



Wir tun nur das,
was wir wirklich können

Inhalt

4 Wir
Internationales Bankhaus
Bodensee AG

6 Vier Kernkompetenzen
Expertenwissen in allen
Bereichen

8 Von Menschen und Zahlen
Das Wichtigste aus 2022

12 Das Jahr 2022
Heike Kemmner und
Stephan Waiblinger – und
ein ganz besonderes Jahr

18 Unternehmenskunden
Anpacken für Anpacker

20 Die Kraft, die in einem
Kunstwerk steckt

24 Gewerbliche
Immobilienfinanzierung
Gebaut aus Beton, Geld
und Vertrauen

26 Mit den Zinsen steigen
die Anforderungen

30 Private Banking
Gestalten statt Verwalten

32 Die Psychologie der
Vermögensverwaltung

36 Sportfinanzierung
Auch Geld braucht eine
erste Liga

40 Fußball kann so
unemotional sein

42 Kontakt



Keine Bank wie jede andere

2022 war kein Jahr wie jedes andere. Gut, dass die IBB auch eine ganz besondere Bank ist.



Mit den Zinsen steigen die Anforderungen

Wie die IBB auf die Veränderungen im Immobilienmarkt reagiert



Die Kraft, die in einem Kunstwerk steckt

Eines der exotischsten Felder, auf denen die IBB agiert, ist die Beleihung von Kunstwerken.

WIR

Internationales Bankhaus Bodensee AG

Die IBB ist keine Bank wie jede andere. Wir sind eine Bank, die sich auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen und unternehmerisch denkender Privatpersonen spezialisiert hat. Für diese Menschen verbinden wir die Kompetenz einer Großbank mit der Agilität einer kleinen.

Unternehmerisches Denken heißt, den Fokus auf Handeln, Veränderung und das Erzielen von Ergebnissen zu legen. Gestalten statt verwalten.

Als Teil des Würth-Konzerns sind wir diesen unternehmerischen Werten in besonderem Maß verpflichtet. Wir sehen uns als eine Bank der Macher in einem Konzern der Macher.

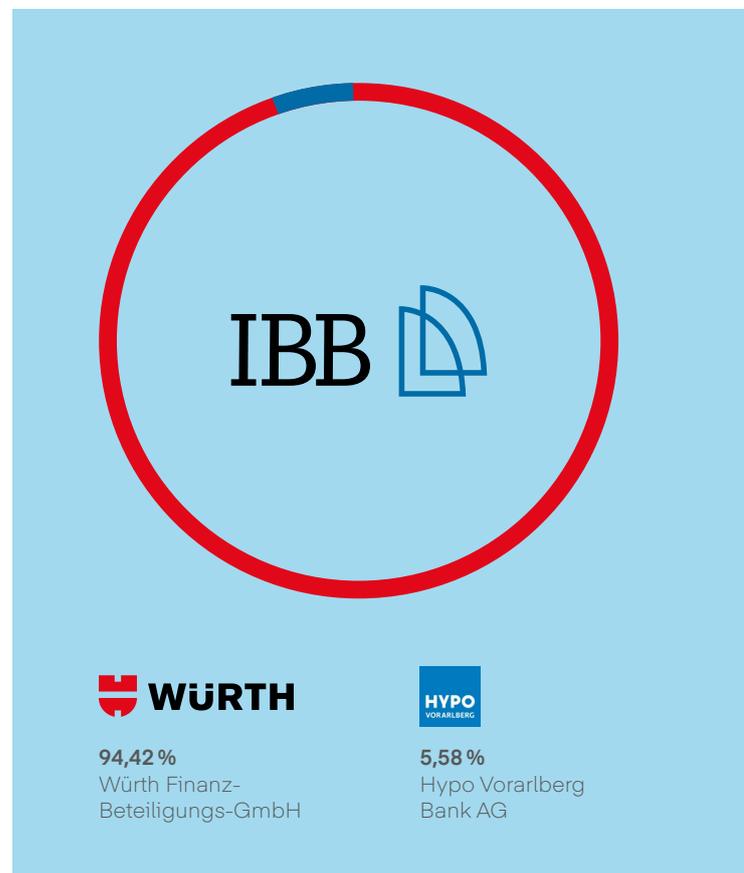
Die IBB AG wurde 1996 von einem internationalen Gesellschafterkreis gegründet. Aktionäre sind die Würth Finanz-Beteiligungs-GmbH, Künzelsau und die Hypo Vorarlberg Bank AG, Bregenz (Österreich). Die Würth-Finanz-Beteiligungs-GmbH hält 94,4% und die Hypo Vorarlberg Bank AG 5,6% der Anteile.

Keine Bank wie jede andere

Wir sind eine Bank, die sich auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen und unternehmerisch denkender Privatpersonen spezialisiert hat.

Die IBB strebt einen besonderen Platz in der Bankenlandschaft und

im Verhältnis mit ihren Kunden an. Wir wollen anders sein als andere Banken. Unsere vier Markenwerte geben uns die Richtung vor.



Unternehmerisch

Herausforderungen annehmen, Probleme anpacken, Lösungen finden und neue Dinge erschaffen. Wer Unternehmer ist, sieht die Welt so, wie sie sein könnte und gestaltet sie dementsprechend. Unsere Aufgabe ist es, solche Menschen mit zielgerichteten, ergebnisorientierten Leistungen zu unterstützen.

Persönlich

Erfolg ist immer die Folge von persönlichem Einsatz. Nur wenn man sich eine Sache völlig zu eigen macht, kann man die Energie aufbringen, den Extrameter zu gehen und so das bessere Ergebnis erzielen.

Aus diesem Grund arbeiten wir nur mit Menschen zusammen, die überdurchschnittliche Kompetenz mit hohem Engagement verbinden.

Clever

Auch – vielleicht sogar gerade – für eine Bank ist es wichtig, einfallsreich zu sein, neugierig zu bleiben und für bestehende Probleme immer wieder neue Lösungen zu finden. Nur so können wir unseren Kunden helfen, im Wettbewerb immer mindestens eine Nasenlänge vorn zu liegen.

Inspirierend

Der Blick nach vorn gehört für uns fest zum Tagesgeschäft. Gut zu sein, in dem, was wir tun, reicht deshalb nicht. Wir sind immer auf der Suche nach neuen Ideen und neuen Möglichkeiten, die uns und unsere Kunden voranbringen.





Bereiche

Vier Kernkompetenzen

Die IBB ist keine gewöhnliche Bank. Ein Girokonto sucht man hier vergeblich. Dafür findet man viel Expertenwissen in allen Bereichen. Mit unseren vier Geschäftsbereichen bieten wir alles für Menschen, denen es wichtig ist, weiter vorn zu sein, nicht weiter oben.





Unternehmenskunden

Kompetent wie eine Großbank,
agil wie eine kleine

Speziellösungen für mittelständische Unternehmen: Projektfinanzierung, Refinanzierung von Leasing, Akquisitionsförderung, Beleihung von Kunstwerken.

Gewerbliche Immobilienkunden

Verlässlichkeit trifft auf
Geschwindigkeit

Wir finanzieren gewerbliche Immobilienprojekte in ganz Deutschland.

Private Banking

Vermögen gestalten statt nur
verwalten

Von „online only“ bis zur professionellen Vermögensverwaltung: Was immer Sie mit Ihrem Geld unternehmen möchten – wir haben eine Lösung.

Sportfinanzierungen

Auch Geld braucht eine erste Liga

Wir finanzieren Forderungen aus Transfers, Sponsoring und medialer Vermarktung im internationalen Fußball.



Zahlen

Von Menschen und Zahlen

Bei der IBB verstehen wir uns als Team: Fast 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen, die an vier Standorten ihr Wissen und ihr Engagement ein, um Kunden der IBB voranzubringen. Zusammen arbeiteten sie 2022 weit über 200.000 Stunden, um Kunden zu beraten, Ideen umzusetzen und Projekte voranzubringen. Doch Arbeit und Hingabe lassen sich in Statistiken nur unvollständig beschreiben. Deshalb verstehen wir diese Zahlen nicht als Sinn unserer Tätigkeit, sondern lediglich als Gradmesser des Erfolgs.

1.698,9
Mio. EUR

Bilanzsumme



1.460,2
Mio. EUR

Akquiriertes und
betreutes
Forderungsvolumen



522,6
Mio. EUR

Kundenanlagevolumen

54,5
Mio. EUR

Zins- und
Provisionsüberschuss



14,9 %

Eigenkapitalquote

 88
Mitarbeiterinnen

 90
Mitarbeiter

 128
Vollzeit

 50
Teilzeit



237,4
Mio. EUR

Eigenmittel

18,0
Mio. EUR



Betriebsergebnis
vor Steuern
(vor Fonds für allg.
Bankrisiken, § 340 g HGB)

5,2
Mio. EUR

Jahresüberschuss

Verantwortung für morgen

Jeder ist mehr als das, was er tut. Jeder Einzelne ist eingebunden in ein Team. Das Team ist Teil einer Gesellschaft. Die Gesellschaft ist Teil einer Welt. Also tragen wir alle Verantwortung, die über das Tagesgeschäft hinausgeht. Die IBB AG steht zu ihrer wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Verantwortung und verpflichtet sich zur zukunftsgerichteten Gestaltung der Gesellschaft.

Deshalb haben wir für unser Handeln Regeln aufgestellt. Es gibt Dinge, die wir tun, und solche, die wir lieber lassen.



Umwelt

Keine Geschäftsbeziehungen zu Unternehmen mit nachweislich kontroversen Umweltverhalten.



Menschen- & Arbeitsrecht

Keine Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen, wenn nachgewiesen ist, dass diese gegen international anerkannte Prinzipien für Menschen- und Arbeitsrechte verstoßen.

Wirtschaftspraktiken

Keine Geschäftsbeziehungen zu Unternehmen, bei welchen unlautere Wirtschaftspraktiken im direkten Einflussbereich bekannt und nachgewiesen sind.



Work & Life

Firmenfitness, Bike-Leasing, mobiles Arbeiten und mehr...



50/50

- 88 Frauen und 90 Männer im Team
- Paritätisch besetzter Vorstand



Portfolio

Unsere Kundenportfolios werden hinsichtlich Nachhaltigkeitsrisiken im Rahmen einer externen Lösung großteils als „nicht bedenklich“ eingestuft.



Zukunft

Seit Januar 2023 werden Nachhaltigkeitsthemen durch einen eigenen extra dafür bestellten Beauftragten koordiniert.

2022

Heike Kemmner und Stephan Waiblinger – und ein ganz besonderes Jahr

Wenn man die Zentrale der IBB in Friedrichshafen besucht, wird man sein Bild dessen, was eine erfolgreiche Bank ausmacht, revidieren müssen: keine chromblitzenden Hochhäuser und auch kein altehrwürdiger Sandsteinbau. Stattdessen ein dreistöckiges Bürogebäude in einem modernen Gewerbegebiet direkt neben dem Flughafen. In der Nachbarschaft findet man einige IT-Unternehmen, eine Niederlassung von Rolls-Royce Power Systems, ein Ingenieurbüro und ein italienisches Restaurant. Am Empfang wird man freundlich begrüßt, und während man in der Lobby auf seinen Ansprechpartner wartet, fallen einem wahrscheinlich die Bilder auf, die dort an den Wänden hängen. Es sind Kunstwerke aus der Sammlung von Reinhold Würth, denn die Bank gehört zum Konzern des Künzelsauer Unternehmers.

Unauffällig, mitten in der Wirtschaft, Teil einer süddeutschen Macher-Kultur. Wahrscheinlich sind genau das die Eigenschaften, die dafür gesorgt haben, dass die IBB so gut mit dem Jahr 2022 fertig geworden ist wie nur wenige andere Banken. Und leicht war 2022 wahrlich nicht: Die Folgen der Corona-Pandemie. Zusammenbrechende Lieferketten. Steigende Energiepreise. Rapide steigende Inflation. Nahezu explodierende Zinsen. „Charakter zeigt sich in der Krise“, hat Helmut Schmidt einmal gesagt. 2022 war ein Jahr, in dem man leicht Charakter zeigen konnte, so man welchen hat. Ein Jahr wie eine Nagelprobe.

Die IBB verdient ihr Geld hauptsächlich damit, mittelständische Unternehmen zu finanzieren: Projekte wie den Kauf einer Maschine, den Bau eines Einkaufszentrums oder einer Wohnanlage. Nichts Spektakulä-

res. Aber immer hochindividuell, mit maximalem Verständnis für das Geschäft der Kunden. Ein Kredit wird dann vergeben, wenn das Projekt, das Geschäftsmodell und die Personen dahinter stimmen.

„Wir wissen, was wir können und was wir nicht können. Wir machen nur das, was wir können“, sagt die Vorständin Heike Kemmner mit einer Mischung aus Selbstbewusstsein und Bescheidenheit. Beides ist Teil des Geschäftsmodells: höchste Kompetenz auf einem streng eingegrenzten Gebiet – dem unternehmerischen Denken und Handeln.

Interessant ist auch, was die Bank nicht macht: Festzinsen zum Beispiel, also die Festschreibung eines Zinssatzes über mehrere Jahre. „Viele haben uns belächelt, weil wir damit auf Geschäft verzichtet haben“, erinnert sich Kemmners Vorstandskolle-



Der Hauptsitz der IBB in Friedrichshafen. Schon auf den ersten Blick: keine Bank wie jede andere.



„Wir wissen, was wir
können und was
wir nicht können.
Wir machen nur das,
was wir können.“
– Heike Kemmner



ge Stephan Waiblinger – und lächelt dabei. Denn er weiß, dass man durch diese Politik vielleicht den einen oder anderen potenziellen Kunden an die Konkurrenz verloren hat. Man hat sich aber auch kein Risiko ins Haus geholt. Und das zahlt sich jetzt aus. Das Stichwort heißt „Zinsänderungsrisiko“. Wenn man als Bank so wirtschaftet, dass man nicht oder zumindest nur so wenig wie möglich von Zinsentwicklungen abhängig ist, bleibt man auch in schwierigeren Situationen Herr der Lage.

Banken, deren Struktur durch Kredite belastet ist, die sich in der veränderten Situation als unrentabel erweisen, haben es schwer. Denn solche Strukturen lassen sich nicht so schnell verändern. Auf keinen Fall so schnell, wie derzeit die Zinsen nach oben gehen.

Der Verzicht auf Geschäfte, die dem Zinsrisiko ausgesetzt sind, erfordert aber zwei Dinge: zum einen Disziplin, denn das vordergründig leichte Geschäft ist verführerisch und es gehört etwas dazu, „Nein“ zu sagen, wenn gleichzeitig jeder Berater zum Abschluss drängt. Zum anderen ak-

ribische Arbeit. Man muss sorgfältig abwägen, zu welcher Finanzierung, zu welchem Kredit man „Ja“ sagt.

Heike Kemmner weiß, wie das geht: „Es gibt auch in schlechten Märkten gute Player. Such die guten Player.“ Dazu muss man bereit sein, zweimal hinzuschauen. Wenn es um eine Finanzierung geht, betrachtet ein IBB-Berater das konkrete Projekt. Ist es wirtschaftlich sinnvoll? Passt es in die Marktsituation? Der nächste Blick gilt den Personen, die das Unternehmen managen. Ihr Commitment. Ihr Track Record. „Sind die Menschen gut, ist das Unternehmen zukunftsfähig.“ Um das zu tun, braucht man Markt- und Menschenkenntnis. Vor allem muss man die Unternehmerkunden verstehen. Ein Unternehmer denkt anders als ein durchschnittlicher Bankberater. Deshalb ist es für die IBB hilfreich, Teil des Würth-Konzerns zu sein. Dort ist unternehmerisches Denken Teil der DNA.

Eine Menge Arbeit, aber so kann die IBB Kunden bedienen, die bei anderen Banken aufgrund ihrer Komplexi-

„Lieber für eine rentable
Finanzierung kämpfen als
das schnelle Geld mit hohem
Risiko erkaufen.“
– Stephan Waiblinger

tät durch das Raster gefallen wären, weil die das Hauptaugenmerk nur auf die Zahlen legen. Danach kann es dann sehr schnell gehen. Ein „Ja“ ist ein „Ja“ – und alle Beteiligten können tun, was sie am besten können: Das Unternehmen setzt sein Projekt um. Die IBB finanziert es.

Die Fokussierung auf das, was man kann, steckt tief in der IBB. So etwas wie „Kreditersatzgeschäft“ – ein Euphemismus für den Umstand, dass Banken, anstatt Darlehen an Unternehmen zu vergeben, es aus Gründen der Gewinnmaximierung vorziehen, hochverzinsliche Wertpapierportfolios aufzubauen – gibt es nicht bei der IBB. Auch das hat sich als Stärke herausgestellt. 2022 ist der DAX um 19% gefallen, der Dow Jones um fast 9%, der Nasdaq gar um 33%. Hat eine

Bank auf Wertpapiere gesetzt, hat sie diesen Kursverlust mehr oder minder ungebremst in ihrer Gewinn- und Verlustrechnung stehen. Oder wie im Fall der IBB eben nicht.

Das Bekenntnis zur Substanz und der Fokus auf die Kernkompetenzen haben der IBB auch 2022 zu einem mehr als respektablen Ergebnis verholfen. Und es hat sich gezeigt, dass einfache Tugenden gerade in schweren Zeiten den Erfolg sichern. Lieber für eine rentable Finanzierung kämpfen als das schnelle Geld mit hohem Risiko erkaufen. Dicke Bretter bohren ist eine gute Strategie in Jahren, die wie eine Nagelprobe sind.

Und wie geht es weiter? „So wie immer“, lautet die Antwort der beiden Vorstände. „Wir tun, was wir können.“





Unternehmen

Anpacken für Anpacker

Kersten König leitet bei der IBB einen Geschäftsbereich, der ein sehr breites Spektrum abdeckt. Aber so unterschiedlich die Fachabteilungen auch sein mögen – es gibt doch etwas, das sie verbindet: Wenn sie ein gemeinsames Motto hätten, dann müsste das „Bewegen, bewegen, bewegen“ lauten. Wir helfen mittelständischen Unternehmen dabei, Projekte und Akquisitionen kurz- und mittelfristig zu finanzieren, Leasing-Projekte zu refinanzieren und – exotisch, aber hochinteressant – die finanzielle Power, die in Kunstwerken steckt, nutzbar zu machen.

Als Bank in einem Konzern, der von einer der erfolgreichsten Unternehmerpersönlichkeiten Deutschlands gegründet wurde, haben wir unternehmerisches Denken in unserer DNA. Wir wissen, wie Unternehmer denken und handeln. Und handeln deshalb genau so: pragmatisch, ziel- und lösungsorientiert.

Im Geschäftsbereich Unternehmenskunden unterstützen erfahrene Berater mit langjährigem Know-how ihre Kunden darin, ihre Ziele zu erreichen. So verbinden wir die Kompetenz einer großen Bank mit der Geschwindigkeit einer kleinen.

In **Projektfinanzierung** – der kurzfristigen Finanzierung klar definierter unternehmerischer Projekte – zeigt sich unser unternehmerischer Hintergrund: wir fokussieren uns auf die konkreten Details, statt auf die allgemeinen Rahmenbedingungen. So erfahren wir mehr über die tatsächlich Potenziale und kommen schneller zu

einer Entscheidung. Für den Kunden heißt das: sein Projekt kann schneller Wirklichkeit werden.

Professionelle Käufer, die mittelständische Unternehmen kaufen, haben oft ein enges Zeitfenster zwischen Due-Diligence-Prozess und dem finalen Abschluss. Unsere Berater haben nicht nur viel Erfahrung in der **Akquisitionsfinanzierung**, sondern können auch eigenverantwortlich handeln. Zusammen mit den ohnehin kurzen Wegen in der IBB ermöglicht das die schnellen Finanzierungszusagen, die in solchen Situationen nötig sind.

Unser vielleicht exotischstes Geschäftsfeld ist die **Beleihung von Kunstwerken**. So ermöglichen wir es, die oft beträchtliche finanzielle Kraft, die in Kunst steckt, für die unternehmerischen Ziele ihrer Besitzer freizusetzen.

Die Kraft, die in einem Kunstwerk steckt



Über die Kunst, aus Kunst Geld zu machen

Kunst ist, eine Geschichte in einer Sprache zu erzählen, die man selbst erfunden hat. Manchmal, wenn diese Geschichte so wahr und wichtig ist, dass sie die Menschen bis ins Herz berührt, und wenn die Sprache, in der sie erzählt wurde, einzigartig, neu und von zwingender Selbstverständlichkeit ist, dann entsteht das, was man „ein großes Kunstwerk“ nennt.

So gelingt es den Werken eines Pablo Picasso, Marc Chagall, Max Beckmann oder Tony Cragg, eine Verbindung zum Betrachter aufzubauen, die so stark ist, dass man sich ihr kaum entziehen kann. Das macht diese Werke so begehrenswert. Die Tatsache, dass es nur sehr wenige davon gibt, aber sehr viele, die sie haben wollen, macht sie wertvoll. Und weil noch nie in der Geschichte so viel Kapital vorhanden war, explodieren am Kunstmarkt die Preise. Salvator Mundi, ein Gemälde von Albrecht Dürer, erzielte einen Erlös von fast einer halben Milliarde Dollar.

Hinter den stählernen Türen ihrer Kunstlager häufen so die Sammler und Galeristen stetig wachsende Vermögenswerte an. Doch halt! Anders als bei einem Geldvermögen ist der Wert der Werke zunächst nur ein theoretischer. Denn die Vermögen sind gleichsam eingefroren. Starr und still wie die Bilder selbst. Obwohl in manch einem Kunstwerk die wirtschaftliche Kraft eines mittelgroßen Unternehmens steckt – ein solches Vermögen vermag nichts. Man kann nichts dafür kaufen; die gewaltige finanzielle Energie ist zur Tatenlosigkeit verdammt.

An dieser Stelle kommen die Kunstmarktspezialisten der IBB ins Spiel. Sie haben möglicherweise die exotischsten Jobs, die eine Bank zu vergeben hat: Ihre Aufgabe ist es, die finanzielle Kraft, die in Kunstwerken steckt, für ihre Besitzer nutzbar zu machen. Natürlich – schließlich ist die IBB eine Bank – gibt es für diese Tätigkeit eine ganz nüchtern klingende Bezeichnung. „Beleihung von Kunstwerken“ steht auf den Visitenkarten. Sie gehören zu der handvoll Menschen, an die sich die erwähnten Sammler und Galeristen wenden, wenn sie das in Kunstwerken gespeicherte Vermögen in ein Geschäft investieren möchten, das ihnen noch attraktiver erscheint.

Dann machen sie sich auf den Weg und sehen sich gemeinsam mit einem Sachverständigen das betreffende Werk an. Allerdings schauen sie anders als die meisten Menschen zum Beispiel einen Picasso betrachten würden. Sie achten besonders auf die Rückseite – dort, wo Vorbesitzer, Ausstellungen oder Galerien die Geschichte des Bildes in Form von Aufklebern dokumentiert haben. So erkennt man die Authentizität und

Besitzverhältnisse. Steht der Wert eines Bildes erst einmal fest, kann alles sehr schnell gehen.

Je nach Schätzwert gewährt die Bank die Finanzierung. Sie übernimmt das Bild für die Laufzeit – in der Regel ein bis zwei Jahre. Sie sorgt für Versicherung und fachgerecht sichere Lagerung in Lagern in Deutschland und der Schweiz. Für den Kunden fallen lediglich die Zinsen an. Transport, Lagerung und Versicherung übernimmt die Bank.

Wie so oft: Was simpel klingt, erfordert spezielles Know-how. Der Kunstmarkt funktioniert anders als andere Märkte. Eine Bank muss die Strukturen verstehen und mit den maßgeblichen Akteuren und Institutionen vertraut sein. Erst dann wird man für die internationale Klientel zum relevanten Partner, dem man auf Augenhöhe begegnen kann. Auch unterscheidet sich der Bewertungsprozess von dem im sonstigen Geschäftsleben üblichen Prozess. Bei „normalen“ Finanzierungen spielt z. B. das Rating eines Unternehmens eine maßgebliche Rolle. Man betrachtet und bewertet das Umfeld und die persönlichen Verhältnisse des Kreditnehmers. In der Kunstwelt funktioniert das nicht wirklich. Ein Sammler hat kein Rating. Das Geschäft eines Galeristen folgt anderen Regeln als das eines Maschinenbauers. Die IBB-Experten fokussieren sich deshalb ganz auf das jeweilige Werk. Nur das Bild, die Skulptur oder die Installation zählt. So stellt jede Finanzierung eine individuelle Lösung für eine spezielle Situation dar. Wenn am Ende der Laufzeit der Kredit abgelöst ist, geht das Kunstwerk wieder zurück zum Eigen-

Das Geschäft eines Galeristen folgt anderen Regeln als das eines Maschinenbauers.

tümer. In der Zwischenzeit aber kann dieser die finanzielle Kraft des Werks für seine eigenen unternehmerischen Zwecke nutzen und bleibt gleichzeitig der Eigentümer.

Und trotz aller wirtschaftlichen Beweggründe und Professionalität bleibt die Beleihung eines Kunstwerks für die IBB-Experten etwas Außergewöhnliches. Auch sie bekommen noch eine Gänsehaut, wenn sie in der kühlen Atmosphäre eines Kunstlagers ein Bild wie das zur Zeit des Dreißigjährigen Kriegs entstandene „La Fillette au Brasier“ von Georges de la Tour betrachten. Wenn sie der dort porträtierten Frau über die Schulter schauen und darüber nachdenken, was dieses Bild seit seiner Erschaffung im 17. Jahrhundert alles erlebt haben mag – dann spüren auch sie die besondere Verbindung, die nur ein wahres Kunstwerk zu vermitteln versteht.



Immobilien

Gebaut aus Beton, Geld und Vertrauen

Wenn es um die Finanzierung von Immobilienprojekten geht, muss eine Aussage so zuverlässig sein wie der Beton, aus dem das Projekt gebaut ist. Investoren, Bauträger und Projektentwickler, die auf der Suche nach einer kurz- und mittelfristigen Finanzierung sind, wollen mit Experten sprechen, die so in ihrem Geschäftsumfeld aufgestellt sind, dass sie innerhalb kürzester Zeit eine verbindliche Aussage treffen können. Ein „Ja“ muss ein „Ja“ sein. Ohne „Aber.“

Die Kunden des Geschäftsbereichs Gewerbliche Immobilien sind etablierte und erfolgreiche Aufteiler, Bauträger, Investoren und Projektentwickler mit „Track Record“ auf der Suche nach kurz- bis mittelfristigen Finanzierungen.

Sie schätzen unser zielorientiertes Vorgehen und die Verbindlichkeit unserer Zusagen. Normalerweise benötigen wir maximal vier Schritte bis zum Projektstart:

1. Erst sprechen die Fakten: Im Fact Sheet beschreibt der Kunde uns kurz sein Projekt. Niemand kennt die Rahmenbedingungen besser.

2. Dann sprechen die Menschen: Wir stellen offene Fragen und lernen somit den Kunden und das Projekt im Gespräch auf Augenhöhe besser kennen. Der Berater in diesem Gespräch ist der, der den Kunden später auch begleiten und die Projektfinanzierung organisieren und abwickeln wird.

3. Jetzt sprechen die Zahlen:

Im Term Sheet beschreiben wir die Eckdaten der Finanzierung: Laufzeiten, Zinssätze, etc.

4. Nach dem Sprechen kommt das Handeln:

Unsere Kunden wissen – wer zur IBB kommt, kann sich auf Zusagen verlassen. Wenn Projekt und Finanzierung zueinander passen, wird der Kredit beantragt und nach erfolgter Genehmigung zugesagt.

Es ist unser Anspruch, Wegbegleiter der Kunden zu sein, eine langfristige Beziehung aufzubauen, rechtzeitig auf Entwicklungen hinzuweisen und Handlungsmöglichkeiten aufzuzeigen.

Diese Form der Partnerschaft war schon immer eine Stärke. Jetzt, in schwierigen Zeiten, ist sie noch wertvoller als zuvor.



Klaus Stadler über den Einfluss steigender Zinsen

Jemand, der eine Immobilie baut, sei es ein Bürohaus, ein Einkaufszentrum oder eine Wohnanlage, tut das in vielen Fällen nicht, um sie selbst zu nutzen. Die Immobilie wird geplant und entwickelt, um nach einem möglichst kurzen Zeitraum – in der Regel ein bis drei Jahre – mit Gewinn weiterverkauft zu werden.

Bis vor gar nicht allzu langer Zeit unterstützten die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, vor allem die lang andauernde Niedrigzinsphase, dieses Geschäftsmodell. Doch dann kam der 27. Juli 2022. An diesem Tag erhöhte die EZB zum ersten Mal seit 2011 den Leitzins.

Es ist wichtig zu wissen, dass beide Seiten des Immobiliengeschäfts, Käufer und Verkäufer, in der Regel auf Finanzierungen angewiesen sind und damit von der Zinsentwicklung abhängen. Denn weder der Bau noch der Kauf von Objekten dieser Größenordnung erfolgen im Normalfall aus vorhandener Liquidität.

Nach dem über ein Jahrzehnt andauernden positiven Immobilienzyklus, befeuert unter anderem durch das Niedrigzinsumfeld und fehlende Anlagealternativen, müssen sich die Marktteilnehmer in dem aktuell schwierigen Marktumfeld zurechtfinden. Den einen fällt das leichter. Den anderen schwerer.

Aus diesem Grund kann man auch nicht „die Krise“ postulieren. Klaus Stadler, der Leiter des Bereichs Gewerbliche Immobilienfinanzierung bei der IBB, bringt es auf eine knappe Formel: „In jeder Krise gibt es Gewinner.“

Deshalb wäre es falsch, auf die Zinsentwicklung systemisch zu reagieren. Zum Beispiel, indem man als Bank sagt: „Immobilienfinanzierung ist nicht mehr attraktiv, wir steigen aus.“

Ganz im Gegenteil: Die aktuelle Situation erfordert eine intensive Einzelfallprüfung. Jedes Projekt muss auf seine Chancen und Möglichkeiten überprüft werden.

Hier zahlt sich die unternehmerische DNA der IBB aus: Man muss Probleme analysieren und vor allem Lösungen finden. Jetzt, wo es nicht mehr die eine Lösung für alle gibt, muss für jeden Kunden eine individuelle Lösung gefunden werden. Aber immer ist der unternehmerische Erfolg das Ziel. Nicht jede Bank ist in der Lage, so zu handeln. Auch hier fin-

Mit den Zinsen steigen
die Anforderungen





det Klaus Stadler die treffende Formulierung: „Wir müssen ins persönliche Gespräch.“ Maßgeschneiderte Lösungen auch für schwierige Situa-

tionen erfordern ein hohes Maß an Fachkompetenz, Agilität und persönlichem Engagement der Berater. Alles Voraussetzungen, die bei der IBB gegeben sind.



„Es gibt nicht ‚das System‘. Es gibt nur Einzelfälle.“
– Klaus Stadler



Vermögen

Gestalten statt Verwalten

Der Geschäftsbereich Private Banking der IBB setzt eine ganz eigene Private-Banking-Philosophie um. Hier sucht man vergeblich nach Marmor, dicken Teppichen und ehrfurchtvollem Flüstern. Was man stattdessen findet, sind engagierte Finanzmarktexperten, die über das Geld ihrer Kunden so nachdenken, als wäre es ihr eigenes.



Beim Geld, sagt man, hört die Freundschaft auf. Und trotzdem sind gegenseitiges Vertrauen und Verständnis die Grundlage für erfolgreiche Anlageberatung und Vermögensverwaltung. Im Geschäftsbereich Private Banking versuchen wir deshalb ein Angebot zu schaffen, in dem Sie sich zumindest fast so wohlfühlen können wie bei einem Freund.

Am Anfang der Beziehung steht in der Regel ein intensives Gespräch, in dem wir Sie ebenso kennenlernen wie Sie uns. Wir tauschen uns über Ziele, Grenzen und Einstellungen aus. Aus Zielen sollen Erfolge werden. Unser Wissen, unsere Erfahrung und vor allem unser strukturiertes Vorgehen sorgen dafür. Unser „Modulares Portfolio-System“ stellt den geeigneten Rahmen dar.

Als Bank ohne eigene Finanzprodukte sind wir nur einer einzigen Sache verpflichtet: Ihrem Erfolg. Wir teilen unser Wissen und unsere Erfahrung mit Ihnen – das Erreichen Ihrer Ziele ist unser Anspruch.

Wie persönlich hätten Sie es gern?

Selbstständig Ideen umsetzen: Mit IBB Online Brokerage stehen Ihnen alle Möglichkeiten zur Verfügung, Ihre Anlageideen digital umzusetzen.

Digitale Vermögensverwaltung mit IBB

jiminy: Die innovativste Form, Geld anzulegen. Die Erfahrung unserer Anlageexperten fließt in Portfolios, die ständig aktualisiert werden. Marktführende Technologie setzt die Anlageempfehlungen automatisch für Sie um.

Direkt mit den Profis arbeiten: Bei unserer Anlageberatung erarbeiten Berater mit langjähriger Erfahrung gemeinsam mit Ihnen individuelle Pläne zur Optimierung Ihrer Vermögensstruktur und setzen diese mit Ihnen um.

Erfolg durch Vertrauen: Unsere Strategieorientierte Vermögensverwaltung stellt die ultimative Form der Zusammenarbeit dar. Wir managen Ihr Vermögen nach zuvor erarbeiteten Vorgaben und überprüfen und aktualisieren diese laufend. 100% Verantwortung treffen auf 100% Expertise und Einsatz.



Die Psychologie der Vermögensverwaltung

Andreas Falger über erfolgreiche Vermögensverwaltung

Wenn man über 20 Jahre als Vermögensverwalter tätig und in Summe für hohe dreistellige Millionenbeträge verantwortlich war, ebenso viele Krisen wie Booms erlebt und gemeinsam mit Kunden jede denkbare Situation durchlebt hat, entdeckt man, dass die Zahlen nur eine Seite des Geldes sind. Vermutlich sogar die unwichtigere.

Andreas Falger, Leiter des Geschäftsbereichs Private Banking bei der IBB, ist solch ein Mensch. Wenn man mit ihm spricht, sollte man weniger auf Börsentipps und Insiderwissen hoffen. Viel lernen kann man trotzdem. Oder vermutlich sogar deswegen. Denn im Gespräch mit ihm fallen Sätze wie: „Man sollte nicht den spektakulären Erfolg suchen, sondern die großen Fehler vermeiden.“ Er erklärt auch gerne, was sich dahinter verbirgt. Das Stichwort lautet „Behavioral Finance“.

Ein guter Vermögensverwalter beherrscht nicht nur die technische Seite seines Jobs – das Wissen, welche Ziele man anstreben sollte und wie man sie erreicht. Er weiß vor allem auch, warum die meisten Fehler passieren und wie man sie gar nicht erst macht. „Bei Vermögensverwaltung geht es um Geld. Meistens sogar um sehr viel Geld“, erklärt Falger. Und wo viel Geld im Spiel ist, entsteht fast zwangsläufig ein Konflikt.

Auf der einen Seite stehen die Zahlen: Beträge, Prozente, Kurse, Bilanzen – reine Ratio. Auf der anderen Seite mächtige Emotionen: Freude,

Stolz, Gier, aber auch Verantwortung, Angst oder Unsicherheit. So kommt es, dass beim Geld nicht nur die Mathematik zählt, sondern das Wissen, warum Menschen so handeln, wie sie handeln. Nämlich nicht immer völlig rational, sondern von Emotionen geleitet, intuitiv. Besonders in Zeiten, in denen das Finanzgeschehen diese Emotionen anheizt, weil Kurse fallen oder Zinsen steigen.

Ein Vermögensverwalter darf deshalb nicht nur ein Finanzexperte sein, sondern er muss auch etwas – sehr viel sogar – von einem Psychologen haben. Was unbedingt vermieden werden sollte: dass die Dinge, die man auf der einen, der rationalen Seite richtig macht, auf der anderen, der emotionalen Seite, wieder in Gefahr geraten. Das passiert leichter, als man erwartet, denn die Denkmechanismen auf der intuitiv-emotionalen Seite neigen dazu, in bestimmten Situationen typische Fehler zu machen. Man spricht dann von sogenannten Biases: Vorurteile oder Verzerrungen, die so selbstverständlich daherkommen, dass man sie meist nicht bemerkt.

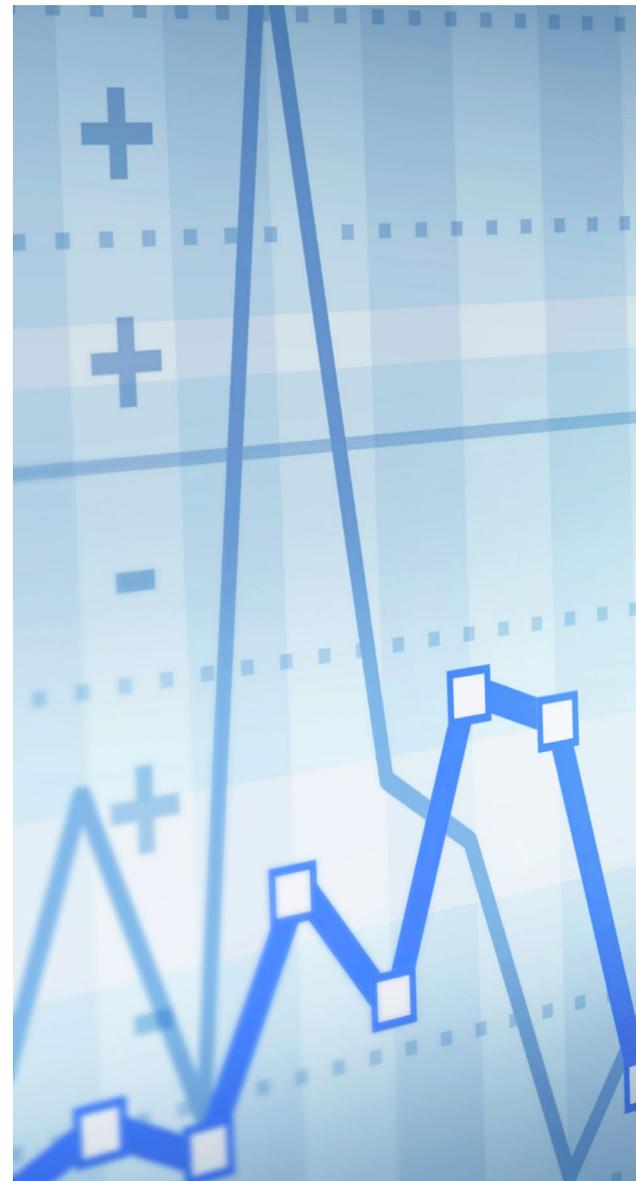
Als Vermögensverwalter sollte man sich dieser Biases bewusst sein, sie erkennen und ihnen gezielt entgegensteuern.

Da gibt es zum Beispiel den „Confirmation Bias“. Die Neigung, Informationen so auszuwählen und zu interpretieren, dass sie die eigene Meinung verstärken und nicht in Frage stellen. Aussagen wie „Habe ich doch gleich gesagt – die Kurse von XYZ werden sich wieder erholen“, hat jeder Vermögensverwalter schon oft gehört. Die weniger guten haben sie auch ausgesprochen.

Oder den „Endowment-Effekt“: Menschen neigen dazu, Dinge, die sie besitzen, wertvoller einzuschätzen, als sie sind. So kommt es dann, dass man sich schwer von einer Anlage trennt, auch wenn die objektiven Zahlen schlechter sind als die gefühlten.

Als letztes Beispiel sei der Overconfidence Bias genannt. Menschen schätzen sich besser ein, als sie sind, und trauen sich deshalb mehr zu. Eine Umfrage unter Autofahrern hat ergeben, dass 74% ihre Fahrkünste als überdurchschnittlich einschätzen. Das ist lustig, aber auch bezeichnend. In der Vermögensverwaltung passiert das oft. Aus verständlichen Gründen: Man hat es mit überdurchschnittlich erfolgreichen Menschen zu tun. Sie haben oft Führungspositionen und gehören eher den oberen Einkommensschichten an. Da liegt der Schluss nahe, dass sie quasi automatisch auch die besseren Finanzexperten seien. Das muss aber nicht so sein.

Um als Vermögensverwalter erfolgreich zu sein, braucht man also nicht nur Sachverstand, sondern auch Menschenverständnis. Und man muss es verstehen, eine Beziehung aufzubauen, die so offen und vertrauensvoll ist, dass man einen Bias erkennt und ansprechen kann. Nur so lassen sich die meisten Fehlentscheidungen vermeiden. Womit wir wieder bei Falgers Grunderkenntnis sind: Erfolgreich wird man nicht, indem man das Spektakuläre sucht, sondern indem man die größten Fehler vermeidet.



„Man sollte nicht den spektakulären Erfolg suchen, sondern die großen Fehler vermeiden.“
– Andreas Falger



Sport

Auch Geld braucht eine erste Liga

Im Fußball geht es um Tore. Und um Geld. Unser Geschäftsbereich Sportfinanzierung verbindet beides miteinander. Hier arbeiten erfahrene Experten, die sowohl die einzigartige Welt des Profifußballs verstehen als auch den Umgang mit Millionensummen. Wir finanzieren Forderungen aus Transfers, Sponsoring und medialer Vermarktung im internationalen Fußball und gehören – genau wie unsere Kunden – zur obersten Liga in diesem Geschäft.

Auch wenn es sich beim näheren Hinsehen als „ganz normales Bankgeschäft“ entpuppt – etwas Besonders ist der Geschäftsbereich Sportfinanzierung doch.

Seit 15 Jahren gehören die Spezialisten dieser Abteilung zu den wenigen auf der Welt, die dieses Geschäft auf höchstem Niveau betreiben.

Doch auch in dieser exklusiven Nische geschehen ab und zu Dinge, die besonders herausragen. In diesem Fall war es das öffentliche Lob eines langjährigen Kunden.

Jorge Nuno Pinto da Costa, Präsident des 30-fachen portugiesischen Meisters FC Porto, beließ es nicht bei einem einfachen Lob, sondern verlieh dem Team der IBB einen Preis: den Golden Dragon 2021 als Partner des Jahres. Verliehen wurde er im Rahmen einer Zeremonie im Estádio do Dragão, dem Heimstadion des FC Porto.

Der Preis wird normalerweise an Spitzenfußballer wie den Innenverteidiger und portugiesischen Nationalspieler Képler Laveran Lima Ferreira, bekannt als Pepe, verliehen. Umso stolzer ist man natürlich bei der IBB, auch zum erlauchten Kreis zu gehören. Auch wenn man mehr am grünen Tisch als auf dem grünen Rasen seinen Beitrag liefert.

Oder wie es Jorge Nuno Pinto da Costa formulierte: „Die Siege des FC Porto haben seit einigen Jahren immer ein bisschen etwas von IBB. Wenn wir beglückwünscht werden, wird auch die IBB beglückwünscht.“





Christian Pohl über das Unternehmertum in der Liga

Toooooor!!!!!! Fünfzigtausend Menschen im Stadion. Die eine Hälfte jubelt und springt vor Freude von den Sitzen. Die andere Hälfte ist zu Tode betrübt. Spieler umarmen sich lachend oder schütteln fassungslos mit hängenden Schultern den Kopf. Die Kommentatoren überschlagen sich. Loben die sportliche Leistung. Der Trainer ballt die Fäuste zu einer Siegesgeste. Ein Manager in einem schicken Anzug nickt zufrieden und hakt in seinem Kopf eine weitere Aufgabe als erledigt ab. Sein Verein hat gerade einen sportlichen Erfolg erreicht.



Fußball kann so unemotional sein

Man kann das aber auch anders sehen: Sein Unternehmen hat gerade ein Produkt ausgeliefert. Eins von fast 1.000 die er und seine Wettbewerber pro Saison in der Bundesliga herstellen. In der Rekordsaison 2018/2019 erzielten die 18 Vereine der 1. Bundesliga mit ihren Produkten einen Umsatz von etwas über 4 Milliarden Euro. Fußball ist eine Industrie. Und wenn das so ist, sind die Vereine die Fabriken und die Tore die Produkte.

Die Spieler sind die Mitarbeiter, die diese Produkte herstellen. Der Kauf eines Spielers stellt eine Investition dar, mit der ein Verein seine Produktivität erhält oder sogar erhöht.

Wäre der Mann im Anzug ein Fabrikdirektor, würde es niemanden wundern, dass er über Investitionen, Abschreibungen, Laufzeiten, Return on Investment und Cashflow nachdenkt. Doch weil Fußball eine so emotionale Sache ist, fällt es Außenstehenden oft schwer, die betriebswirtschaftliche Seite zu sehen und zu akzeptie-



Man muss mehr
als nur ein Finanz-
experte sein.

ren. Aber das, was am grünen Tisch passiert, ist für einen Verein – nicht wenige sind ja bereits Aktiengesellschaften – ebenso wichtig wie das Geschehen auf dem Rasen.

Ein wesentlicher Produktionsfaktor sind die Spieler. Kauf und Verkauf von Spielern sichern die Leistungs- und Zukunftsfähigkeit der Vereine. 2019/2020 gaben die Bundesliga-vereine über 900 Millionen Euro für Spielertransfers aus. Das ist sehr viel Geld und es ist nur natürlich, dass den Unternehmern alle zur Finanzierung notwendigen Instrumente zur Verfügung stehen sollten – genau wie in jedem Unternehmen in anderen Branchen auch. Alles andere wäre unprofessionell. Kreisliga, um im Bild zu bleiben.

Eines dieser Instrumente ist die Finanzierung von Forderungen. Eine Bank wie die IBB bietet hier ein professionelles Angebot. Das Prinzip ist schnell erklärt: Verein A verkauft einen Spieler an Verein B. Üblicherweise

wird die Summe nicht am Stück überwiesen, sondern über eine Laufzeit von drei bis fünf Jahren. In manchen Fällen möchte der Verkäuferverein aber gerne schneller über den gesamten Betrag verfügen, weil er das Geld für andere Zwecke einsetzen will. In diesem Fall übernimmt die Bank die Forderung und zahlt an Verein A die Summe aus – minus eines Abschlags. Der Käuferverein zahlt seine Raten statt an Verein A an die IBB. Alle sind zufrieden: Verein A verfügt über die notwendige Liquidität. Verein B über den Spieler und zahlt ihn in dem Tempo ab, wie dieser mit seiner Produktivität das Geld verdient.

So simpel und einleuchtend das klingt – einfach ist es nicht. Um diese Art von Geschäft weltweit zu ermöglichen, braucht man viel Hintergrundwissen über die Fußballbranche. Denn die Bonität eines Fußballvereins zu bewerten, der möglicherweise einem internationalen Finanzinvestor gehört, ist nicht unbedingt Teil des Tagesgeschäfts einer normalen Hausbank. Schon allein deswegen, weil die sich sonst nie mit Überlegungen wie Kaderwert, Markenwert oder Verkaufsattraktivität herumschlagen muss. Auch muss man mehr als nur ein Finanzexperte sein, wenn man den Überblick über all die nationalen Gesetzgebungen plus die jeweiligen Sportgerichtsbarkeiten behalten will.

Bleibt nur noch eine Frage: Sind die Fußballexperten bei der IBB selbst auch Fußballfans? Jubeln oder leiden auch sie, wenn ein Tor fällt? Die Antwort lautet: Ja – sind sie. Aber nicht bei der Arbeit.

Das Ende der Broschüre ist der Anfang des Gesprächs

Wir freuen uns darauf, Sie bei Ihren Herausforderungen zu unterstützen.
In welchem Bereich möchten Sie vorankommen?



Unternehmenskunden

Kersten König
+497541 304-192



**Gewerbliche
Immobilienkunden**

Klaus Stadler
+497541 304-224



Private Banking

Andreas Falger
+497541 304-301



Sportfinanzierungen

Christian Pohl
+497541 304-157



Friedrichshafen

Otto-Lilienthal-Straße 8
88046 Friedrichshafen
+49 7541 304-0

Konstanz

Untere Laube 16
78462 Konstanz
+49 7531 1204-0

Künzelsau

Unterhofer Straße 4
74653 Künzelsau
+49 7940 9314-12

München

Brienner Straße 53
80333 München
+49 89 5599977-0

Internationales Bankhaus Bodensee Aktiengesellschaft
Otto-Lilienthal-Str. 8 | 88046 Friedrichshafen

EIN UNTERNEHMEN DER WÜRTH  GROUP