

Mittelstandskunden

Familie ist das größte Risiko

Frankfurter Bankgesellschaft mit neuem Family Office als Angebot für Sparkassen und Familienunternehmen.

Bettina Wieß

Zur Beratung mittelständischer Familienunternehmen und Institutionen hat die Frankfurter Bankgesellschaft ein neues Multi-Family-Office in Frankfurt gegründet. „Sparkassen sind die Hausbank vieler deutscher Mittelständler, aber bei Firmenübergabe oder -verkauf bleiben sie häufig außen vor“, sagt Holger Mai. Damit entgingen Sparkassen und der Sparkassen-Finanzgruppe wichtige Erträge. „Das wollen wir ändern“, so der Vorsitzende der Geschäftsleitung der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe.

Dem Frankfurter Family Office gehören zehn Berater an, die aufgrund ihrer Kompetenzen und Erfahrungen die gesamte Wertschöpfungskette bei der Beratung von Familienunternehmen abdecken. Dazu zählt auch die Beratung bei Immobilienvermögen, mit der man jetzt über das Leistungsspektrum des bisherigen Family Office Nötzli, Mai & Partner hinausgeht. Vorstandsvorsitzender des neuen Family Office ist

Dietmar Schunk, der mit seinem Team von Beratungsspezialisten wichtige Erfahrungen von der Deutschen Oppenheim Family Office mitbringt.

Zukunftssichernde Strategie

„Das größte Risiko für Familienunternehmen ist die Familie“, sagt Schunk. Sehr häufig würden Nachfolgethemen vermieden oder aufgeschoben, mit negativen Auswirkungen auf die spätere Bewirtschaftung. „Wir als Family Office können Familien darin unterstützen, anhand einer Bewertung des Gesamtvermögens zu einer zukunftssichernden Familienstrategie und darauf aufbauend einer Gesamtvermögensstrategie zu kommen“, so der Chef des Beratungsunternehmens.

Bei der Konzeption des Family Office wurde Wert auf eine unabhängige Beratung gelegt. Das Team arbeitet nur auf Honorarbasis, vertreibt keine eigenen Produkte und ist ausschließlich auf den



Die gesamte Wertschöpfungskette abdecken: Dietmar Schunk (links) und Holger Mai.

Foto: FBG

Erfolg des Familienunternehmens ausgerichtet. „Wir verfolgen im Beratungsprozess keine Primärinteressen, deshalb können die Familienunternehmen und auch die Sparkassenkundenbetreuer sicher sein, dass neutral, frei von Interessenkollisionen und nur dem Mandat des Unternehmenskunden entsprechend beraten wird, ebenso richten wir in Modulen unser Leistungsspektrum voll auf den Bedarf des Kunden aus“, erläutert Schunk. Gleiches gelte für die Beratung von Stiftungen, Verbänden und kirchlichen Organisationen, die das Family Office ebenfalls als Mandanten im Blick hat.

Mai zeigt sich sicher, dass es bei den Sparkassen als Hausbank der meisten mittelständischen deutschen Unternehmen einen Bedarf an einem Part-

ner für eine betreute Familienachfolge- und Vermögensstrategie gibt, wie ihn die Frankfurter Bankgesellschaft mit dem Family Office nun abdeckt. „Wir haben die Investition von rund fünf Millionen Euro getätigt, weil wir sie als eine Abrundung unseres Geschäftsmodells und unseres Angebots an die Sparkassen-Finanzgruppe sehen – und sind überzeugt, dass wir den Sparkassen und ihren Kunden einen Mehrwert bringen können“, so der Chef der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe.

Nähe, Solidität und Berechenbarkeit

Dazu hofft Family-Office-Chef Schunk auf einen Prozess, bei dem das Nachfolgethema zunächst zwischen

Firmenkundenberatern beziehungsweise Vorständen und Unternehmen angesprochen wird und anschließend das Team des Family Office die Möglichkeit erhält, seine Beratungsleistungen zu präsentieren.

„Die Sparkassen und die Familienunternehmen stehen für gleiche Werte – Nähe, Berechenbarkeit und Solidität. Mit dem Family Office haben wir für die Sparkassen eine High-End-Beratung für Familienunternehmen“, betont Mai. Auf der Ertragsseite könne das Family Office als Beraterhaus für die Sparkassen-Finanzgruppe allen Sparkassen nutzen.

Das ausführliche Interview mit Holger Mai und Dietmar Schunk lesen Sie im Managermagazin SPARKASSE unter sparkassenzeitung.de/family