt anschliessend die Standortzahl ein, die auf dem Hof auf einer Infotafel steht, und tippt dann den zu zahlenden Betrag ein. Daraufhin bestätigt eine Stimme den Betrag. Das Ganze dauert nur ein paar Sekunden. Für finanzielle Sicherheit sorgt die auf Wunsch anpassbare Limite von 250 Franken.

Die Vermarktung hofeigener Produkte ist eine unternehmerische Herausforderung, die nach neuen Wegen verlangt. Die Handyzahlung ist dabei ein innovativer Ansatz. Die Mehrheit der Schweizer Hofläden ist heute unbedient. Bei den bisherigen Inkassosystemen besteht Diebstahl-

gefahr, und den Direktanbietern macht das viele Kleingeld zu schaffen. «Die Berge von Münzen, die man gegen Gebühr zählen und rollen lassen muss, fallen bei der Handyzahlung weg», sagt Gabriella Caretta. Die neue Lösung ergänzt die bestehenden Zahlungsmittel optimal. Sie vermindert den administrativen Aufwand für die Hofladenbesitzer, ist kostengünstig und bringt dem Betreiber eine schnelle Gutschrift sowie eine Zahlungsgarantie. Denn per Handy kann nur zahlen, wer über ausreichend Guthaben auf dem Postkonto verfügt. Ein weiteres Plus: Die Anschaffung eines EFT/POS-Terminals erübrigt sich. PostFinance verfügt über mehrere Partnerunternehmen, die für den Landwirt eine Schnittstelle für die Handyzahlung zur Verfügung stellen. «Ich bin sicher, dass die Handyzahlung in Zukunft an Bedeutung gewinnen wird», ist Stephan Vetsch überzeugt.



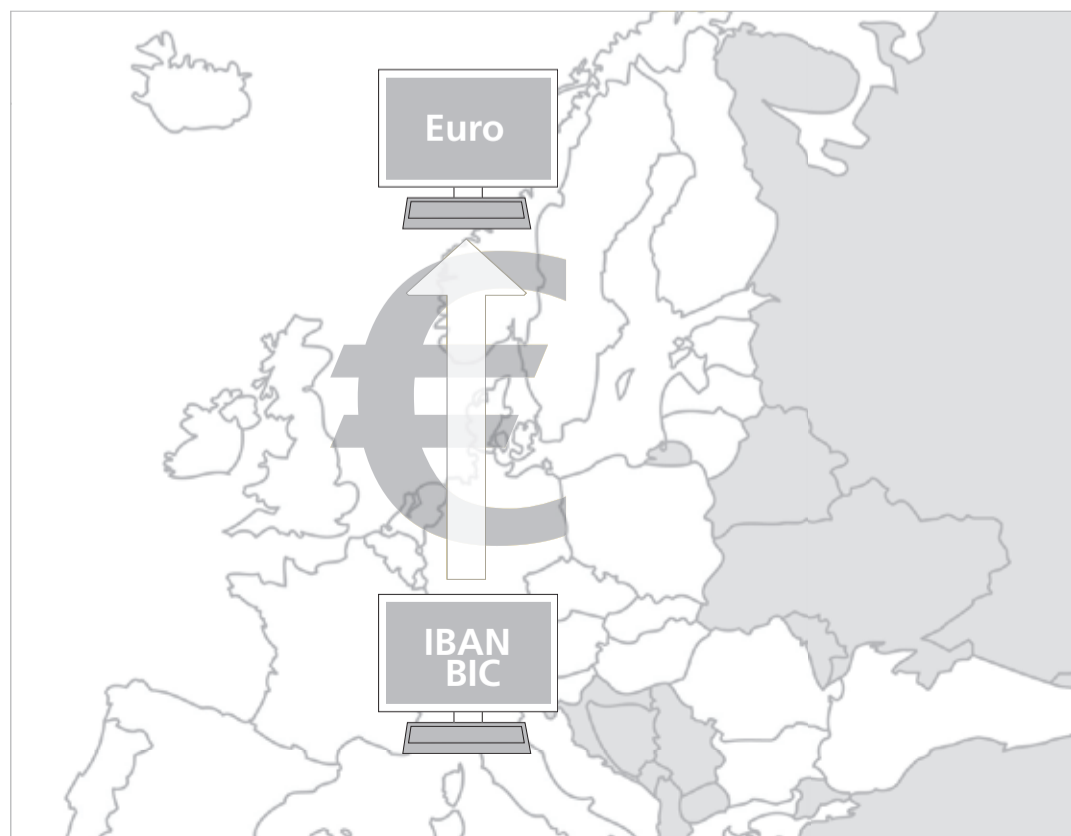
«Uf-Stocken»-Landwirt Stephan Vetsch führt in seinem Hofladen die Handyzahlung vor.

Das Handy als Portemonnaie

Mit Handyzahlung PostFinance ermöglichen Anbieter jeglicher Grösse ihren Kundinnen und Kunden das mobile Einkaufen und Bezahlen via SMS. Die Zahlungslösung verknüpft die Mobiltelefonnummer mit dem Postkonto. Die Bezahlung wird im Moment der Bestellung direkt erledigt. Der Vorteil: Rechnungen, Mahnungen, Zahlungsfrist sowie das Debitorenrisiko entfallen. Geschäftskunden von PostFinance, die die Handyzahlung PostFinance ihren Kundinnen und Kunden anbieten möchten, melden sich beim PostFinance-Kundendienst EFT/POS unter Tel. 031 338 44 77 oder per E-Mail an handyzahlung@postfinance.ch. Weitere Informationen zur Handyzahlung finden Sie im Internet unter: www.postfinance.ch/debitorenloesungen.

Spesen sparen dank kostenloser Euroüberweisungen bei PostFinance

Geschäfts- und Privatkunden profitieren bei elektronischen Eurozahlungen im europäischen Zahlungsverkehrsraum SEPA von mehr Effizienz und Transparenz.



Elektronische Eurozahlungen an SEPA-Finanzinstitute sind bei Angabe von IBAN und BIC kostenlos.

Seit Anfang Mai sind elektronische Euroüberweisungen auf Konten bei SEPA-Finanzinstituten für alle Kundinnen und Kunden von PostFinance kostenlos. Damit profitieren insbesondere Firmen von Einsparungen bei den Überweisungsspesen. Die Gärtnerei Waibel aus Solothurn tätigt zum Beispiel jeden Monat vier bis fünf Zahlungen in Euro-Länder. Mit den bisherigen Zahlungsmöglichkeiten Giro international und Giro international plus fielen jeden Monat Transaktionspreise in der Höhe von 15 bis 20 Franken an. Mit SEPA spart Waibel nun jährlich rund 200 Franken. Beim Steinwollerhersteller Flumroc aus Flums resultiert sogar eine Ausgabenreduktion von bis zu 1500 Franken pro Jahr. Bislang zahlte das Unternehmen pro Monat für Auslandszahlungen zwischen 120 und 140 Franken.

Der europäische Zahlungsverkehrsraum SEPA ermöglicht eine effiziente und transparente Abwicklung des Zahlungsverkehrs in Euro. PostFinance ist bei SEPA an vorderster Front dabei. Denn jede dritte Zahlung von der Schweiz ins Ausland fließt über die Finanzdienstleisterin der Post. 90 Prozent aller Auslandszahlungen sind an Empfänger in Europa adressiert. Jede vierte Überweisung geht bereits heute den Weg über das neue System.

Um eine Euroüberweisung an eine SEPA-Bank vorzunehmen, braucht es bei der Erfassung der Zahlung im E-Finance lediglich die IBAN (International Bank Account Number) und den BIC (Bank Identifier Code). Sind alle Bedingungen erfüllt, führt PostFinance automatisch eine kostenlose SEPA-Zahlung aus. Um als Empfänger von SEPA zu profitieren, gilt es,

dem Absender stets IBAN und BIC mitzuteilen.

Auf November 2009 ist die Markteinführung des europäischen Lastschriftverfahrens SEPA Direct Debit geplant. Ziel ist es, Lastschriften im europäischen Zahlungsverkehr so effizient und kostengünstig abzuwickeln wie im Inland. SEPA Direct Debit stellt für den europäischen Finanzplatz damit eine praktische Neuheit dar. Basis des Lastschriftverfahrens bildet eine einheitliche Belastungsermächtigung, die der Zahlungspflichtige dem Zahlungsempfänger erteilt. PostFinance leistet bereits heute die notwendigen Vorarbeiten, um rechtzeitig für ihre Kundinnen und Kunden ein attraktives Direct-Debit-Angebot bereitzustellen. Mehr Informationen dazu folgen in der nächsten Ausgabe.

«Die Kundenbedürfnisse stehen im Zentrum»

Armin Brun und Alfred Meyenberg von PostFinance über die erfolgreiche Beratung von Kleinunternehmen.

Neues von PostFinance: Seit mehr als einem Jahr schenkt PostFinance Kleinunternehmen besondere Aufmerksamkeit. Was macht die Finanzdienstleisterin, um in diesem Segment neue Kunden zu gewinnen?

Armin Brun: Wir haben schon vor Jahren erkannt, dass im Finanzmarkt Schweiz die Beratung der Kleinkunden vernachlässigt wird. Wir stellten fest, dass Kleinunternehmen ihre geschäftlichen und privaten Finanzangelegenheiten mit nur einem Ansprechpartner diskutieren möchten. PostFinance hat daher die Initiative ergriffen, um diesen Firmen eine Fachberatung vor Ort aus einer Hand zu bieten.

Alfred Meyenberg: Dazu hat PostFinance ihre Beratungskapazität ausgebaut. So gelingt es, den Kundenkontakt zu intensivieren. Da Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmer nur noch eine Ansprechperson für alle Finanzbelange haben, können wir nun besser auf ihre individuellen Bedürfnisse eingehen.

Brun: Die positiven Rückmeldungen unserer Kundschaft zeigen, dass diese Beratung ein grosses Bedürfnis ist. PostFinance hat damit eine Marktlücke entdeckt.

NvPostFinance: Wurden die Ziele der im Mai 2007 gestarteten Beratungsoffensive für Kleinunternehmen erreicht?



Meyenberg: Wir haben innerhalb des ersten Jahres rund 30 000 Kunden besucht. Insgesamt hat PostFinance im Vorjahr 181 000 neue Konten und 20 Prozent mehr Kundengelder im Umfang von 3,4 Milliarden Franken dazugewonnen. Dieser Erfolg ist auch auf die Zufriedenheit der Kleinunternehmen mit PostFinance zurückzuführen. Die ambitionierten Ziele wurden somit erreicht. Wir bleiben aber am Ball und passen unser Angebot laufend an die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden an. Die Qualität der Beratungen steht für uns dabei immer im Fokus.

NvPostFinance: Nutzen Kleinunternehmen die Möglichkeit für Beratungen zu Randzeiten?

Meyenberg: Das hängt sehr von der jeweiligen Branche ab. Wir gehen prinzipiell immer dann zum Kunden, wenn er Zeit hat – auch am Abend oder am Samstag. Wir richten uns nach den Kunden und nicht umgekehrt.

Brun: Unsere ergänzende Telefonberatung rund um die Uhr an sieben Tagen wird auch in Randzeiten rege genutzt. An einem Samstag erhalten wir zum Beispiel im Schnitt 3000 Anrufe. Davon sind rund 500 Geschäftskunden, die meist morgens telefonieren. Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmer erledigen ihre Finanzangelegenheiten oftmals am Wochenende oder abends.

NvPostFinance: Welche Schwerpunkte haben Sie im Bereich Kundenberatung für 2008 und in der Zukunft gesetzt?

Meyenberg: Dieses Jahr werden wir den eingeschlagenen Weg weiterverfolgen. Wir passen unsere Strategie geringfügig an, um unsere Kunden noch besser zu beraten. Wir folgen den Bedürfnissen und bauen in den kommenden Jahren die Beratungskapazität weiter aus. Geplant ist die Einstellung von rund 100 Kundenberaterinnen und -beratern. Ausserdem fördern wir die Qualität der Beratung. Dazu intensivieren wir die permanente Weiterbildung unseres Beratungsteams. Auch bei der Administration erfolgt eine Stärkung.

NvPostFinance: Kundenberaterinnen und -berater in der Finanzbranche leben zum Grossteil von Provisionen auf den erzielten Abschlüssen – welche Politik verfolgt PostFinance in diesem Bereich?

Meyenberg: Unser Lohnsystem ist nicht nur auf Abschlüsse ausgerichtet. Der qualitative Aspekt spielt bei den Beratungen eine ebenso wichtige Rolle. Ein Kundenbesuch ist keine Einmalvisite mit Abschlussdruck. Im persönlichen Gespräch soll eine beständige Vertrauensbeziehung zu unseren Geschäftskunden aufgebaut werden.

Brun: Qualitative Aspekte gewichten wir bei der Beratung stark. Telefonische Rückfragen bei kürzlich besuchten Kundinnen und Kunden dienen uns als Grundlage zur Beurteilung, ob sie mit der Beratung zufrieden waren.

NvPostFinance: Welchen Einfluss haben die erhaltenen Rückmeldungen auf die Beratungen?

Brun: Im Rahmen regelmässiger Sitzungen besprechen wir die konkreten Reaktionen der Kundinnen und Kunden. Die Auswertungen der Feedbacks helfen uns, die Ablaufprozesse, Dienstleistungen und Beratungen laufend zu verbessern. Die Rückmeldungen beeinflussen somit auch die Strategie.

NvPostFinance: In Kundengesprächen erfahren die Beraterinnen und Berater sehr persönliche Informationen. Wie stellt PostFinance sicher, dass die Daten vertraulich behandelt werden?

Meyenberg: Vertraulichkeit ist in der Finanzbranche Geschäftssache. Alle erhaltenen Informationen sind in erster Linie für den Beratenden bestimmt. Es existieren zudem strenge gesetzliche und interne Richtlinien, wie die Daten zu behandeln sind. Der Datenschutz ist bei PostFinance streng geregelt. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterliegen einer Geheimhaltungsverordnung.

NvPostFinance: Die Berater behandeln geschäftliche und private Finanzangelegenheiten von Kundinnen und Kunden. Entspricht dieser Beratungsansatz wirklich einem Kundenbedürfnis?

Meyenberg: Ja, mit Sicherheit. Bei Kleinunternehmen sind die privaten und die geschäftlichen Finanzen oft nicht klar abgegrenzt. Wir beraten unsere Kundinnen und Kunden ganzheitlich, weil wir die Fragestellungen und Probleme aus beiden Bereichen kennen.

«Die positiven Rückmeldungen unserer Kundschaft zeigen, dass die Beratung aus einer Hand vor Ort ein grosses Bedürfnis ist. PostFinance hat damit eine Marktlücke entdeckt.»

Armin Brun, Leiter Markt und Vertrieb PostFinance

Brun: Kleinunternehmen fehlt oft die nötige Zeit für Fragen im Finanzbereich. PostFinance bietet daher Unterstützung bei Geldfragen.

NvPostFinance: Die Beraterinnen und Berater empfehlen den Kunden, ihre Konten online über E-Finance zu verwalten. Welche Vorteile ergeben sich dadurch für die Kunden?

Brun: Für die elektronische Abwicklung von Finanzgeschäften bieten wir Vorzugskonditionen. Im Vordergrund stehen bei den Kunden aber nicht nur die besseren Konditionen, sondern vor allem auch die einfache Bedienbarkeit und dass der Service rund um die Uhr verfügbar ist. PostFinance ist mit ihrer E-Banking-Lösung in der Schweiz führend. Jeder zweite Geschäftskunde nutzt den Service.

NvPostFinance: Kleinunternehmen kämpfen gelegentlich mit Liquiditätsengpässen. Wie schafft PostFinance Abhilfe?



Brun: Das Thema Liquidität ist für Kleinunternehmen wichtig. Oft handelt es sich aber nur um kurzfristige Engpässe. Wir haben daher eine Zahlungsverkehrslimite für kleine Firmen geschaffen. Damit lassen sich kurzzeitige Liquiditätsprobleme unbürokratisch überbrücken. Auf Anfrage passen wir diese Limite nach Möglichkeit nach oben an. Wenn es um einen grösseren Kredit geht, bieten wir Kontokorrentkredite, feste Vorschüsse und Darlehen an. Die Konditionen richten sich dabei immer nach der aktuellen Zinssituation und der Bonität der jeweiligen Antragsteller.

NvPostFinance: Im europäischen Wirtschaftsraum sind derzeit sinkende Wachstumsraten zu verzeichnen. Sehen Sie für Schweizer Geschäftskunden steigende Risiken und schwierigere Zeiten kommen?

Brun: Der Schweizer Wirtschaft ging es 2007 sehr gut. Wenn der Boom nun etwas abflaut, so bewegen wir uns insgesamt doch immer noch auf hohem Niveau. Ich mache mir trotz Finanzkrise keine Sorgen um die Schweizer Wirtschaft. Auch um PostFinance nicht. Wir haben 40 Milliarden Franken Kundengelder in unseren Büchern und eine starke Eigenkapitalbasis. Im Jahr 2007 hatten wir zudem keinerlei Abschreibungen zu verzeichnen. Das hängt mit unserer risikobewussten Anlagestrategie zusammen. Die globale Finanzkrise dürfte aber auch bei PostFinance auf die Margen drücken.



Alfred Meyenberg (l.), Leiter Verkauf Geschäftskunden, und Armin Brun, Leiter Markt und Vertrieb, über den Ausbau der Beratung.

Einfach zum passenden Betriebskredit

Ratgeber für eine unkomplizierte Unternehmensfinanzierung mithilfe von firmenfremdem Kapital.

«Für Unternehmen in der Gründungsphase ohne entsprechende Sicherheiten ist es manchmal schwierig, Gelder von einem Finanzinstitut zu erhalten», sagt Walter Weber vom Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen der Universität St. Gallen. «Nicht selten erhalten diese Unternehmer Gelder daher von Familienmitgliedern oder Freunden zinslos.» Weil mit der Aufnahme von Krediten dem Unternehmen Gelder von extern zufließen, zählt diese Form der Finanzierung per Definition zur Aussenfinanzierung. Und weil es sich um firmenfremdes Kapital handelt, reden Fachleute auch von Fremdfinanzierung. Als Faustregel gilt: Je länger die Laufzeit des Kredits ist und je unsicherer ein Geldgeber die Rückzahlung einschätzt, desto teurer wird die Fremdfinanzierung für den Kreditnehmer.

Für schnell wachsende Kleinfirmen mit rasch steigendem Finanzbedarf kommt die altbewährte und persönliche Finanzierungsform mithilfe von Freunden und Bekannten meist nicht mehr in Frage. Unternehmerinnen und Unternehmer informieren sich daher besser rechtzeitig über alternative Kapitalgeber.

Eine weit verbreitete Kreditform für Firmen stellen Lieferantenkredite dar. Von einem Lieferantenkredit spricht man, wenn bezogene Waren erst nach einer gewissen Zeit, meist erst nach 30 bis 90 Tagen, bezahlt werden. Allerdings ist diese Art von Kredit teuer. Es fallen zwar keine Zinsen an, aber fast immer verliert das Unternehmen Skontoabzüge, wenn es das Zahlungsziel ausnutzt. Eine Firma, die beispielsweise eine Rechnung erst nach 30 Tagen bezahlt anstatt innerhalb von zehn Tagen mit zwei Prozent Skonto, muss für diesen Kredit eine effektive Jahresverzinsung von 36 Prozent hinnehmen. Günstiger fahren Unternehmen, wenn sie von ihrer Kundschaft Anzahlungen erhalten. Das heisst, der Käufer einer Sache oder Dienstleistung leistet einen Teilvorschuss. Darauf fallen meistens keine Zinsen an. Ausserdem verringern solche Teilzahlungen das Risiko, dass der

Kunde abspringt und zu einem alternativen Anbieter wechselt.

Eine der klassischen Finanzierungsregeln, die «goldene Bankregel», gilt auch heute noch: Langfristig gebundenes Anlagevermögen ist mit langfristigem Geld zu finanzieren und das Umlaufvermögen mit kurzfristigem Kapital. Dabei steht «langfristig» für einen Zeitraum von mehr als zwölf Monaten. «Die von den Finanzinstituten gewährten Kreditkonditionen, also die Höhe der Finanzierung und die Zinsen, orientieren sich zunächst an massgebenden Faktoren, die die Chancen und Risiken des Kredits beeinflussen», erklärt Betriebsökonom Weber. «Dazu gehören etwa das vorhandene Eigenkapital, der Businessplan sowie die Branche und die Aussichten der kreditsuchenden Firma, aber auch der Werdegang und die Ausbildung des Unternehmers.» Für den Kreditnehmer besteht innerhalb gewisser Grenzen die Möglichkeit, mit den Finanzinstituten über die genauen Modalitäten zu verhandeln. Unternehmerinnen und Unternehmer spielen ihre Stärken bei den Vertragsverhandlungen clever aus und versuchen, die Kreditbedingungen zu ihren Gunsten auszuhandeln. Der Hinweis auf einen allfälligen Konkurrenzanbieter wirkt oft Wunder.

Der mit am häufigsten beanspruchte Kredit ist der Kontokorrentkredit, mit dem Unternehmen die kurzfristige Liquidität sowie die Abwicklung des Zahlungsverkehrs sichern. Die Laufzeit dieses Kredits ist meist unbeschränkt. Nimmt ein Unternehmen das Geld in Anspruch, weist das Konto einen negativen Saldo auf. Zusätzlich zum anfallenden Schuldzins verlangen Finanzinstitute eine Kommission in Höhe von bis zu 0,25 Prozent, entweder auf die durchschnittlich geschuldete Summe oder aber auf den Höchststand. Als Variante zu einem Kontokorrentkredit gewähren Banken feste Vorschüsse mit Laufzeiten von im Normalfall drei bis zwölf Monaten. Vorteil dieser Kreditart ist die Planungssicherheit, da der Zinssatz fix bleibt.



Clevere Unternehmerinnen und Unternehmer verhandeln und prüfen Kreditverträge mit Sorgfalt.

Ein Bankdarlehen eignet sich für langfristige Investitionen, also für Finanzierungen des Anlagevermögens. Für Darlehen sind ein fixer Zinssatz und eine bestimmte Laufzeit der Normalfall. Das ermöglicht Unternehmen eine langfristige Planung der finanziellen Belastungen. Als günstigere Variante für eine langfristige Finanzierung kommt eine Hypothek auf die Geschäftsliegenschaft in Frage. Weil hier die Immobilie als zusätzliche Sicherheit dient, ist der Zinssatz deutlich tiefer als beim Darlehen. Voraussetzung für diese Finanzierung ist allerdings, dass die Immobilie marktgängig ist.

«Sehr wichtig ist, die erforderliche Höhe des Kredits und die Geschäftsaussichten realistisch einzuschätzen. Denn es gilt ja, das bezogene

Geld später auch wieder zurückzahlen», betont Weber. Wer als Unternehmerin oder Unternehmer einen Kreditvertrag eingeht, sollte zudem die wichtigsten Punkte kennen, die bei Verträgen zu beachten sind. Kreditverträge können an sich mündlich abgeschlossen werden. Doch auch wenn die Finanzierung durch Bekannte oder Familienmitglieder erfolgt, empfiehlt sich immer ein schriftlicher Vertrag. Darin sind die wichtigsten Bestandteile festzuhalten, wie zum Beispiel die Höhe des Kredits und der Zinsen, die Kündigungsmöglichkeiten der Vertragsparteien sowie die geplante Laufzeit. Zusätzlich sollten im Vertrag auch Klauseln über die Verwendung des Kapitals oder Auflagen zur Informationspflicht Eingang finden.

Die Angebote von PostFinance im Bereich Betriebskredit

PostFinance stellt den Schweizer KMU Kreditformen wie Kontokorrent, festen Vorschuss und Darlehen für ihre individuellen Bedürfnisse zur Verfügung.

	Kontokorrentkredit	Fester Vorschuss	Darlehen
Verwendung	Überbrückung von Liquiditätsgapen	Finanzierung des Umlaufvermögens	Finanzierung des Anlagevermögens
Währung	CHF	CHF	CHF
Kreditlimite	Ab CHF 50 000.–	Ab CHF 100 000.–	Ab CHF 50 000.–
Laufzeit	Unbefristet	3 bis 12 Monate*	Ab 1 Jahr
Zinssatz**	Variabel und risikogerecht	Fix über gesamte Laufzeit	Fix über gesamte Laufzeit
Zinsfälligkeit	Vierteljährlich, jeweils auf Ende Quartal	Für 1 bis 3 Monate auf Verfall, ab 3 Monate auf Ende Quartal und Verfall	Auf Ende Quartal und Verfall
Kommission	0,25% pro Quartal auf dem durchschnittlichen Soll-Saldo, bei Limiten unter CHF 100 000.– mindestens CHF 100.– pro Quartal***	Keine Kommission	Keine Kommission
Voraussetzungen für Unternehmen	Kleinere und mittlere Unternehmen mit Domizil in der Schweiz Keine Start-up-Finanzierungen (mind. 3 Jahresabschlüsse vorweisbar)		

* Kürzere Laufzeiten auf Anfrage

** Auf Anfrage

*** Während des 1. Jahres der Kreditlaufzeit beträgt die Mindestkommission CHF 0.– pro Quartal. Es wird nur die variable Kommission verrechnet.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann rufen Sie uns an unter Telefon 0848 848 848 (max. 8 Rp./Min.). Das Beratungsteam von PostFinance freut sich, Ihnen die Vorteile eines Betriebskredits aufzuzeigen.

Weitere Informationen und Broschüren zu den erwähnten Angeboten erhalten Sie rasch und unkompliziert direkt im Internet unter der Adresse: www.postfinance.ch/finanzieren.

Rechnungen direkt über E-Finance bezahlen

Das führende Schweizer Medienunternehmen Ringier verrechnet immer mehr Abonnemente elektronisch.

Seit 175 Jahren beobachtet und erkennt Ringier den technologischen und gesellschaftlichen Wandel frühzeitig und reagiert mit innovativen Angeboten und wegweisenden technischen Lösungen. Es erstaunt daher nicht, dass Ringier neben der traditionellen Abonnementsrechnung auf Papier und der Kreditkartenbezahlung nun auch auf die E-Rechnung von PostFinance setzt. Das Bedürfnis nach einer einfachen elektronischen Verrechnungs-

lösung im Verlagsgeschäft nicht nur dem Inkasso. Sie hat insbesondere bei einem Schnupperabo vielmehr die Funktion, dem Leser oder der Leserin ein neues Angebot schmackhaft zu machen», erklärt Kühne. Die Papiervariante sei für Ringier daher nach wie vor wichtig. «Als innovatives Unternehmen setzt Ringier seit Langem auf digitale Lösungen – neu nun auch bei den Rechnungen», ergänzt Kühne.

Die bisherigen Druck- und Versandkosten spielten beim Beschaffungsentscheid für die E-Rechnungslösung von PostFinance gemäss Kühne keine Rolle. «Ringier bietet die elektronische Bezahlösung unseren rund eine Million Abonnenten seit Ende 2007 an, weil wir ein Unternehmen sind, das in die Zukunft sieht. Wir sind überzeugt, dass die E-Rechnung im Markt auf grosse Resonanz stossen wird.» Aus Kundensicht ist die Lösung gemäss Kühne eine «einfache und bequeme Art, die Abofaktura mit nur drei Mausclicks über E-Finance oder E-Banking zu bezahlen». Für Ringier seien die eigenen Abläufe sehr einfach. Kühne betont, dass die E-Rechnung im Vergleich zu der für den Rechnungssteller teuren Kreditkartenzahlung zudem eine preiswerte Alternative darstelle.

Ringier wird in wenigen Jahren im Ausland mehr Geld verdienen als in der Schweiz.

Ringier könnte die E-Rechnung somit auch in Deutschland, China, Rumänien, Serbien, der Slowakei, Tschechien, der Ukraine, Ungarn und Vietnam lancieren. Gegen eine rasche Internationalisierung der Lösung spricht aber die Erfahrung von Kühne: «Die Schweiz ist ein Land der Zeitungsabonnenten.» In den neun Ländern, in denen Ringier neben der Schweiz auch noch aktiv ist, kaufen Leserinnen und Leser Zeitschriften und Zeitungen noch vorwiegend am Kiosk. «Eine Ausweitung auf weitere Länder ist aus diesem Grund derzeit nicht geplant», sagt Kühne. «Die E-Rechnungslösung liesse sich inskünftig aber auch international einsetzen», sagt Yves Fuchs, Senior Key Account Manager bei PostFinance und Kundenberater von Ringier.

Abgesehen von der digitalen Rechnung bietet Ringier seinen Kundinnen und Kunden noch weitere Innovationen in elektronischer Form an. Ein Beispiel dafür ist der virtuelle Kiosk. Auf online-kiosk.ch können Interessenten mit einem «FlexAbo» Einzelausgaben von Ringier-Zeitschriften und -Zeitungen bestellen,

ohne ein Abonnement mit einer bestimmten Laufzeit einzugehen. Die Einzelausgaben erhält der Besteller bequem per Post nach Hause geliefert. Kundinnen und Kunden bezahlen per Kreditkarte nur den regulären Kioskpreis. Alle Service-Dienstleistungen wie Adressänderungen, Ferienumleitungen und Lieferunterbrechungen lassen sich rund um die Uhr online erledigen. «Vorstellbar ist, dass unsere Kundinnen und Kunden in naher Zukunft die bestellten Inhalte auch per E-Rechnung online bezahlen können», sagt Kühne. Der Einsatzbereich für die E-Rechnung von PostFinance sei noch nicht ausgeschöpft.

«Als innovatives Unternehmen setzt Ringier seit Langem auf digitale Lösungen – neu auch bei den Rechnungen.»

Roland Kühne, Leiter des Ringier-Kundenkontakt-Centers in Zofingen

lösung für Endkunden ist bei Ringier augenscheinlich: «Pro Jahr versenden wir 2,5 Millionen Abonnementsforderungen auf Papier», sagt Roland Kühne, Leiter des Ringier-Kundenkontakt-Centers in Zofingen. Das sind rund 5500 Fakturen pro Tag. «Eine Rechnung dient

► 175 Jahre Ringier

Erfolgsgeschichte

Am 28. April 1833 feierte die renommierte Universität Zürich ihre Eröffnung.

Im selben Jahr gründete der Pfarrerssohn Johann Rudolf Ringier weniger beachtet eine kleine, aber feine Buchdruckerei in Zofingen. Der umtriebige Drucker Ringier produzierte fortan die «geistige Nahrung» für die wissbegierige Bevölkerung und lernhungrigen Studenten des 19. Jahrhunderts. Als Verleger gab Ringier seine erste Zeitung, das «Zofinger Wochenblatt», heraus. Aus dem lokalen Handwerksbetrieb entwickelte sich rasch ein bekannter nationaler Zeitungsverlag. 1911 ging die immer noch populäre «Schweizer Illustrierte Zeitung» an den Start. Rund zehn Jahre später kam mit «L'Illustré» ein erfolgreiches Pendant in der Westschweiz auf den Markt. 1959 schrieb Ringier Mediengeschichte mit der Lancierung der ersten Boulevardzeitung der Schweiz, dem «Blick». Ende der Achtzigerjahre expandierte Ringier nach Asien und kurz darauf nach Osteuropa. Heute ist das in fünfter Generation geführte Familienunternehmen das grösste Schweizer Verlags- und Druckhaus. Ringier beschäftigt rund 7000 Mitarbeitende in zehn Ländern. Die Grossfirma publiziert mehr als 120 Zeitungen und Zeitschriften, unterhält rund 20 TV-Sendungen und betreibt über 50 Websites sowie zwölf Druckereien. Mehr zum 175-Jahr-Jubiläum erfahren Sie unter www.ringier.ch/175.



Roland Kühne (l.), Leiter des Ringier-Kundenkontakt-Centers, und Yves Fuchs, Senior Kundenbetreuer bei PostFinance, im Druckzentrum in Zofingen.

Mehr Zahlungsarten und weitere Möglichkeiten für Internetshops

Zusammen mit ihrer neuen Partnerin Ogone AG lanciert PostFinance das beste Angebot auf dem Schweizer Markt im Bereich Onlinebezahlung.

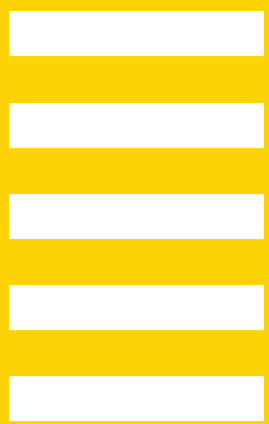
Das Einkaufen im Internet gewinnt an Beliebtheit. In der Schweiz haben bereits 95 Prozent aller Internetnutzer in einem Onlinegeschäft eingekauft. Zu diesem Resultat kommt eine im April dieses Jahres publizierte Studie des Marktforschungsunternehmens Nielsen. Wer im Internet einen Shop betreibt, hat verschiedene Möglichkeiten, um die Einkäufe zu verrechnen. Als Payment Service Provider (PSP) bietet PostFinance die entsprechenden Schnittstellen an. Ab Herbst 2008 arbeitet die Finanzdienstleisterin in diesem Bereich mit der belgischen Ogone AG zusammen. Das Unternehmen ist einer der führenden PSP in Europa. Der Provider verfügt über das Zertifikat Payment Card Industry (PCI) und arbeitet nach den neuesten Sicherheitsstandards. Die Abwicklung der Zahlungen mit der PostFinance Card sowie das Marketing und der Vertrieb der Dienstleistung bleiben bei PostFinance. Für die Betreiber der Onlineshops bleibt PostFinance die Ansprechpartnerin. Mithilfe von Ogone bietet die Nummer eins im nationalen Zahlungsverkehr

das beste Angebot auf dem Schweizer Markt im Bereich PSP an. Geplant ist eine breite Palette an Zahlungsarten, wie auch Speziallösungen wie Alias oder PayPal. Die Internetverkäufer erhalten dank einem Betrugsmanagementsystem die Möglichkeit, Kreditkartenbesitzer oder Länder von der Zahlung mit Kreditkarte auszuschliessen. Ausserdem vereinfachen verschiedene Vorlagen für die Zahlungsmaske die Integration und Anpassung der E-Payment-Lösung.

«Für uns war klar, dass unsere Kunden beim Lottospielen via Internet über möglichst viele und einfache Zahlungsmöglichkeiten verfügen sollen», sagt Daniel Luder, Mitglied der Geschäftsleitung von Swisslos, dem offiziellen Lottobetreiber der Schweiz. Swisslos arbeitet schon seit dem Jahr 2000 mit PostFinance als PSP zusammen. Dank dieser Kooperation ist es für Lottospielerinnen und Lottospieler möglich, die Tippscheine einfach und schnell auf der Webseite auszufüllen und

online zu bezahlen. Zur Verfügung stehen dazu unter anderem die Zahlungsmöglichkeiten E-Finance, PostFinance Card, VISA und MasterCard. «Dank der neuen Möglichkeit, mit der PostFinance Card online zu bezahlen, gewinnen wir Neukunden», betont Luder einen der vielen Vorteile für Swisslos.

Gewinne bis 1000 Franken fliessen als Gutschrift direkt auf das Swisslos-Benutzerkonto. Diejenigen, die den Dienst abonniert haben, erhalten eine Gewinnbenachrichtigung per E-Mail. Im Jahr 2007 hat PostFinance für Swisslos über 398 000 elektronische Zahlungen über E-Finance oder Kreditkarten verarbeitet. Geschäftskunden von PostFinance profitieren automatisch vom besten Angebot im Bereich Payment Service Providing. Über die Migration auf das neue System erhalten Shopbetreiber in der zweiten Jahreshälfte 2008 detaillierte Informationen. Bei Fragen hilft das Beraterteam von PostFinance gerne weiter. Informationen gibt es per E-Mail unter merchandhelp@postfinance.ch oder im Internet unter www.postfinance.ch/epayment.



Ihr neuer Verkaufspunkt: überall



Handyzahlung PostFinance. Mit dieser mobilen Zahlungslösung erreichen Sie Ihre Kunden dort, wo sie sind: unterwegs. Erfahren Sie mehr über den neuen Absatzkanal unter www.postfinance.ch/debitorenloesungen.

Besser begleitet.

PostFinance

DIE POST 

Zeitloser Schmuck für lebenslange Freude

Dank direkter Beratung im Betrieb gewinnt Goldschmied Florian Caminada mehr Zeit für sein Kunsthandwerk.

Zum Atelier von Florian Caminada führt ein Weg durch den Garten einer Häuserreihe an der Forchstrasse in Zürich. Im Haus der Grosseltern, an ruhiger Lage etwas ausserhalb des Stadtzentrums, hat der Goldschmied sein Kunsthandwerk gelernt. Beim Betreten der Werkstatt fällt der Blick auf eine Vitrine, in der eine Reihe von einzigartigen Schmuckstücken ausgestellt ist. «Für meine Arbeiten pflege ich einen speziellen Stil fernab der gängigen Branchentrends», sagt Caminada. «Jedes Stück entsteht nach meinen Entwürfen und nach den individuellen Vorstellungen und Wünschen des Kunden», erklärt er. Kurzlebige Modeerscheinungen sind kein Thema für ihn: «Mein Ziel ist es, qualitativ hochstehenden und zeitlosen Schmuck herzustellen, der seinem Besitzer möglichst ein ganzes Leben lang Freude bereitet.»

Der gelernte Goldschmied stellt die Schmuckstücke in der Regel von A bis Z selber her. Mit viel Ausdauer und Fleiss bringt er jedes Kleinod zur Perfektion. Bei speziellen Aufträgen investiert der zweifache Familienvater bis zu 100 Arbeitsstunden, in Einzelfällen sogar noch mehr.

Perfekte Lösungen verlangt Florian Caminada nicht nur, wenn es um Schmuck geht, sondern auch im Finanzbereich. Deshalb vertraut er schon seit einigen Jahren auf die Dienstleistungen von PostFinance. Um sein Geld anzulegen und zu verwalten, verfügt er über ein Sparkonto sowie je ein Privatkonto für sich persönlich und für das Haushaltsgeld. Die Finanzen seines Ein-Mann-Betriebes wickelt er über ein Geschäftskonto ab. Da Caminada als Einzelunternehmer keiner Pensionskasse angehört, leistet er regelmässig Beiträge auf ein Konto der Säule 3a. Um langfristig und mit möglichst hoher Sicherheit Geld anzulegen, zahlt er regelmässig in den Fondsplan ein. Um kurzfristig mit einem möglichst hohen Zins Geld zu sparen, profitiert er von den Vorzügen des E-Depositokontos. Dank E-Finance behält der Goldschmied immer den Überblick über seinen Geldfluss. Die Internetplattform steht rund um die Uhr zur Verfügung. Sämtliche Zahlungen erledigt er so sicher und bequem von seinem Computer aus. Bei Fragen oder Problemen genügt ein Anruf bei seinem persönlichen PostFinance-Berater Michael Scherer. Dieser kommt auch an Randzeiten direkt im Atelier für ein Beratungsgespräch vorbei. «Herr Scherer hat immer Zeit



Wertvoller Schmuck – wertvolle Tipps: Goldschmied Florian Caminada (l.) lässt sich von PostFinance-Kundenberater Michael Scherer vor Ort beraten.



für mich und nimmt meine Anliegen ernst», lobt Caminada seinen Berater und führt gleich einen anderen für ihn sehr wichtigen Vorteil ins Feld: «Dank der Beratung bei mir im Atelier muss ich nicht extra bis ins Stadtzentrum fahren, um meine Geldangelegenheiten zu besprechen.» Florian Caminada hatte vor einigen Jahren alle seine Konten von einer Grossbank zu PostFinance gezügelt. Sämtliche administrativen Arbeiten übernahm hierfür Kundenberater Scherer. Das Einzige, was es von Kundenseite zu tun gab, war die Zeichnung der vorgefertigten Formulare mit der persönlichen Unterschrift. Wichtige Kriterien für den Wechsel waren die Staatsgarantie und das dichte Netz der Postfilialen mit ihren grosszügigen Öffnungszeiten.

Die Erzeugnisse von Caminada zeichnen sich durch originelle Formen und Kombinationen aus. Die Inspiration holt er aus den verschiedensten Quellen. Auch die Palet-

te der verwendeten Materialien ist breit. Zum Einsatz kommen Edelsteine, aber auch Eisen, Stahl, Titan sowie Holz, Horn, Karbon und andere Rohstoffe. Am liebsten arbeitet Caminada aber mit Gold, da sich das Edelmetall sehr

«Mein persönlicher Kundenberater hat immer Zeit für mich und nimmt meine Anliegen ernst.»

Florian Caminada, Goldschmied

gut verarbeiten lässt. Besonderer Beliebtheit erfreuen sich derzeit Schmuckstücke mit Süswasser- und Tahitiperlen. Zum Schweißen von Gold steht ein spezielles, hochpräzises Lasergehärt zur Verfügung. Der 37-jährige Unternehmer braucht kein spezielles Marketing, um an seine Aufträge zu kommen. Er lebt gewissermassen

von der Originalität und Qualität seiner Arbeit. Denn neue Kundschaft gewinnt er über Mundpropaganda. Er hat sich als vielseitig begabter und präziser Kunsthandwerker einen Namen gemacht. «Mir gefällt die Arbeit mit den Händen», sagt Caminada.

Die Freude an handwerklicher Feinarbeit liegt in der Familie. Schon die Grossmutter von Florian Caminada war Uhrmacherin und lebte im selben Haus. Vor rund 40 Jahren richtete dort Florian Caminadas Vater Josef ein Goldschmiedeatelier ein. 1987 erbaute er auf der Gartenseite des Hauses ein neues Atelier mit eigenem Zugang. Bevor Florian Caminada im Jahr 2002 das Geschäft seines Vaters übernahm, arbeitete er nach der Lehre während zehn Jahren bei verschiedenen anderen Goldschmiedeateliers in Zürich. Dabei lernte er die unterschiedlichsten Techniken und Stile der Goldschmiedekunst kennen.

Natursteinarbeit und Gebäuderestauration als Leidenschaft

Restaurator Marc Weizenegger verfügt dank einem Kontokorrentkredit von PostFinance immer über genügend Liquidität für sein Unternehmen.



Marc Weizenegger bei Natursteinarbeiten.

Das Interesse für alte Gebäude entstand bei Marc Weizenegger bereits in jungen Jahren. Als gebürtiger Basler faszinierte ihn vor allem das Basler Münster. Heute führt Weizenegger als Restaurator von historischen Bauten und Kirchen in Luzern ein eigenes Unternehmen. Daneben führt er Natursteinarbeiten an Mauern, Fassaden sowie Tür- und Fensterrahmen aus. Während der Hochsaison von April bis Dezember arbeiten für Marc Weizenegger rund acht Personen. Um die Löhne und andere Ausgaben für Werkzeuge und Materialien immer rechtzeitig zu bezahlen, verfügt er über einen flexiblen Kontokorrentkredit bei PostFinance. Dank dieser Lösung läuft das Kleinunternehmen nie Gefahr, in einen Liquiditätsengpass zu geraten. Die erforderlichen flüssigen Mittel stehen selbst dann zur Verfügung, wenn seine Auftraggeber ihre Rechnungen erst spät nach Abschluss eines Projektes bezahlen.

«Den flexiblen Kredit habe ich von PostFinance rasch und unkompliziert erhalten», lobt Weizenegger. Man habe ihn als Kunde von Anfang an ernst genommen. «Die Beratung war ehrlich und transparent», betont er. Anlass zur Aufnahme eines Kontokorrentkredits gab der Grossauftrag zur Renovation der Wallfahrtskirche Hergiswald vor rund zwei Jahren. «Ich wollte nicht dauernd Finanzinstitut für meine Kunden spielen», erklärt Firmeninhaber Weizenegger.

Das Restaurieren eines Gebäudes ist ein komplexer Prozess, der viel Fachwissen und Erfahrung verlangt. Obwohl Weizenegger bereits ein Studium in Denkmalpflege mit dem Masterabschluss abgeschlossen hat, bildet sich der Handwerker laufend weiter. Auch hierfür greift er gerne auf die Geldreserve von PostFinance zurück. Wie stark er den Kredit beansprucht, hängt

von der Jahreszeit ab. «Besonders viel Geld braucht die Firma im Frühling, wenn neue Projekte aufgelegt werden», erklärt Weizenegger. Jedes Jahr prüft sein Kundenberater von PostFinance, René Fluri, ob der Kredit noch den aktuellen Bedürfnissen entspricht. Aber auch sonst ist Fluri bei finanziellen Fragen immer zur Stelle. Ein Anruf genügt, und der Finanzexperte kommt auch an Randzeiten persönlich beim Steinmetzatelier vorbei. Weizenegger hat bei PostFinance das Geschäftskonto, ein Privatkonto und ein Säule-3a-Konto. Den Zahlungsverkehr der Firma verwaltet er über E-Finance von PostFinance. Das geht einfach und schnell, sodass der Unternehmer mehr Zeit für seine Kernaufgaben hat. Weizenegger hat grosse Freude an seinem Handwerk, weil er in der Erhaltung von Denkmälern einen tieferen Sinn erkennt: «Jedes Gebäude sagt etwas über die Kultur jener Zeit aus, in der es gebaut wurde.»

In Graubünden verwurzelt – in Europa zu Hause

Die Elektrizitätsfirma Rätia Energie produziert und vertreibt Strom im In- und Ausland und setzt auf Ökologie.

Ganz unten im südbündnerischen und italienischsprachigen Puschlav begann vor über 100 Jahren die Geschichte des Elektrizitätsunternehmens Rätia Energie. Die damaligen Kraftwerke Brusio AG bauten und betrieben dort das damals modernste und grösste Wasserkraftwerk seiner Art in Europa. Der schon zu jener Zeit umweltgerecht produzierte Strom aus der wasserreichen Region floss ins nahe gelegene Italien und diente der Energieversorgung des Tals. Der mit viel Pioniergeist erzeugte Strom ermöglichte wenige Jahre später den elektrischen Betrieb der legendären Berninabahn. Die eingleisige Eisenbahnlinie der Rhätischen Bahn (RhB) verbindet den Kurort St. Moritz mit der italienischen Stadt Tirano.

Die guten Beziehungen zum Nachbarland Italien und die räumliche Nähe erwiesen sich für Rätia Energie als Standortvorteile. Die Firma ist heute eine international tätige Elektrizitätsgesellschaft, die auf der gesamten Wertschöpfungskette aktiv ist. Das Energieunternehmen handelt mit Elektrizität, produziert Strom, überträgt und verteilt ihn. Das Endkundengeschäft konzentriert sich derzeit auf Teile der Schweiz, Italien und Deutschland. Im Kanton Graubünden sorgt Rätia Energie bei rund 75 000 Haushalten dafür, dass ihnen die «Power» nicht ausgeht. In Italien ist die Tochtergesellschaft Dynameeting S.p.A. eine der wichtigsten Stromlieferantinnen im Kundensegment der kleineren und mittleren Unternehmungen.

In Deutschland startete Anfang 2008 eine gemeinsam mit einem deutschen Stadtwerk betriebene Vertriebsgesellschaft mit der Kundenakquisition bei kleineren und mittleren Unternehmen.

«Wir leisten einen wichtigen Beitrag zur Versorgungssicherheit.»

Kurt Bobst, CEO Rätia Energie



Nebst dem Hauptsitz in Poschiavo und den Niederlassungen Klosters, Ilanz, Samedan und Zürich unterhält das börsennotierte Unternehmen auch Firmensitze in Italien und Deutschland. Seit 2007 ist Rätia Energie zudem von Prag aus in den aufstrebenden Strommärkten Mittel- und Osteuropas aktiv. «Wir wollen in allen unseren Schlüsselmärkten nicht nur Handel betreiben und Kundenbeziehungen pflegen, sondern dort auch in der Produktion tätig sein», sagt CEO Kurt Bobst. Das erklärte Ziel sei es, die eigene Handelstätigkeit und die Versor-

gung der Kundschaft stets auf eine ausreichende Eigenproduktion abzustützen. Dazu verfügt die Firma über verschiedene eigene Kraftwerke im In- und Ausland: Im Kanton Graubünden sind dies vor allem Wasserkraftwerke. In Italien betreibt die innovative Firmengruppe ausserdem ein grosses Gas-Kombikraftwerk und einen Windpark.

Die Stromproduktion des Bündner Unternehmens im In- und Ausland entspricht rund 4,3 Prozent der Menge, die in der Schweiz produziert wird. Bei Rätia Energie ist der Handel aber von viel grösserer Bedeutung. Die Menge der gehandelten Energie macht gegenüber der Produktion rund drei Viertel aus. Als Händler ist das Unternehmen an den wichtigsten europäischen Strombörsen direkt präsent und unterhält sogenannte «Tradingfloors» in Poschiavo, Mailand und Prag. Ebenfalls aktiv ist die Bündner Unternehmensgruppe im immer bedeutender werdenden Geschäft mit Energiederivaten. Insgesamt setzte das Unternehmen 2007 rund 1,86 Milliarden Franken um.

Die vielseitige Firmengruppe sieht im Kanton Graubünden weiteres Potenzial für erneuerbare Wasserkraft und hat daher einige Projekte lanciert: Beim Kraftwerk Taschinas hat der Bau schon begonnen, ein Projekt in der Chlus im Prättigau und eines im Valsertal starteten im letzten Jahr. Im Ausland stehen Wasserkraft in Mittel- und Osteuropa, thermische Kraftwerke in Italien und Deutschland sowie Windkraft in Italien im Fokus der Energiegruppe. Kurt Bobst erklärt die Strategie: «Die Differenzierung bei den Technologien minimiert das Risiko. Wir leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Versorgungssicherheit.»

Trotz internationaler Ausrichtung bleibt Rätia Energie ihrem Herkunftskanton treu. Diese Verwurzelung kommt besonders im Engagement beim Ökostrom zum Ausdruck. Das Unternehmen gehört zu den Schweizer Pionieren in diesem Bereich und ist mit seiner Ökostrommarke «PurePower Graubünden» ein bedeutender Anbieter im Schweizer Markt. PurePower Graubünden ist nicht nur im eigenen Versorgungsgebiet erhältlich, sondern über Zertifikate auch in der gesamten Schweiz beziehbar. Für einen Aufpreis von 5 Rappen pro Kilowattstunde tragen Konsumentinnen und Konsumenten zur Förderung erneuerbarer Energien bei und unterstützen Revitalisierungsprojekte. Dieser Aufpreis kommt somit auch der Ferienregion Graubünden wieder zugute. Zu den Ökostromkunden gehören nicht nur Haushalte, sondern auch Unternehmen. Mit dem Bezug von Ökostrom aus der Alpenregion gewinnen diese auch Sympathien in der Bevölkerung.

Zahlungsverkehr

«Lösungen nach Mass»

Seit über 30 Jahren arbeitet Rätia Energie im Finanzbereich mit PostFinance zusammen. «Als führende Finanzdienstleisterin im Zahlungsverkehr ist PostFinance für die Abwicklung der Debitoren und Kreditoren die ideale Partnerin», erklärt Treasurer Fabio Zanetti. Vor allem im Devisenhandel profitiere man von sehr guten Konditionen. Doch auch für die Bewirtschaftung der Liquidität für den Schweizer Markt erhält die international tätige Unternehmensgruppe optimale Unterstützung. Ein besonderer Vorteil sind hier die hervorragenden Zinsen und die im Pooling geführten Konten. Rätia Energie habe dank der Staatsgarantie praktisch kein Risiko, sagt Zanetti. Auch mit der Beratung ist er rundum zufrieden: «Wir schätzen die Kompetenz, die Hilfsbereitschaft und den freundlichen Umgang des PostFinance-Berater Teams sehr.» Man fühle sich als Kunde ernst genommen, betont Zanetti. Der Treasurer von Rätia Energie sieht gleich mehrere Gemeinsamkeiten, die das Elektrizitätsunternehmen mit der Finanzdienstleisterin verbinden: «Beide sind national präsent, wachstumsorientiert und innovativ.»



Fabio Zanetti, Treasurer von Rätia Energie



Im Gespräch: Fabio Zanetti (r.), Treasurer von Rätia Energie, und PostFinance-Kundenberater Herbert Caduff.



Rätia Energie betreibt in Graubünden mehrere Kraftwerke. Die zentrale Leitstelle zur Steuerung der Anlagen (Bild rechts) liegt in Robbia.