

RAT

Auf diese Steine kann der Mittelstand bauen

Bayerns Volksbanken und Raiffeisenbanken sind wichtige Partner des Mittelstands. Aber längst nicht nur als Kreditgeber, sondern in allen Geldfragen. Das zeigt das „Finanzhaus Firmenkunden“.

Autor: Marko Riedel, Genossenschaftsverband Bayern (GVB)



Immer mehr Unternehmen erwarten, dass ihre Hausbank nicht nur als Dienstleister bei Finanzierungen auftritt, sondern in allen Finanzangelegenheiten für das Unternehmen mitdenkt. Im Verbund mit der genossenschaftlichen Finanzgruppe sind die Volksbanken und Raiffeisenbanken in der Lage, diesen Service zu bieten. Welche Angebote gibt es?

Damit sich die Unternehmen ein Bild des Leistungsspektrums machen können, arbeiten die Kreditgenossenschaften mit dem „Finanzhaus Firmenkunden“. Dabei sehen es die Volksbanken und Raiffeisenbanken als ihre Aufgabe an, ihre Firmenkunden mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot zu unterstützen, das auf den Betrieb zugeschnitten ist. So kann sich der Firmenchef voll auf seine unternehmerischen Ziele und Aufgaben fokussieren.



Das Finanzhaus Firmenkunden der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken bietet einen schnellen Überblick, welche Dienstleistungen die Kreditinstitute zusammen mit der genossenschaftlichen FinanzGruppe anbieten. Außerdem können die Unternehmen auf einen Blick erkennen, wo sie noch Handlungsbedarf haben.

Baustein „Liquidität und Zahlungsverkehr“

Basis des Finanzhauses Firmenkunden sind die Themen Liquidität und Zahlungsverkehr. Zusammen mit dem Firmenkunden analysiert die Bank, welche Lösungen das Unternehmen braucht, um den Zahlungsverkehr optimal abzuwickeln. Das betrifft etwa die Struktur der Konten, Vollmachtsregelungen, die Sicherheit der

Daten und die Frage, welche Zahlungsmittel die Kunden des Unternehmens bevorzugen. Dazu bieten die Kreditinstitute moderne digitale Lösungen an, zum Beispiel das kontaktlose Bezahlen mit der Girocard oder den Bezahlendienst Paydirekt. Genauso wichtig ist die Frage, wie das Unternehmen ausreichend Liquidität vorhalten und sichern kann. Dazu bieten die Volksbanken und Raiffeisenbanken entsprechende Unterstützung an. Gleiches gilt für das Rechnungswesen oder die Bargeldlogistik.

Baustein „Investition und Finanzierung“

Im Baustein Investition und Finanzierung erarbeiten Bank und Firmenkunde, abgeleitet aus den Managementzielen des Unternehmens, welche Investitionen in den nächsten Jahren anstehen. Viele Betriebe planen strategische Weiterentwicklungen und damit verbundene Investitionen mit einem größeren zeitlichen Vorlauf. Erfährt die Bank rechtzeitig von den Plänen, kann sie ihre Handlungsspielräume für die Gestaltung der Finanzierung voll nutzen, zum Beispiel bei der Akquise von Fördermitteln. So unterhält die DZ Bank ein Team an Fördermittelexperten, auf das die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken zurückgreifen können. Auch bei der Integration von Ersatzinvestitionen in die vorhandene Wertschöpfungskette können die Kreditinstitute ein wertvoller Ratgeber sein.

Baustein „Absicherung“

Jeder Firmenchef sollte auf unvorhersehbare Entwicklungen vorbereitet sein. Deshalb spielt das Thema Absicherung mit den Teilbereichen „Notfall regeln“, „Sachwerte absichern“ und „Vermögen absichern“ auch im Finanzhaus Firmenkunden eine bedeutende Rolle. Dazu haben die Versicherungspartner der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken passgenaue Leistungsangebote

entwickelt. So zeigen deren Fachleute zum Beispiel in Risikoanalysen auf, welche Risiken mit dem Geschäftsbetrieb des Unternehmens einhergehen und wie diese bislang abgesichert sind. Der Unternehmer entscheidet dann, ob er eventuell bestehende Lücken entweder über einen neuen Versicherungsschutz schließen oder selbst tragen will.

Mit der Risikoanalyse eng verknüpft ist die Notfallvorsorge. Was ist, wenn der Unternehmer oder Geschäftsführer unerwartet für längere Zeit ausfällt? Welche Regelungen gibt es dazu? Wie lange ist ein Unternehmen ohne seinen „Kopf“ überlebensfähig? Die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken bieten dazu von einem professionell gemanagten Notfallkoffer bis zu einem Expertennetzwerk für Spezialfragen breitgefächerte Unterstützungsleistungen an.

Baustein „Vorsorge und Mitarbeiterbindung“

In Zeiten des Fachkräftemangels wird die Bindung wichtiger Mitarbeiter an das eigene Unternehmen immer mehr zur strategischen Aufgabe für den Firmenchef. Neben vielen anderen Aspekten spielen dabei auch finanzielle Zusatzleistungen für die Mitarbeiter eine wichtige Rolle. Deshalb ist dem Thema Vorsorge und Mitarbeiterbindung ein eigenes Handlungsfeld im Finanzhaus Firmenkunden gewidmet. Ein bewährtes Instrument der Mitarbeiterbindung ist die betriebliche Altersvorsorge. Doch deren Wichtigkeit nehmen die Angestellten in der Regel erst wahr, wenn sie nicht mehr berufstätig sind. Deshalb gewinnt der Zeitpunkt, wann die Mitarbeiter von finanziellen Zusatzleistungen profitieren, immer mehr an Bedeutung für die Mitarbeiterbindung. So kann der Arbeitgeber zum Beispiel das Angebot der Altersvorsorge mit einer Krankenzusatzversicherung etwa für Sehhilfen, Zahnzusatzleistungen oder einen Auslandsreisekrankenschutz kombinieren, von der die Arbeitnehmer mit hoher Wahrscheinlichkeit zeitnah einen Nutzen haben und nicht erst am Ende des Berufslebens. Die bayerischen

Volksbanken und Raiffeisenbanken bieten zusammen mit ihren Verbundpartnern entsprechende Lösungen an.

Baustein „Vermögen/Eigenkapital“

Die Höhe des Vermögens beziehungsweise Eigenkapitals kann erheblichen Einfluss auf strategische Entscheidungen eines Unternehmens haben. Das Finanzhaus Firmenkunden berücksichtigt diesen Aspekt im Baustein „Vermögen/Eigenkapital“. Wie können Unternehmer Vermögen oder Eigenkapital aufbauen, wie sollten sie es anlegen und wann verwenden? Viele Faktoren beeinflussen diese Fragen, zum Beispiel steuerliche Aspekte oder die Unternehmensform. Inhabergeführte Unternehmen entscheiden nach anderen Kriterien wie Geschäftsführer von Kapitalgesellschaften. Die bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken berücksichtigen diese Faktoren und binden die entsprechenden Experten ein – zum Beispiel den Steuerberater des Unternehmens – um zusammen die bestmögliche Lösung zu finden. Das gilt auch für die Unternehmensnachfolge.

Baustein „Private Finanzplanung“

Die private Finanzplanung eines Firmeninhabers ist oft eng mit seinem Unternehmen verknüpft. Deshalb spielt das Thema auch im Finanzhaus Firmenkunden der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken eine gewichtige Rolle. Die Unternehmer profitieren von einer ganzheitlichen Beratung durch ihre Kreditgenossenschaft: Sie sparen sich Zeit und Aufwand, weil sie auf eine zusätzliche Geschäftsbeziehung zu einer zweiten Bank verzichten können, die ihre privaten Finanzen regelt. Davor schrecken jedoch viele Unternehmer zurück, vor allem wenn ihnen das Unternehmen selbst gehört. Sie befürchten, dass private Vermögenswerte bei der nächsten gewerblichen Finanzierung gleich als Sicherheit herangezogen werden, ohne dass Alternativen geprüft werden. Die bayerischen

Volksbanken und Raiffeisenbanken wissen um diese Sorgen und behandeln das Thema entsprechend sensibel. In der Regel findet sich innerhalb des genossenschaftlichen Finanzverbands eine Lösung, die alle beteiligten Partner zufriedenstellt – das Finanzhaus Firmenkunden liefert dazu die Struktur.

Marko Riedel ist Firmenkundenreferent beim Genossenschaftsverband Bayern (GVB).

WEITERFÜHRENDE LINKS:

- [Die Themenseite Firmenkundengeschäft des GVB](#)