

„Verlässlichkeit ist eine Haltung“

Im Interview: Dr. Thomas A. Lange, Vorsitzender des Vorstandes der NATIONAL-BANK

Wir treffen Herrn Dr. Lange in der NATIONAL-BANK in Essen-Bredeney. Er kommt ohne Pressesprecher. Sein Auftritt ist gleichermaßen freundlich und verbindlich, der Empfang herzlich, Gruß und Abstand coronagerecht. Der Blick aus der dritten Etage in dem Gebäude am Bredeneyer Kreuz geht bis Duisburg und Oberhausen. Der Gasometer ist gut erkennbar. Es ist ein sonniger, aber schon frühherbstlicher Tag.

Herr Dr. Lange, was unsere Leserinnen und Leser vermutlich am meisten interessiert, ist, wie sich die NATIONAL-BANK in diesem Umfeld schlägt?

Lange: Ordentlich, wie es sich für ein solides Bankhaus gehört.

Ein bisschen mehr können Sie schon preisgeben.

Lange: Unsere Erträge haben gegenüber dem ohnehin schon erfreulichen Vorjahr nochmals zulegen können. Bei unverändert stabilen Kosten und einer bislang unauffälligen Risikovorsorge ist die Ergebnisentwicklung sehr ansprechend.

Woran liegt das?

Lange: Wir sind für die Menschen da, ihnen zugewandt. Zuverlässigkeit, Solidität und Stabilität sind für uns keine Lippenbekenntnisse. Sie sind Teil unserer unternehmerischen Identität. Das gilt auch für Eigenschaften wie Sorgfalt und Umsicht im Umgang mit unseren Kunden. Wir verzeichnen deshalb ein sehr erfreuliches Wachstum vor allem durch neue Kunden. Kunden, die einen verlässlichen und berechenbaren Partner suchen. Wir betreiben kein Callcenter. Wir haben Berater, hervorragend ausgebildete und zumeist sehr erfahrene Kolleginnen und Kollegen. Sie sind unserer Bank und ihren Kunden teilweise über Jahrzehnte verbunden. **Kontinuität ist ein hoher Wert ...**

... das sieht man auch an Ihnen. Wie lange stehen Sie schon in der Verantwortung für die NATIONAL-BANK?

Lange: 14 Jahre. Zu Beginn dieses Jahres hat der Aufsichtsrat meinen Vertrag bis Ende 2025 verlängert. Wenn Sie die Amtszeit meines Vorgängers, Herrn Dr. Puppel, und die Zeit meiner bisherigen Tätigkeit zusammenrechnen, kommen Sie auf



Dr. Thomas A. Lange, Vorsitzender des Vorstandes.

gut 30 Jahre. Ich denke, das erklärt, warum sich unsere NATIONAL-BANK von anderen Instituten unterscheidet. Man kann in der Leitung eines Unternehmens nicht Eigenschaften wie Berechenbarkeit oder Kontinuität propagieren und letztlich, wie meine Mutter mitunter zu sagen pflegt, nach dem Motto handeln: ‚Rein in die Kartoffeln, raus aus den Kartoffeln‘. Das gilt gerade in finanziellen Angelegenheiten, die in besonderer Weise von Langfristigkeit sowie von gegenseitigem Vertrauen getragen sind. **Vertrauen entsteht nicht durch Zuruf, sondern wächst über Jahre.**

Herr Dr. Lange, vor einem halben Jahr begann der coronabedingte Shutdown. Wie haben Sie diese Zeit in der NATIONAL-BANK erlebt?

Lange: Es war eine Herausforderung, unsere Bank durch diese Zeit zu führen. Wie schon in den Wochen zuvor ging es darum, einerseits Kunden

und Mitarbeiter so optimal wie möglich zu schützen und andererseits als ein jederzeit verlässlicher und erreichbarer Partner in allen Fragen der Kontoführung, Finanzierung und Vermögensanlage zur Verfügung zu stehen.

Wie viele Ihrer Filialen hatten Sie geschlossen?

Lange: Keine.

Was hat Sie dazu bewogen?

Lange: Ganz einfach: Verlässlichkeit ist nicht nur ein Wort, sondern eine Haltung. Als Teil der sogenannten kritischen Infrastruktur war es für uns selbstverständlich, sowohl unsere Niederlassungen als auch unsere Geschäftsstellen weiter zu öffnen. Zwar haben wir aus Fürsorge und Verantwortung unseren Kunden und Mitarbeitern gegenüber die Öffnungszeiten leicht verkürzt, standen und stehen aber unverändert rund um die Uhr für vorab vereinbarte Gespräche

zur Verfügung. Eine Schließung kam und kommt für uns nicht in Betracht.

Damit haben Sie sich anders verhalten als nahezu alle Ihre Wettbewerber ...

Lange: ... das ist zutreffend. Aber darum geht es nicht.

Warum?

Lange: In einer für Politik, Wirtschaft und Gesellschaft außerordentlich schwierigen und bislang nicht gekannten Situation muss es in finanziellen Angelegenheiten die Möglichkeit geben, jederzeit mit der Bank seines Vertrauens das Gespräch aufzunehmen. Klar, das geht auch am Telefon. Aber erstens hat sich vielerorts gezeigt, dass Callcenter überlastet und Berater telefonisch – wenn überhaupt – nur sehr schwer erreichbar waren, und zweitens ist ein persönliches Gespräch unter Wahrung infektionsschutzrechtlicher Vorgaben gerade dann durch nichts zu ersetzen, wenn es sich um eine außer-

gewöhnliche und bis dahin für alle nicht gekannte Situation handelt.

In den letzten Monaten wird wieder vermehrt von einer Konsolidierung der Banken, also über Zusammenschlüsse von Kreditinstituten, gesprochen. Wie bewerten Sie das?

Lange: Der Zusammenschluss von Unternehmen ist kein Phänomen der Neuzeit. Er war und ist Teil eines jeden Wirtschaftssystems. Das gilt auch für Banken. So gab es in den Fünfzigerjahren des vergangenen Jahrhunderts in Deutschland gut 13.000 Institute. Heute sind es noch knapp über 1.700. Natürlich wird die Konsolidierung weiter voranschreiten – sowohl auf der nationalen als auch auf der europäischen Ebene. Die im Frühjahr 2019 von den beiden Großbanken letztlich aber ergebnislos geführten Gespräche zeigen es ebenso wie der Zusammenschluss der Bankia und CaixaBank zum größten Institut Spaniens. Unsere kleine,

aber feine NATIONAL-BANK wird hiervon, soweit Nordrhein-Westfalen betroffen ist, weiter profitieren.

Wie kommen Sie zu dieser Einschätzung?

Lange: Zusammenschlüsse zu immer größeren Instituten folgen einer vermeintlich betriebswirtschaftlichen Logik, nicht den tatsächlichen Bedürfnissen der Kunden. Man sieht es am Zustand der Großbanken. Die eine erwarb die Postbank; auch die Berliner Bank, die Norisbank und Sal. Oppenheim wurden gekauft. Die andere erwarb die Dresdner Bank und bedurfte anschließend gleich zweimal der Staatshilfe, übrigens ja bis heute, und ein Ende scheint nicht absehbar. Wir hingegen wachsen nicht durch Zukäufe, sondern mit unseren Kunden. Es ist wie in der Landwirtschaft: **Nachhaltigkeit ist unser Ziel.** Deutschland ist wie kaum ein anderes Land mittelständisch geprägt. Das ist seine Stärke. Wir sind auch mittelständisch geprägt. Das ist unsere Stärke. Aber es kommt noch etwas Wichtiges hinzu ...

... was denn?

Lange: In einem sich gesellschaftlich verändernden Umfeld, in dem die Globalisierung – unabhängig von der Corona-Pandemie sowie klimatischer Herausforderungen – schrittweise an ihre Grenzen stößt, hat der Begriff der Heimat einen starken, einen positiven Klang. Es ist wie bei Lebensmitteln. Die Menschen wollen wissen, woher Obst und Gemüse kommen. Unsere NATIONAL-BANK ist hier seit knapp 100 Jahren zu Hause. Das wird sie auch bleiben; für die Menschen, für unsere Kunden. Wir kennen sie und sie kennen uns. Und sehr gern würden wir noch mehr von ihnen kennenlernen. Sie vielleicht auch uns. Sie sind herzlich willkommen.

Herr Dr. Lange, unterstellen wir mal, Sie würden dieses Interview umgekehrt mit mir führen. Was würden Sie mich fragen?

Lange: Wo haben Sie Ihre Kontoverbindung?

Bei Ihnen.

Lange: Da bin ich beruhigt.

Ich auch. – Vielen Dank für das Gespräch.

Virtuelle Hauptversammlung

Am 29. Juni 2020 hat die NATIONAL-BANK erstmals eine Virtuelle Hauptversammlung durchgeführt. Vorstand und Aufsichtsrat hatten in Anbetracht der pandemiebedingten Einschränkungen, insbesondere vor dem Hintergrund des Verbotes von Großveranstaltungen, entschieden, die Hauptversammlung nicht wie gewohnt in der Philharmonie Essen durchzuführen, sondern von den gesetzlichen Neuerungen des Covid-19-Gesetzes Gebrauch zu machen und das Treffen ausnahmsweise virtuell stattfinden zu lassen. Sehr erfreulich war, dass die Eröffnungspräsens mit knapp 70 % auf dem Niveau der Vorjahre lag.

Ziel von Vorstand und Aufsichtsrat war, durch die konkrete Art und Weise der Durchführung der Virtuellen Hauptversammlung bewusst einen Beitrag zu leisten, die gesetzlich erlaubten Einschränkungen „klassischer“ Versammlungen soweit wie möglich zu reduzieren. Diesem Selbstverständnis entsprach es u. a., die Reden der Vorsitzenden des Aufsichtsrates und des Vorstandsvorsitzenden eine Woche vor der Virtuellen Hauptversammlung zu veröffentlichen. So bestand für die Eigentümer die Möglichkeit, umfassend von ihrem Fragerecht Gebrauch zu machen. Zudem wurde entschieden, die Fragen der Aktionäre durch eine Mo-

deratorin präsentieren zu lassen. Die Zweistufigkeit des Kommunikationsprozesses einer Hauptversammlung mit Frage und Antwort durch die Einbindung eines unbeteiligten Dritten, der durch die Aktionäre wie ein „Treuhänder“ ihrer Fragen wahrgenommen wird, konnte so fortgeführt werden.

Unsere Maßnahmen zur minimalen Beschränkung der Aktionärsrechte fanden erfreulichen Anklang. So hat der Vertreter einer der größten Schutzgemeinschaften für Aktionäre die Virtuelle Hauptversammlung der NATIONAL-BANK anderen Unternehmen zur Nachahmung empfohlen.



UNSER ENGAGEMENT

Thomas Ruff, 12.9.2020 – 7.2.2021
K20, Kunstsammlung Nordrhein-Westfalen

national-bank.de



NATIONAL-BANK

Mehr. Wert. Erfahren.

Anlegen in herausfordernden Zeiten

Die Corona-Pandemie bestimmt weiterhin das globale wirtschaftliche Geschehen. Jedoch unterscheidet sich die ökonomische Entwicklung in den einzelnen Weltregionen immer stärker voneinander. So zeigen die BIP-Zahlen des zweiten Quartals für die Eurozone und die USA deutliche Rückgänge, wohingegen China ein Wachstum verbuchte und im Gesamtjahr trotz der dramatischen Auswirkungen des Corona-Ausbruchs eine BIP-Expansion um 2 % erwarten lässt. Die entscheidenden Fragen sind nunmehr, wie dynamisch die Erholung in den einzelnen Industrienationen verläuft und wie lange es dauern wird, bis die Ausgangsniveaus wieder erreicht sind.

Was heißt dies nun für den Anleger? Aufgrund der zu erwartenden fortwährenden Alimentierung der Wirtschaft und der Kapitalmärkte durch die globalen Notenbanken werden die Renditeniveaus von Rentenanlagen insbesondere im Segment der Staatsanleihen und etwas weniger ausgeprägt im Bereich der Unternehmensanleihen dauerhaft auf sehr niedrigen Niveaus verharren. Daher sticht gerade die relative Attraktivität der Aktienanlage im Vergleich zu den Rentenanlagen ins Auge. Die durchschnittliche Dividendenrendite im DAX und im EuroStoxx 50 beträgt aktuell ca. 2,5 %, im breiten US-Aktienindex S&P 500 ca. 1,8 %. Im Gegensatz dazu

beläuft sich die Rendite 10-jähriger US-Staatsanleihen auf ca. 0,6 %, die der 10-jährigen Bundesanleihen befindet sich im negativen Terrain bei ca. -0,5 %.

Es ist eindeutig festzustellen, dass die ungebremste weltweite Ausbreitung des Coronavirus, vor allem auf dem amerikanischen Kontinent und in Asien, für die Weltbörsen – im Gegensatz zum Beginn der Corona-Krise im März/April – aktuell keine signifikante Belastung darstellt. Die wichtigen globalen Notenbanken haben es durch ihre extrem expansive Geldpolitik im Zusammenspiel mit begleitenden Regierungsmaßnahmen bislang geschafft, die Aktienmärkte von den realen Folgen der Pandemie zu immunisieren. Demzufolge nehmen die Aktienmärkte das vorweg, was der Realwirtschaft hoffentlich noch bevorsteht: ein nachhaltiger Aufschwung.

Hinzu tritt ein wachsendes Vertrauen der Marktteilnehmer, dass schon in naher Zukunft ein Impfstoff gegen das Virus bereitstehen wird. Von deutlichen Hoffnungen, dass die Bereitstellung eines Impfstoffes bis zum Frühjahr 2021 gelingen könnte, bis zu pessimistischen Ansichten, dass ein wirksamer Impfstoff nicht zu entwickeln sein wird, ist jede Meinung vertreten. Das macht die Prognosen für die weitere Entwicklung nicht einfacher. In der laufenden Berichtssaison jedenfalls bleiben – sowohl in den USA als auch in Europa – viele Unternehmen konkrete Zukunftsprognosen schuldig. Die veröffentlichten Zahlen fallen oftmals aber besser aus als befürchtet. Die guten bis sehr guten Werte aus dem Technologiesektor stellen jedoch keinen Maßstab für den Gesamtmarkt dar. Die Einseitigkeit der anhaltenden Erholungsbewegung an den Aktienmärkten seit Mitte März – getragen vor allem durch Technologie- und Pharmawerte – beinhaltet daher auch ein Warnsignal. Trotz allem: Für den Anleger kann es in dieser unübersichtlichen Lage nur heißen: „The trend is your friend!“ – und die-



ser zeigt eindeutig nach oben. Ein diszipliniertes Risikomanagement eingegangener Positionen, beispielsweise durch das Setzen von Stop-Loss-Markern, ist jedoch weiterhin zwingend geboten.

Aufgrund der aufgezeigten unterschiedlichen Entwicklungen der einzelnen Weltregionen im Hinblick

Anleger klar im Vorteil, der seinen im Depot liegenden deutschen Aktien US-amerikanische, japanische oder Titel aus den Emerging Markets hinzufügt.

Durch solch eine Vorgehensweise profitiert der Anleger von unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklungsständen und regionalen Konjunkturzyklen. Deutlich differierende Rahmenbedingungen ganzer Branchen und die Existenz anderer lokaler Besonderheiten erhöhen die Wahrscheinlichkeit für Renditeunterschiede zwischen diesen Aktienmärkten. Zudem begünstigt die Existenz regional unterschiedlich ausgeprägter Risikofaktoren die Wahrscheinlichkeit für gegenläufige Wertentwicklungen, die risikobegrenzend auf das Gesamtdepot wirken.

Darüber hinaus erscheint es sinnvoll, als Anleger regelmäßig auch mal über den Tellerrand hinauszublicken, d. h., Investitionen in spannende Aktienmärkte oder Branchen ins Auge zu fassen. Die Sektoren Gesundheitswesen und Technologie erwiesen sich zuletzt als große Profiteure der Corona-Krise und als sog. „Zugpferde“ der Markterholung. Dies dürfte

sich voraussichtlich auch in der zweiten Jahreshälfte 2020 fortsetzen. Zudem bieten sich Investitionen in nachhaltige Zukunftsthemen an, wie beispielsweise das Zukunftsthema „Künstliche Intelligenz“.

Das Research der NATIONAL-BANK beleuchtet regelmäßig wesentliche Finanzmarktentwicklungen

Gesundheitswesen und Technologie – Zugpferde der Markterholung

und veröffentlicht Empfehlungen für Aktien-, Renten- und Währungsanlagen. Darüber hinaus bietet Ihnen unser Portfolio Management zahlreiche, auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Möglichkeiten, Ihre Anlagemittel professionell und ertragbringend zu verwalten.

Weitere Informationen:
Dr. Frank Wohlgemuth
Leiter Research
Theaterplatz 8
45127 Essen
0201 8115-556
frank.wohlgemuth@national-bank.de

SIE HÖREN VON UNS



Jetzt neu zum Thema Vermögensanlage:
national-bank.de/podcast

Auch in herausfordernden Zeiten sind wir ein sicherer, verläSSLicher Partner. Auch bei Ihrer Vermögensanlage.

Telefon: 0201 8115-678
E-Mail: wertpapierberatung@national-bank.de



NATIONAL-BANK heißt neue Auszubildende willkommen

Mit Beginn des neuen Ausbildungsjahres am 1. August 2020 begrüßte die NATIONAL-BANK die neuen Auszubildenden. Aus- und Fortbildung haben bei der NATIONAL-BANK einen besonderen Stellenwert. Im Rahmen ausbildungsrechtlicher Vorgaben engagiert sie sich in besonderer Weise für ihre insgesamt 36 Nachwuchskräfte. Die Bank ist davon überzeugt,

dass eine Ausbildung zur Bankkauffrau bzw. zum Bankkaufmann unverändert eine hervorragende Grundlage für die spätere Berufstätigkeit ist, unabhängig davon, ob diese in der Finanzwirtschaft erfolgt oder nicht.

Bei der NATIONAL-BANK steht die praxisnahe Ausbildung in den Geschäftsstellen und in verschiedenen Fachabteilungen im Vordergrund. Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten sind dabei zentrale Ausbildungsziele. In der letzten Phase ihrer Ausbildung beraten unsere Auszubildenden unter der Leitung einer erfahrenen Führungskraft eigenständig Privatkunden und lernen dabei ganz konkret die verschiedenen Facetten der Kundenberatung kennen. Während der gesamten Ausbildungszeit runden praxisorientierte Seminare, Kommunikationstrainings und gezielte Prüfungsvorbereitungen im eigenen Schulungszentrum sowie web-basierte Lernprogramme das Ausbildungsprogramm ab. Diese Ausbildungsmodule berücksichtigen selbstverständlich die ab 1. August 2020 geltende neue Ausbildungsordnung für Bankkauffleute.

„Die Förderung und Weiterentwicklung der Mitarbeiterqualifikation ist integraler Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie,



Die neuen Auszubildenden der NATIONAL-BANK

denn qualifizierte Mitarbeiter gehören zu unseren entscheidenden Erfolgsfaktoren“, so Dr. Thomas A. Lange, Vorsitzender des Vorstandes der NATIONAL-BANK. Für die exzellente Qualität ihrer Ausbildung ist

die NATIONAL-BANK bekannt, denn seit Jahren belegt sie mit hervorragenden Prüfungsergebnissen im IHK-Bezirk Essen-Mülheim-Oberhausen Spitzenplätze. Zudem wird das Ausbildungsportfolio ab 2021 um

weitere drei Ausbildungen, nämlich den Fachinformatiker Anwendungsentwicklung, den Kaufmann für Digitalisierungsmanagement und den Kaufmann für Büromanagement, erweitert.



Seit 2006 zeichnet BELLEVUE – Europas größtes Immobilienmagazin – empfehlenswerte Immobilienunternehmen aus aller Welt mit dem Qualitätssiegel BELLEVUE BEST PROPERTY AGENTS aus. Die Auszeichnung genießt ein beachtliches Renommee – national und international. Wir freuen uns sehr, dass die NATIONAL-BANK Immobilien GmbH in diesem Jahr als BELLEVUE BEST PROPERTY AGENT ausgezeichnet wurde. Es ist eine ehrenvolle Anerkennung für ihre langjährige, erfolgreiche Arbeit, ihre breite Kompetenz und ihren besonderen Kundenservice.

FÜR AZUBIS EMPFOHLEN

FOCUS MONEY

SEHR HOHE EMPFEHLUNG

National-Bank

Im Test: 279 Unternehmen/Finanzdienstleister in Deutschland

FOCUS-MONEY-Versicherungsprofil Ausgabe 07/2020

Guter Wegbegleiter bei der unternehmerischen Nachfolgeregelung

Die NATIONAL-BANK begleitet mittelständische Unternehmen in NRW mit einem umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebot. Dabei ist die Planung und Regelung der unternehmerischen Nachfolge ein einschneidendes Thema mit besonderen Herausforderungen – sowohl für den Unternehmer als auch für die Bank. Insbesondere bei familiengeführten Unternehmen ist es im Regelfall das persönliche Lebenswerk, das der Unternehmer in eine bestmöglich gesicherte Zukunft übergeben möchte. Für diesen großen Schritt braucht es vor allem eins: Vertrauen! Und dies zwischen allen Akteuren: dem Unternehmer, seinem möglichen Nachfolger und der Bank.

Ein gutes Beispiel für eine gelungene Nachfolgeregelung ist die PARICO Cosmetics GmbH in Dorsten, ein führendes mittelständisches Export- und Vertriebsunternehmen mit 40 Jahren Erfahrung, das die Kosmetikbranche mit modernen und exklusiven Hightech-Produkten versorgt. Über die Erfahrungen und die entscheidenden Erfolgsfaktoren in diesem Zusammenhang sprach Axel Kantelberg, Leiter Kommunikation und Marketing der NATIONAL-BANK, mit Andreas Sistig, Geschäftsführer der PARICO Cosmetics, und Dr. Markus Guthoff, Mitglied des Vorstandes der NATIONAL-BANK.



Wie kamen Sie auf die Idee, PARICO Cosmetics zu übernehmen?

Andreas Sistig: Nach 25 Jahren in der Kosmetikindustrie und in führenden Positionen großer internationaler Konzerne war bei mir die Entscheidung gereift, mich mit meiner Erfahrung selbstständig zu machen. So fasste ich den Entschluss, ein Unternehmen als Nachfolger der ausscheidenden Gesellschafterin zu kaufen. Entscheidend waren dabei die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, die Einzigartigkeit des Produktprogramms, die Entwicklungsperspektiven sowie die Nähe zu meiner Heimatstadt Krefeld. Das alles fand ich bei der PARICO.

Warum haben Sie sich für die NATIONAL-BANK als Finanzier entschieden?

Andreas Sistig: Die NATIONAL-BANK war bereits die Hausbank der PARICO und mit dem Unternehmen bestens vertraut. Es waren auch andere Banken mit im Gespräch, die sich aber mangels unternehmerischer Herangehensweise und unzureichender Flexibilität nicht als Lösungspartner qualifiziert haben. Dies war bei der NATIONAL-BANK ganz anders: Die Bank trat mir gegenüber als Wegbegleiter auf mit dem Willen, das Projekt gemeinsam mit mir zu stemmen. Wechselseitiges Vertrauen ist das entscheidende Stichwort,

wodurch sich die Gespräche mit der NATIONAL-BANK gegenüber anderen Banken besonders auszeichneten. Und das ist umso bemerkenswerter, als mein Kapital in meinem Kopf war und nicht auf einem Bankkonto lag.

Wie oft und in welcher Weise ist die NATIONAL-BANK bei Unternehmensnachfolgen gefordert?

Markus Guthoff: Knapp 80.000 Unternehmer streben pro Jahr die Fortführung ihres Unternehmens durch geeignete Nachfolger an. Dazu sind unterschiedlichste Varianten der Nachfolgelösung denkbar, deren Vorbereitung allesamt von der NATIONAL-BANK beraten werden. Und im Erfolgsfall geht die Beratung Hand in Hand mit einer Finanzierungslösung für den Nachfolger oder einer Betreuung des aus dem Verkauf resultierenden Vermögens für den ausscheidenden Gesellschafter.

Wie lief der Prüfprozess ab und wie tief ist die NATIONAL-BANK eingestiegen?

Andreas Sistig: Zu Beginn habe ich mit meinem Steuerberater ein grundsätzliches Modell für die Übernahme entworfen. Schließlich wollte ich erst einmal selbst wissen, ob es überhaupt klappen kann. Nachdem ich die Machbarkeit feststellen konnte, habe ich der NATIONAL-BANK einen Businessplan präsentiert. Seit diesem Moment waren wir Partner und es bildete sich sofort eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Der Firmenkundenberater und der Niederlassungsleiter waren meine primären Ansprechpartner, während die Analyseabteilung – getrennt von uns – die Zahlen in der Tiefe ‚auf links‘ drehte.

Welche Bedeutung hat die Regelung der unternehmerischen Nachfolge?

Markus Guthoff: Sie ist für Unternehmen ein existenzielles Thema, und auch wir als Bank haben ein großes Interesse daran, dass die Zukunft des Unternehmens gesichert ist. Ein Großteil unserer unternehmerisch tätigen Kunden sind Familiengesell-



Andreas Sistig, Geschäftsführer der PARICO Cosmetics GmbH (li.), und Dr. Markus Guthoff, Mitglied des Vorstandes der NATIONAL-BANK.

schaften, oft in zweiter oder dritter Generation. Die Langfristigkeit des Denkens und Handelns ist besonders stark ausgeprägt. Insofern wird die unternehmerische Nachfolge regelmäßig langfristig vorgedacht und in mehreren Schritten umgesetzt. Auch wir als mittelständisches Kreditinstitut legen großen Wert auf Kontinuität und verkörpern selbst viele Wesenszüge eines Familienunternehmens. Aus diesem Grund können wir ein guter Berater und Sparringspartner bei der Sicherung der Unternehmenszukunft sein.

Wodurch hat sich Ihr Berater auszeichnet?

Andreas Sistig: Durch eine perfekte Mischung aus Kompetenz und Menschlichkeit. Wir haben heute ein Vertrauensverhältnis, das sich auf Basis wechselseitiger Verlässlichkeit entwickelt hat. Bei einem Projekt dieser Größenordnung, bei dem man mit seiner gesamten privaten und wirtschaftlichen Existenz ins Risiko geht, braucht man mehr einen kompetenten Weggefährten als einen klassischen Bankberater. Jemanden, der in der Lage ist, sich in sein Gegenüber hineinversetzen zu können, aufrichtig helfen will und dabei jederzeit das Wesentliche im Auge behält. Das habe ich bei allen von der NATIONAL-BANK in das Projekt eingebundenen Mitarbeitern so erfahren.

ausforderungen nicht ohne Berücksichtigung der Interessenlage und der Komplexitäten des Familienverbundes deklinieren und muss auf beiden Seiten lösungsfähig sein. Wir nennen es Connectivity, also die gesamthafte Betrachtung und Analyse beider Sphären und die Sicherstellung der Passgenauigkeit von Finanzlösungen in beiden Sphären zueinander. Dafür ist eine entsprechende Kompetenz erforderlich und eine Organisationsstruktur, die Silodenken verhindert.

Wodurch hat sich die NATIONAL-BANK in Ihrer bisherigen Zusammenarbeit besonders ausgezeichnet und können Sie es an zwei Attributen festmachen?

Andreas Sistig: Zuvorderst war es die Beständigkeit der in das Projekt eingebundenen Personen. Ich hatte die Gelegenheit, meine Wegbegleiter bei der NATIONAL-BANK – vom Sachbearbeiter bis zum Vorstand – persönlich kennenzulernen, sowohl auf der Arbeitsebene als auch im Rahmen von Veranstaltungen der Bank. Mein Projekt hatte damit Gesichter und die persönliche Einsatzbereitschaft sowie Leidenschaft aller handelnden Personen schafften gegenseitiges Vertrauen. Das gab mir die Zuversicht, mit der NATIONAL-BANK einen verlässlichen und kompetenten Wegbegleiter an meiner Seite zu haben, der mich als Menschen in einem Projekt wahrnimmt und nicht nur mein Projekt.

Was macht den Erfolg einer Bank im mittelständischen Firmenkundengeschäft aus?

Markus Guthoff: Im mittelständischen Firmenkundengeschäft ist der Erfolg einer Bank maßgeblich davon abhängig, das Unternehmen als Ganzes zu betrachten und dabei lösungsorientiert vorzugehen. Neben Kreativität bei der Lösungsfindung und wirtschaftlichen Existenz ins Risiko geht, braucht man mehr einen kompetenten Weggefährten als einen klassischen Bankberater. Jemanden, der in der Lage ist, sich in sein Gegenüber hineinversetzen zu können, aufrichtig helfen will und dabei jederzeit das Wesentliche im Auge behält. Das habe ich bei allen von der NATIONAL-BANK in das Projekt eingebundenen Mitarbeitern so erfahren.

Vermögen und Werte über Generationen schützen

Vermögen und Werte über Generationen hinweg zu schützen ist das vorrangige Ziel der NATIONAL-BANK Vermögensstreuhand GmbH, dem Multi Family Office der NATIONAL-BANK. „Wir erleben es sehr häufig, dass viele erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer ihre privaten Anliegen den Interessen der Firma unterordnen und auch aufgrund ständiger Anwesenheit im Unternehmen die Steuerung des privaten Vermögens vernachlässigen“, berichtet Dr. Sebastian Kuhlmann, Geschäftsführer der Vermögensstreuhand. Da ist es nicht überraschend, dass selbst gute Absichten nicht davor schützen, das Familienvermögen Risiken auszusetzen, die man vermeiden könnte. Kategorisiert man diese Risiken, so sind vier übergeordnete Entscheidungsbereiche von besonderer Relevanz:

Vermögensschutz

Im Sinne eines umfassenden Vermögensschutzes stehen Themen wie die Haftungsbegrenzung, die Trennung von Betriebs- und Privatvermögen oder auch die Testamentsvollstreckung für eine optimale Nachlassabwicklung im Fokus. Damit wird sichergestellt, dass der Wille des Erblassers durchgesetzt und mögliche Erb- und Familienstreitigkeiten vermieden werden.

Nachfolgeplanung

Die Übertragung des unternehmerischen und privaten Vermögens stellt ebenfalls ein wichtiges Thema

betont der Vermögensexperte und weitere Geschäftsführer Marc Nilles.

Vermögenssteuerung

Bei der Steuerung von Vermögen sieht Dr. Sebastian Kuhlmann insbesondere Optimierungspotenzial in den illiquiden Vermögensklassen: „Immobilien gehören nach wie vor zur favorisierten Anlageklasse unserer Mandanten. Wir stellen aber fest, dass Immobilienbestände nur selten aktiv und zielgerichtet gemanagt werden.“

Im Rahmen des Family Office-Mandats steht – neben einer eventuell gewünschten Entlastung von administrativen Themen – vor allem



Werte für Generationen

dar. „Niemand sollte mit der Strukturierung der Nachfolge warten, bis der Erbfall tatsächlich eingetreten ist. Denn dann ist es zumeist zu spät und es stehen kaum noch Optionen zur Optimierung offen. Es greift bereits die reguläre Besteuerung, die gesetzliche Erbfolge ist im Gang“,

die unabhängige Optimierung des Mandantenvermögens im Fokus. Unter Beachtung der gemeinsam entwickelten Strategie und auf Basis eines regelmäßigen Reportings, das neben liquiden Werten auch Immobilien, Unternehmensbeteiligungen und sonstige Vermögenswerte der



Geschäftsführer Marc Nilles (li.) und Dr. Sebastian Kuhlmann.

Mandanten umfasst, koordiniert das Multi Family Office sämtliche wichtigen finanziellen Entscheidungen und übernimmt auf diese Weise die Geschäftsführung für das betreute Vermögen.

Weitere Informationen:
NATIONAL-BANK
Vermögensstreuhand GmbH
Bredeneyer Kreuz 1-3
45133 Essen
0201 125173-51
kontakt@nbvt.de

Ist der Fall von PARICO Cosmetics ein Einzelfall?

Markus Guthoff: Ja und nein. Ein Einzelfall insofern, als jeder unternehmerischen Nachfolgeplanung individuelle Voraussetzungen und Gegebenheiten zugrunde liegen. Es gibt keine Schablone, die man immer in gleicher Weise anlegen kann, damit eine Nachfolgeregelung erfolgreich ist. Vielmehr ist es die beständige Übersetzung wesentlicher Attribute aus unserem Markenverständnis in die tägliche Praxis, wie Nähe zum Kunden, Engagement, Kontinuität und Verlässlichkeit. Hiernach richten wir unser Handeln konsequent aus. Herr Sistig hat es kennengelernt und nennt es: Die NATIONAL-BANK ist Wegbegleiter. Wir selbst sagen in unserem Markenversprechen: Mehr. Wert. Erfahren. Dieser Anspruch an uns selbst gilt für alle Kunden der Bank. PARICO ist somit kein Einzelfall.

Welche Besonderheiten sind bei der Betreuung von Familienunternehmen zu berücksichtigen?

Markus Guthoff: Familienunternehmen sind durch eine Kombination von Familiensphäre und unternehmerischer Sphäre gekennzeichnet. Man kann unternehmerische Her-

Ein Blick nach vorn: Denken Sie heute schon über die Gestaltung der eigenen Unternehmensnachfolge nach?

Andreas Sistig: Ja, das kommt langsam näher. Ich bin jetzt 60 Jahre alt und mache mir darüber bereits seit längerem Gedanken, auch wenn ich beabsichtige, noch viele Jahre aktiv zu sein. Es geht mir nicht nur um den Erhalt des Vermögens für die Familie, sondern vor allem darum, Streitigkeiten innerhalb der Familie von vornherein nahezu auszuschließen und aus den Fehlern anderer dabei zu lernen. Da braucht man Profis, die so etwas schon öfter gemacht haben. Das fängt bei der Patientenverfügung an und hört mit der Nachlassregelung auf. Ein äußerst komplexes Feld mit vielen Unwägbarkeiten und Fallstricken. So manches Unternehmen ist schon an einer nicht vernünftig geregelten Unternehmensnachfolge zugrunde gegangen. Ein erstes Gespräch über diese Themen habe ich bereits mit Ihrer Tochtergesellschaft, der NATIONAL-BANK Vermögensstreuhand GmbH, geführt, die sich auf diese Fragen spezialisiert hat.

Herzlichen Dank, meine Herren, für das interessante Gespräch.

Notfallvorsorge

Die Bemühungen der Vermögensstreuhand zielen darauf ab, Vorsorge für den Fall zu betreiben, dass die Mandanten für einen begrenzten Zeitraum oder auch dauerhaft nicht mehr selbst handeln können. Abhilfe kann ein Notfallordner schaffen, der alle relevanten Unterlagen und unabdingbaren Informationen beinhaltet.

Vorsorge für den Fall der Fälle

In dieser herausfordernden Zeit der Corona-Pandemie kommt es mehr denn je darauf an, die persönliche Vorsorgesituation einmal besonders in den Blick zu nehmen. Denn fast jeder Mensch besitzt einen Schatz, der Millionen wert ist – doch nur wenige haben eine Absicherung dafür. Dieser Schatz ist unsere Arbeitskraft.

Alternative hierzu hat sich die sogenannte Grundfähigkeitsversicherung etabliert, die vorwiegend für Menschen gedacht ist, bei denen eine Beeinträchtigung oder gar der Verlust der körperlichen Leistungsfähigkeit gleichbedeutend mit der Einbuße des Einkommens ist (z. B. Handwerker).

Einkommenssicherung existenziell

Dies kann existenziell sein, denn die gesetzlichen Leistungen aus der Rentenversicherung bieten bestenfalls eine Grundabsicherung. Falls man nicht mehr arbeiten kann, ist es sehr schwer, allein von staatlichen Rentenleistungen zu leben. Daher sollte die Absicherung der eigenen Arbeitskraft eine hohe Priorität für jeden Erwerbstätigen haben.

Doch ohne eine kompetente Beratung ist es bei den vielfältigen An-

Dread-Disease-Versicherung

Eine weitere sinnvolle Absicherungsmöglichkeit besonders für Selbstständige und Freiberufler ist die Dread-Disease-Versicherung. Das Know-how und die Erfahrungen dieser Berufsgruppe bestimmen maßgeblich das operative Tagesgeschäft bis hin zu langfristigen strategischen Entscheidungen in deren Unternehmen. Fällt ein Selbstständiger oder Freiberufler aufgrund einer schweren Erkrankung aus, kann dies gravierende finanzielle Folgen für ihn haben.



Exzellenter Service und innovative Lösungen

Das Jahr 2020 wird in den Geschichtsbüchern untrennbar mit dem Coronavirus verknüpft sein, mit dessen Ausbruch es in vielen Ländern zu zeitweiligen Lockdowns kam. Noch vermag niemand zu sagen, welche Auswirkungen Corona auf die Bonität und damit auf das Zahlungsverhalten international agierender Unternehmen hat. Aber dass die Viren gleichermaßen die Unternehmensbilanzen befallen haben und Infektionen erst später erkennbar werden, davon muss man ausgehen. Kommerzielle Bedingungen in Verträgen müssen daher so gestaltet werden, dass den Bedürfnissen der Geschäftspartner Rechnung getragen wird. Transaktionsbasierte Handelsfinanzierungen, die Sicherheiten aus Grundgeschäften berücksichtigen und Cashflows optimieren, können in zahlreichen Situationen helfen. Traditionelle Bankinstrumente wie Akkreditive und Garantien spielen dabei eine zentrale Rolle.

bewerb zu verlieren, wenn dieser bessere kommerzielle Bedingungen bietet. Denn eine ungesicherte Vorauszahlung bringt den potenziellen Käufer im Zielland, der auf zusätzliche Bankfinanzierungen angewiesen ist, sicherlich in die Bredouille.

Druck auf Factoring-Linien

Kreditversicherer und Factoring-Unternehmen haben ebenfalls reagiert. Seit Wochen baut sich Druck auf Factoring-Linien und Deckungszusagen auf. Dem Wunsch der Abnehmer, Zahlungsziele zu verlängern, einfach nachzukommen, erscheint vor diesem Hintergrund schwierig. Akkreditive mit komfortablen Zahlungszielen bieten hier eine exzellente Alternative. Da Refinanzierungen der Zahlungsziele hierbei auf Banken abgestellt werden, darf mit wettbewerbsfähigen Konditionen gerechnet werden. So wird das Akkreditiv zum echten Vertriebsargument und hilft dem Exporteur, Geschäftsabschlüsse zu generieren.

Professionelle Bearbeitung komplexer Sachverhalte

Aber auch abseits anspruchsvoller Finanzierungslösungen und Produktausgestaltungen bewährt sich das Gesamtkonzept der NATIONAL-BANK immer wieder. So wurde die NATIONAL-BANK im Zuge eines

Unternehmenskaufs (Spin-off aus einem MDAX-Konzern) mit der Erstellung einer Zahlungsgarantie beauftragt, die zur Sicherung der Ansprüche aus der Übernahme der Unternehmensanteile benötigt wurde. Gleitfähig mit Erteilung des Garantierauftrags fanden die finalen Vertragsverhandlungen statt. Innerhalb von Stunden musste der Genehmigungsprozess angestoßen und die Garantiekunde inhaltlich entworfen, abgestimmt, erstellt und übergeben werden. Der geschäftsführende Gesellschafter des Käufers, Jacob Fatih, war von der schnellen und professionellen Bearbeitung begeistert: „Einmal mehr hat sich gezeigt, dass die NATIONAL-BANK ihre Kunden in den Mittelpunkt rückt. Die fachliche Unterstützung und das persönliche Engagement aller Beteiligten sind außergewöhnlich.“

Aktives Management von Währungsrisiken

Das gilt gleichermaßen für das aktive Management von Währungsrisiken. Die Experten der NATIONAL-BANK bieten für Im- und Export maßgeschneiderte Produkte und Lösungen zur Absicherung dieser Risiken. Deshalb ist es möglich, potenziellen Geschäftspartnern im Ausland auch in dieser Hinsicht Lösungsansätze zu liefern.

Kunden schenken uns ihr Vertrauen

Im Rahmen einer anonymen, webbasierten Kundenbefragung mittelständischer Unternehmen wurde der hohe Servicestandard und die gute Lösungskompetenz der Abteilung ‚Internationales Geschäft‘ bestätigt: Die Zufriedenheit der Kunden mit den Leistungen des ‚Internationalen Geschäfts‘ der NATIONAL-BANK liegt durchgängig bei über 90 Prozent. In konkreten Fragestellungen wurden Aspekte wie Beratungsintensität und -kontinuität, Leistungsfähigkeit und Fachkompetenz, Produktportfolio, Service-Level, Erreichbarkeit und Bearbeitungszeiten bewertet. Das Service-Level fand dabei mit 100 Prozent maximale Zustimmung. Neun von zehn Kunden erkennen einen unternehmerischen Mehrwert in der Zusammenarbeit mit dem ‚Internationalen Geschäft‘ und gaben an, es in ihrem Netzwerk weiterzempfehlen. Dieses Ergebnis ist uns Bestätigung und Ansporn zugleich.

NATIONAL-BANK Versicherungsagentur

Zukunft mit Sicherheit

geboten am deutschen Markt fast unmöglich, den Überblick zu behalten und die richtige Produktlösung für sich zu finden. Genau hier setzt die NATIONAL-BANK Versicherungsagentur GmbH an und bietet seit über 40 Jahren Kunden der NATIONAL-BANK individuelle Versicherungskonzepte mit einer hohen fachlichen Expertise an. Die Versicherungsspezialisten wählen aus dem Angebot von mehr als 100 zum Teil hoch spezialisierten Versicherungsgesellschaften – neutral – die besten Lösungsangebote aus.

Krankentagegeld

Grundsätzlich sollte auch der Abschluss eines Krankentagegeldes nicht außer Acht gelassen werden, da die Lohnfortzahlung bei Arbeitnehmern in der Regel nach sechs Wochen endet und sie auf das Krankengeld der gesetzlichen Krankenkassen angewiesen sind. Die damit verbundenen Einkommensverluste betragen mindestens 20 bis 30 % des üblichen Nettoeinkommens. Vielleicht noch wichtiger ist diese Absicherung für Selbstständige und Freiberufler, da sie zumeist keine Lohnfortzahlung haben.

Große Vielfalt

Bei den Produktlösungen bietet der Versicherungsmarkt eine große Vielfalt an. Kann der praktizierte Beruf über einen längeren Zeitraum nicht mehr ausgeübt werden, sichert etwa eine Berufsunfähigkeitsversicherung eine monatliche Rente bis zum vereinbarten Vertragsablauf – in der Regel das 67. Lebensjahr – ab. Als

Weitere Informationen:
Sven Vosen
Geschäftsführer der NATIONAL-BANK Versicherungsagentur GmbH
Berliner Str. 103
45145 Essen
0201 82759-40
sven.vosen@nb-versicherung.de

Exportrisiken absichern

Auch Exporteure müssen den Spagat zwischen Sicherheit auf der einen und Vertriebsauftrag auf der anderen Seite bewältigen. Durch eine Vorauszahlung kann der Exporteur zwar alle Exportrisiken absichern, gleichzeitig steigt aber sein Risiko, das Geschäft an den Wett-

Weitere Informationen:
Ulf Zengerle
Leiter Auslandsgeschäft
Theaterplatz 8
45127 Essen
0201 8115-366
ulf.zengerle@national-bank.de

Partner der Bauträger und Projektentwickler

Der deutsche Immobilienmarkt zeigt sich selbst in der aktuellen Krise äußerst robust. Das gilt neben den Wohnimmobilien auch für fast alle Assetklassen des gewerblichen Sektors. Bis auf wenige Nutzungsarten, die unter den Auswirkungen von Covid-19 besonders leiden (z. B. Hotels), ist die Nachfrage der Investoren, sieht man von einer kurzen Atempause während des Lockdowns einmal ab, nach wie vor ungebrochen.

Projektpartnerschaft

Die NATIONAL-BANK begleitet ihre Kunden aus dem Bereich der Bauträger bzw. der Immobilienprojektentwickler auch in jenen Jahren, in denen dies nicht en vogue gewesen ist. Den Erwartungen unserer anspruchsvollen Kundschaft folgend,

bedienen wir alle Assetklassen, von wohnwirtschaftlich geprägten Bauträgermaßnahmen über Gewerbeobjekte, Sozialimmobilien wie Kitas oder Senioren- bzw. Pflegeeinrichtungen, Nahversorgungsprojekte bis hin zu größeren Logistikliegenschaften. Dabei verstehen wir uns als Projektpartner, der in enger Kooperation mit den verantwortlichen Initiatoren das jeweilige Vorhaben von einem möglichst frühen Zeitpunkt bis zur Fertigstellung begleitet. Die Einzelprojektvolumina bewegen sich zwischen 3 bis max. ca. 25 Mio. €. Sollte die benötigte Finanzierungssumme einmal unseren eigenen Risikoappetit übersteigen, erweitern wir gerne die Projektpartnerschaft um institutionelle Investoren aus unserem Netzwerk, um unsere Kunden auch bei ihren größeren Projekten begleiten zu können.

Kompetenzen gebündelt

Bereits 2012 hat die NATIONAL-BANK eine zentrale Spezialeinheit gegründet, die das Bauträger- und Projektgeschäft über die gesamte Prozesskette abwickelt. Zumeist erfolgt dies in einer Co-Betreuung mit dem zuständigen Kundenbetreuer einer unserer Niederlassungen vor Ort. Größere oder überregional tätige Bauträger- und Projektentwicklungsunternehmen werden zudem seit Januar dieses Jahres von einem Bereich betreut. Unsere Spezialisten aus dem Bereich der Gewerblichen Immobilienfinanzierung verfügen neben einer ausgezeichneten Fachexpertise auch über ausgeprägte Kenntnisse der lokalen Märkte in Nordrhein-Westfalen. Dabei können sie natürlich ebenso auf die Ressourcen sowie das Know-how unserer Tochtergesellschaften, z. B. der NATIONAL-BANK Immobilien GmbH oder der NATIONAL-BANK Versicherungsagentur GmbH, zurückgreifen.

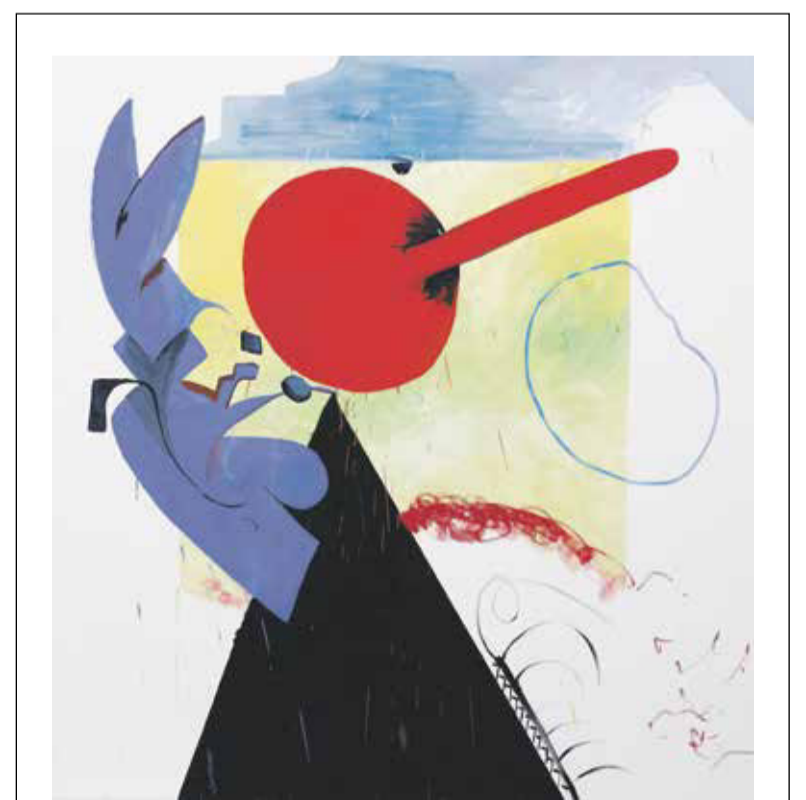
Bauprojekte in und um Nordrhein-Westfalen

Überregional agierenden Bauträgern und Projektentwicklern bieten wir zudem einen nicht zu unter-

schätzenden Vorteil: Anders als zum Beispiel die lokalen Sparkassen und Volksbanken können wir Bauprojekte in ganz Nordrhein-Westfalen und unter Umständen auch darüber hinaus begleiten.

Letztlich basiert aber jede Geschäftsbeziehung auf einem vertrauensvollen und partnerschaftlichen Miteinander, insbesondere für Finanzgeschäfte. Dazu spielen aus unserer Sicht Faktoren wie die Nähe zu unseren mittelständischen Kunden, eine sehr gute Erreichbarkeit aller dienstleistenden Einheiten einer Regionalbank wie der NATIONAL-BANK sowie eine hohe Kontinuität in der Beziehung zwischen Kunden und Kundenbetreuern eine wesentliche Rolle.

Weitere Informationen:
Frank auf der Lake
Leiter Gewerbliche Immobilien- und Förderfinanzierungen
Theaterplatz 8
45127 Essen
0201 8115-331
frank.auf-der-lake@national-bank.de



Max Müller, „dancing clown“, 2019
Öl auf Leinwand, 190 cm x 190 cm

74. INTERNATIONALER BERGISCHER KUNSTPREIS

Gestiftet von der NATIONAL-BANK AG



Impressum

Herausgeber: NATIONAL-BANK AG, Theaterplatz 8, 45127 Essen, Tel.: 0201 / 8115-0

Verantwortlich: Dr. Gregor Stricker

Grafik: Schacht 11, Essen

Fotos: S. 1: Peter Wieler, Essen; S. 2 unten, S.3 mitte/oben: Alex Muchnik, Essen; S. 3 unten: Frank Beer, Düsseldorf; S. 4: thitvong, iStock++

Druck: FUNKE Zeitungsdruckereien / Druckzentrum Hagen GmbH, Hohensyburgstraße 67, 58099 Hagen