

Frankfurter Bankgesellschaft wächst rein organisch

Vollsortimenter in der Mittelstandsbetreuung

Börsen-Zeitung, 23.6.2021
fir Frankfurt – Die Frankfurter Bankgesellschaft betrachtet sich nach dem Zukauf der auf den Mittelstand spezialisierten M&A-Beratungsgesellschaft IMAP im vergangenen Jahr als Vollsortimenter in der Mittelstandsberatung und fokussiert sich auf organisches Wachstum. Die Wandlung vom reinen Vermögensverwalter zum Rundum-Service-Anbieter für Mittelständler sei mit der 75-Prozent-Beteiligung an IMAP vollzogen. „Vom Dienstleistungsangebot her gibt es nichts, was wir nicht schon haben. Die Gruppe ist damit fertig und bereit für die nächste Expansion – organische Expansion“, sagte der Vorsitzende der Geschäftsleitung der Gruppe, Holger Mai, am Dienstag im Jahrespressgespräch. Die Bankengruppe decke so gemeinsam mit den Sparkassen vor Ort die Wertschöpfungskette und das Dienstleistungsangebot für mittelständische Betriebe mit Family Office, M&A-Beratung, Geldanlage und Finanzierungen durch die Sparkassen komplett ab.

Zur Gruppe, die vom Teilkonzernführer Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) von Zürich aus geführt wird, gehören neben der Mehrheitsbeteiligung an IMPA die Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG und das Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG, beide mit Sitz in der Mainmetropole. Hierzulande verfügt die Bankgesellschaft zudem über Standorte in Düsseldorf, Hamburg, München und seit Kurzem in Saarbrücken. Dass sie am 1. April ein Büro in den Räumlichkeiten der SaarLB eröffnet hat, wo das bisherige Private-Banking-Team der kleinen Landesbank zur Frankfurter Bankgesellschaft gewechselt ist, bezeichnete Mai als potenzielle Blaupause, noch weitere Dependancen in anderen Sparkas-

sen zu etablieren. Die SaarLB hatte sich entschieden, kein Private Banking mehr in Eigenregie anzubieten und ihren Kunden empfohlen, die Betreuung ihres Vermögens der Bankgesellschaft anzuvertrauen.

Mai hat sich mittelfristig ehrgeizige Ziele gesetzt: Bis 2025 soll das Anlagevolumen auf gut 20 Mrd. sfr wachsen, der Provisionsertrag auf 200 Mill. Euro und der Gewinn vor Steuern auf mehr als 20 Mill. sfr. Im vergangenen Jahr verzeichnete die Gruppe ein Wachstum des Anlagevolumens um 1,3 Mrd. auf 13,7 Mrd. sfr, führte Mai aus. In den ersten fünf Monaten dieses Jahres setzte sich der Anstieg auf 15,6 Mrd. sfr fort, wovon 1 Mrd. sfr netto auf Neugeldzuflüsse zurückzuführen sei. Im vergangenen Jahr betrug der Provisionsertrag vor Vergütung an die Sparkassen inklusive der White-Label-Lösung „Vermögensverwaltung für Sparkassen“ gut 80 Mill. Euro. Der Gewinn vor Steuern lag bei 4,5 Mill. sfr.

23 Mill. sfr für Sparkassen

Die kooperierenden Sparkassen erhielten mit 23,3 Mill. sfr ein Drittel mehr Provisionen durch Erträge aus dem Kundengeschäft. Diese teilen sich die Bankgesellschaft und die entsprechenden Sparkassen. Zudem flossen aus dem Bilanzgewinn von 4,4 Mill. sfr insgesamt 4,2 Mill. sfr Dividende an Alleinaktionärin Helaba. Im laufenden Jahr ist beabsichtigt, den monetären Nutzen für die Sparkassen auf rund 30 Mill., bis 2025 dann auf gut 65 Mill. sfr zu steigern. Sagten im vergangenen Jahr 15 zusätzliche Sparkassen einer Kooperation zu, so soll 2021 ein weiteres Dutzend hinzukommen. Damit wären etwa vier Fünftel der Sparkassen im Boot, sagte Mai, der letztlich eine Quote von etwa 85 % anpeilt.