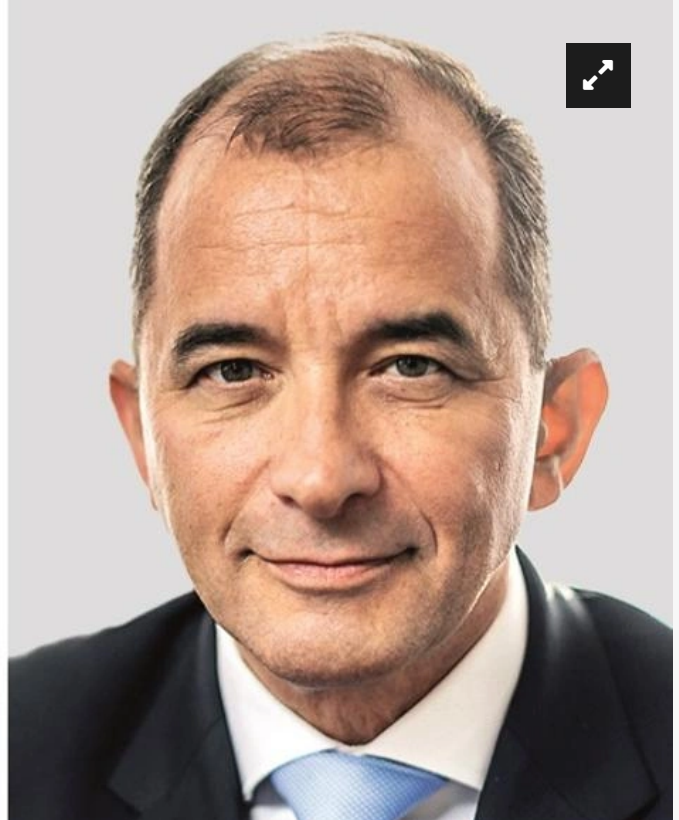
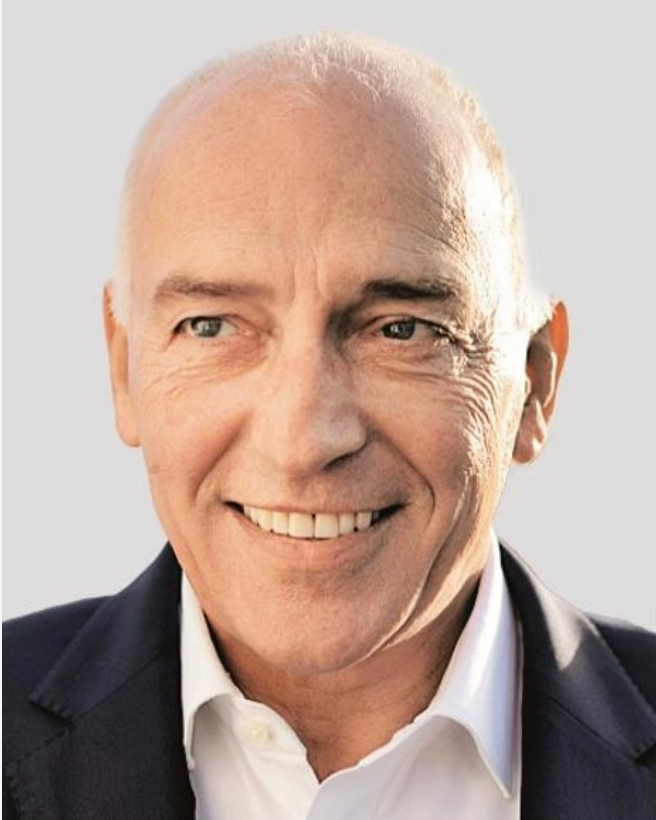


Ellwanger & Geiger stärkt Ertragskraft

Das Stuttgarter Bankhaus Ellwanger Geiger schüttelt seine Vergangenheit als „Immobilienmakler mit angeschlossener Bank“ ab und baut sein Geschäft mit Vermögensverwaltungsmandaten und Zwischenfinanzierungen weiter aus.

Stuttgart, 22.04.2022

[Thomas Spengler](#)



© Bildquelle: Ellwanger & Geiger / Volker Gerstenmaier und Harald Brenner

Von Thomas Spengler, Stuttgart

Das Stuttgarter Bankhaus Ellwanger & Geiger baut sein Kerngeschäft mit der Vermögensverwaltung weiter aus. Wie Vorstandsmitglied Volker Gerstenmaier der Börsen-Zeitung sagte, hat die Traditionsbank in den vergangenen beiden Jahren netto 40 und 120 Mill. Euro an Assets under Management hinzugewonnen. „Damit haben wir das anvisierte Wachstumsziel von jährlich 10 % erreicht“, so Gerstenmaier, der diese Entwicklung insbesondere auf die Implementierung einer systematischen Vertriebssteuerung zurückführt. Damit verwaltete das Institut Ende des Vorjahres ein Vermögen von 800 Mill. Euro für insgesamt 1 600 (i. V. 1 500) Kunden. Bereits 2020 hat Ellwanger & Geiger das ertragsschwache Depotbankgeschäft für institutionelle Kunden aufgegeben und in diesem Kontext 120 Mill. Euro auf andere Depotbanken übertragen. Dennoch werden die institutionellen Kunden weiterhin über Advisory-Mandate betreut.

Die Zuwächse in der Vermögensverwaltung zeigen sich auch im Provisionsergebnis, das um 1,0 auf 5,8 Mill. Euro gewachsen ist. Um diesen Trend fortzuschreiben, plant Ellwanger & Geiger, im laufenden Jahr in der Vermögensverwaltung zwischen 40 und 50 Mill. Euro neu zu akquirieren. Dazu soll auch ein neu aufgelegter Fonds beitragen, der mit den Themen Gesundheit, Demografie, Technologie und Umwelt die vier wichtigsten aktuellen Megatrends abbildet. „Unseren Kunden bieten wir damit eine langfristige Aktienstrategie in Wachstumsefeldern mit überschaubarem Risiko“, so Gerstenmaier, der bei dem Institut für Vermögens-, Anlage- und Finanzierungsberatung verantwortlich ist.

Nischenprodukt zieht

Gut etabliert hat sich laut Vorstand mit einem Volumen von 116 (2020: 92) Mill. Euro auch die Zwischenfinanzierung für den Kauf einer neuen Immobilie bis zum Verkauf der Bestandsimmobilie. Dieses Nischenprodukt, das der Bank eine attraktive Marge von durchschnittlich 2,8 % beschert, wird in der Regel für ein oder zwei Jahre abgeschlossen und wahlweise mit einem jederzeitigen Sondertilgungsrecht ausgestattet. In der Praxis werden die Finanzierungen

durchschnittlich nach sechs bis acht Monaten zurückgeführt. Wesentliche Kooperationspartner sind die Interhyp, die Prohyp sowie weitere, kleinere Finanzierungsberater.

Für Vorstandsmitglied Harald Brenner, zuständig für die Ressorts Finanzen, Marktfolge, IT und Personal, ist das rollierende Geschäft mit der Zwischenfinanzierung ein nahezu risikoloses Geschäft, das eine ideale Möglichkeit bietet, freie Liquidität aus der Vermögensverwaltung anzulegen. „Wir haben für die an sich arbeitsintensive Zwischenfinanzierung besonderes Know-how in Form von digitalen Abwicklungsprozessen entwickelt, so dass das Produkt bundesweit rentabel angeboten werden kann“, sagt Brenner. Und weil das Geschäft nicht skalierbar sei, wage sich auch sonst kaum ein anderes Institut an das Thema heran.

Ziel nicht ganz erreicht

Allerdings konnte das Bankhaus sein ursprüngliches Ziel, mit diesem Nischenprodukt das Zinsergebnis, das 2021 bei 2,4 Mill. Euro verharrte, zu stärken, nicht ganz erreichen. Dennoch habe es Ellwanger & Geiger geschafft, durch den Ausbau der beiden Standbeine Vermögensverwaltung und Zwischenfinanzierung die Ertragskraft des Hauses insgesamt weiter zu stärken, sagt Gerstenmaier auch mit Blick auf ein über Plan liegendes Nachsteuerergebnis von 1,4 (i. V. 1,0) Mill. Euro.

Neuer Marktauftritt

Inzwischen ist es laut Vorstand auch gelungen, mit einem neuen Markenauftritt sich von dem Image eines Immobilienmaklers zu lösen, der das Institut in der öffentlichen Wahrnehmung lange Jahre gewesen ist. In der Branche sprach man deshalb über Ellwanger & Geiger auch gern vom Immobilienmakler mit angeschlossener Bank.

Bekanntlich hat das 1912 gegründete Institut im Rahmen eines Management Buy-out 2018 seine drei Immobiliengesellschaften an Mario Caroli, neben Gerstenmaier damals einer der beiden persönlich haftenden Gesellschafter der Bank, sowie zwei Geschäftsführer des Immobilienbereichs verkauft. Eine

Kooperationsvereinbarung zwischen Bank und Immobilienmakler besteht weiterhin. „Nach dem Verkauf des Immobilienmaklergeschäfts spüren wir inzwischen deutlich, dass man uns stärker als unabhängige Privatbank wahrnimmt“, macht Gerstenmaier klar. Ohnehin werde es in der unternehmerisch geprägten Klientel der Stuttgarter Halbhöhenlage geschätzt, mit einer Privatbank Geschäfte zu machen. „Wir sind hier die einzige Privatbank mit Stuttgarter Wurzeln“, sagte Gerstenmaier mit Blick auf die weitere Präsenz von Privatbanken im Ländle.

Großaktionär Lutz Helmig

Seit das Bankhaus im Oktober 2018 von einer Kommandit- in eine Aktiengesellschaft umgewandelt wurde, hält der Mehrheitseigner FS Ellwanger & Geiger Holding (früher: Horus Ellwanger & Geiger Holding GmbH) weit über 90 % der Anteile. Hinter dem Mehrheitsgesellschafter steht der Arzt und Unternehmer Lutz Helmig, der mit dem Verkauf der Helios-Kliniken 2005 den Grundstein für sein Vermögen gelegt hatte. Perspektivisch peilt der Hauptaktionär eine Eigenkapitalrendite von 10 % auf das Kernkapital von 15 Mill. Euro an. Mit einem Zuwachs von 7,1 % (2020) auf zuletzt 9,2 % im abgelaufenen Jahr ist das Bankhaus mit seiner konstant 50-köpfigen Belegschaft diesem Ziel wieder ein Stück nähergekommen.

