



 Das Bankhaus Spängler hat einen speziellen Bereich für die ganzheitliche **Betreuung** von Familienbetrieben geschaffen.

Nils Kottke, Bereichsleiter Family Management Bankhaus Spängler

## Mit zunehmender Größe müssen auch **Anforderungen** mitwachsen

**VERÄNDERUNG.** *Mit dem Alter und der Größe eines Familienunternehmens steigen auch der Anspruch und die Komplexität. Integrierte Beratungsansätze sind dann gefragt.*

Familienunternehmen unterliegen ständigen Veränderungen“, sagt Nils Kottke, Bereichsleiter des Family Management im Bankhaus Spängler. Mit zunehmendem Alter und zunehmender Größe eines Familienunternehmens verändern sich sowohl die Bedürfnisse des Unternehmens als auch die der beteiligten Personen stark. „Damit greifen klassische, traditionelle Dienstleistungen und Lösungsansätze häufig zu kurz.“ Selbiges gelte meist auch für die Angebote der Finanzpartner.

Als weiteres Problem ortet Kottke, dass ein Kunde in den meisten Banken zahlreiche Ansprechpartner aus unterschiedlichen Bereichen hat. Diese arbeiten häufig nur wenig abgestimmt. Der Kunde muss sich regelmäßig wiederholen, Problem-situationen werden vielfach isoliert

voneinander betrachtet. „Hieraus resultieren in vielen Fällen lange und mühsame Entscheidungsprozesse sowie nicht optimale Lösungsansätze.“

Um den veränderten Bedürfnissen von Familienunternehmen und -unternehmern gerecht zu werden und individuelle und hochwertige Lösungen anbieten zu können, ist eine „integrierte Sichtweise“ des Bankpartners zwingend erforderlich. Hier gilt insbesondere, dass gerade bei Familienunternehmen Themen, die das Unternehmen betreffen, häufig nicht von familiären Fragestellungen isoliert betrachtet werden dürfen. Vielmehr ist eine gesamtheitliche Sichtweise auf „den Kunden“, der sich aus dem Unternehmen, dessen Eigentümern, deren Angehörigen sowie in Österreich häufig auch eng damit verknüpften Privatstiftungen zusammensetzt, erforderlich.

**MEHRWERT.** „Das Bankhaus Spängler hat die Veränderungen in den Bedürfnissen schon vor zehn Jahren erkannt und einen speziellen Bereich für die ganzheitliche Betreuung von Familienunternehmen und den beteiligten Personen geschaffen“, sagt Kottke: Das Family Management mit 18 Experten und Spezialisten für Veranlagungsberatung, Vermögensverwaltung, Family Office, Finanzierung, Nachfolgeberatung, Strategieberatung, Beratung bei Familienverfassungen, M&A-Transaktionsberatung, Immobilienberatung, Privatstiftungsberatung, Numismatik etc. Kottke: „Der Kunde hat bei uns einen Hauptansprechpartner in der Bank, der bei Bedarf unterschiedliche Fachspezialisten aus dem Family-Management-Bereich hinzuzieht.“ (hp)

Foto: beigestellt