



Sicher arbeiten. Philipp Mitzscherlich (links) mit seinem Firmenkunden-Betreuer Michael Hanelt.

Die Bank als Partner

Beratung. Mit dem individuellen und umfassenden Haspa UnternehmerGespräch stellen mittelständische Unternehmer die Weiche für eine erfolgreiche Zukunft.

Mit hohem Tempo eilt die Industriebedarf Niemann-Laes GmbH, Lüneburg, in Richtung Zukunft. Stets an ihrer Seite: die Haspa. Als Geschäftsführer Philipp Mitzscherlich vor sieben Jahren die Firma übernahm, stand er vor der ersten Hürde. Denn seine ursprünglich für die Finanzierung favorisierte Bank traute dem erst 27-Jährigen die Verantwortung für ein solches Investment nicht zu. Das StartUp-Center der Haspa fand die Pläne des Jungunternehmers dagegen so überzeugend, dass es die strategische Weichenstellung nicht nur finanzierte, sondern ihn in allen Belangen als kompetenter und persönlicher Berater begleitete. Die Herausforderungen damals waren groß: Inhaberwechsel, Neubau des Stammsitzes in Lüneburg, Aufbau des neuen Standortes in Bielefeld und die Umstellung der EDV. Und dann kam auch noch die Finanz- und Staatsschuldenkrise.

Ganzheitliche Sichtweise

„Rückblickend war das eine enorme Mehrfachbelastung, in deren Folge sogar die Familie zu kurz kam“, so Mitzscherlich. „Zum Glück hat die Haspa viel für uns getan.“ Wohl auch aus diesem Grund konnte die To-do-Liste erfolgreich abgearbeitet werden. Nach einer Phase starken Wachstums lag der Jahresumsatz zuletzt bei über 9 Millionen Euro. Die Belegschaft ist auf zirka 40 Mitarbeiter angewachsen – für das prosperierende Lüneburg eine stattliche Größe. „Die Perspektiven für Niemann-Laes sind gut“, wie Mitzscherlich betont. „Seit es den neuen Standort in Lüneburg gibt, werden wir in der Branche ganz anders als früher wahrgenommen.“

Fotos: Romanus Fuhrmann

Für Mitzscherlich ist die Haspa auch deshalb ein „Partner auf Augenhöhe“, weil deren ganzheitliche Sichtweise dem unternehmerischen Ansatz von Niemann-Laes entspricht. Der technische Händler bietet im Arbeitsschutz eine breite Angebotspalette. Die Hälfte des Umsatzes wird mit persönlicher Schutzausrüstung (PSA-Artikeln) erzielt, die andere mit technischen Produkten. „Angesichts dieser Breite im Programm haben wir auch gute Karten im Systemgeschäft“, sagt Mitzscherlich.

Bisher ist Niemann-Laes überwiegend in Norddeutschland aktiv, aber wenn es notwendig ist, begleitet der Mittelständler seine Kunden auch ins Ausland. Auch für diesen Fall weiß Mitzscherlich die Haspa als vertrauensvollen Berater an seiner Seite – mit einem breiten Netzwerk an Kooperationspartnern im Rücken.

Das Konzept hinter diesen Gesprächen zwischen mittelständischem Unternehmer und Bank fasst die Haspa unter dem Begriff „Haspa Unternehmergespräch“ zusammen. Gemeint ist eine umfassende und individuelle Beratung, in der Kunde und Betreuer eng zusammenrücken. Für die Haspa ist das gelebte Bankkultur. „Umfassend“, so Firmenkunden-Betreuer Michael Hanelt, „heißt: von der Analyse der Unternehmenszahlen über Strategie und Planung bis hin zu konkre-

ten Bedürfnissen und Lösungen – und das jederzeit professionell.“ Und dabei, erklärt Hanelt weiter, „ist der Kunde mit seinem Unternehmen Dreh- und Angelpunkt des Gesprächs. Er gestaltet mit“

Ausgangspunkt eines Haspa Unternehmergesprächs ist der Bedarf des Kunden. „Er bestimmt, was auf die Agenda kommt“, betont Hanelt und fügt hinzu: „So wie wir unseren Kunden gut kennen lernen möchten, sollte auch er unsere Kompetenzen richtig einschätzen können.“

Weites Netz an Partnern

Daher geben die Firmenkunden-Betreuer dem Kunden zunächst einen Überblick über das Netzwerk an Kooperationspartnern, die sie je nach Bedarf hinzuziehen. Zu den Partnern der Haspa gehören zum Beispiel der Immobilienmakler Grossmann & Berger, die KfW-Bankengruppe, Deutsche Leasing, Creditreform, die Gesellschaft für Betriebliche Pensionsplanung, Deka Investmentfonds oder die Versicherer Hanse Merkur und Neue Leben. Der Zugriff auf Profis aus unterschiedlichen Bereichen ist wichtig, denn nur so können alle Bedürfnisse des Kunden exakt bedient werden.

Anschließend folgt die Analyse der Ist-Situation. „Dies geht bis zur Auswertung einzelner Bilanzpositionen und ihrer Bedeutung

für Ertrag und Liquidität“, erklärt Hanelt. Auch das Kredit-Rating und seine Einflussfaktoren werden besprochen.

Nach der Analyse geht der Firmenkunden-Betreuer mit seinem Kunden auf die kurz-, mittel- und langfristige Unternehmensplanung ein. Sind zum Beispiel Investitionen geplant, werden Kreditmittel benötigt oder wird eine Anleiheemission erwogen? Besteht ein konkreter Anlagebedarf? Der Abgleich der Ist-Situation mit den Plänen des Unternehmers macht schließlich die Bedürfnisfelder sichtbar. Hanelt erläutert dies an einem Beispiel: „Ein Unternehmer sagt im Gespräch mit seinem Betreuer, er möchte seine Mitarbeiter stärker an das Unternehmen binden. Lösungsansätze wären dann zum Beispiel die betriebliche Altersversorgung oder betriebliche Krankenzusatzversicherung.“ Für beides hat die Haspa die richtigen Netzwerkpartner.

Am Ende eines Haspa Unternehmergesprächs werden die Ergebnisse zusammengefasst und die weiteren Schritte schriftlich fixiert. „So strukturiert habe ich Gespräche noch nie erlebt – detaillierter, konkreter und präziser als bei anderen Banken“, resümiert Philipp Mitzscherlich. Derart gut vorbereitet können auch andere Mittelständler Tempo aufnehmen und in die Zukunft starten.

Jan Münster 

Neu gebauter Stammsitz, neuer Standort. Bei jedem ihrer unternehmerischen Schritte kann die Firma Niemann-Laes auf die Haspa zählen.

