

Erfolgreiche Nischenstrategie

*Hoerner-Bank setzt auf Erbenermittlung und
Vermögensverwaltung – Profiteur der Finanzkrise*

Von unserem Redakteur
Jürgen Paul

HEILBRONN Natürlich konnte 1996 niemand ahnen, dass die Banken 20 Jahre später massiv unter Druck geraten würden, weil die Europäische Zentralbank (EZB) den Zins faktisch abgeschafft hat. Die Hoerner-Bank hat damals dennoch wichtige Weichen gestellt, wovon das Institut heute profitiert.

Erweiterung Im November 1996 wurde die Privatbank von einer GmbH in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Für den Vorstandsvorsitzenden Ralf Hirschfeld, der die Hoerner-Bank seit Oktober 1996 führt, war dieser Schritt die Voraussetzung für die Erweiterung der Geschäftsfelder und das angestrebte Wachstum. „Vorher waren wir nur in der Erbenermittlung tätig“, berichtet Hirschfeld. In der neuen Rechtsform der AG wollten die Heilbronner stärker ins Bankgeschäft einsteigen – und zwar in die Bereiche Vermögensverwaltung, Anlageberatung, Immobilienvermittlung und Immobilienfinanzierung.

Parallel dazu baute Hirschfeld das angestammte Geschäftsfeld Erbenermittlung national und international kräftig aus. „Diese Strategie

hat sich bewährt“, sagt der Vorstandschef heute. Die Hoerner-Bank habe sich nie als Bank verstanden, die „alles für jeden anbietet“, ergänzt Prokurist Rolf Scheidt, der ebenfalls 20 Jahre dabei ist. „Wir sind eine klassische Zweitbank.“

Werterhalt Mit der klaren Konzentration auf die Vermögensverwaltung hat sich die Privatbank ein zweites Standbein geschaffen und kam somit quasi ungeschoren durch die Finanzkrise 2008/09. „Letztlich haben wir von der Finanzkrise profitiert“, sagt Hirschfeld sogar. Den meist vermögenden Kunden sei der Werterhalt häufig wichtiger als der Vermögenszuwachs, entsprechend fahren die Anlagestrategen der Hoerner-Bank eine sehr konservative Strategie. Aktuell verwaltet das Institut für 2000 Kunden ein Wertpapierportfolio mit einem Volumen von 390 Millionen Euro – Tendenz steigend.

Die Niedrigzinspolitik der EZB gefällt zwar auch Hirschfeld und Scheidt nicht. Doch betroffen sei man davon aufgrund des Nischen-geschäftsmodells kaum, in dem das Zinsergebnis praktisch keine Rolle spielt. Während die klassischen Universalbanken immer stärker unter Druck geraten, setzt die Hoerner-Bank ihren Wachstumskurs fort. Die Nachfrage ist Hirschfeld zufolge so groß, dass man mittlerweile auch zahlreiche Kunden aufgenommen habe, die weniger als die sonst übliche Mindestsumme von 100 000 Euro anlegen wollen.

Die Privatbank trägt dem Wachstum auch baulich Rechnung. Am Stammsitz in der Heilbronner Oststraße, wo aktuell 75 Mitarbeiter tätig sind, entsteht derzeit ein Neubau für bis zu 40 Mitarbeiter, der im Sommer 2017 fertiggestellt sein soll. In einem zweiten Bauabschnitt wird dann das Bestandsgebäude renoviert.



Aufsichtsratschef Wolf Michael Nietzer (links) und Ralf Hirschfeld, Vorstandschef der Hoerner-Bank. Foto: privat

