

Die zur Nürnberger Versicherungsgruppe gehörende Fürst Fugger Privatbank ist auf Expansionskurs

Erfolgreich gegen den Mainstream

Wenn man an die Anfänge des Bankgeschäfts in Europa denkt, kommt man unweigerlich auf den Namen Fugger. 1486 wurde das Handelshaus der Gebrüder Fugger erstmals als „Bank“ bezeichnet. Jakob Fugger war das Wirtschaftsgenie der Renaissance, sein Nachfolger Anton Fugger galt als der reichste Mann der Welt. Über 500 Jahre später steht der Name Fugger bei der Fürst Fugger Privatbank noch immer für die Verbindung von Kaufmannsberuf und Bankierstätigkeit.

Heute zählt die Fürst Fugger Privatbank, die zur Nürnberger Versicherungsgruppe gehört (73 Prozent Nürnberger Beteiligungs-AG, 22 Prozent Nürnberger Lebensversicherungs AG, 1 Prozent Fürst Fugger-Babenhausen, 4 Prozent Fürst Fugger Verwaltungs-GmbH), zur Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum. „Wir wollen im Rahmen einer Vorwärtsstrategie das Private Banking, also die Vermögensverwaltung für Privatkunden, weiter ausbauen“, erklärt Henning von der Forst, persönlich haftender Gesellschafter und Sprecher der Geschäftsleitung.

„Wir wollten nicht dahin, wo alle hingehen“

Neben dem Hauptsitz in Augsburg hat die Bank Filialen in München, Nürnberg und Stuttgart. Mitte 2009 wurde eine neue Niederlassung in Mannheim eröffnet. „Wir wollten nicht dahin, wo alle hingehen“, erläutert von der Forst. In Frankfurt am Main oder in Bad Homburg beispielsweise sei die Fürst Fugger Privatbank nur eine unter vielen. In Mannheim dagegen ist sie jetzt mit die erste Adresse am Platz, was privates Vermögensmanagement angeht. Die Region mit Ludwigshafen, Heidelberg und Weinheim biete ein enormes Potenzial für die Entfaltung der Geschäftstätigkeit der Bank. „Wir hatten von Anfang an viel Unterstützung seitens der Politik und der Industrie- und Handelskammer. Die Bank ist in Mannheim unheimlich gut angekommen“, freut sich von der Forst.

Der gleichen Logik des Anti-Mainstream folgend, hat die Fürst Fugger Bank im November in Köln und nicht in Düsseldorf eine Filiale für Nordrhein-Westfalen

eröffnet. Gefragt nach den Gründen für eine Filialeröffnung, verweist von der Forst auf gute Berater, die zuerst vorhanden sein müssen. „Nur wenn wir vor Ort jemand haben, von dem wir wissen, dass er unsere anspruchsvolle Klientel kompetent und umfassend beraten kann, macht die Eröffnung einer Filiale Sinn.“

Die Fürst Fugger Privatbank bietet ihren Kunden neben ihrer mehrfach ausgezeichneten Vermögensverwaltung alle wichtigen Dienstleistungen des Private Banking an, wie zum Beispiel Erb- und Stiftungsberatung, Nachlassplanung und Finanzierungen. Es ist Ausdruck großen Vertrauens, dass die Kunden der Fürst Fugger Privatbank mittlerweile Gelder in Höhe von 3,28 Milliarden Euro (Stand: 30. September 2009) anvertraut haben. Noch vor einem Jahr waren es „nur“ 2,57 Milliarden Euro. Das Kreditvolumen stieg von 236 auf 245 Millionen Euro. „Unsere Kunden brauchen Darlehen überwiegend, um eine Immobilie zu finanzieren. Das macht ja aus steuerlichen Gründen Sinn“, erklärt von der Forst und verweist stolz auf die Eigenkapitalquote der Fürst Fugger Bank. Sie liegt mit 14,7 Prozent deutlich über den gesetzlich vorgeschriebenen 8 Prozent. Auch die Liquiditätssituation der Bank sei sehr zufriedenstellend. So übersteigen die Zahlungsmittel die Zahlungsverpflichtungen um das Doppelte. Ebenso sei die Risikotragfähigkeit jederzeit gegeben. Die Risikodeckungsmasse überdecke die tatsächlich eingegangenen Bankrisiken um das Vierfache.

Da die Fürst Fugger Bank bei der Wahl ihrer Produktpartner völlig unabhängig ist, kann sie laut von der Forst ihren Kunden weltweit die besten Anlagen offerieren. „Wir müssen keine eigenen



Henning von der Forst, persönlich haftender Gesellschafter und Sprecher der Geschäftsleitung der Fürst Fugger Privatbank, hält das Erbe von Jakob Fugger hoch. FOTO NÜRNBERGER

Zertifikate verkaufen. Wir können den Kunden den best advice bieten.“ Somit habe die Fürst Fugger Privatbank einen viel längerfristigen Beratungsansatz. „Wir haben nicht immer den absoluten Highflier, aber wir verfolgen einen nachhaltigen und konservativen Ansatz zur Wertentwicklung unserer Kundengelder“, so von der Forst. Ein hauseigenes Researchteam sorgt für wissenschaftlich fundierte Optimierung bzw. risikobewusste Depotzusammensetzung. Maximal 100 Kunden betreut ein Berater der Fürst Fugger Privatbank. Somit ist man weit entfernt vom Massengeschäft anderer Kreditinstitute. Dies sorgt

auch für langjährige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen über Generationen hinweg.

Neue Kunden kommen weitgehend über Empfehlungen zur Fürst Fugger Bank. Obwohl eine individuelle Vermögensberatung erst ab einer Einlage von 250 000 Euro Sinn macht, können Kunden auch schon mit kleineren Beträgen bei der Fürst Fugger Privatbank einsteigen. „Wenn jemand beispielsweise zum Ablauf seiner Lebensversicherung bei der Nürnberger 20 000 oder 50 000 Euro ausbezahlt werden, kann dieses Geld im Rahmen unserer Fondsvermögensverwaltung weiter angelegt werden“, erklärt von

der Forst. Bisher seien noch nicht die großen Vermögen von über 100 Millionen Euro bei der Fürst Fugger Bank. „Aber das können wir auch“, betont von der Forst. Neben dem Geschäftsbereich Private Banking hat die Fürst Fugger Privatbank als zweites Standbein den Geschäftsbereich Nürnberg. Die Bank ist zentraler Ansprechpartner in allen Fragen der Vermögensanlage für den Außendienst der Nürnberger Versicherungsgruppe. Hier werden Lösungen für die Altersvorsorge, den Vermögensaufbau und die Vermögenssicherung auch mit kleineren Anlagebeträgen erarbeitet. > RALPH SCHWEINFURTH

Deutsche Banken verschlafen Innovationen

Der Softwarefehler auf vielen Millionen deutscher EC- und Kreditkarten sei Beweis genug: Die hiesigen Banken lägen gegenüber EU-Nachbarländern weit hinten. Im Ausland sei bereits das Bezahlen mit dem Mobiltelefon gang und gäbe, erklären Wirtschaftsfachleute der Forschungsgruppe „WI-Mobile“ der Universität Augsburg.

„Selbst die stille Weiterentwicklung bestehender Zahlungsarten wie der EC-Karte wird von deutschen Banken und Sparkassen nicht beherrscht. Und wirkliche Innovationen wie Mobile Payment haben sie verschlafen, im Gegensatz zu Frankreich oder Italien.“ WI-Mobile-Leiter Key Pousttchi will der Kreditwirtschaft auf einer Konferenz Anfang Februar in Berlin „den internationalen Stand beim Bezahlen mit dem Handy zeigen“.

Dass 49,6 Prozent der Deutschen telefonisch zahlen wollen, belegt eine repräsentative Studie des Bundeswirtschaftsministeriums. Und die italienische Postbank beweist mit ihrem „PosteMobile“, dass es funktioniert. Integriertes M-Banking als auch M-Payment habe beeindruckende Nutzungszahlen, so Pousttchi; Details dürfe er nicht nennen. „Deutsche Banken haben noch nicht auf dem Schirm, dass es schon jemand gibt, der das in dieser Konsequenz macht“, ist der Uni-Fachmann sicher.

Selbst die Ergänzung der EC-Karten um die Elektronikchips lief für ihn dilettantisch. „Ein Systemtest ist in solchen Fällen von entscheidender Bedeutung! Hätte man mit einem 2010er Datum getestet, ist es unwahrscheinlich, dass man nichts gefunden hätte“, behauptet Pousttchi.

Um die Lösung der Kartenprobleme bemüht sich der „Zentrale Kreditausschuss“ der deutschen Banken. Laut dessen Sprecher Stefan Marotzke wurden „die Karten mit dem Chip selbstverständlich getestet. Aber wir können derzeit noch nicht konkret sagen, wie es zu dieser Panne kommen konnte.“ Zum italienischen „PosteMobile“-Bezahlsystem „muss ich mich erst bei der Fachabteilung schlau machen“, gibt er zu.

> HEINZ WRANESCHITZ

Forschungsgruppe Uni Augsburg: www.mi-mobile.de

Die opti '10 ist die wichtigste Adresse für die internationale Augenoptikbranche zu Jahresbeginn

Die Umwelt fest im Blick – auch mit Sehhilfe

Dabei sein ist alles! Dieses olympische Motto gilt im Olympiajahr 2010 für über 430 Aussteller bei der opti '10. Sie bieten dem Fachpublikum vom 15. bis 17. Januar 2010 einen kompletten und aktuellen Überblick über Fassungen, Gläser, Kontaktlinsen, Ladenbau und optische Instrumente.

Die opti '10 ist die wichtigste Adresse für die internationale Augenoptikbranche zu Jahresbeginn. Aus diesem Grund werden in München auch zahlreiche „Premierenhüllen“ fallen. Erstmals werden viele dieser Messeneinheiten auf einem eigenen Marktplatz in der Halle C1 anschaulich präsentiert: dem Walk of Fame. Hier stehen im Mittelgang 20 Glasvitriolen, die den neuen Produkten die gebührende Bühne bieten. Daneben verrät auch der Blick auf die Liste der angekündigten Premieren, dass die opti für 2010 die Impulsgeberin für die Branche ist.

Im Bereich Gläser werden rund 40 Glasproduzenten auf der Messe sein. Dabei zeigen beispielsweise Rodenstock die neueste Generation des Impression Gleitsichtglases sowie Hoya das neue antistatische und wasserabweisende Glas „Hi-Vision Long Life“. Die Firma „The Shopcompany“ in Halle C2 bietet in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk „zukunft denken“ grünen Ladenbau an. Erstmals kann sich der Augenop-



Ein Messehighlight werden die Brillengestelle aus Holz sein. Der österreichische Hersteller Rolf setzt auf den heimischen Rohstoff. FOTO ROLF

tiker über eine ökologische Inneneinrichtung auf Basis des Cradle-to-Cradle Designkonzeptes informieren. Das heißt, dass alle eingesetzten Materialien 100-prozentig recycelbar sind. Auch das französische Unternehmen Linkskin setzt ein Zeichen im Sinne des Umweltschutzes. Bei der „Umweltbrille“ werden ausschließlich nachhaltige Materialien und nach RoHS-Norm zertifizierte Farben verwendet. Diese besondere Einfärbung schützt nicht nur die Umwelt, sondern schützt auch Augen

und Haut der Brillenträger. Linkskin ist nur eine der zehn Labels, die ihre Produkte in den opti-Boxen – komplette Standbaupakete für junge Unternehmen – ausstellen. Ein weiteres Highlight sind auch Rolf-Brillen. Die Firma aus Österreich stellt ihre Fassungen komplett aus dem nachwachsenden Rohstoff Holz her. Diese zwei Beispiele stehen jedoch nur stellvertretend für die zahlreichen neuen Kollektionen, die die über 300 Fassungsfirmen in München zeigen. Neben neuen modischen

Produkten erwartet den Augenoptiker auf der opti '10 auch der umfassendste Überblick über Low Vision. Angesichts des demographischen Wandels und der zunehmenden Anzahl von Menschen mit Sehbehinderung wird der Wunsch nach professioneller Beratung durch den Augenoptiker immer größer. In München werden die Weltmarktführer Eschenbach, Schweizer, Reinecker Reha-Technik und Carl Zeiss Vision ihre neuesten Vergrößerungslupen, Fernrohrbrillen und Beleuchtungseinheiten vorstellen.

Neun Optometrieschulen sind auf der Messe vertreten

Parallel zu den zahlreichen Neuentwicklungen bietet die opti '10 auf dem opti-Forum ihren Fachbesuchern kostenfreie Fachvorträge an. Auch der Branchennachwuchs steht bei der opti im Fokus. Neun Optometrieschulen, erstmalig auch aus der Schweiz und Österreich, stehen auf dem opti-Campus Rede und Antwort rund um Ausbildungs- und Fortbildungswege in der Augenoptikbranche. Hier erfahren interessierte Jugendliche aus erster Hand alles Wissenswerte und erhalten einen ersten Überblick über die Augenoptikerbranche. > BSZ

KOMMENTAR

Recht hat er

VON RALPH SCHWEINFURTH

Vordergründig betrachtet, könnte man meinen, Umweltminister Markus Söder (CSU) habe die Zeichen der Zeit verschlafen, wenn er jetzt auf eine Verlängerung der Laufzeiten für Kernkraftwerke drängt. Wie passt denn diese Forderung zu den aktuellen Plänen Deutschlands und anderer EU-Staaten, für 30 Milliarden Euro ein hochmodernes Ökostromnetz in der Nordsee verlegen zu wollen? Gar nicht, könnte man denken.

Doch weit gefehlt. Der Aufbau dieses Netzes und der Ausbau der regenerativen Energieerzeugung hierzulande verschlingt Milliarden. Und dieses Geld kann der Staat aus den Atomstromerlösen beziehen, wenn die Meiler länger am Netz bleiben. Insofern hat Söder mit seiner Forderung recht. Die von der Bevölkerung und ihm selbst nicht gerade geliebten Kernkraftwerke müssen noch eine Weile laufen – trotz ungelöster Endlagerfrage der mehrere hundert Jahre strahlenden Brennstäbe. Nur so kann die Vision einer umweltfreundlichen, dezentralen Energieerzeugung finanziert werden.

Auch in einem zweiten Punkt hat Söder recht. Es müsse viel schneller eine nationale Energiestrategie beschlossen werden, als es die Berliner Koalition plant. Erst im Oktober damit anzufangen, ist zu spät. Schon zu lange hat sich die Kanzlerin – auch in der großen Koalition – vor entscheidenden Weichenstellungen gedrückt. In den kommenden Jahren müssen viele alte Kraftwerke ersetzt werden. Doch die Stromerzeuger halten sich mit Ersatzinvestitionen zurück, weil sie nicht wissen, ob sie die neuen Anlagen mit Uran, Erdgas, Kohle, Erdwärme, Sonnen- oder Windenergie betreiben sollen.

Das ist ein inakzeptabler Zustand für eine Industrienation wie Deutschland. Denn je nach Primärenergieeinsatz variiert der Strompreis. Die Unternehmen hierzulande brauchen aber Planungssicherheit auf der Kostenseite, sollen sie weiterhin global erfolgreich agieren und so für Arbeitsplätze und Wohlstand in der Bundesrepublik sorgen.