KUNDENBINDUNG UND ERFOLG DURCH QUALIFIZIERTE

N A C H F O L G E B E R A T U N G

BEDARF ERKENNEN - RISKIO MINIMIEREN - ERTRÄGE SICHERN

K.E.R.N®
DIE NACHFOLGESPEZIALISTEN

bankingTeam®
IHR BERATERNETZWERK RUND UM DIE BANK

BEDARF ERKENNEN

KfW – Analyse: Unternehmensnachfolge im Mittelstand brennendes Thema

Die staatliche Förderbank KfW hat im Rahmen des aktuellen KfW-Mittelstandspanels herausgefunden, dass die Unternehmens-nachfolge im Mittelstand zunehmend zu einem brennenden Thema wird. Waren es vor drei Jahren „nur“ 530.000 kleine und mittlere Unternehmen, die sich mit der Unternehmensnachfolge beschäftigen wollen, so suchen in den kommenden drei Jahren bereits über 620.000 Unternehmen in Deutschland einen geeigneten Nachfolger. Der Anteil der deutschen Familienunternehmer, die eine Lösung für Ihr Unternehmen suchen stieg damit auf 17%. Vor drei Jahren lag diese Zahl noch bei 14 %

Steigende Zahl von Unternehmensverkäufen in Osnabrück prognostiziert

Jedes zweite deutsche Familienunternehmen steht in den nächsten Jahren vor einem Generationswechsel. Im IHK-Bezirk Osnabrück, Emsland, Grafschaft Bentheim sind sogar 59% aller Firmeninhaber älter als 60 Jahre.

Unternehmermangel trifft auch hessische Wirtschaft

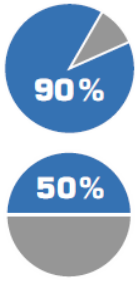
Unternehmensnachfolge Hessen: Die hessische Wirtschaft steht in den kommenden Jahren vor einer großen Herausforderung. Wie viele von Familienunternehmen geprägte Wirtschaftsregionen steht insbesondere das Rhein-Main-Gebiet vor einem großflächigen Generationswechsel. Neben dem bereits bestehenden Fachkräftemangel droht zusätzlich ein Unternehmermangel.

Die Rahmenbedingungen für erfolgreiche Unternehmensnachfolgen spitzen sich zu

Da immer weniger Unternehmerkinder den elterlichen Betrieb übernehmen wollen, verschlechtern die Rahmenbedingungen für erfolgreiche Unternehmensnachfolgen.

BEDARF ERKENNEN UND HANDELN

3,65 Mio. Unternehmen in Deutschland



90 % davon haben weniger als 25 Mitarbeiter

50 % davon haben überalterte Geschäftsführer oder Inhaber

Grenzen Sie sich mit einem umfassenden Leistungsangebot zur Unternehmensnachfolge vom Wettbewerb ab

Schärfen Sie Ihr Image als Problemlöser und Nutzenanbieter in dem Sie das komplexe Thema Nachfolge anbieten

Positionieren Sie sich und Ihr Haus als DER primäre Ansprechpartner für Firmenkunden bei der Lösung der Unternehmensnachfolge

Erhöhen Sie die Kompetenzvermutung Ihres Hauses zum Thema Unternehmensnachfolge und Generationswechsel

IHR POTENTIAL IN ZAHLEN

Beispielrechnung für 100 Tsd. Einwohner im Geschäftsgebiet

4.600 Unternehmen im Umfeld

2.300 müssen die Nachfolge lösen

1.400 davon extern

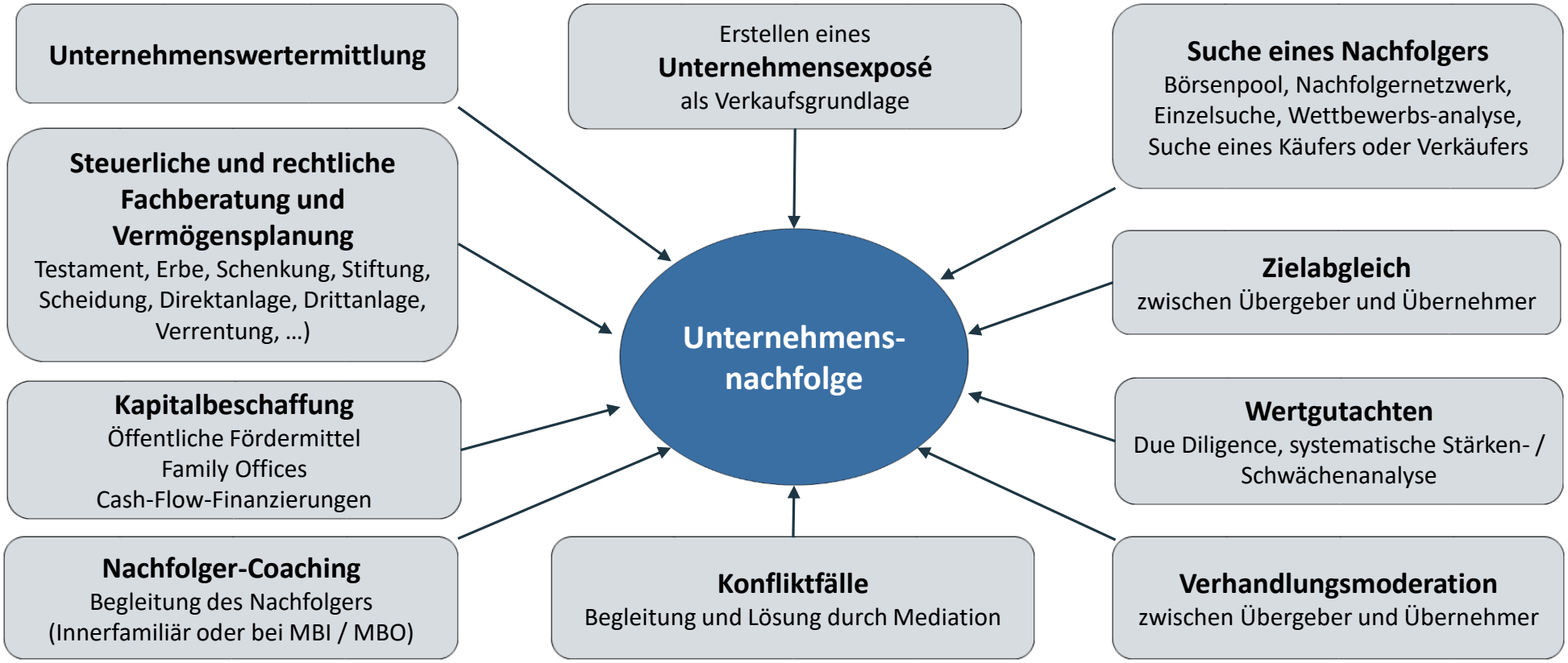
Wer kümmert sich als Problemlöser um 1.400 potentielle Kunden?

DIESE FRAGEN STELLT SICH IHR - POTENTIELLER - KUNDE

- **Wie finde ich rechtzeitig und ohne Zeitdruck meinen Nachfolger?**
- **Was ist mein Unternehmen eigentlich wert und wie sichere ich mein Einkommen im Alter?**
- **Ist ein Mitglied meiner Familie für die Nachfolge prädestiniert?**
- **Wie binde ich meine Mitarbeiter in den Generationswechsel mit ein?**
- **Welche Auswirkungen hat die Nachfolge auf das innerbetriebliches System**
- **Wie kann ich Konflikte im Nachfolgeprozess verhindern oder lösen?**
- **Wo finde ich ein für das Wachstum meiner Firma geeignetes Unternehmen zum Kauf?**
- **Wie kann ich durch eine unternehmerische Beteiligung mein Vermögen sichern oder mehren?**

HABEN SIE DIE PASSENDEN ANTWORTEN?

UNTERNEHMENSNACHFOLGE DURCH VERKAUF, GENERATIONSWECHSEL ODER KAUF IST IMMER EIN HOCH KOMPLEXES THEMA MIT VIELEN FACHLICHEN UND SACHLICHEN HÜRDEN UND MEIST HOHEN EMOTIONALEN SPANNUNGEN



Nachfolgeberatung ist Spezialistenleistung und braucht Erfahrung, Zeit und Geduld
Die Position der Bank als Partner für Übergeber und Übernehmer darf durch die verschiedenen einzunehmenden Rollen nicht gefährdet werden

4 GUTE GRÜNDE FÜR DIE GESTALTUNG DES LEISTUNGSFELDES UNTERNEHMENS-NACHFOLGE MIT K.E.R.N ® UND BANKINGTEAM ®

(1) KUNDENBINDUNG

Sie lösen das Nachfolgeproblem Ihres Kunden
und erhalten die Chance zur Vermögensanlage

(2) INVESTITIONSGESCHÄFT

Sie behalten das Unternehmen als Firmenkunden und
partizipieren an einem wachsenden Kredit- / Investitionsgeschäft

(3) NEUE ZIELGRUPPEN / NEUE KUNDEN

Sie gewinnen neue Kunden mit
interessanten Optionen für die Zukunft

(4) ERFOLGSBETEILIGUNG

Im Rahmen einer aktiven Kooperation / Netzwerkpartnerschaft
erhalten Sie eine attraktive Erfolgsbeteiligung

DIE WICHTIGSTEN STELLHEBEL FÜR EINE ERFOLGREICHE BERATUNGSLEISTUNG

Strategische Verankerung

Aufbau Netzwerkpartner

Vertriebliche Steuerung

Vermarktung

Qualifikation

Vertrieb

ZÜNDEN SIE MIT UNS DEN TURBO

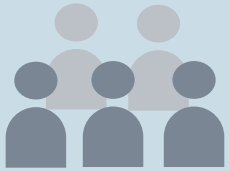
- **Entwickeln eines Zielbildes und die strategische Verankerung in Ihrem Haus**
- **Aufbau der Netzwerkpartnerschaft mit finanzieller Erfolgsbeteiligung Ihrer Bank**
- **Entwicklung eines Vermarktungskonzeptes**
- **Integration in die vertriebliche Steuerung**
- **Unterstützung bei der Zielgruppen spezifischen Vermarktung**
- **Qualifikation Ihrer Mitarbeiter im Hinblick auf Bedarfserkennung und Ansprachefähigkeit**
- **Unterstützung des Akquisitionsprozesses durch praxiserprobte Hilfsmittel**
- **Beratung und Begleitung Ihrer Kunden bis zum erfolgreichen Abschluss**

Leistungsfeld Nachfolgeberatung

K.E.R.N ®

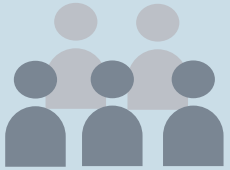
- DIE NACHFOLGESPEZIALISTEN -

BINDEGLIED ZWISCHEN VERKÄUFER, INTERNEM NACHFOLGER, KÄUFER UND BANK



Verkäufer

Zusammenfinden
Konflikte lösen
Einigkeit herstellen



Käufer

K.E.R.N®
DIE NACHFOLGESPEZIALISTEN

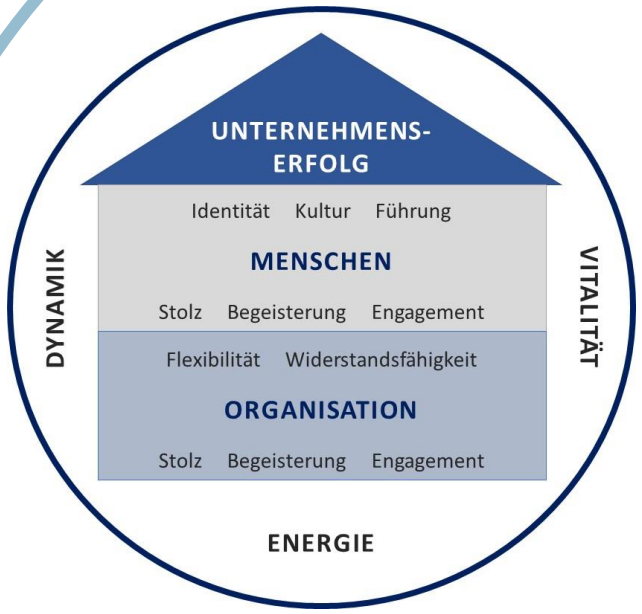
Lösungshilfe anbieten
Kunden binden
Risiko minimieren
Folgegeschäftschance nutzen

Leistungsprofil beweisen
Neue Kunden gewinnen
Bestände sichern
Folgegeschäftschance nutzen

© Holger Armbruster 04/07/17 www.armbruster-consult.de

bankingTeam®

IHR BERATERNETZWERK RUND UM DIE BANK

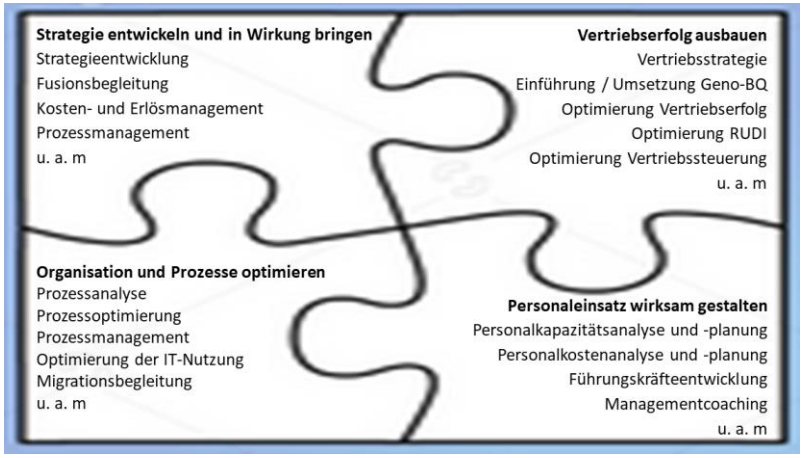


Wir sind davon überzeugt, dass in jeder Regionalbank mehr Energie, mehr Dynamik und mehr Vitalität stecken als heute wirksam werden.

Wir identifizieren uns mit unseren Mandanten. Der Erfolg unserer Kunden ist der Maßstab für unseren eigenen Erfolg.

Wir bewegen Menschen, in dem wir Ihre Stärken aktivieren und damit ihre Schwächen unwesentlich machen.

Wir schaffen Rahmenbedingungen, die Menschen brauchen um erfolgreich zu sein.



Der zweitbeste Weg, der gegangen wird,
ist besser als der beste Weg,
den niemand zu gehen bereit ist!

HABEN WIR SIE NEUGIERIG GEMACHT ?

Kontaktieren Sie uns - gemeinsam bringen wir Ihr Potenzial auf die Straße!

K.E.R.N®
DIE NACHFOLGESPEZIALISTEN

BEST OF CONSULTING —2016— MITTELSTAND
PROJECT EXCELLENCE M & A, FINANZ- UND RISIKOMANAGEMENT - PRÄMIERT -
K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten
Wirtschafts Woche

K.E.R.N.
Die Nachfolgespezialisten

Nils Koerber

0172 4274314

nils.koerber@die-nachfolgespezialisten.eu

bankingTeam®
IHR BERATERNETZWERK RUND UM DIE BANK

bankingTeam

Holger Armbruster

0171 3360830

armbruster.bankingTeam@gmail.com

Innovativ. Praxisorientiert. Lösungsoffen