

WIRTSCHAFTSPOTENTIAL BETRIEBSÜBERGABE

Die Sparkassengruppe baut Kompetenz bei einem Zukunftsthema auf

Markus Ziechaus, Geschäftsführer Bayern Consult

In Bayern werden in den nächsten Jahren zehntausende Unternehmen an die nächste Generation innerhalb der Familie weitergegeben oder an externe Investoren veräußert. Die Sparkassengruppe in Bayern will dieses Geschäftsfeld als federführende Hausbank stärker besetzen. Um das zu schaffen, muss das Thema aktiver angesprochen werden, ist Markus Ziechaus, Geschäftsführer der Bayernconsult, überzeugt. Außerdem brauche es Initiativen, um die Kompetenzanmutung zu stärken.

Das Thema Betriebsübergabe ist sehr sensibel. Zwar gibt es eine Beratungsunterlage (Sparkassen Finanzkonzept) für die Firmenkundenberater der Sparkassen, dass sie Unternehmer/innen im Alter von 55+ auf das Thema ansprechen sollen. Eigentlich ist das sogar ein „Muss“, weil die zeitgerechte Vorbereitung auf die Unternehmensweitergabe in die Faktoren des Ratings einfließen und damit auch Auswirkung auf die Gesamtbeurteilung der Bonität haben.

Die Praxis zeigt aber, dass dies viel zu selten ganzheitlich umgesetzt wird. Auch deshalb, weil „die Kunden diese Frage nicht gerne hören“, schildert Markus Ziechaus. Es ist nachvollziehbar, dass ein Unternehmer stark an der Weiterführung seines Lebenswerkes interessiert ist. In dieser sensiblen Situation ist es wichtig, die übergebenden Unternehmen kompetent und mit ruhiger Hand zu begleiten. Umgekehrt

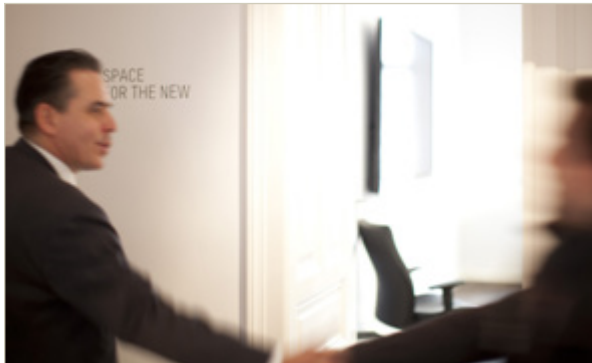


werden Sparkassenberater selten aktiv vom Kunden angesprochen, wobei Befragungen durch Bayernconsult ergaben, dass es „nur eine eingeschränkte Kompetenzanmutung gibt, die mit den Sparkassen in Verbindung gebracht wird,“ erklärt Ziechaus weiter.

DEN RICHTIGEN ZEITPUNKT NICHT VERPASSEN

Die „viel zu leisen Töne, die anklingen, sind nicht förderlich“, weiß Markus Ziechaus. Leider gelte bei dieser Materie das Prinzip: Das Tor macht, wer als erster den Ball ins Feld >>>

»BEI BETRIEBSÜBERGABEN
GILT LEIDER OFT DAS PRINZIP:
DAS TOR MACHT, WER
ALS ERSTER DEN BALL
INS FELD LEGT.«



>>> legt. Das seien aber häufig externe Berater der Unternehmen und nicht die eigene Hausbank.

Die Zurückhaltung in der direkten und medialen Ansprache ist vielfach nicht optimal. Damit passiert es nämlich häufig, dass „der richtige Zeitpunkt verpasst wird.“ Sparkassen begleiten Unternehmen oft über Jahrzehnte und müssen dann zusehen, wie M&A Berater, Rechtsanwälte oder Steuerberater den Übergabeprozess steuern. Vorbei an der Hausbank, die dann häufig vor der Situation steht, dass der neue Eigentümer bezüglich der Bankverbindung andere Vorstellungen verfolgt.

VORWÄRTSSTRATEGIE GEMEINSAM MIT PRIVATE BANKING

Die Strategie der Beratung der Sparkassen basiert auf zwei Fundamenten: Einerseits gelte es, nach innen Bewusstsein bei den Beratungsteams aufzubauen und die Notwendigkeit zu vermitteln, wie wichtig das Thema für die Gesamtentwicklung der jeweiligen Sparkasse ist. „Das geschieht aktuell bei einer Reihe regionaler Institute durch intensive Gespräche mit den Firmenkundenbetreuern ebenso wie mit den Private Banking Abteilungen, erklärt

Ziechaus weiter. Den engen Austausch mit Unternehmen zu pflegen, stehe hier im Vordergrund. Schon sehr weit fortgeschritten in den Bemühungen sind u.a. die Sparkassen Ingolstadt-Eichstätt, Rosenheim und Passau. Einige weitere bauen diese Expertise gerade auf und andere wiederum arbeiten mit dem Hause Bayern Consult in diesem Themenfeld eng zusammen. Hierbei wird deutlich gemacht, wie eminent wichtig proaktives Vorgehen in Sachen Unternehmensübergabe ist. Die Einbindung von Vermögensberatern der Sparkassen (Co-Betreuungsfunktion) hat sich als äußerst zielführend erwiesen. Denn sie sind es letztlich, die sehr gut über die privaten Anlagebedürfnisse und Familienverhältnisse der übergabenden Personen informiert sind.

TISCHGESPRÄCHE MIT INTERESSIERTEN ÜBERGEBERN

Andererseits werden Pilotprojekte umgesetzt, wie der Beratungsprozess eines Sparkassenkunden funktionieren kann. Dabei wird das positive Zusammenspiel von Experten der jeweiligen Sparkasse mit Netzwerkpartnern aus der Finanzgruppe, zu denen auch die Bayern Consult gehört, in der Praxis erprobt. „Wir organisieren gemeinsame Tischgespräche für Unternehmer, welche die Nachfolge regeln möchten. Häufig werden dabei auch deren Familien mit an den Tisch gebeten. Das erfordert Zeit, ist aber der beste Weg, um die Übergabe für alle Beteiligten zufriedenstellend zu gestalten“, ist Markus Ziechaus überzeugt. Außerdem bietet diese Vorgehensweise die Chance, dass positiv verlaufende Übergabeprozesse durch Mundpropaganda die Runde machen.

