

## Pressemitteilung zur Bilanz-Pressekonferenz für das Geschäftsjahr 2016

### **IBB: weiterhin auf Erfolgskurs**

- *Jahresüberschuss trotz Niedrigzinsumfeld gesteigert*
- *Eigenkapital aus eigener Kraft weiter gestärkt*
- *Neues Mitglied der Geschäftsleitung: Heinrich Hartmann*

**Friedrichshafen** – Entgegen dem allgemeinen Trend in der Bankenbranche vermeldete der Vorstand der Internationales Bankhaus Bodensee AG (IBB) anlässlich der jährlichen Bilanzpräsentation erneut eine sehr zufriedenstellende Geschäftslage. In einer für viele Kreditinstitute nicht einfachen Zeit verbesserte die IBB ihren Jahresüberschuss von 5,1 Mio. Euro auf 5,2 Mio. Euro; noch davor wurde das Eigenkapital aus eigener Kraft durch eine Zuführung von 4,1 Mio. Euro in den Fonds für allgemeine Bankrisiken weiter gestärkt (Vorjahr: 2,3 Mio. Euro). Dies heißt: Das Betriebsergebnis vor Steuern wurde um 6,2 % auf 10,3 Mio. Euro gesteigert.

Zu dem erfreulichen Ergebnis trug, neben einem leicht gestiegenen Zinsüberschuss (Zinserträge abzüglich Zinsaufwendungen) von 35,5 Mio. Euro und den recht stabilen Verwaltungskosten (Personal- und Sachkosten) von 25,5 Mio. Euro, insbesondere die weiterhin sehr positive Entwicklung bei der Risikovorsorge bei.

Das Provisionsergebnis (Provisionserträge abzüglich Provisionsaufwendungen) nahm dagegen gegenüber dem Vorjahr von 8,0 Mio. Euro auf 5,8 Mio. Euro ab. Der Vorstand begründete dies mit Sondergeschäften im Vorjahr.

Heike Kemmner, Mitglied des Vorstands und zuständig für die Marktfolge, wies darauf hin, dass das dauerhaft niedrige Zinsniveau derzeit bei nahezu allen Banken zu drastischen Einbußen im Zinsgeschäft führe. Hiervon sei die IBB aufgrund ihres besonderen Geschäftsmodells lediglich in geringem Maße betroffen.

Die Gesamtbank-Cost-Income-Ratio (bzw. das Aufwand-Ertrag-Verhältnis) legte, insbesondere aufgrund erheblicher Projektkosten, geringfügig zu. Im Branchenvergleich liegt die IBB mit 0,62 nach wie vor auf einem außerordentlich guten und niedrigen Wert – ein Indikator für ihre hohe Effizienz.

### ***Eigenkapitalbasis wurde weiter verstärkt***

Beim Eigenkapital und in der Risikotragfähigkeit, zwei essentiellen Themen, steht die IBB auf einem festen Fundament. Klaus Gallist, Mitglied des Vorstands und zuständig für den Vertrieb, hob den starken Eigentümerhintergrund hervor: „Mit unserem Hauptgesellschafter Würth und der Vorarlberger Hypobank stehen uns seit Jahren zwei äußerst erfolgreiche und – im besten Sinne – unternehmerisch agierende Partner zur Seite, mit denen wir immer konstruktiv und auf Augenhöhe zusammenarbeiten können. Dass unseren Gesellschaftern der dauerhafte Erfolg der IBB wichtig ist, zeigt sich auch daran, dass sie grundsätzlich den überwiegenden Teil der an sie ausgeschütteten Gewinne wieder zur Eigenkapitalstärkung in die Bank einlegen.“ Insgesamt weist die IBB mittlerweile eine von 16,0 % auf 17,4 % gesteigerte Gesamtkapitalquote aus; die Kernkapitalquote (umfasst das unmittelbar haftende und dauerhaft zur Verfügung stehende Eigenkapital) liegt bei 16,8 % (Vorjahr: 15,2 %).

Auch auf der Liquiditätsseite zeigt sich die IBB sehr sicher aufgestellt; sie übererfüllt die aufsichtsrechtlich vorgegebene Mindestliquiditätsquote (LCR) bei weitem.

## ***Generationswechsel in der Geschäftsleitung***

Am 1. Juli 2016 trat Heinrich Hartmann – zunächst als Generalbevollmächtigter – in die IBB-Geschäftsführung ein. Er wird in den Vorstand der Bank aufrücken, sobald die Bankenaufsicht, voraussichtlich 2018, ihr Einverständnis erklären wird. Als langjährige und erfolgreiche Private Banking-Führungskraft bei einer baden-württembergischen Privatbank verantwortet Hartmann bei der IBB jetzt ebendiesen Bereich, den er von Dr. Axel Storck, der zum 1. November 2016 nach zwanzig Jahren Vorstandstätigkeit in den Ruhestand ausschied, übernahm.

## ***Private Banking: Summa cum laude***

Auch unter neuer Führung bleiben die bewährten Prämissen im Bereich Private Banking gültig: Die IBB setzt weiterhin auf die enge persönliche Betreuung ihrer Privatkunden und die komplette Unabhängigkeit von Produkt- oder Anbietervorgaben. Auch künftig gilt: Die IBB bietet keine eigenen Produkte an.

Dass diese Strategie genau die richtige ist, zeigt sich in der erneuten Auszeichnung der IBB im Wettbewerb „Elite der Vermögensverwalter“. Das gleichnamige Fachmagazin nahm hierzu – in Kooperation mit dem Handelsblatt – die Serviceleistungen und Anlagekonzepte von 348 deutschsprachigen Banken und Vermögensverwaltern unter die Lupe – auch in Form von anonymen Testbesuchen. Besonders erfreulich, so Hartmann, sei, dass die IBB in diesem Jahr erstmals mit der bestmöglichen Platzierung „Summa cum laude“ ausgezeichnet worden sei. „Das ist für uns eine tolle Bestätigung und ein großer Ansporn, den eingeschlagenen Weg im Interesse unserer Kunden konsequent weiterzuverfolgen“. Mit Hilfe eines vergrößerten Produktportfolios, eines optimierten Kundenberatungsprozesses, einer verstärkten Mitarbeiterqualifikation und von geschärften Anlagevorschlägen sollen neue Kunden, aber auch Bestandskunden von der Leistungsfähigkeit der IBB überzeugt werden.

Das Kundenanlagevolumen konnte nach dem letztjährigen Sprung über die Milliarden-Schwelle weiter auf 1.055,0 Mio. Euro ausgebaut werden – ein Plus von 3,5 %. Die operativen Erträge befanden sich mit 6,3 Mio. Euro in etwa auf Vorjahresniveau.

Hartmann zur Zukunft des Private Banking: „In Zeiten von Brexit, Trump und anderer einschneidender Ereignisse erwarten unsere Kunden – mehr denn je – eine enge persönliche und umfassende Vermögensberatung. Wir gehen davon aus, dass die Börsen in Zukunft, auch abhängig von den Ausgängen der diesjährigen Wahlen in der EU, stärker schwanken werden als bisher. Für die Kunden heißt das: Nerven behalten. Für uns, dass wir bei der Auswahl der richtigen Anlagewerte mehr Sorgfalt denn je walten lassen. Auch gewinnt unsere eigene Vermögensverwaltung, die auf Basis moderner Analysetools passgenaue Anlagestrategien entwickelt, immer mehr an Bedeutung.“ Allerdings sei die IBB nicht ausschließlich auf Wertpapiere festgelegt; sie berate auch zu interessanten Sachanlagen wie Kunst, Oldtimern oder Windkraftanlagen. „Das positive Kunden-Feedback“, so Hartmann, „bestätigt uns darin, den Service eines privaten Bankhauses auch weiterhin mit dem umfassenden Angebot eines modernen Vermögensanlage-Dienstleisters zu verbinden.“ Viele, teilweise langjährig eingeführte Veranstaltungen, von Börsenfrühstücken bis hin zu Anlageforen, sollen auch künftig den Anspruch der IBB auf dauerhafte und sehr persönliche Kundenbeziehungen unterstreichen.

### ***Unternehmensgeschäft: langfristiger Partner des Mittelstands***

Im Unternehmenskundengeschäft fokussiert sich die IBB seit jeher auf mittelständische, oftmals inhabergeführte Unternehmen mit Wachstumsperspektiven aus Baden-Württemberg, Bayern und Vorarlberg.

Der zuständige Vorstand Gallist: „Im Unternehmenskundengeschäft fühlen wir uns ausgesprochen wohl – vielleicht auch deswegen, weil wir selbst eine „Unternehmerbank“ sind. Wir kennen die Ziele, Erfordernisse und Abläufe von Mittelständlern gut und können sie deshalb als ebenbürtiger Partner unterstützen.“ So bietet die IBB

ihren Unternehmenskunden die ganze Palette der „klassischen“ Bankdienstleistungen. Darüber hinaus verfüge sie über eine besondere Beratungskompetenz und das erforderliche Netzwerk in den Spezialthemen Private Equity / Akquisitionsfinanzierungen oder Forderungsankaufsfinanzierungen.

„Die IBB setzt auf langfristige Kundenverbindungen“, so Gallist. Denn nur so sei es möglich, individuelle Eigen- und Fremdkapitalkonzepte, abgestimmt auf die jeweilige Unternehmensstrategie, zu entwickeln und erfolgreich gemeinsam umzusetzen.

Das Geschäft mit Unternehmenskunden macht mit einem Forderungsvolumen von 360,6 Mio. Euro den größten Teil des IBB-Kreditgeschäfts aus. Die operativen Erträge (i. W. Zins- und Provisionsüberschuss) betragen 12,7 Mio. Euro.

### ***Gewerbliches Immobilienkundengeschäft: seit Jahren bundesweit erfolgreich***

Seit Jahren behauptet es sich als Erfolgsmodell und wichtigste Ertragssäule der IBB: das Gewerbliche Immobilienkundengeschäft. Die Geschäftspartner in diesem hoch spezialisierten Segment sind renommierte professionelle Bauträger und Aufteiler, die an sorgfältig ausgewählten bundesweiten Standorten vornehmlich wohnwirtschaftliche Immobilienprojekte durchführen.

Gallist hierzu: „Die IBB bietet ihren Kunden exakt das, was sie von ihrem Bankpartner benötigen: umfassendes Know-how im Immobiliengeschäft, flexible Finanzierungsvarianten und – vor allem – schnelle Entscheidungen.“ Bei aller unternehmerischen Agilität vernachlässigt die IBB jedoch nicht die gebotene Vorsicht. Gallist: „Wir beschränken uns ausnahmslos auf risikoarme Projekte an attraktiven Standorten mit Wachstumspotenzial. Der Kunde muss uns langjährig bekannt sein und einen entsprechenden „Track-record“, also ausreichende Erfahrung und überdurchschnittlichen Erfolg in diesem Geschäft, vorweisen.“

Interessant sei, dass das Gewerbliche Immobilienkundengeschäft vom historisch niedrigen Zinsniveau sogar profitiere. Dies motiviere nämlich zum (kreditfinanzierten) Erwerb von Immobilien – und dies Sorge wiederum für einen guten Geschäftsgang bei den Immobilienprofis.

Das Forderungsvolumen im Gewerblichen Immobiliengeschäft betrug zum Jahresende 320,4 Mio. Euro. Aufgrund der in der Regel kurzfristig ausgerichteten Finanzierungen, die schnell wieder getilgt werden, ergeben sich in diesem Bereich über die Jahre nur geringe Veränderungen. Die operativen Erträge (i. W. Zins- und Provisionsüberschuss) lagen bei 18,6 Mio. Euro.

### ***Positive Zukunftsaussichten***

Der Start in das Geschäftsjahr 2017 war vielversprechend. Kemmner berichtet: „Unsere Dienstleistungen werden intensiv nachgefragt. Und unsere Kunden sind bereit, hierfür einen adäquaten Preis zu zahlen. Hinzu kommt, dass wir dank unseres Geschäftsmodells, bei dem wir uns konsequent auf wenige besondere Geschäftsbereiche konzentrieren, von der aktuellen Niedrigzins-Problematik, die immer mehr Kreditinstitute an den Rand ihrer Existenz versetzt, in nur geringem Maße tangiert werden.“ Auch zur Umsetzung der regulatorischen Anforderungen ist bei der IBB viel passiert. Kemmner: „Wir haben in allen Bereichen anforderungsgerechte Prozesse implementiert und umfassende Projekte initiiert, die teilweise bereits erfolgreich abgeschlossen sind. Zusätzlich haben wir in passende IT-Lösungen sowie neues Personal und Qualifizierungsmaßnahmen investiert. Insofern fühlen wir uns für die regulatorischen Herausforderungen der Zukunft, die heute schlicht und einfach zum Alltag eines jeden Bankmitarbeiters zählen, sehr gut aufgestellt.“

## Anlagen

- Die Bank im Überblick
  - Bildmaterial unter [www.ibb-ag.com/Aktuelles](http://www.ibb-ag.com/Aktuelles)
- 

Die Internationales Bankhaus Bodensee AG (IBB) wurde 1996 von einem internationalen Gesellschafterkreis in Friedrichshafen gegründet. Ihre Aktionäre sind die Würth Finanz-Beteiligungs-GmbH, Künzelsau, und die Vorarlberger Landes- und Hypothekbank AG, Bregenz (Österreich). Mit 177 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an sechs Standorten setzt die IBB ihre Schwerpunkte in den beratungsintensiven Bereichen Private Banking, Unternehmenskunden sowie Gewerbliche Immobilienkunden.