



MIT DEM MITTELSTÄNDLER ÜBER DIE ENTWICKLUNG DES FAMILIENVERMÖGENS REDEN

Helmut Prausner, seit mehr als einem Jahrzehnt zuständig für den Aufbau des Unternehmenskundengeschäfts der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) in Bayern, verabschiedet sich im Sommer in den Ruhestand. Wir haben mit ihm über seinen Beratungsansatz, die Änderung des Berufsbilds und die Höhepunkte seiner langen Karriere gesprochen.



Profiliert hat sich der Betriebswirt mit einem neuen Beratungsansatz, der Anleihen beim Corporate Finance und in der Sozialpsychologie nimmt. Er ist kein Verfechter von Finanzierungsgesprächen, die sich nur um Maschinen und Gebäude drehen. „Das kann heute jeder, und irgendein Mitbewerber ist dann immer billiger“, weiß Prausner. Lieber spricht er darüber, wie sich der Wert des Eigenkapitals und damit Familienvermögen des Unternehmers durch Investitionen und Effizienzsteigerungen vermehrt.

So wie der Experte für Immobilienfinanzierung in der Sparkasse den Wert eines Hauses sehr schnell benennen kann, sollte auch der Unternehmenskundenbetreuer den Wert des Unternehmens überschlägig berechnen können, ohne zunächst auf den Wirtschaftsprüfer zu verweisen. Damit ändere sich die Sichtweise, weil über Sicherung und Steigerung des Familienvermögens diskutiert wird. Der Berater der Sparkasse „besetzt“ dadurch diesen Platz und empfiehlt sich auch als Partner bei anorganischem Wachstum etwa durch Akquisitionsfinanzierungen, was deutlich ertragreicher ist, als die klassische Finanzierung von „Commodities“. „Gerade auf der Aktivseite ist der Preiskampf immer groß. Deshalb muss man das Herz des Familienunternehmers erreichen“, weiß Prausner.

In der Zukunft sieht er die Ausrichtung der

Sparkassen und Landesbanken in Richtung Corporate Finance immer bedeutsamer. Die Auseinandersetzung mit zukünftigen Cashflows und Auswirkung betrieblicher Entscheidungen auf den Wert des Unternehmens werde wichtiger als die sicherheitsgetriebene („Asset Based“) Finanzierung.

»Man muss das Herz des Familienunternehmers erreichen«

Diesen Beratungsansatz hat er bereits vor knapp zwanzig Jahren beim Buchautor und Trainer Norbert Korn kennengelernt, der sich mit der Potentialanalyse von Unternehmen beschäftigt. In seinem neuesten Buch beschreibt Korn den Ansatz so: „Wer es versteht, ‚hinter‘ die Zahlen und Kennzahlen zu schauen, versteht die Unternehmensgeschichte und kann sich einen soliden Eindruck über die Unternehmensvergangenheit verschaffen und eine fundierte Meinung zur zukünftigen Unternehmensentwicklung bilden.“

Verschuldungsfähigkeit von Unternehmen im Blick

Helmut Prausner richtet den Blick nach vorne, weshalb er auch gerne ein Beispiel der Bayern Consult heranzieht: Wenn die Berater dort bei der Analyse der leistungswirtschaftlichen Seite des Unternehmens 200.000 Euro Einsparungspotential finden, steigert das unmittelbar den >>>



Unternehmenswert um das Fünf- bis Zehnfache. Er selbst hat einmal bei der Beurteilung eines Finanzierungsfalles in einer dokumentierten Turn-around Situation den plastischen Vergleich herangezogen: „Wenn man Auto fährt, muss man in erster Linie durch die Frontscheibe des Autos und nicht nur in den Rückspiegel sehen. Deshalb sollte in erster Linie die Entwicklungsperspektive eines Unternehmens gesehen werden und nicht nur die Historie.“ Das bekommt durch die aktuelle Pandemie nochmals eine besondere Bedeutung. Bei vielen Unternehmen können die Geschäftsjahre 2020 und 2021 nur bedingt für eine Bewertung herangezogen werden, da sie „coronabedingt“ sehr schlecht liefen (Gastronomie, Veranstaltungswesen, Toristik) oder außergewöhnlich gut (IT-Beratung, E-Bikes, Schwimmbadbau).

Herausfordernde Aufbaujahre

Apropos richtig gemacht. Zwei Jahrzehnte Aufbauarbeit in Sachsen machen Helmut Prausner stolz: „Der Aufbau der Bankenstruktur nach der Wiedervereinigung und die Begleitung vieler Geschäftsmodelle waren definitiv beruflich und auch privat sehr herausfordernd, aber eben auch einmalig.“ In seinen Berufsjahren in Sachsen habe er zahlreiche junge, engagierte Unternehmen begleiten und entwickeln können. Er habe die Tätigkeit auch stark im Sinne der Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen gesehen. Auch wenn es anfangs in der Öffentlichkeit nicht so gesehen wurde. „Unter dem Strich kann ich aber sagen, dass es in meinem Umfeld gelungen ist, deutlich mehr neue Jobs zu schaffen als verloren gingen.“

Was die Zukunft der Sparkassen betrifft, ist er positiv gestimmt. Wenn die Nähe zu Kundinnen bzw. Kunden und die Individualität vor Ort beibehalten wird, sehe er beste Chancen. Insbesondere bei komplexeren Themen ist die Sparkasse mit ihrer Beratung vor Ort im klaren Vorteil gegenüber zentral aufgestellten Wettbewerbern.

Im Unternehmenskundengeschäft gehört dazu eine größere Offenheit für „Corporate Finance-Themen“, wo den Sparkassen dann auch die LBBW als zuverlässiger Verbundpartner zur Seite steht. Als erste Ansprechpartner bei diesen komplexeren Finanzierungsthemen stehen den bayerischen Sparkassen die Niederlassungsleiter Thomas Wetzler (Augsburg), Alexander Wolfensperger (München) und Barko Schwinke (Nürnberg) sehr gerne zur Verfügung.

Was Helmut Prausner immer besonders wichtig war und er auch während seiner gesamten Berufslaufbahn sehr genossen hat, war, dass er „viele starke Persönlichkeiten kennen gelernt hat, mit denen man Ideen teilen und Geschäftsmodelle diskutieren und entwickeln konnte.“ Gleichzeitig war ihm immer wichtig, viel Zeit und Energie in junge Mitarbeiter zu investieren und diese in ihrer Entwicklung zu begleiten. ●

ÜBER HELMUTH PRAUSNER

Der frühere Leiter des Unternehmenskundengeschäfts der LBBW in Bayern begann nach dem Wirtschaftsgymnasium und einer kaufmännischen Ausbildung mit einem BWL-Studium. In dieser Zeit war er auch nebenberuflich bei einem betriebswirtschaftlichen Gutachter für Insolvenzstraftaten tätig. In die Bankkarriere ist Prausner als Trainee bei der Bayerischen Vereinsbank AG eingestiegen. Nach der Wende wurde er 1990 zum Aufbau der Filiale Dresden nach Sachsen gesandt. Sieben Jahre später wechselte er zur BW-Bank AG, wo er mit der Filialleitung Dresden und ein Jahr später der Hauptfiliale Leipzig betraut wurde. 2009 wechselte er dann für die LBBW nach Bayern, um hier das Geschäft mit Unternehmenskunden und eine konstruktive Zusammenarbeit mit den bayerischen Sparkassen aufzubauen.