



Unternehmensberatung gehört dazu

PRIVATE BANKING PLUS Unternehmerfamilien wollen heute umfassend beraten werden, nicht nur in Vermögensfragen.

François Reyl und Christian Fringhian

Das Aufgleisen von M&A-Deals – Übernahmen und Fusionen – zählte bisher nicht zu den Kernkompetenzen im Private Banking. Für Privatbanken wurde es sogar gefährlich, wenn sie ihre Bilanz zu sehr mit Ausleihungen und Krediten belasteten. Der Notverkauf einer der grössten Privatbanken in Europa im Krisenjahr 2008, der deutschen Sal. Oppenheim, an die Deutsche Bank ist ein deutliches Beispiel dafür.

Anders präsentiert sich die Ausgangslage, wenn erfahrene Investmentbanker eine Privatbank führen. Sie haben sich bei führenden Investmentbanken wie Barclays Capital, Credit Suisse First Boston, Deutsche Bank oder J.P. Morgan solides Fachwissen in diesem Bereich aneignen können. Wenn sie zu einer Privatbank stossen, ein Beispiel war Franz von Meyenburg von Credit Suisse First Boston zu Sarasin, aber auch Reyl, ist es nachvollziehbar, dass diese Institute ausser dem klassischen Wealth Management auch Firmenkundenleistungen anbieten. Investment Banking und Private Banking gehören für sie zusammen, weil den Kunden der klassische Wealth-Management-Service nicht genügt. Das trifft besonders auf international tätige Unternehmen zu, die über die Grenzen hinaus wachsen wollen. Unternehmerfamilien wollen heute umfassend beraten werden, nicht nur in Vermögensfragen, sondern auch in Bezug auf das Wachstum ihres Unternehmens.

Unterstützt wird diese neue Strategie durch die Tatsache, dass die Banken unter verschärftem Wettbewerbs- und Margendruck stehen. Eine neue Generation von Geschäfts- und institutionellen Kunden verlangt eine höhere Servicequalität, einschliesslich digitaler Kontakte und Beratung. Parallel zu den gestiegenen Kundenansprüchen erhöhen neue regulatorische Veränderungen die Kosten und zwingen die Banken zu neuen Geschäftsmodellen. Daher lohnt es sich für Schweizer Privatbanken, Innovationen als Treiber für

neues Wachstum zu nutzen, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein.

Bei der Überarbeitung des Geschäftsmodells ergibt sich die Notwendigkeit, die klassische Vermögensverwaltung über die traditionellen Dienstleistungen hinaus zu diversifizieren. Dazu müssen Privatbanken mit einer feineren Segmentierung die Kundenbedürfnisse massgeschneidert abdecken und dürfen wachstumsstarke Märkte nicht vernachlässigen, zum Beispiel in Singapur, Dubai oder den USA als von der Securities and Exchange Commission (SEC) zugelassener Investment Advisor.

LOGISCHE ERWEITERUNG

Im Herzen der Strategie zur Diversifizierung einer Privatbank steht das Corporate Advisory als logische Erweiterung des Wealth Management. Unternehmerisch ausgerichtete Kunden kennen keine Landesgrenzen.

Die Unternehmensberatung ist daher für eine Privatbank wesentlich. Unternehmer wollen als Kunden für sämtliche Bereiche ihrer Vermögenswerte wie Immobilien, Jacht, Privatflugzeug, Wertschriften und die eigene Gesellschaft beraten werden. Es geht um Fragen von der rechtlichen Strukturierung von Vermögen über die Verwaltung der Realvermögen (zum Beispiel einer ganzen Schiffs- oder Flugzeugflotte), M&A-Transaktionen bis zur Nachfolgeplanung. Eine weitere Dienstleistung ist die Umstrukturierung von Schulden, besonders Projekte für den Kauf von Forderungen.

Viele Unternehmerfamilien machen zwischen ihrem finanziellen Vermögen und ihrem Geschäft keinen Unterschied. Sie schätzen Vertrauen und einen Partner, der sie über alle Aktivitäten beraten kann. Dabei geht es darum, langfristig Wert zu schaffen. Das führt zu einer Partnerschaft, die persönliche und unternehmerische Fragen umfasst.

NISCHE FÜR PRIVATBANKEN

Die Entwicklung von unternehmensbezogenen Finanzierungen ist eine interessante Nische für Privatbanken. Mittlere Unternehmen müssen heute um Kredite kämpfen, weil Grossbanken aufgrund der Regulierung kaum mehr an «kleinen» Transaktionen von 20 bis 200 Mio. Fr. interessiert sind.

Synergien zwischen dem Management eines Mandats im Corporate Advisory & Structuring und dem Wealth Management ergeben sich bei fast jeder Transaktion. Ausgehend von einem unternehmerischen, multikulturellen und interdisziplinären Team decken Anbieter wie Reyl die meisten Bereiche wie strategische Beratung, Finanzierung, Strategien, Kapitalerhöhung, Bilanzsanierung, Optimierung, Sanierung, Fusionen und Übernahmen ab. Das wichtigste Element ist die integrierte Zusammenarbeit von Privatbankiers und Investmentbankern. Grossbanken sind im Vergleich dazu oft mit Schwierigkeiten bei der Integration dieser beiden Gruppen konfrontiert.

François Reyl, CEO, und Christian Fringhian, Partner und Co-Leiter Corporate Advisory & Structuring, Reyl

«Unternehmerisch ausgerichtete Kunden kennen keine Landesgrenzen.»



Autor: François Reyl, Christian
Fringhian
Finanz und Wirtschaft
8021 Zürich
tel. 044 404 67 90
www.fuw.ch

Auflage	25'172	Ex.
Reichweite	92'000	Leser
Erscheint	2-woe	
Fläche	35'777	mm ²
Wert	3'600	CHF

WAS CORPORATE ADVISORY UMFASST

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