



© Foto Knöll GmbH

André Knöll ist Inhaber der Knöll Finanzierungsberatung für Familienunternehmen GmbH, Hamburg, ein Partnerunternehmen der Intes Akademie für Familienunternehmen, Bonn.

„Kontinuität in der Betreuung und Beratung“

André Knöll hat jahrelange Erfahrung in der Beratung von Familienunternehmen und -unternehmern. Die Geno-Graph-Redaktion fragte ihn nach den wesentlichen Aspekten der Beziehung zwischen Firma und Hausbank aus Unternehmersicht.

Herr Knöll, was erwartet ein familiengeführtes mittelständisches Unternehmen vom Firmenkundenbetreuer seiner Bank?

Die wesentlichen Punkte sind Kontinuität in der Betreuung und Beratung, Vertrauen, Interesse für das Unternehmen sowie das Marktumfeld und die dahinterstehende Familie. Wichtig ist die Lösungs- und Entscheidungskompetenz in der Bank. Es wird eine hohe Fachkompetenz vor allem in den Themen Finanzierung, Rating und alternative Lösungen erwartet. Es wird kein „Allround-Genie“ erwartet, gleichwohl jemand, der es je nach Frage- oder Themenstellung versteht, andere Experten seiner Bank sinnvoll und pünktlich einzubeziehen.

Stichwort Omnikanal-Vertrieb: Im Retail-Banking ist das ein Top-Thema. Es ist aber auch vom hybriden Firmenkunden die Rede, der selbst entscheidet, wann er wie über welchen Kanal mit seiner Bank in Kontakt tritt. Ist das ein wesentliches Kriterium?

Nein, überhaupt nicht. In allererster Linie wird weiterhin der persönliche Kontakt zum Berater entscheidend sein. Es gibt Produktfelder, in denen der Kunde bereits über andere Kanäle mit der Bank kommuniziert, beispielsweise im Zahlungsverkehr oder auch im Devisenhandel, wenn entsprechende Software-Lösungen vorliegen; dies wird aber bereits seit zehn Jahren oder noch viel länger praktiziert. Dass wichtige Themen, die für das Unternehmen und die dahinterstehende Familie strategische Relevanz haben, nicht über den persönlichen Ansprechpartner zur Bank kanalisiert werden, ist nicht vorstellbar.

Ist und bleibt der Kredit das Ankerprodukt bei Firmenkunden?

Ganz klar ja! Das Kreditgeschäft wird auch künftig mehr als die Hälfte der Verbindung zwischen mittelständischen Unternehmen und deren Banken ausmachen.

Sind Produkte wie Schuldscheindarlehen und Kreditverbriefungen interessant?

Schuldscheindarlehen werden in den letzten Jahren vermehrt von erfolgreichen Familienunternehmen zur Diversifikation der Finanzierungsbasis eingesetzt und erfreuen sich aufgrund der schlanken Handhabbarkeit zunehmender Beliebtheit. Kreditverbriefungen stehen mittelständische Unternehmen eher reserviert gegenüber, weil man gern wissen möchte, mit wem man Kreditgeschäfte eingeht.

Es stellt sich nicht selten die Nachfolgefrage: Wie kann hier die Hausbank unterstützen?

Als Kreditgeber sollte die Hausbank den Nachfolgeprozess kritisch und konstruktiv begleiten. Sie kann den Nachfolgern mit Finanzierungslösungen zur Seite stehen.

Die Fragen stellte Gunter Endres.