

„Das bleibt in der Familie“

Beratungskonzept. Family Management im Bankhaus Spängler

In den meisten Banken hat ein Kunde zahlreiche Ansprechpartner aus unterschiedlichen Bereichen. „Diese arbeiten häufig nur wenig abgestimmt“, kritisiert Nils Kottke vom Bankhaus Spängler. Der Kunde muss sich regelmäßig wiederholen und Problemsituationen werden vielfach isoliert voneinander betrachtet. Kottke: „Daraus resultieren in vielen Fällen lange und mühselige Entscheidungsprozesse sowie nicht optimale Lösungsansätze.“

Weiters können insbesondere bei Familienunternehmen Themen, die das Unternehmen betreffen, häufig nicht von familiären Fragestellungen isoliert betrachtet werden. Vielmehr sei eine gesamtheitliche Sichtweise auf „den Kunden“, der sich aus Unternehmen, dessen Eigentümern und deren Angehörigen „zusammensetzt“, erforderlich. Gleichzeitig würden die Anforderungen an die Beratungsqualität immer spezifischer und individueller, meint Kottke. „Wenn ein Fa-

milienunternehmen Teil des Vermögens ist, sind individuelle steuerliche und rechtliche Aspekte zu berücksichtigen. Zu Aspekten der Geldveranlagung kommen dann Fragen zur Finanzierung des Unternehmens, zu Firmenbeteiligungen, Immobilieninvestments, zu Wald, vielleicht auch zu Kunst hinzu.“ Auch der Aspekt der Unternehmens- und Vermögensnachfolge werde umso komplizierter.

Family Management

Um solchen vielfältigen und sehr kundenspezifischen Aufgabenstellungen in hoher Qualität gerecht werden zu können, seien laut Kottke interdisziplinäre Teams erforderlich, die sich aus Experten mit unterschiedlichem fachlichen Hintergrund zusammensetzen. Im Bankhaus Spängler arbeiten deshalb im Bereich Family Management nicht weniger als 18 Experten mit unterschiedlichem fachlichen Hintergrund, d. h. Investment- und Finanzierungsspezialisten, Rechts-

und Steuerexperten, Nachfolge- und M&A-Berater bis hin zum Immobilienfachmann und Numismatiker, in wechselnden Teamkonstellationen zusammen. Dadurch wird eine Vielzahl von Dienstleistungen aus einem Bereich heraus erbracht. „Alle Facetten eines Familienunternehmens, d. h. Unternehmen, Eigentümer und deren Angehörige und ggf. Privatstiftungen werden als „ein“ Kunde betrachtet“, bringt es Kottke auf den Punkt. „Und dieser hat dann einen Hauptansprechpartner in der Bank, der bei Bedarf unterschiedliche Fachspezialisten aus dem Family Management Bereich hinzuzieht.“

www.spaengler.at



Kottke, Leiter Family Management