

Sonderbeilage: Sparkassen-Finanzgruppe

Betreuung vermögenger Familienunternehmer im Blick

Sparkassen-Finanzgruppe als ganzheitlicher Begleiter des deutschen Mittelstands –
Umfassendes Leistungsspektrum bei der Nachfolgeregelung wichtig

Börsen-Zeitung, 13.5.2017
Die Sparkassen in Deutschland und das Rückgrat der deutschen Wirtschaft, der Mittelstand, sind durch ihre oftmals langjährigen und vertrauensvollen Hausbankbeziehungen eng miteinander verbunden. Trotzdem beziehen viele Unternehmer ihren Bank- oder Sparkassenberater bei der Nachfolgeplanung kaum ein. Dies geht aus einer Studie der GfK Enigma hervor, welche die relevanten Ansprechpartner von Unternehmern bei der Nachfolgeplanung untersucht hat.

Verbesserungsfähig

Hier zeigt sich deutlich, dass der Einbezug des Bank- oder Sparkassenberaters bei lediglich 1 % liegt und primär bei kleineren Transaktionen bis 25 Mill. Euro Umsatz des Unternehmens erfolgt, während die wichtigsten Ansprechpartner des übergabewilligen Unternehmers die Mergers & Acquisitions (M & A)- und Steuerberater sowie Anwälte sind. Insbesondere für die Sparkassen, welche die örtlichen mittelständischen Unternehmen oftmals über Jahrzehnte mit Krediten unterstützt haben, ist dies verbesserungsfähig. Bis 2018 stehen laut einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung in Deutschland in 135 000 Betrieben Übergaben an, dabei handelt es sich um jedes zweite mittelständische Unternehmen. Eine Studie der Zeppelin Universität Friedrichshafen belegt, dass allein in den daraus resultierenden Unternehmensverkäufen ein jährliches Transaktionsvolumen von 12 Mrd. Euro liegt.

Aufschlussreiche Gespräche

Dies wiederum bedeutet für die Sparkassen, die mit einem Marktanteil von 50 % Marktführer im Firmenkundensegment in Deutschland sind, ein Potenzial von 6 Mrd. Euro p. a. Transaktionsvolumen. Aus Abfindungszahlungen an ausscheidende Familienmitglieder ergeben sich jährlich zusätzlich 1 bis 2 Mrd. Euro

Transaktionsvolumen. Was sind die Gründe dafür, dass der Familienunternehmer trotz der jahrzehntelangen finanziellen Begleitung durch die Sparkasse genau in diesem Moment den Rat der Sparkasse vor Ort nicht wählt?

Gespräche mit befragten Kunden legen offen: Einerseits eine zu späte Ansprache des Kunden hinsichtlich der Zukunftspläne seines Unternehmens und andererseits eine möglicherweise zu geringe Kompetenzvermutung der Kunden, in dieser Lebenssituation bei der Sparkasse professionell begleitet zu werden. Zudem vermuten die Kunden eine geringe Vertraulichkeit in ländlicheren Regionen, verbunden mit der Angst vor einem Informationsfluss an die Mitarbeiter und damit einhergehender Verunsicherung. Wie aber können die Sparkassen im Fall einer Unternehmensnachfolge ihre langjährige, vertrauensvolle Verbindung besser nutzen, Potenziale ausschöpfen und die etablierte Kundenbeziehung weiterführen? Welcher Nutzen entsteht dabei für den Kunden? Wie können die Sparkassen die strategische Betreuungslücke der vermögenden Familienunternehmer schließen?

Eine Antwort auf all diese Fragen bietet der „Beratungsprozess deutscher Mittelstand“, den die Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe auf Basis der Ergebnisse der Studie „Private Banking in Verbundsystemen“ der Zeppelin Universität erarbeitet hat und bundesweit auszurollen plant. Mithilfe dieses Ansatzes kann die Sparkasse dem Kunden gemeinsam mit Verbundpartnern aus der Sparkassen-Finanzgruppe mit einem ganzheitlichen Beratungsansatz auch in dieser Lebensphase vertrauensvoll und kompetent zur Seite stehen. Im ersten Schritt findet die richtige Signalerkennung und Identifikation des Nachfolgeprozesses durch den vertrauten Sparkassenberater statt. Der wohl einfachste Indikator zur Ansprache auf die Unternehmensnachfolge ist nach wie vor das Lebensalter des Unternehmers.

Vertrauter Berater geschätzt

Die meisten Familienunternehmer sind in der Phase zwischen 60 und 65 Jahren für die Nachfolgeplanung offen und können potenzielle Nachfolger – ob innerhalb oder außerhalb der Familie – aufgrund persönlicher Erfahrung bereits identifizieren oder ausschließen. Oftmals ist es für den Kunden eine Erleichterung, mit dem vertrauten Berater über mögliche Schritte zu sprechen und für die Sparkasse wiederum eine enorme Chance, die Kundenbeziehung zu festigen. In diesem gewohnten Umfeld kann im Dialog das sich aus der persönlichen Lebenssituation des Kunden ergebende Szenario thematisiert werden. Nach den Erkenntnissen der Studie „Private Banking in Verbundsystemen“ bietet es sich dabei an, einen Verbundpartner aus der Sparkassen-Finanzgruppe hinzuzuziehen, der über die genannten Anforderungen wie Vertraulichkeit und Kompetenz sowie über ein breites Netzwerk verfügt. Anhand von Fragestellungen wie der familiären Situation, der Unternehmerpersönlichkeit, der aktuellen Gesellschafter- und Führungssituation oder der Altersvorsorge kann einer der möglichen Nachfolgewege eingeschlagen werden.

Laut des Instituts für Mittelstandsforschung werden Familienunternehmen mit 54 % nach wie vor am häufigsten familienintern übertragen, 29 % und damit jedes dritte der Unternehmen wird verkauft. Lediglich 17 % der Familien finden, beispielsweise mit einem Fremdmanager, eine unternehmensinterne Nachfolge.

Insbesondere der Verkauf eines Unternehmens birgt bedeutende Ertragspotenziale für die Sparkassen vor Ort, denn ein begleiteter Unternehmensverkauf stärkt die Kundenbeziehung und sichert künftige Erträge und Marktanteile für die Sparkasse. Der Firmenkundenberater der örtlichen Sparkasse leitet als wichtiger Vertrauenspartner die ersten Gespräche mit dem Unternehmer ein.

Dabei kann dieser auf Verbundpartner zurückgreifen, welche das gleiche Wertesystem, geprägt von Vertrauen, Transparenz, Stabilität und Berechenbarkeit, innehaben. So kann im ersten Schritt mit dem Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft, dem einzigen Multi-Family-Office für alle Sparkassen in Deutschland, eine Familienstrategie erarbeitet werden, welche den Unternehmensverkauf als Nachfolgelösung vorsieht.

Zur rechtlichen und steuerlichen Ausgestaltung des Unternehmensverkaufs stellt das Family Office der Unternehmerfamilie geeignete Dienstleister aus seinem Netzwerk vor. Im Anschluss überwacht das Family Office den gesamten Prozess, um die Interessen des Unternehmers durchzusetzen. Ein ausgewählter M&A-Berater legt gemeinsam mit dem Unternehmer die gewünschten Rahmenbedingungen wie Verkaufspreis oder Arbeitsplatzert halt fest, bereitet die Verkaufsunterlagen auf und selektiert mögliche Kaufinteressenten für den Kunden vor. Zur Vorbereitung der Transaktion kann die örtliche Sparkasse dem Käufer eine Finanzierung vorschlagen, während das Family Office nach Bedarf des

Unternehmers die Verkaufsgespräche begleitet.

Family Office unterstützt

Während und nach dem Unternehmensverkauf unterstützt das Family Office den Unternehmer und die Familie dabei, das Vermögen in neue Strukturen zu überführen, das Testament auszurichten, Schenkungssteuerfreibeträge zu nutzen und eine Investitionsstrategie aufzustellen. Die Frankfurter Bankgesellschaft steht als die Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe für die Anlage des Vermögens zur Seite. So hat die Sparkasse die Kundenbeziehung in eine neue Phase überführt und steigert aus der Anlage des Verkaufserlöses ihre Erträge.

Das Beste aus zwei Welten

Durch den „Beratungsprozess deutscher Mittelstand“ kann die Sparkassen-Finanzgruppe die Betreuungslücke im Segment der vermögenden Familienunternehmer schließen, dem langjährigen Hausbankkunden ein umfassendes Leistungsspektrum

anbieten und innerhalb des Verbundes alle Wünsche des mittelständischen langjährigen Familienunternehmers erfüllen. Mithilfe kompetenter und ausgezeichneter Partner aus dem Verbund kann der Nachfolgeprozess von der Familienstrategie über die Übergabe bis hin zum Ausscheiden des Unternehmers aus einer Hand begleitet werden. Dies schätzt nicht zuletzt der Kunde, der das Beste aus zwei Welten bekommt: die örtliche Nähe der Sparkasse und das Detailwissen über sein Unternehmen gepaart mit der individuellen und mehrfach ausgezeichneten Beratung der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe. Dadurch stellen die Sparkassen auch in diesem besonderen Lebensabschnitt eines Unternehmers die vertrauensvolle Zusammenarbeit durch Mitglieder des Sparkassen-Verbundes mit dem identischen Wertesystem zum Nutzen und zur Zufriedenheit aller Geschäftspartner sicher.

.....
Holger Mai, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe