

# Darlehen via Internet beschaffen

Auch öffentliche Verwaltungen hegen das Bedürfnis nach effizienter Darlehensbeschaffung, marktgerechter Zinsfindung und einem optimierten Kapitaldienst. Nur wenige machen sich bisher aber die kostensenkende Dynamik und Transparenz des internet-basierenden Abgleichs von Angebot und Nachfrage zu Nutze. Seit kurzem gibt es eine neutrale Internet-Plattform als Marktplatz für die erfolgreiche Kreditbeschaffung.

**PETER RIEDER\***

Internet-Einkauf, Power-Shopping, Online-Einkäufe und so weiter: Im Rahmen seiner faszinierenden neuen Möglichkeiten produziert das Internet Wortschöpfungen am Laufmeter. Längst haben sich viele dieser Errungenschaften im beruflichen Alltag etabliert und in manchen Bereichen zu einer neuen Form der Professionalisierung geführt. Eines dieser modernen Internet-Werkzeuge erfährt gerade jetzt einen starken Aufwärtstrend: die dynamische Preisfindung. Das ihr zu Grunde liegende Prinzip macht das Internet zur optimalen Beschaffungsquelle; denn die dynamische Preisfindung steht für marktgerechte Preise, die sich ausschliesslich an Angebot und Nachfrage orientieren.

Handel und Grossindustrie berücksichtigen Studien über die Auswirkungen der Internetmärkte bei ihren strategischen Überlegungen schon seit geraumer Zeit. Bei der öffentlichen Hand hingegen hat das neue Medium mit seinen Möglichkeiten der Ressourcenbeschaffung noch kaum Fuss gefasst. Dabei eignet sich das Internet hervorragend für bestimmte Bereiche der öffentlich-rechtlichen Unternehmen. Anders als in den meisten Handels- und Industriemärkten lassen sich die Dienstleistungen der öffent-

lichen Hand – aber auch ihr Konsumbedarf – noch überschauen und deshalb recht gut definieren.

## Marktgerechte Darlehensbeschaffung

Heute bietet das Schweizer Unternehmen Finexgo mit Sitz in Zug ([www.finexgo.com](http://www.finexgo.com)) eine interessante Möglichkeit, Darlehen für öffentliche Verwaltungen und andere öffentlich-rechtliche Unternehmen zu beschaffen. In Form einer neu entwickelten Plattform stellt die Firma einen Finanzmarktplatz im Internet zur Verfügung, der als Drehscheibe für transparente und marktgerechte Finanzierungen fungiert. Für die Geldgeber kann so mit minimalem Aufwand ein grosses Potenzial an Kreditkundschaft aus Gemeinden, öffentlich-rechtlichen Zweckverbänden, Korporationen, Bund und Kantonen erschlossen werden. Den für die Darlehensbeschaffung Verantwortlichen wiederum steht eine breite Auswahl an sicheren Quellen wie

Banken, Versicherungen, Vorsorgeeinrichtungen zur Verfügung.

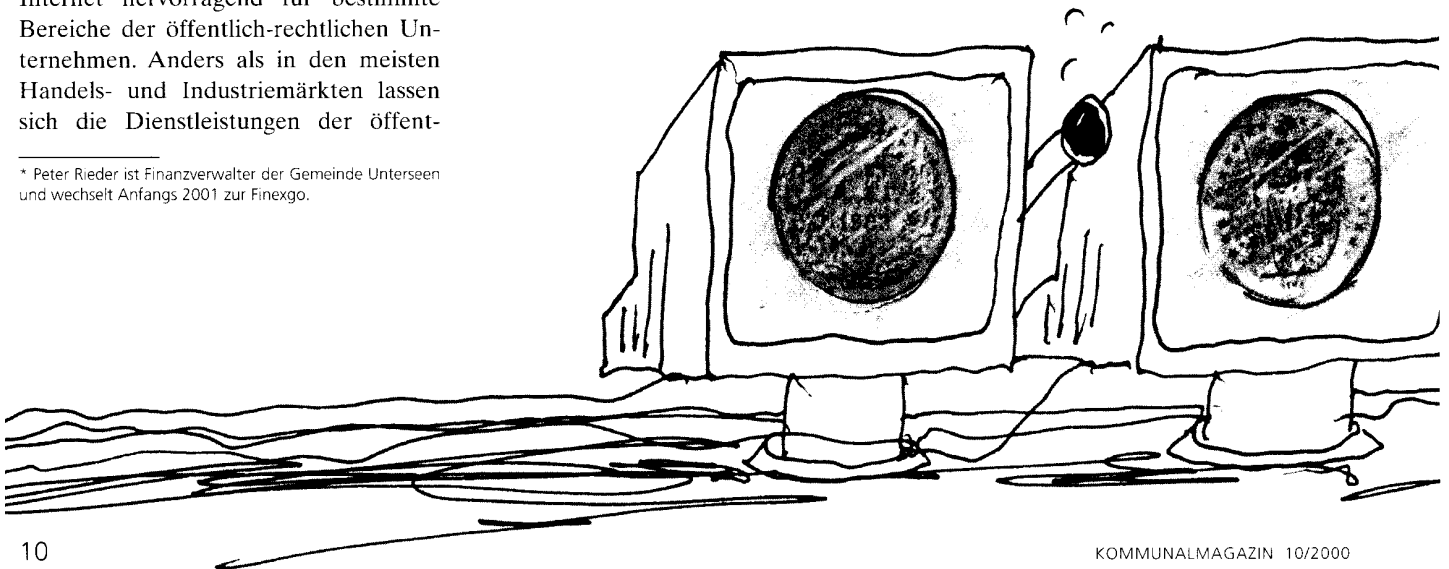
Die neue Drehscheibe unterstützt mit fachkundiger Beratung und klaren Spielregeln die zielgerichtete, professionelle Bewirtschaftung der Finanzierungsportefeuilles – ein Beitrag zu marktgerechtem Verhalten, mit dem die öffentliche Hand ein effizientes Werkzeug in die Hand bekommt.

## Das Gute liegt so nah

Einige öffentlich-rechtliche Betriebe, grössere Städte und Gemeinden mit einem meist bereits gut ausgebildeten Cash-Management finanzieren ihre Aufgaben zum Teil heute schon aus verschiedenen Geldquellen. Im Vordergrund stehen neben Platz- und Regionalbanken vor allem Versicherungen, Vorsorgeeinrichtungen und in letzter Zeit auch Geldinstitute aus Nachbarländern. Ein grosser Teil der öffentlichen Hand nutzt solche Ressourcen aber bisher noch wenig oder gar nicht. Gerade hier liegt ein nicht zu unterschätzendes Sparpotenzial sozusagen vor der Tür. Warum sollten nicht gerade öffentlich-rechtliche Betriebe an einem möglichst offenen Markt mit entsprechend interessanten Konditionen interessiert sein?

## Alte Zöpfe abschneiden

Eine Erklärung für die (noch) zurückhaltenden Konsumgewohnheiten könnten die gesetzlichen Auflagen sein, die bis heute oftmals streng sind und wegen ih-



res «Amtsdeutsch» auch leicht zu Überinterpretationen verleiten. Viele der im Finanzrecht verwendeten Begriffe besitzen Verbotscharakter. Da liess man im Zweifelsfall doch lieber die Finger von Handlungen, die nicht ganz eindeutig als «erlaubt» definiert waren. Ausserdem honoriert keiner die Mühe, dem regionalen Bankinstitut zu einer gesunden Konkurrenz zu verhelfen, zumal hier auch noch Leute arbeiten, die in der eigenen Gemeinde Steuern zahlen. Wer erinnert sich nicht an die Zeiten, als der Gemeindegassier noch für jedes einzelne Ressort ein Sparheft anlegen musste? Ein Sparbuch für den Schulbetrieb, ein Sparkonto für die Fürsorge, eigene Anlagen für Wasser und Abwasser. Hier hat längst eine zweckmässigere Bewirtschaftung der Mittel unnötige Auflagen verdrängt. Nach und nach wurden «alte Zöpfe» abgeschnitten.

Und wie steht es heute um das für viele immer noch kaum geläufige, manchmal nur vom Hörensagen bekannte Internet? Werden nicht auch hier durch neue Erkenntnisse neue Methoden entwickelt? Sollten nicht auch hier nach und nach ein paar «alte Zöpfe» fallen? Reverse-Auktionen oder Ausschreibungsmodelle via Internet gehören in den verschiedensten Bereichen der Beschaffungsindustrie und auch in vielen anderen Branchen längst zur Selbstverständlichkeit. Im Finanzierungsbereich lässt sich eine marktgerechte Zinsfindung und damit ein optimaler Kapitaldienst nach den gleichen Prinzipien erreichen.

### Harter Alltag in der Kreditbeschaffung

Bisher oblag es den Kreditsuchenden, eine – meist kleine – Auswahl von potenziellen Geldgebern zu einem Angebot einzuladen. Verschiedene, oft mehr zufällig als sachlich ausgewählte Argumente bestimmten den Kreis der Offerenten. Bei öffentlich-rechtlichen Unternehmen ist eine sogenannte «zweite Runde» in der Regel nicht vorgesehen oder sogar aus rechtlichen Gründen unzulässig (Submissionsreglement). Wer sich des Öftern mit Neu- oder Umfinanzierungen befassen muss, weiss ein Liedchen zu singen von den Reaktionen der nicht berücksichtigten Mitbewerber, die oft mehr als nur enttäuscht ausfallen. Auch ohne Internet bewegt man sich hier, ob gewollt oder nicht, in einem sehr harten, manchmal schon brutalen Geschäft. Dabei müssen sich nicht nur die Geldgeber einer harten Konkurrenz stellen, sondern geraten auch die Kreditnehmer oft unter Druck.

### Dynamisch vergleichen

Das «Dynamic Pricing», eine dynamische, nach den Prinzipien von Angebot und Nachfrage funktionierende direkte Preisfindung, ermöglicht einen Vergleich, der sich ausschliesslich auf sachliche Argumente abstützt. Mit Hilfe der Internet-Plattform von Finexgo lassen sich ausserdem aufwändige administra-

tive Prozesse wie Anschreiben, Abstimmen, Auswerten und anderes mehr weitgehend umgehen. Der Prozess der Preisfindung zwischen Angebot und Nachfrage erfolgt direkt auf der Internet-Plattform und wird dort auch abgeschlossen. Die höhere Quantität von Angebot und Nachfrage erlaubt ein bedarfsgerechteres Vorgehen. So kann das «eigene» Portefeuille besser auf die wirklichen Bedürfnisse ausgerichtet werden, anstatt es, wie bisher, vorwiegend um das nur beschränkt vorhandene Angebot herum aufbauen zu müssen. Die Basis von Finexgo ist eine unabhängige Internetlösung, die nicht als Emissionshaus oder Broker auftritt, sondern eine moderne, nach neuesten Sicherheitsstandards aufgebaute Plattform darstellt. Mit ihrer neutralen Haltung erschliesst die Firma den Darlehenssuchenden beste Konditionen aus erstklassigen Geldquellen, statt nur – wie es häufig im Brokergeschäft vorkommt – Angebote, auf die der Broker die höchsten Kommissionen erhält. Dabei fallen keine Mitgliedsgebühren an, und auch eine Quotenbürgschaft oder dergleichen ist kein Thema. Hinter Finexgo steht ein Team, dessen Mitglieder aus dem Gemeindebereich stammen, darunter ein ehemaliger Gemeindefinanzverwalter mit über 20-jähriger Erfahrung im öffentlichen Rechnungswesen und Spezialisten aus dem öffentlichen EDV-Bereich. Damit ist auch eine kompetente Beratung auf dem neuen Internet-Finanzmarktplatz gewährleistet.

