

Mit umfassender Finanzberatung zum Erfolg

Was mittelständische Familienunternehmen beachten sollten

Der Erfolg eines Unternehmens lässt sich auf diverse Aspekte zurückführen – eine kompetente finanzielle Beratung gilt jedoch als unerlässlich. Der Lebenszyklus eines Unternehmens hält schließlich eine Reihe von Herausforderungen bereit, die ein umfassendes finanzielles Beratungskonzept erfordern.

Von der Existenzgründung über die Beratung der laufenden Geschäfte oder auch in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten bis hin zu Übergabe oder Verkauf eines Unternehmens – Reiner Ulke, Leiter des Unternehmensbereichs Businesskunden der Sparkasse Bamberg, weiß genau, welch hohen Stellenwert eine umfassende Finanzberatung für den Bestand eines gesunden Unternehmens hat. Aus diesem Grund bietet die Sparkasse Bamberg Unternehmen,

Selbstständigen und Freiberuflern ganzheitliche Beratungskonzepte, die auf die individuellen Bedürfnisse angepasst sind. Betriebliche und private Finanzberatung gehen dabei Hand in Hand. Ein gesunder Betrieb ist schließlich ebenso wichtig wie etwa eine

gut geplante Altersvorsorge des Unternehmers selbst – Weitsicht ist sowohl in betrieblichen wie privaten Belangen erforderlich.

Beratung in allen Lebensphasen

Stephan Kirchner, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bamberg, sieht die Sparkasse in folgender Rolle: „Als zuverlässiger Partner des Mittelstandes stehen wir an der Seite der Firmen in der Region - sozusagen von Mittelständler zu Mittelständler.“ So wurden im vergangenen Jahr 27 Existenzgründungen in Stadt und Landkreis Bamberg begleitet – dadurch entstanden circa 137 Arbeitsplätze; investiert wurden rund 3,26 Millionen Euro Gesamtkapital.

Wer sich entschließt ein eigenes Unternehmen zu gründen, dem wird ein fachkundiger Berater zur Seite gestellt, der unter anderem Businesspläne beurteilt, einen umfassenden Überblick über öffentliche Fördermittel für Existenzgründer hat und bei Fragen zur Vorsorge oder Versicherungen berät. Nach Ende der Existenzgründungsphase bleibt der enge Kontakt zum Unternehmer bestehen. Auch die laufenden Geschäfte werden von einem Ansprechpartner begleitet. Ob es um Expansionspläne, Ersatz- und Rationalisierungsinvestitionen oder um private Geldanlagen geht: „Wir sind Partner in allen Lebensphasen“, erklärt Reiner Ulke. Das gilt auch für den Fall einer Geschäftsübergabe oder eines Verkaufs. Besonders in diesen Situationen sehen sich Unternehmer einer Vielzahl von Herausforderungen gegenüber: Wie eine erfolgreiche Übergabe gestalten? Wie lässt sich das Kundenvertrauen auch unter neuem Eigentümer erhalten? Wie einen geeigneten Käufer finden, der das Unternehmen weiterführt? Bei allen aufkommenden Fragen fungiert der Sparkassen-Berater des Unternehmers als eine Art „Beziehungsmanager“. Es ist seine Aufgabe den



Fotos: Sparkasse Bamberg

Übergabeprozess zu begleiten, den Bedarf des Kunden zu erkennen und im gegebenen Fall Spezialisten hinzuzuziehen, die zusätzlich beraten können.

Geschäftsübergabe früh planen

Geschäftsübergaben oder -verkäufe verlaufen dabei nicht nach einem bestimmten Schema, sondern individuell. „So vielfältig wie die Übergabemöglichkeiten, so vielfältig sind auch die Möglichkeiten, das Thema anzugehen“, weiß Ulke. Fünf Jahre sollte sich ein Unternehmer mindestens Zeit nehmen, wenn er eine Übergabe oder einen Verkauf plant. Schließlich wird nicht selten ein Lebenswerk übergeben und auch ein potenzieller Nachfolger will eingearbeitet beziehungsweise gefunden werden. Das Thema Geschäftsübergabe zu verdrängen sei ein großer Fehler, so Ulke weiter. Neben formalen und finanziellen Fragen kommt in vielen Fällen auch ein emotionaler Aspekt hinzu, mit dem sich Unternehmer auseinandersetzen

müssen: Kann der Geschäftsinhaber loslassen, sich aus dem Geschäft zurückziehen und seinem Nachfolger vertrauensvoll das Unternehmen überlassen?

Unternehmer, die auf der Suche nach einem geeigneten Käufer sind oder ihr Lebenswerk in gute Hände übergeben wollen, können ein besonderes Online-Tool in Anspruch nehmen: Die sogenannte S-Unternehmensplattform bringt deutschlandweit Geschäftsleute zusammen, die ein Unternehmen erwerben oder verkaufen möchten. Mit Hilfe von anonymisierten Profilen wird nach passenden Kandidaten gesucht. Diese Form des Matchings kann ergänzend zur Beratung durch die Sparkasse Bamberg genutzt werden, steht aber auch für Unternehmer bereit, die keine Sparkassenkunden sind. Wichtig für eine erfolgreiche Suche: Käufer und Verkäufer sollten sich nicht scheuen, aussagefähige Informationen in ihren Profilen anzugeben – so steigen die Chancen, einen Nachfolger bzw. ein Verkaufsangebot zu finden.



Für Fragen und ausführliche Informationen zum Beratungsangebot der Sparkasse Bamberg steht der Leiter des Unternehmensbereichs Businesskunden, Reiner Ulke, unter Tel. 095111898-2400 oder info@skba.de zur Verfügung.