

## Klar, sicher, planbar – Durchblick beim Vermögen dank Finanzplanung.

Dr. Volker Spitz, Gründer und CEO der Brandstock-Gruppe und langjähriger Kunde des Bankhauses DONNER & REUSCHEL, hat unsere Finanzplanung ausprobiert und war überrascht: Gar nicht so aufwendig wie gedacht – zumindest für ihn selbst – und sie hat wirklich etwas genützt und Licht ins Dunkel gebracht. Ein Erfahrungsbericht.

**Herr Dr. Spitz, warum haben Sie als langjähriger Kunde eine Finanzplanung durchführen lassen?**

Entscheidend war meine private Finanzsituation: Sie war völlig ungewiss, in ihr herrschte einfach keine Ordnung. Ich hatte weder Klarheit, Gewissheit noch Planungs- oder Steuerungsgrundlagen, was die nächsten Jahre betraf. Zudem war sie völlig losgelöst von der Strategie und Planung meiner verschiedenen Unternehmen – ich habe beides nie gleichzeitig betrachtet. Ich bin also vollkommen im Dunkeln getappt. Dann schlug meine Beraterin bei DONNER & REUSCHEL vor, mit einer Finanzplanung Licht ins Dunkel zu bringen – den Status quo festzustellen und zu überlegen, wo es hingehen könnte.

**Können Sie unseren Lesern kurz beschreiben, wie eine Finanzplanung abläuft?**

Bei mir fand zunächst ein Vorgespräch statt, um zu klären, was ich mit der Finanzplanung erreichen möchte: Ich wollte Klarheit über meine Vermögenssituation und -werte sowie eine Zusammenführung der Unternehmensplanung bzw. der Unternehmenszahlen mit meiner persönlichen Planung. Nach diesem Gespräch wurden alle relevanten Daten von der Finanzplanerin Frau Zollner erfasst, d. h., sie hat sich alle Informationen und Unterlagen beschafft, die wichtig sind – sowohl von den beiden Unternehmen als auch von mir privat. Sie hat das alles dann zusammengeführt und geordnet. Anschließend gab es dazu zwei Besprechungen und ein Schlussgespräch, in dem mir die Ergebnisse vorgestellt wurden. Außerdem wurden zum Teil die Risiken beleuchtet, d. h. das, was passieren würde, wenn bestimmte Dinge eintreten.

**Mit welchem Zeitaufwand war die Finanzplanung für Sie verbunden?**

Insgesamt mit sechs bis sieben Stunden, also sehr wenig für das, was gemacht wurde, und für mich mit fast keinerlei Arbeit verbunden.

» ICH KANN SAGEN:  
DAS IST EIN SCHÖNES ZIEL;  
WENN ICH DAS ERREICHE,  
SIEHT ES AUCH IN ZUKUNFT  
GANZ GUT FÜR MICH AUS. «

**Hat es sich gelohnt, wenn Sie den Mehrwert aus der Finanzplanung mit dem bezahlten Honorar vergleichen?**

Auf alle Fälle. Das Honorar ist wirklich angemessen. Ich würde nicht sagen, dass das Ganze günstig ist, aber es ist auf alle Fälle mehr als gerechtfertigt. Solche Dinge, also die Zusammenführung der einzelnen Positionen inklusive der Unternehmensdaten, die Gegenüberstellung der persönlichen Verhältnisse und die anschließende Planung, macht man einfach selbst nicht, also zumindest ich nicht. Ich habe mir nicht die Zeit dafür genommen, weil es immer andere Dinge gab, die mir wichtiger waren; dadurch habe ich eigentlich mit das Wichtigste, jedenfalls fürs Alter, ungeordnet links liegen gelassen.

*Dr. Volker Spitz, Gründer und CEO der Brandstock-Gruppe. Die Brandstock AG bietet und vertreibt weltweit Dienstleistungen im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes.*



Welchen konkreten Mehrwert hatte die Finanzplanung für Sie?

Ich habe jetzt Klarheit und Sicherheit, was die Planung betrifft. Das wiederum führt dazu, dass ich mir persönlich ein Ziel für die aktuelle Übergangsphase und für die Endphase, das Rentenalter, gesetzt habe. Ich kann sagen: Das ist ein schönes Ziel; wenn ich das erreiche, sieht es auch in Zukunft ganz gut für mich aus. Dadurch passe ich jetzt auch die Unternehmenssteuerung und -strategie mehr an dieses Ziel an – das habe ich vorher überhaupt nicht gemacht.

Was hat sich für Sie seit der strategischen Finanzplanung geändert?

Früher habe ich nur das Unternehmen bzw. die Unternehmen gesehen und sie in den Vordergrund gestellt. Meine persönlichen Verhältnisse waren außen vor und auch nicht so wichtig. Jetzt sehe ich beides als wichtig an und achte mehr darauf, was ich den nächsten Jahren mit den Unternehmen mache, welche Strategien und Ziele ich verfolgen und welche

Investitionen ich tätige, wie ich wachse und mit welchem Profit. Seit der strategischen DONNER & REUSCHEL Finanzplanung versuche ich also, die Unternehmen gezielter zu steuern, im Hinblick auf meine persönliche Planung.

Im Vorher-nachher-Vergleich: Welche Vorstellungen hatten Sie von der Finanzplanung und hat sich daran etwas geändert?

Auf alle Fälle. Vorher hatte ich eine sehr negative Einstellung. Es gibt ja viele Unternehmen, die so etwas anbieten und mich kontaktiert haben. Die haben mir aber von Anfang an den Eindruck vermittelt, dass es ihr einziges Ziel ist, mir etwas zu verkaufen. Was auch noch interessant ist: Die anderen Unternehmen oder zumindest die meisten, so viele kenne ich da jetzt auch nicht, bieten das umsonst oder zumindest sehr günstig an. Es wird also versucht, über diesen kostenlosen oder sehr günstigen Service an einen Kunden ranzukommen, um dort dann sehr schnell Produkte von Drittanbietern an den Mann

zu bringen. Das war bei DONNER & REUSCHEL ganz anders. Hier hatte ich nie dieses Gefühl. Im Nachhinein ist Finanzplanung für mich das Erreichen einer absoluten Klarheit und Sicherheit, was meine Vermögenssituation anbelangt. Plus die Möglichkeit, jetzt für die nächsten zehn Jahre klar zu planen und mir Ziele zu stecken.

Würden Sie die DONNER & REUSCHEL Finanzplanung weiterempfehlen? Falls ja, warum?

Ah, das weiß ich jetzt nicht (lacht). Spaß beiseite – klar würde ich sie weiterempfehlen. Was für mich persönlich DONNER & REUSCHEL auszeichnet, ist dieses besonders persönliche Engagement der Mitarbeiter, die mich schon sehr lange betreuen. Das ist wie ein roter Faden seit 20 Jahren. Dieser extreme persönliche Einsatz, der selbst einem kleinen Kunden wie mir das Gefühl gibt, du bist für die wichtig und die setzen sich für deine Interessen ein. Das bieten nicht viele, das kann man immer wieder nur betonen – für mich ist es aber wichtig. x

## DETAILLIERTE BESTANDSAUFNAHME DER VERMÖGENSWERTE

Wünsche und  
Ziele erarbeiten

Vermögens-  
bestand  
aufnehmen

## ENTWICKLUNG EINES INDIVIDUELLEN FINANZPLANS

Status  
quo  
analysieren

Lösungswege und  
Empfehlungen  
erarbeiten

## UNTERSTÜTZUNG BEI DER UMSETZUNG

Lösungen  
umsetzen

Vermögens-  
entwicklung  
abgleichen

> Finanzplanung, die (individuelle); liefert detaillierte Bewertungen und Analysen der einzelnen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie einen Überblick über deren künftige Entwicklung <