

Themenspezial

VOLKSBANK RAIFFEISENBANK REGENSBURG-SCHWANDORF



Die Nachfolgeberatung der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG mit ihrem gut koordinierten Spezialistennetzwerk ist persönlich und gründlich.

Fotos: Attila Henning

Bewährtes und neue Impulse

Die Nachfolgeregelung war für Unternehmer Ludwig Lanzinger ein hartes Stück Arbeit, aber mit einem sehr zufriedenstellenden Ergebnis.

Von Rebecca Sollfrank

REGENSBURG. Ludwig Lanzinger nennt es einen „Augenöffner für überlebensnotwendiges Lückenfüllen“. In den vergangenen eineinhalb Jahren hat der Inhaber der bekannten Lanzinger Tanke in Regensburg mit dem zertifizierten Berater für Vorsorge- und Nachfolgemangement der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG, Günther Winkler, seinen Rückzug aus dem eigenen Unternehmen vorbereitet.

Die Regelung der Nachfolge im Hause Lanzinger ist ein Paradebeispiel dafür, wie die alte und die junge Generation gemeinsam eine ideale Lösung finden können. Seit 33 Jahren ist die Lanzinger Tanke

eine feste Größe in der Stadt. Mit dem Standort an der Donaustraße verbinden die Regensburger nicht nur Kraftstoff zu fairen Preisen, sondern eine kleine, aber engagierte Werkstatt, die neben dem Pkw-Service hohe Kompetenz in Sachen Wohnmobile hat. „Wir kümmern uns anders als viele Mitbewerber gern um ältere Modelle“, formuliert Ludwig Lanzinger ein Motto des Hauses. Hinzu kommt der Caravan Shop, in dem man Bootszubehör genauso bekommt wie Campingartikel.

Philosophie verinnerlicht

Die beiden Lanzinger-Söhne Christian und Markus haben die Unternehmensphilosophie längst verinnerlicht. „Auf einem Bein steht man nicht gut, auf mehreren Standbeinen wird es ein sicheres Unternehmen“, erläutert Markus Lanzinger, der ebenso wie sein Bruder seit fünf Jahren im Betrieb mitarbeitet. „Eine gewisse Strecke gemeinsam rudern“ nennt Vater Ludwig diese Konstellation, die bald in eine gelungene Übergabe und eine erfolgreiche Zukunft unter der Leitung der Söhne münden soll. Das zu

schaffen, erfordert laut Lanzinger senior die Bereitschaft beider Generationen, Bewährtes zu erhalten und neue Impulse zuzulassen. Christian Lanzinger macht das am Beispiel Caravan Shop fest: „Es ist und bleibt wichtig, dass unsere Kunden hier die Sachen anfassen können, bevor sie etwas kaufen. Gleichzeitig ist für uns der Internetshop unverzichtbar.“

Die Familie Lanzinger war also schon gut aufgestellt, als Ludwig Lanzinger sich mit dem Berater Günther Winkler zusammensetzte, um die Unternehmensnachfolge zu gestalten. „Dass Herr Winkler mir über fast eineinhalb Jahre von der Pike auf den Prozess erklärte, hat mich begeistert. Es war aber schon erschreckend, wie viele Kleinigkeiten da plötzlich auftauchten, an die man nicht gedacht hatte, und wenn es nur Vollmachten für den digitalen Nachlass waren.“ Dass in der Notfall- und Nachfolgevorsorge unangenehme oder intime Details zur Sprache kommen, räumt Winkler ein. „Es ist ein klein wenig wie sterben auf Probe. Doch wenn man eine wirklich tragfähige Lösung will, heißt es: ganz oder gar nicht. Da muss alles auf den Tisch.“

Mit an diesem Tisch saßen in der zweiten Phase nicht nur die Lanzinger-Söhne, sondern ebenso der Steuerberater. „Als Bank können wir die steuerlichen und rechtlichen Fragen nur anmoderieren“, sagt Winkler. Konkret sieht er sich selbst als Moderator eines Spezialistennetzwerks. „Wir hatten in den vergangenen Jahren allein drei gravierende Änderungen im Erbschaft- und Schenkungsteuerrecht. Wenn ein Unternehmen hier nicht richtig aufgestellt ist, kann es bei der Übergabe oder beim Tod des Altunternehmers zu erheblichen Vermögenseinbußen kommen.“

Für den Nachfolgespezialisten Günther Winkler erschöpft sich eine gute Beratung aber nicht in den Grundsatzfragen. Sie muss vielmehr

komplementär sein und Nebenaspekte wie die Alterszeitberatung für den scheidenden Unternehmer oder Pflegefallregelungen enthalten. „Was meine Aufgabe so erfüllend macht, ist, dass ich mit einer guten Mischung aus Konsequenz und Charme ein vor allem in Familienunternehmen hoch emotionales Thema zu einem für alle Seiten befriedigenden Abschluss bringen kann.“

Ein dynamischer Prozess

Die Notfall- und Nachfolgeregelung sei allerdings kein einmaliges Projekt, sondern ein dynamischer Prozess. „Selbst die besten Ergebnisse müssen alle drei bis fünf Jahre auf den Prüfstand.“ Ludwig Lanzinger schreckt die Aussicht auf die nächste Beratungsrunde mit der Bank, der schon sein Vater vertraute, nicht. „Im Moment habe ich zwar das sehr gute Gefühl, dass wir alles in trockenen Tüchern haben. Aber wenn man so zufrieden mit der Beratungsqualität ist, kommt man ein zweites oder drittes Mal gerne wieder.“

Apropos Beratungsqualität: Seit Juli formt der Leiter des Private Banking Teams, Matthias Frummet, bei der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG ein Spezialistenteam, das sich individuell um Privatkunden und Unternehmerfamilien mit komplexen Vermögensstrukturen kümmert. „Unsere Unternehmer-Familien-Beratung ist für uns ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Wir stellen Fragen, die sonst keiner stellt.“ Kunden vertrauen der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG oftmals über Generationen hinweg, weil sie individuell und flexibel beraten werden. Genau diese Individualität, Flexibilität und Schnelligkeit wird Matthias Frummet auch in sein Leistungsversprechen aufnehmen, das immer dem Grundsatz folgt: „Wir empfehlen unseren Kunden nur das, wovon wir selbst zu 100 Prozent überzeugt sind.“

INTERVIEW

Gespräch mit Günther Winkler, zertifizierter Berater für Vorsorge- und Nachfolgemangement der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG

Über Generationen zukunftsfähig bleiben

Herr Winkler, wie überzeugen Sie Ihre Unternehmenskunden vom Thema Nachfolgeplanung?

Die Gestaltung der persönlichen Vorsorge für den Erlebens- und Todesfall ist eine komplexe, aber auch emotionale Aufgabe, die von keiner einzelnen Berufsgruppe vollumfänglich erbracht werden kann. Wir wissen aus Erfahrung, dass dieses Thema bei unseren Kunden viel zu kurz kommt. Eine an den Zielen des Kunden orientierte, finanziell und rechtlich abgestimmte Vorsorge erfordert eine abgestimmte Zusammenarbeit der am Prozess beteiligten Berater, aber auch einen Ansprechpartner, der den Beratungsprozess anhaltend begleitet und koordiniert.

Wie gehen Sie dabei vor?

Wir müssen unseren Kunden aufzeigen, wie wichtig es ist, sich auf dieses emotionale Thema einzulassen. Oft gelingt dies durch eine einfache Frage „Was wäre, wenn ...?“. Bei einer genaueren Betrachtung erkennt jeder Kunde sofort, dass er in diesem komplexen Thema Handlungsbedarf hat. Aufgrund der Bedeutung und hohen Emotionalität des Themas sind unsere Kunden dankbar, wenn sie auf einen Berater stoßen, der das gesamte Vorhaben in die Hand nimmt und alle beteiligten Netzwerkpartner koordiniert.

Gibt es dafür einen optimalen Termin?

Für die Vorbereitung auf den Notfall – zum Beispiel Unfall, Krankheit oder Tod des Firmeninhabers – gibt es keinen optimalen Termin. Vorsorge- und Nachfolgeberatung sind für den Unternehmer ein kontinuierlicher Prozess. Entscheidungen und ihre wirtschaftlichen Auswirkungen müssen immer wieder auf den Prüfstand.

Wo steckt die besondere Herausforderung in der Nachfolgeberatung?

Die Vorsorge für den Erlebens- und Todesfall ist für unsere Kunden emotional und existenziell zugleich. Das erfordert Fingerspitzengefühl. Meist sitzen zwei Generationen am Tisch – jede aus ihrer eigenen Zeit mit unterschiedlichen Werten.

Meist gilt es, beider Interessen zusammenzuführen. Der Dialog miteinander ist die Basis für Verständnis und Respekt. Die Toleranz von Jung und Alt ist ein wichtiger Trumpf und kann das alte, erfolgreiche Basiswissen mit neuen Impulsen zusammenbringen.



„Wir müssen unseren Kunden aufzeigen, wie wichtig es ist, sich auf dieses emotionale Thema einzulassen.“

Günther Winkler

Was macht die Generationenberatung der Volksbank besonders?

Genossenschaftsbanken sind traditionell starke Partner des regionalen Mittelstandes. Wir sehen es als unsere Verantwortung, Risiken zu minimieren und Hilfestellungen zu geben, die die Unternehmen in der Region über Generationen zukunftsfähig halten. In unserer Beratungsdienstleistung nehmen wir uns ausreichend Zeit und versuchen, alle wichtigen Themen zu berücksichtigen. Der Generationenberater koordiniert den Prozess und ist erster Ansprechpartner. Er übernimmt damit eine Art „Hausarztfunktion“ für das Vorsorge- und Nachfolge-Management unserer Kunden. Mit dieser hohen Beratungsqualität unterscheiden wir uns sicherlich von vielen anderen.

Interview: Rebecca Sollfrank
Foto: Attila Henning



Gut beraten: Familie Lanzinger blickt gelassen in die Zukunft des Familienunternehmens.

KONTAKT

**Volksbank Raiffeisenbank
Regensburg-Schwandorf eG**
Pfaugasse 1
93047 Regensburg
Telefon: +49 (0) 941 / 5847-0
info@vr-rs.de
www.vr-rs.de

**Volksbank Raiffeisenbank
Regensburg-Schwandorf eG**