

Neue regionale Firmenkundenzentren für Unternehmen aus der Region.

Der Sparring Partner für grössere Firmen

Gemäss ihrer Strategie hat die BLKB das Angebot für grössere Firmenkunden erweitert, ihre Organisation den neuen Anforderungen angepasst und ihr Geschäft in diesem Segment ausgebaut.

Seit Mitte des Geschäftsjahrs werden Firmenkunden in eigenen Einheiten in Arlesheim, Binningen und Liestal betreut. Das Key Account Management Firmenkunden ist für die Betreuung und Akquisition von grossen Unternehmen zuständig.

Für komplexe Transaktionen und insbesondere für Konsortialkredite unterhält die BLKB das Ressort «Strukturierte Finanzierungen».

Die neue Organisation bringt den Firmenkunden verschiedene Vorteile. Sie ermöglicht eine bedürfnisgerechte Betreuung auf hohem professionellem Niveau. Die Kundenbetreuer können sich spezifisch um die einzelnen Kunden kümmern und ihnen einen Service bieten, der dem jeweiligen Geschäftsmodell und seinen Anforderungen optimal gerecht wird. Zugunsten der Kunden werden die vorhandenen Kompetenzen in den neuen Einheiten gepoolt. Vorhandenes Spezialwissen kann damit allen Kunden zur Verfügung gestellt werden, die auf dieses Wissen angewiesen sind. Dadurch, dass die Berater weniger, aber grössere Kunden betreuen, steht ihnen mehr Zeit für den Kunden zur Verfügung.

Das BLKB-Credo

Unsere Leitsätze im Firmenkundengeschäft sind:

- Die gegenseitige Transparenz ist die Grundlage jeder Geschäftsbeziehung.
- Am Anfang jeder Kundenbeziehung steht der gegenseitige Respekt vor dem bisher Geleisteten.

- Unsere Firmenkundenberater denken und handeln unternehmerisch für den Kunden und für die Bank.
- Wir geben Kredite, aber die stetige Entschuldung des Kunden liegt im Interesse des Kunden und der Bank.
- Wir wollen das Business-Modell unserer Kunden verstehen, damit wir als Sparring Partner agieren können.

«Die BLKB will das Business-Modell ihrer Kunden verstehen, damit sie als Sparring Partner agieren kann.»

Produkte und Dienstleistungen

Grundsätzlich stellt die BLKB ihren Firmenkunden alle Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung, die sie von einer Bank brauchen. Dabei gilt auch hier der allgemeine BLKB-Geschäftsgrundsatz: Wir verkaufen nur Produkte, die wir verstehen und die unsere Kunden verstehen und brauchen. Der besondere Fokus im Firmenkundengeschäft liegt auf folgenden Produkten und Dienstleistungen:

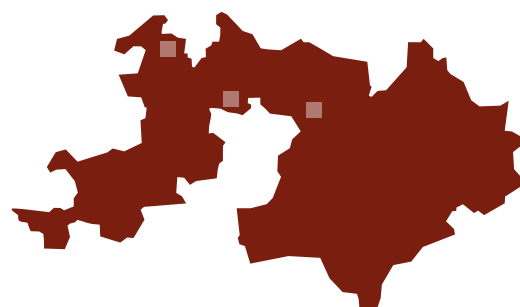
- Zahlungsverkehr generell und insbesondere E-Banking.
- Geldmarkthypothek als flexibles Finanzierungsinstrument mit der Möglichkeit derivativer Zinsabsicherung.
- Beteiligung an Konsortialkrediten bei sehr hohem Kreditbedarf.
- Finanzierung und Beratung in der Nachfolge/Akquisition für Firmengruppen.

Anlässe für Firmenkunden

- Für die Firmenkunden führt die BLKB regelmässig verschiedene Anlässe durch.
- Im Januar findet der Handelsanlass statt, an dem aktuelle Themen aus Börsen und Märkten behandelt werden.
- Im Juni treffen wir uns unter dem Titel «am Puls» bei einem unserer Firmenkunden, der sein Unternehmen und sein Geschäftsmodell vorstellt.
- Im September stellt die BAK Basel Konjunkturprognosen mit einem besonderen regionalen Fokus vor. Dieser Anlass soll Grundlagen für die Budgetierung liefern.
- Im November präsentieren wir international bekannte Experten, die ihre Einschätzung der aktuellen Wirtschaftssituation abgeben.

Der Blick nach vorn

2012 steht im Zeichen der Akquisition von mittleren und grösseren Firmenkunden in der Region einerseits, aber auch in der ganzen Schweiz andererseits. Dazu wird die BLKB im Firmenkundengeschäft weiterhin ein Schwergewicht auf die Ausbildung ihrer Mitarbeitenden legen.



Regionale Firmenkundenzentren

Seit Mitte 2011 werden Firmenkunden in spezialisierten Beratungszentren in Arlesheim, Binningen und Liestal betreut.

«am Puls»

Plattform für KMU

Unter dem Titel «am Puls» stellen Firmenkunden der BLKB ihr Unternehmen und ihr Geschäftsmodell vor.