

„Die Großbanken sind die besten Akquisiteure“

Die Vorstände der Conrad Hinrich Donner Bank spüren nur wenig Konkurrenz – Ergebnis auf Vorjahresniveau angepeilt

Von Sarah Speicher-Utsch,
zzt. Hamburg

Börsen-Zeitung, 16.7.2008

Sie ist klein und will noch wachsen. Zu den großen Privatbanken aufschließen will die Conrad Hinrich Donner Bank allerdings nicht. „Wir wollen nicht groß sein. Wir sind lie-

DIE PRIVATBANKIERS

Serie

ber klein und fein“, sagen die beiden Vorstände der zur Signal Iduna Gruppe gehörenden Conrad Hinrich Donner Bank, Marcus Vitt und Wolfgang Hellwege, im Gespräch mit der Börsen-Zeitung.

Zu ihrem Kerngeschäft gehört neben dem institutionellen Segment das Private Banking. Obwohl der Markt um vermögende Privatkunden in Deutschland heiß umkämpft

Auf einen Blick

- 1798 gründet Conrad Hinrich Donner die gleichnamige Bank.
- Nach dem Tod des letzten persönlich haftenden Gesellschafters übernimmt 1983 die Vereins- und Westbank die Donner Bank.
- 1990 erwirbt die damals noch eigenständige Iduna Lebensversicherung das Institut.
- Nach dem Zusammenschluss der Iduna mit der Signal Versicherung 1999 wird das Geschäftsmodell der Donner Bank auf den Prüfstand gestellt.
- Heute agiert die Bank in den drei Geschäftsfeldern institutionelle Kunden, Privatkunden und gehobenes Private Banking.
- 2007 lag der Zinsüberschuss bei 13,8 (i.V. 12,8) Mill. Euro und der Provisionsüberschuss bei 17,8 (17,8) Mill. Euro. Der Verwaltungsaufwand stieg auf 28,5 (25,2) Mill. Euro. Das Vorsteuerergebnis ging leicht auf 5,8 (5,7) Mill. Euro zurück. Unterm Strich blieben 4,5 (5,2) Mill. Euro.
- Die Bank, die eine Bilanzsumme von knapp 1,2 Mrd. Euro zeigt, beschäftigt 163 Mitarbeiter und betreut rund 5 000 gehobene Privatkunden.

sei, habe die Donner Bank gar nicht viele Konkurrenten, so Vitt. „Die Großbanken sind die besten Akquisiteure“, erklärt Vitt. Aufgrund wenig individueller Betreuung bei den großen Kreditinstituten wechselten viele Kunden zu der Hamburger Bank, ohne dass diese direkt um die Kunden werben müsse.

Im Private Banking verspüre das 1798 gegründete Geldhaus einen starken Zulauf an Kunden. „Wir wachsen mittlerweile prozentual zweistellig im Jahr, wenn es um Kundenzahl und Volumen geht“, sagt Hellwege. Ca. 50 Mitarbeiter betreuten die insgesamt rund 5 000 Kunden. Angefangen habe die Donner Bank das Geschäft mit vermögenden Privatkunden vor rund sechs Jahren mit zehn Mitarbeitern. Wie viel Vermögen die Bank mittlerweile verwaltet, verschweigen die Vorstände aber.

Auch seitens der Auslandsinstitute befürchtet die Donner Bank keine Gefahr. „Ich glaube nicht, dass die Niederlassungen ausländischer Banken uns in den nächsten Jahren hier Konkurrenz am Markt machen werden“, ist Hellwege überzeugt. Von Wettbewerbern sprechen die beiden Vorstände höchstens, wenn es um andere Privatbanken geht.

Auf das Vermögen, das die Kunden mitbringen sollten, will sich die Donner Bank nicht festlegen. Denn anders als viele Privatbanken hierzulande haben es die Hamburger auch auf Retailkunden abgesehen. Über eine Internetplattform kann jeder Kunde – ähnlich wie bei einer Direktbank – alle Produkte, die die Donner Bank ihren gehobenen Privatkunden offeriert, ebenfalls kaufen. „Hier bekommt der Kunde aber keine umfangreiche Beratung“, betont Vitt. Falls die Betreuung doch erwünscht sei, übernehme dies nicht die Donner Bank, sondern die Außendienstmitarbeiter der Signal Iduna Gruppe. „Wir können selbständig und objektiv agieren, und hierbei werden wir von unserer Versicherungsmutter unterstützt“, führt Hellwege weiter aus.

Finanzplanung ab 2 500 Euro

Eine Finanzplanung bei der Donner Bank koste mindestens 2 500 Euro. Wenn die Finanzplaner für komplexe Vermögenssituationen beispielsweise 45 Tage beanspruchten, stelle die Bank für einen Vorschlag bis zu 35 000 Euro in Rechnung.

Die Donner Bank agiert hauptsächlich deutschlandweit von Hamburg aus. „Wir konzentrieren uns zwar auf den deutschsprachigen Raum, haben aber seit Generationen auch vitale Kundenbeziehungen im internationalen Ausland, z.B. in Argentinien, Chile, der Schweiz und den USA“, erklärt Vitt. Donner sei einmal die zehntgrößte Bank der Welt gewesen.

Neben dem Hauptsitz in Hamburg kooperiere das Geldhaus aber auch mit Partnern an den Standorten Hannover, Hamburg und Düsseldorf.

„Wir wollen die Betreuung an diesen Standorten mittelfristig intensivieren“, so Hellwege.

„Wir mussten erst nachhaltig Qualität sicherstellen, bevor wir expandieren. Diese Phase haben wir nun aber erreicht“, sagt Vitt. Im Jahr 2002 hatte sich die Bank strategisch neu orientiert und sich peu à peu vom Firmenkundengeschäft getrennt. 2004 war es dann zur Konsolidierung gekommen, das Vorsteuerergebnis war von 4,3 Mill. auf 0,9 Mill. Euro eingebrochen.

Nun ist es das Ziel der Bank, Volatilität zu vermeiden und das Ergebnis, das im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht auf 5,8 Mill. Euro sank, konstant zu halten. Der gemessen am Provisionsüberschuss von 17,8 Mill. Euro verhältnismäßig hohe Zinsüberschuss von 13,8 Mill. Euro resultiere aus einem sehr aktiven Treasury, erklärt Vitt. Das Gesamtergebnis allein spiegele allerdings nicht die wirtschaftliche Entwicklung wider, betont Vitt. Man müsse bei den Zahlen beachten, dass die Donner Bank beispielsweise 2007 anlässlich des Jubiläums der Signal Iduna auch für Kunden und Mitarbeiter der Gruppe attraktive Produkte aufgelegt habe, an denen die Bank selbst nichts verdient habe. „So wie wir von den Dienstleistungen des Konzerns profitieren, so profitiert der Konzern auch von unseren Möglichkeiten als Bank“, ergänzt Hellwege.

Profitiert habe das Bankhaus auch von der Subprime-Krise, so die Vorstände. Schon 2004 habe die Donner Bank auf Erträge verzichtet und im Eigenanlagenmanagement unattraktive Unternehmensanleihen und andere strukturierte Finanzprodukte zurückgeführt.

Außerdem führt Hellwege vieles, was in der Finanzmarktkrise passiert ist, auf übertriebene Shareholder-Value-Orientierung zurück. „Die übliche Shareholder-Value-Hektik gibt es bei uns nicht“, so Hellwege. „Die Signal Iduna verfolgt als Versicherungs-

ZU DEN PERSONEN

Banker von der Pike auf

sp – „Eigentlich sind wir so, wie früher eine Privatbank war“, sagen die beiden Vorstände der Conrad Hinrich Donner Bank, Marcus Vitt und Wolfgang Hellwege. An der Hamburger Binnenalster mit Blick auf den Jungfernstieg lassen sich die beiden gerne eine frische Brise um die Nase wehen. Frischen Wind sollten die gelernten Bankkaufleute auch in die zur Signal Iduna Gruppe gehörende Bank bringen, als sie Anfang 2002 in den Vorstand berufen wurden. Das Bankgeschäft von der Pike auf zu kennen,



Wolfgang Hellwege

Vereins- und Westbank tätig, die 1983 die Donner Bank übernommen hatte. Der gebürtige Cuxhavener ist im Vorstand unter anderem für das Retailgeschäft und Controlling zuständig. In seiner Freizeit macht der Norddeutsche am liebsten Kurzreisen nach Italien.

Sein Kollege Vitt zeichnet unter anderem für das Private Banking und das Geschäft mit institutionellen Kunden verantwortlich. Der Siegerländer ist 1966 geboren und kam 2002 zur Donner Bank. Vorher kümmerte sich der Familienvater um die Fusions- und Sanierungsprojekte bei den Berliner Volksbanken. Im Rahmen der Fusion und strategischen Neuausrichtung leitete er zusätzlich den Bereich Unternehmenskommunikation. Wenn das frische Alsterlüftchen Vitt mal zu kühl wird, sucht er gerne in der Sauna einen Ausgleich zur Arbeit.

(Börsen-Zeitung, 16.7.2008)



Marcus Vitt

ist für beide ein Muss in ihrem Metier – deshalb springen sie auch schon mal ein, wenn am Schalter am Ballindamm ein Kunde sonst warten müsste.

Der 1955 geborene Hellwege ist seit 16 Jahren für die Hamburger Bank tätig. Zuvor war der zweifache Familienvater 18 Jahre für die

Die bisherigen Serienbeiträge finden Sie in den Zusatzdiensten von <http://www.boersen-zeitung.de>

verein auf Gegenseitigkeit eine Member-Value-Orientierung für ihre Versicherten, denen quasi die Versicherung gehört.“ Die Erwartungen, die Signal Iduna als Aktionär an die Donner Bank habe, will Hellwege nicht mit Shareholder Value vergleichen.

Auch die Steuerfahndung, die jüngst einigen Privatbanken Sorgen bereitete, sei für die Donner Bank kein Thema. Eigene Produkte werden im Private Banking nur „in homöopathischen Dosen“ eingesetzt.

Zuletzt erschienen:

- 16. Juni: Südwestbank
- 21. Mai: Reuschel & Co.
- 3. Mai: Bank Schilling