

Orientierungsworkshop Unternehmensnachfolge

ca. 1-tägiger Workshop für Vorstände und Firmenkundenbetreuer

Agenda

1. Potenzial

- Wie viele Firmenkunden sind betroffen?
- Wie verschaffen wir uns Transparenz über unser Potential?

2. Chancen und Risiken für das Beratungsangebot

Aktive Bearbeitung	Passivität
Kundenbindung (Lösung eines der wichtigsten Themen eines Unternehmers – Erhalt des Lebenswerkes)	Bank ist in wichtiges Thema nicht involviert
Engagement bleibt erhalten	Nachfolge unzureichend gelöst, hohes Risiko (>70% der Nachfolgen scheitern nach 5 Jahren) → steigende Bankrisiken
Am Prozess beteiligt	Unternehmen wird verkauft, verschwindet aus dem Portfolio
Ratingrelevanz	Bei Finanzierung nur am Ende der Kette Konditionsanbieter
Investitionschancen, Fördermittelberatung	
Neue Zielgruppen (Zweitengagements)	
Erfolgsbeteiligung/ Ertragschancen	
Strategische Investoren, private Kaufinteressenten	
Folgegeschäft in allen Bereichen (Immo, Geldanlage, Versicherung)	

3. Was heißt Nachfolgeberatung?

- **3 konkrete Praxisbeispiele aus der Bank**
 - potenzieller Unternehmensverkauf
 - Familienunternehmen mit potenziellem Nachfolger
 - Familienunternehmen mit mehreren Kindern

4. Leistungsfeld aktivieren und Möglichkeiten der Zusammenarbeit

- **Vorträge, Veranstaltungen**
- **Nachfolgecheck**
- **Einzelberatung, Coaching**

5. Wie geht es weiter?