

„Bei Familienunternehmen sind wir authentisch“

Ewald Judt im Gespräch mit Helmut Gerlich



Das Bankhaus Spängler ist die älteste Privatbank Österreichs. Bis 2008 eine klassische Universalbank, konzentriert sie sich seitdem auf das Private Banking sowie das Geschäft mit Familienunternehmen. Für beide Bereiche wurde der Bereich „Family Management“ für die ganzheitliche Beratung entwickelt. Vom Standort Salzburg aus ist die Bank auch in Bayern tätig. Auch eine Niederlassung dort schließt Helmut Gerlich für die Zukunft nicht aus. Red.

tige Leitsatz hieß: „Klein genug für den persönlichen Kontakt und groß genug für alle Ansprüche.“ Das war nett formuliert, aber nicht besonders aussagekräftig. Mit externer Hilfe und der Mitarbeit von 30 engagierten Kollegen haben wir uns daher die Frage gestellt, welchen Mehrwert wir unseren Kunden liefern können. Wir wollten nicht mehr „more of the same“ sein.

Daraus ist der neue Unternehmensleitsatz entstanden: „Das Bankhaus Spängler ist die führende Beratungsbank mit den Kernbereichen Privatvermögen und Familien-

unternehmen“. Im Bereich „Privatvermögen“ setzen wir auf Private Banking, Asset Management mit einer auch in der langjährigen Betrachtung sehr guten Performance, und ein Family Office, das größere Vermögen strukturiert und auf Wunsch auch managt.

Bei Familienunternehmen sind wir authentisch, weil wir selbst ein Familienunternehmen sind. Wir bearbeiten komplexe Themenstellungen wie Unternehmensnachfolge oder das Erstellen einer Familienverfassung. Es geht aber auch um M&A-Themen, Stiftungen, Immobilien und vieles mehr.

Wir haben uns nicht erst in Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise von Spekulationen aller Art konsequent ferngehalten. Das Wort „Anstand“ steht nicht nur in unserem Leitbild, sondern wird bestmöglich auch gelebt. Unsere überschaubare Größe garantiert einerseits Stabilität und andererseits die in bewegten Zeiten wichtige Schnelligkeit und Beweglichkeit. Es gelingt in der Regel den Kleinen besser, sich an Veränderungen anzupassen. Schließlich sind die Dinosaurier ausgestorben.

bm Wofür steht heute das Bankhaus Spängler? Was war der Grund für die Veränderung, den Fokus von „Universalbank“ auf das Private Banking und Familienunternehmen zu richten?

Das Fundament ist die traditionsreiche, unabhängige Privatbank. Auf diesem etablierten Fundament entwickeln wir zwei Themen weiter, die gut zu uns passen: „Privatvermögen“ und „Familienunternehmen“. Das sind die Speerspitzen, die wir ständig nachschärfen. Das klassische Zins- und Wertpapiergeschäft ist aber weiterhin die Basis unseres Bankgeschäfts.

Das Bankhaus Spängler ist ein Familienunternehmen und war bis 2008 eine klassische Universalbank. Der bis dahin gül-



Dr. Helmut Gerlich, Sprecher des Vorstands, Bankhaus Carl Spängler & Co. AG, Salzburg

bm Wie differenzieren Sie sich von anderen Banken?

Das Familienunternehmen ist spürbar; die Aktionäre bringen sich in verschiedenen

Funktionen ein. Es gibt aber auch eine außergewöhnlich hohe Loyalität der Mitarbeiter zu unserem Haus.

bm Das Bankhaus Spängler steht für Stabilität. Hat sich auch das in unserer volatilen Zeit in den Ergebnissen niedergeschlagen?

Wir waren vor der Finanzkrise ein gesundes und solides Unternehmen und dies sind wir auch heute. Die Kernkapitalquote beträgt etwa 11 Prozent, die Ausleihungsquote zirka 70 Prozent. Das heißt wir verfügen über eine ausgezeichnete Liquidität. Diese Liquidität sichert einerseits die Unabhängigkeit, ist aber in Zeiten niedrigster Zinsen am Geldmarkt nicht gerade von Vorteil. Aber das nehmen wir bewusst in Kauf. Wichtig ist uns, dass wir mit dem Zins- und Wertpapiergeschäft immer auf zwei Beinen stehen; beide Beine tragen je zur Hälfte zum Ergebnis bei.

bm Das Bankhaus Spängler ist heute eine Marke. Für was steht diese Marke?

In den Köpfen der Kunden, aber auch derer, die uns beobachten, steht das Haus für hohe Reputation, Handschlagqualität, Anstand, Diskretion und hohe fachliche Kompetenz.

Die Umsetzung des Selbstverständnisses als „führende Beratungsbank mit den Kernbereichen Privatvermögen und Familienunternehmen. Die Umsetzung ist natürlich der Knackpunkt. Wir haben uns damals entschlossen, einen neuen Bereich zu gründen, das „Family Management“. Dort werden inzwischen 20 Mitarbeiter beschäftigt: Juristen, Betriebswirte, Unternehmensberater und Steuerspezialisten mit dem Ziel, für die Kunden auf ho-

hem Niveau ein Sparringpartner und Ratgeber zu sein – sowohl für vermögende Privatkunden als auch für Familienunternehmen und -unternehmer.

bm Wie wollen Sie im „Kernbereich Privatvermögen“ einen Mehrwert für Kunden generieren?

Unsere Private-Banking-Kunden dürfen erwarten, dass unsere Berater mit fundiertem fachlichem Know-how sowie mit Empathie und Weitblick „Wächter“ über das Vermögen sind. Das bedeutet Erträge generieren und Risiko reduzieren – so als wäre es das eigene Vermögen. Basis dafür ist ein professionelles Vermögensmanagement und eine auf gegenseitigem Vertrauen basierende persönliche Beratung, die über eine normale Bankbeziehung hinausgeht.

bm Worum geht es bei Ihrem Kernbereich „Familienunternehmen“?

Das Bankhaus Carl Spängler ist die älteste Privatbank Österreichs. Es ist 1828 aus einem alten Salzburger Handelshaus mit internationalen Verbindungen hervorgegangen, dessen Wurzeln bis ins 16. Jahrhundert zurückgehen. Viele wirtschaftliche und kulturelle Meilensteine wie zum Beispiel die Großglockner Hochalpenstraße, die Stiftung Mozarteum oder die Salzburger Festspiele sind mit dem Bankhaus verbunden.

Kontrolliertes Wachstum und damit überschaubare Verhältnisse, verbunden mit selbst auferlegten Risikobeschrän-

maßgeblich wenden wir uns an etablierte mittelständische Familienunternehmen. Früher waren wir hauptsächlich Finanziers, jetzt sehen wir den Kunden ganzheitlich. Das heißt es geht auch um die Vermögensseite und um Themen, die wir durch das beschriebene „Family Management“ abdecken können.

bm Welche Bedeutung hat die Kultur für das Bankhaus Spängler?

Seit Jahrzehnten ist vor allem die Aktionsfamilie im Salzburger Kulturleben integriert. Zwei wesentliche Salzburger Kulturinstitutionen, die Internationale Stiftung Mozarteum und die weltberühmten Salzburger Festspiele werden von der Bank unterstützt.

bm Wie gehen Sie mit der massiven Veränderung des Bankgeschäfts durch die Digitalisierung um?

Der Wandel des Bankgeschäfts durch Internet, Bankomat und Smartphone ist zunehmend spürbar und lässt zum Beispiel die Bedeutung des Schalters weiter sinken.

Das Bankhaus Carl Spängler im Überblick

kungen haben die Bank alle großen Krisen überstehen lassen. Das Handeln ist seit jeher – auch bedingt durch die familienorientierte Eigentümerstruktur (89 Prozent stehen im Eigentum von vier Familien-Privatstiftungen, 11 Prozent gehören 12 Familienmitgliedern als Einzelaktionäre).

Die Unternehmenszentrale ist in Salzburg, dazu kommen 5 Filialen im Bundesland Salzburg sowie Filialen in Kitzbühel, Linz und Wien. Die Strategie des Bankhaus Spängler ist heute auf Privatvermögen und Familienunternehmen ausgerichtet.

Wir haben deshalb Filialen geschlossen und das ohne Kündigung, zum Beispiel durch Altersteilzeit-Regelungen, geschafft. Unsere Schalter sind nur mehr vormittags geöffnet, um nachmittags der Beratung besonderes Augenmerk zu widmen.

Bei der „Digitalisierung“ wollen wir alles können, was „state of the art“ ist, müssen aber nicht „neumodisch“ sein. Es muss gelingen, das derzeitige Bankgeschäft mit dem digitalen Fortschritt zu verbinden. Die Digitalisierung wird die Beratung unterstützen, aber nicht ersetzen. Trotz „Robo-Advisors“, das heißt automatisierte Vermögensverwaltung, glauben wir, dass die persönliche Beratung ihre Berechtigung behalten wird.

bm Hat der Standort Ihrer Unternehmenszentrale in Salzburg eine besondere Bedeutung für die Bank?

Salzburg ist eine Stadt mit hoher Lebensqualität und als Standort für eine kleinere

Bank sehr geeignet. Von hier sind wir vor 30 Jahren über das Bundesland Salzburg hinausgewachsen und haben heute auch Niederlassungen in Wien, Linz und Kitzbühel. Das sehr interessante Bayern betreiben wir von Salzburg aus.

bm Ist daran gedacht, das Geschäft in Ihren Kernbereichen auszuweiten, zum Beispiel durch zusätzliche Filialen in noch nicht abgedeckten Gegenden Österreichs?

Uns interessieren die Bundesländer Steiermark und Tirol über Kitzbühel hinaus. Das wichtigste dabei ist, die richtigen Leute für den Aufbau zu finden. Schwerpunkt sollte das Private Banking sein. Vielleicht entsteht auch aus dem steigenden Bayern-Geschäft irgendwann eine

„Vielleicht entsteht aus dem steigenden Bayern-Geschäft irgendwann eine Repräsentanz beziehungsweise Filiale in München.“

Repräsentanz beziehungsweise Filiale in München. Derzeit ist es nicht geplant.

bm Ist daran gedacht, das Geschäft durch neue Kernbereiche auszuweiten?

Wir beschäftigen uns in diesen Monaten mit dem Thema „Innovation“ beziehungsweise mit der Frage, ob unser Geschäftsmodell ergänzt oder erweitert werden soll. Natürlich denkt man da zuerst an Digitalisierung; wir wollen aber auch die Möglichkeiten für neue Geschäftsfelder untersuchen. Wir sind da

aber erst am Anfang und daher kann ich noch keine näheren Angaben machen.

bm Wie sehen Sie die Entwicklung des Privatvermögens- und des Familienunternehmensgeschäfts in den kommenden zehn Jahren?

Es werden wohl große Anbieter auf den Markt kommen, die vor allem die automatisierte Vermögensverwaltung anbieten. Unser Ansatz ist es weiterhin, die persönliche, meist langjährige Verbindung unserer Mitarbeiter mit den Kunden in den Vordergrund zu stellen. Trotzdem werden wir die digitale Weiterentwicklung nicht „verschlafen“ und das Internet wird in der Kundenbeziehung vermehrt berücksichtigt werden.

Im Bereich der Familienunternehmen wird die Standardisierung wohl voranschreiten: in der Geldanlage und bei Finanzierungen. Da wird viel über das Internet passieren. Daneben wird es weiterhin Bedarf für Dienstleistungen geben, die über das gewöhnliche Maß hinausgehen: Nachfolgethemen, Kauf und Verkauf von Familienunternehmen, strukturierte Finanzierungen und vieles mehr. Das lässt sich nicht auf Knopfdruck erledigen, daher wird der langjährige Berater weiterhin eine Rolle spielen.

bm Wo sehen Sie das Bankhaus Spängler in zehn Jahren?

Zehn Jahre sind heutzutage ein fast schon zu langer Zeitraum für eine Vorschau. Ich glaube allerdings, dass nach den Vorkommnissen der letzten Jahre die Tugenden im Vormarsch sind: Anstand, Verlässlichkeit, Nachhaltigkeit, Angemessenheit und nicht zuletzt auch Demut. Diese Tugenden brauchen wir nicht erst zu etablieren. Die haben wir, das sind wir. Und kein Banktypus ist dazu geeigneter als eine Privatbank.

Aus der aktuellen Werbelinie des Bankhauses Spängler

DAMIT ES NICHT SO WEIT KOMMT:
NUTZEN SIE DIE SPÄNGLER-SPEZIALISTEN
ZUM THEMA „UNTERNEHMENSNACHFOLGE“.

SEIT 1828
BANKHAUS SPÄNGLER
HÖREN SIE AUF IHR GELD.