



**Management- & Transaktions-
Strategien
für
Finanzdienstleister**

Seniorpartner:

Dipl. Wi-Ing. Caspar Freiherr. v. Weichs

Beratungsschwerpunkte:

*Strategie- und Corporate Finance Beratung
Banken, Versicherungen, Immobilienwirtschaft*



Werdegang

- Abitur
- 2 Jahre Lehre zum Industriekaufmann (Siemens Stammhauslehre)
- Studium zum Diplom-Wirtschafts-Ingenieur und zum REFA-Ingenieur , Universität Karlsruhe (TU)
- 3 Jahre Senior Accountant Whinnes Murray Ernst & Ernst, heute Ernst & Young
- 2 Jahre Vorstandsassistent und Leiter Produktmanagement Investment-Beratung Dr. Jung AG
- 3 Jahre geschäftsführender Gesellschafter K&W Residenzbau GmbH
- 2 Jahre Gründer und Vorstand Bauwert Bauträger AG, heute Bauwert Investment Group
- 8 Jahre Geschäftsführender Gesellschafter Strategische Unternehmens- und Investitionsberatung Dr. Seebauer & Partner, später aufgegangen in Mercer Oliver-Wyman.
- Seit 1994 Strategie-, Investitions- und Corporate Finance Beratung für Finanzdienstleistungsfragen mit eigener Gesellschaft.
- 2003 Umwandlung in Freiberufliche Beratung und Positionierung auf höchstpersönliche Top Management Beratung mit Fokus auf Strategien, Investment-/ Desinvestmentberatung (Transaktionsberatung), Feasibilitystudies und strukturierte Finanzierungen. Das insgesamt beratene veröffentlichte Transaktionsvolumen beläuft sich seit 1988 auf über 18 Mrd. € in über 130 Transaktionen.

Beratungstätigkeit

Beratung nationaler und internationaler Finanzdienstleister und institutioneller Immobilieninvestoren bei strategischen Fragestellungen im deutschsprachigen Raum mit der Zielsetzung einer gleichzeitigen Optimierung der operativen Marktausrichtung einerseits und der Kapitalmarktorientierung andererseits. In diesem Zusammenhang Fokussierung auf Unternehmens- und Vertriebsstrategien, Asset Management, Treasury, Controlling und Unternehmenssteuerung, Dienstleistungen, Corporate Real Estate, Portfoliomanagement, Fonds-Konzepte, indirekte Immobilieninvestments (Publikums-, Spezialfonds, REITS, Immo AG), Feasibility-, Standortanalysen und Nutzungskonzepte, Konzeption und Begleitung von IPO, M&A, MBO, LBO, strukturierte Finanzierungen und deren Platzierung, Börsenvorbereitungen, Portfolio- und Eigenkapitaltransaktionen.

Mitgliedschaften und Beiratstätigkeiten

U.a.: Venture Capital Club, München, Clusterinitiative Bayern für neue Werkstoffe.

Veröffentlichungen

Seit 1981 zahlreiche Veröffentlichungen zu Marketing Finanzdienstleistungen (Banken, Immobilien, Versicherungen), Portfolio- und Risikomanagement sowie Bewertung von Krediten, Unternehmen und Immobilien, Basel II, Solvency II, REITS, öffentlichen, privaten und indirekten Immobilienanlagen, strukturierten Immobilienfinanzierungen, Private Equity, Corporate Finance.

Philosophie:

Im Vordergrund unserer gesamten Beratungsdienstleistung steht der Erfolg des Klienten. Deswegen konzentrieren wir uns ausschließlich auf unsere Kernkompetenzen im Finanzdienstleistungsmarkt als unabhängige strategische Berater.

Aus der Erkenntnis, dass viele Unternehmensstrategien direkte Auswirkungen auf die Kapitalmärkte haben bzw. nur unter Nutzung der Kapitalmärkte umsetzbar sind, beraten wir gezielt am Kreuzungspunkt von „Main Street“ und „Wall Street“.

Wir verstehen unter Beratung auf der „Main Street“ die Erarbeitung von umsetzbaren Unternehmens- und Geschäftsfeldstrategien und deren Umsetzungsbegleitung.

Bei der Beratung auf der „Wall Street“ stehen Transaktionen, Investitionen und deren strukturierte Finanzierung und Umsetzung im Mittelpunkt.

Leistungsspektrum und Klientel

Banken

Europas Banken befinden sich im globalen Wettbewerb. Nur wenige von ihnen werden alle klassischen Geschäftsfelder dauerhaft abdecken können und eine führende Rolle spielen. Alle anderen Banken werden sich auf eingeschränkte Märkte und Geschäftsfelder spezialisieren müssen und entsprechend Spezialkompetenzen entwickeln müssen.

Die Bankenklientel benötigt die Konzeption maßgeschneiderter und skalierbarer Wertschöpfungsketten auf der Basis ihres individuellen Profils unter Anwendung modernster IT- und Fintec- Strategien. Hier sehen wir aktuell einen sehr großen Nachholbedarf und mangelnde Wettbewerbsfähigkeit bei den meisten europäischen Banken.

Wir beraten unsere Klientel bei

- Der Analyse von Märkten und Potentialen unter Einschluss des Internets und der sozialen Medien und der Ableitung von Marketingstrategien in allen Geschäftsfeldern, Zielgruppen und Produktbereichen
- Separaten Geschäftsfeldstrategien
- Kosten- und ertragsoptimalen Produktstrategien
- Kapitalmarktstrategie u.a. auch zur Eigenkapitalentlastung gem. Basel III (capital relief)
- Portfolio- u. Risikosteuerung, Risikobewertung und Risikoverkauf im true Sale, hybrid oder synthetisch
- Der Entwicklung von Produkt-, Kunden- und Vertriebswegkalkulationen
- Der Umsetzung in effiziente Organisationsformen

Dabei gehen wir regelmäßig aus von den Markterfordernissen, der Marktpositionierung und den vorhandenen Kernkompetenzen, untersuchen die Best Practice und die Kostenpositionierung und leiten daraus umsetzbarer Strategien ab, deren Implementierung wir gerne begleiten.

Corporate Finance

Die erfolgreiche Umsetzung von Unternehmensstrategien hängt zunehmend von der Berücksichtigung der Möglichkeiten der Kapitalmärkte ab. Deswegen erarbeiten und begleiten wir für unsere Klientel detaillierte Corporate Finance Konzepte mit dem Blick für das Machbare sowie frei von Interessenskonflikten. Schwerpunkte unserer Tätigkeit sind hierbei:

- Strategische Suche und Research sowie Begleitung von Unternehmenskauf und -verkauf (käufer- und verkäuferseitig)
- Gesellschafter- und Nachfolgeregelungen
- Unternehmensbewertungen (käufer- und verkäuferseitig)
- Unternehmensfinanzierungen über private, institutionelle und strategische Investoren sowie über Kapitalmarkteinführungen
- Portfoliofinanzierungen (structured finance) und Portfolioverkäufen (capital relief)
- Privatisierungsstrategien

Dabei untersuchen und optimieren wir das vorliegende Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungsmodell, schätzen die Risiken ein, strukturieren und platzieren die Finanzierungen so weit wie möglich.

Versicherungen

Der Wettbewerb unter Europas Versicherern steht demjenigen unter den Banken in nichts nach. Die Branche wird private wie gewerbliche Klientel sehr viel kostengünstiger und individueller als bislang bedienen und trotzdem industrielle Lösungen zur Erreichung von Skaleneffekten suchen müssen. Hierzu sind nicht zuletzt Größenordnungsvorteile (Skaleneffekte) und die Möglichkeiten modernster IT- und FinTec- Anwendungen auszunutzen. Die IT-Thematik ist über Jahrzehnte vernachlässigt worden. Hier sehen wir einen massiven und dringenden Nachholbedarf der gesamten Branche. Die Anwendung von Fintech-Lösungen und die Nutzung der sozialen Medien im Vertrieb und in der Produktbetreuung werden die entscheidenden Wettbewerbsvorteile bringen zur Erreichung wettbewerbsüberlegener Marktpositionen bei der Versicherungsstrategie 2.0. Aber auch im Asset Management

erreichen speziell die meisten deutschen und kontinentaleuropäischen Wettbewerber bei Weitem nicht die vom internationalen Wettbewerb und Asset Managern erzielten Benchmarks.

Vor diesem Hintergrund beraten wir unsere Klientel vor allen Dingen in Richtung Geschäftsabsicherung/ -ausweitung über Beteiligungs- und Kooperationsstrategien, Verkäufen nicht strategischer, unprofitabler oder sich im Run Off befindlicher Portfolien und darüber hinaus in den klassischen Bereichen

- Asset Management zur Optimierung der ALM-Steuerung unter den Vorgaben von Solvency II über die drei Parameter ausreichender Liquidität, hoher Renditen unter Sicherheit und geringem Eigenkapitalverbrauch (SCR)
- Verkauf von nichtstrategischen Aktiva oder von Run Off Portfolien oder Portfolien mit zu hohen Zinsgarantien im Share oder Asset Deal
- Vertriebssteigerung und Marktausweitung durch organisches Wachstum oder Akquisitionen
- Kosteneffizienz (Kunden-, Produkt-, Vertriebswege-Kalkulationen)
- Einführung effizienter und flacher Team-Organisationsstrukturen
- Neue Produkte
- Outsourcing
- Risikobewertung und Optimierung der Asset Allokation gem. Solvency II

Dabei gehen wir regelmäßig aus von den Markterfordernissen, der Marktpositionierung und den vorhandenen Kernkompetenzen, untersuchen die Best Practice, die Risiken und die Kostenpositionierung und leiten daraus umsetzbarer Strategien ab, deren Implementierung wir gerne begleiten.

Immobilien

Die Immobilieninvestition in Europa wird sich zukünftig nach dem Wegfall von Regulierungen und steuerlicher Begünstigungen unter den klassischen Kapitalanlagen behaupten müssen. Ihr Risk-/Return-Profil steht im globalen Wettbewerb mit Aktien und Rentenpapieren sowie mit Infrastrukturinvestments. Bedingt durch die andauernde Niedrigzinsphase sehen wir die meisten Märkte deutlich überbewertet und mit signifikanten Zinsänderungsrisiken behaftet.

Diese Perspektive erfordert von der strategischen Beratung eine behutsame Zielausrichtung bei der Begleitung der meist mittelständisch strukturierten, obwohl große Vermögen verwaltenden, Klientel. Gefragt sind deswegen betont unternehmerische Konzepte und Strategien mit folgenden Schwerpunkten:

- Markt- und Machbarkeitsstudien
- Nutzungs-, Vermarktungs-, Investoren- und Finanzierungskonzepte
- Optimierung komplexer öffentlicher oder institutioneller Immobilienbestände durch international orientierte Corporate Real Estate- bzw. Public Real Estate-Strategien und Portfoliomanagement auf der Aktivseite in Kombination mit Corporate Finance-Strategien wie Going Public-, Beteiligungs- und Financial-Engineering-Konzepten etc. auf der Passivseite.
- Strukturierte Finanzierungen und deren Arrangierung und Platzierung (Eigenkapital, Mezzanine Kapital, Fremdkapital) analog der Vorgehensweise im Corporate Finance (s.o.).
- Management- und Organisationsanpassung an die strategischen Erfordernisse.

Dabei überprüfen wir regelmäßig die nachhaltige Nutzungs- und Markteignung von Strategien, Konzepten/Projekten, Einzelimmobilien und Portfolien nach objektiven Kriterien und bewerten mittels quantitativer Methoden, angemessenen Kosten und mit aus den regionalen Märkten aktuell erhobenen Preisen und Mieten nach international anerkannten Methoden. Die Organisationsanpassungen leiten wir aus den strategischen Zielsetzungen, den vorhandenen Kernkompetenzen, internen Kostenanalysen und einer Best Practice Analyse ab.

Projektbearbeitung

Die gesamte Projektaufgabe wird i.d.R. im Teamwork mit dem Mandanten gelöst, vorzugsweise in Workshop-Organisation. Vor allem bei strategischen Fragestellungen leiten wir aus der Bearbeitung der Themen Markt- und Wettbewerbsposition, Best Practice, Kernkompetenzen, Kosten und Erträge, Business- und Umsetzungsplan die Erreichbarkeit der strategischen Ziele ab, erstellen einen abgestimmten Umsetzungsplan mit Umsetzungsverantwortlichen, Zeit- und Kostenbudgets und begleiten anschließend die Umsetzung.

Honorare

Vor Beauftragung erhalten unsere Mandanten nach einem Briefing ein schriftliches Beratungsangebot in dem die Projektziele, -Vorgehensweise, -Organisation, -Zeitplan sowie unsere Honorierung beschrieben sind. I.d.R. arbeiten wir auf Tagessatzbasis mit einem kalkulierten Budget. Bei Transaktionsprojekten erwarten wir einen kostendeckenden Retainer, um eine unabhängige Beratungsposition einnehmen zu können und als Beweis des Commitments unseres Mandanten, plus ein Erfolgshonorar. Direkt mit dem Projekt zusammenhängende Nebenkosten berechnen wir entweder pauschal oder nach Beleganfall.