



Weshalb Firmenberatung dazugehört

KUNDENANGEBOT Private Banking umfasst sämtliche Bereiche der Vermögensverwaltung. Noch sind nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft. François Reyl und Christian Fringhian

Private-Banking-Kunden begnügen sich heute nicht mehr mit standardisierter Vermögensverwaltung. Das gilt speziell für international agierende Unternehmer, die ihr Geschäft grenzüberschreitend entwickeln. Eigentümer stellen hohe Ansprüche und suchen einen verlässlichen Partner, der ihre finanziellen Bedürfnisse versteht und erfüllt. Eine Privatbank muss heute für eine Reihe von neuen Services eine solide und objektive Beratung sowie die entsprechende Abwicklung bieten können. Das Corporate Advisory (vgl. Textbox) ist heute wohl das beste Beispiel dafür, wie eine Privatbank im Zusammenspiel mit der Vermögensverwaltung eine nachhaltige Wertsteigerung für ihre Kunden erzielen kann.

Das Corporate Advisory will die wesentlichen Fragen beantworten, die sich einem Eigentümer regelmässig stellen: Entsprechen Kapital- und Rechtsstruktur meines Unternehmens meinen Wachstumsplänen? Soll ich die Entwicklung der Gesellschaft mit Fremd- oder mit Eigenkapital finanzieren? Hält die Kapitalstruktur unvorhergesehenen Ereignissen stand? Ist jetzt der richtige Zeitpunkt für einen Börsengang? Eine Privatbank kann ihre Kunden als Partner individuell beraten und massgeschneiderte Lösungen zu Kapitalmärkten und Abwicklung, Bilanzsanierung, Fusionen und Akquisitionen oder Rechtsstruktur bieten.

Unternehmer unterscheiden selten zwischen ihrem persönlichen Vermögen und der Art, wie sie Wert schaffen können. Der Banking-Partner muss fähig sein, die komplexen Aspekte der persönlichen

Lage der Kunden zu erkennen. Er muss ihren Unternehmensgeist und ihren Wunsch nach Erfolg teilen können.

Eine Privatbank kann mit ihrer eigenen Struktur Unternehmer davon überzeugen, dass die grossen Geschäftsbanken nicht die Einzigen sind, die Corporate-Advisory-Dienstleistungen anbieten. Die Unabhängigkeit einer Privatbank führt zu vertraulichen, objektiven und unvoreingenommenen Empfehlungen ohne Interessenkonflikte.

Die Herausforderung besteht darin, über das nötige und interdisziplinäre Know-how zu verfügen, das in kleineren Bankinstituten allerdings selten vorzufinden ist. Für ihre Glaubwürdigkeit müssen sie vielfältige Erfahrungen und verschiedene Ressourcen haben, die sie mit anerkannten und international agierenden Investmentbanken oder Advisory-Unternehmen erworben haben.

Die Unternehmensfinanzierung über Direktdarlehen ist ein Beispiel, wie Un-

«Corporate Advisory ist die natürliche Fortsetzung des Ziels, Kunden mit umfassenden Lösungen zu betreuen.»

ternehmer vom Corporate Advisory profitieren können: Heute dürfte es für einen Unternehmer schwierig sein, 20 bis 200 Mio. € oder 20 bis 200 Mio. \$ für das Unternehmenswachstum aufzutreiben. Seit 2008 bauen Geschäftsbanken – be-

sonders in Europa – ihre Schulden ab und ziehen sich angesichts der verschärften Anforderungen an ihre Bilanzen immer stärker aus der Kreditvergabe an mittlere Unternehmen zurück. Jetzt haben Anbieter aus dem Nichtbankensektor die Möglichkeit, diese Lücke zu überbrücken und die traditionelle Bankfinanzierung zu ergänzen.

Dank des intensiven Dialogs mit dem geschäftsführenden Eigentümer ist eine Privatbank oft am besten in der Lage, finanzielle Lösungen vorzuschlagen und auch umzusetzen. Das Leistungsangebot reicht dabei von der Rechtsstruktur bis zur Distribution sowohl für private als auch für institutionelle Investoren. Im Gegensatz zu Finanzberatungsboutiquen können Privatbanken massgeschneiderte Lösungen vorschlagen, da sie sich gleichzeitig mit den Bedürfnissen des Unternehmens und den Wünschen des Eigentümers befassen.

Braucht das Private Banking heute das Corporate Advisory? Die beiden Bereiche stellen eine Symbiose dar. Das Corporate Advisory ist wohl eine der effizientesten Antworten der Privatbanken angesichts der immer strengeren regulatorischen Vorschriften: Corporate Advisory ist die natürliche Fortsetzung des integrierten Ziels, Kunden mit umfassenden Lösungen zu betreuen. Diese sind massgeschneidert und langfristig wertschaffend und basieren auf dem ganzheitlichen Verständnis der globalen Bedürfnisse der Kunden.

François Reyl, CEO, und Christian Fringhian, Partner und Co-Head of Corporate Advisory & Structuring, Reyl & Cie, Genf.

CORPORATE ADVISORY

Börsengang, Kapitalerhöhung, eine Übernahme oder eine Fusion sind Teil der Entwicklung eines Unternehmens. Sie erfordern eine professionelle Vorbereitung sowie gezieltes und profundes Know-how. Corporate Advisory, die Beratung für die Unternehmensentwicklung, ermöglicht in diesem Zusammenhang die finanzielle sowie rechtliche Strukturierung und Durchführung von Transaktionen. Die Palette umfasst eine Reihe von Dienstleistungen, um Unternehmen ihre Entwicklung zu erleichtern.