

Die etwas andere Bank

Seit zwanzig Jahren verbindet die Internationale Bankhaus Bodensee AG (IBB) in Friedrichshafen traditionelles und nachhaltiges Bankgeschäft mit neuen, innovativen Finanzlösungen. Dabei ist die IBB nicht das, was man sich gemeinhin unter einer „Bank“ vorstellt...

Alles, was man mit einer Bank verbindet, verkörpern wir nicht“, erklärt Heike Kemmner, Mitglied im Vorstand der IBB. Das klassische „Tagesgeschäft“ wie Girokonto und Geldverkehr gibt es innerhalb der IBB nicht. Das liegt daran, dass es für diese Art des Bankings schon genügend andere gute Anbieter gibt: seien es die Sparkassen und Volksbanken oder die großen Player, wie die Deutsche Bank.



Internationales Bankhaus Bodensee AG

Otto-Lilienthal-Str. 8
88046 Friedrichshafen
Telefon: +49 7541 304-0
Telefax: +49 7541 304-199
E-Mail: kontakt@ibb-ag.com
www.ibb-ag.com

Agilität und Kompetenz

„Unser Haus ist auf dem Markt des Geldgeschäfts natürlich ein kleiner Player. Doch es kommt nicht auf die Größe, sondern die Agilität und Kompetenz an; denn in den Nischen, in denen wir arbeiten, sind wir ausgesprochen erfolgreich. Wir sind dort aktiv, wo den einen das Know-how und den anderen das Gewinnvolumen fehlt.“ Um diese Nischen auf dem weitverzweigten Markt des Bankwesens zu finden, ist vor allem eines nötig: innovativer Geist, kombiniert mit Schnelligkeit in den Entscheidungen. Denn nur so kann die IBB entsprechende Konzepte organisatorisch umsetzen und gute Geschäftsoportunitäten ergreifen.

Kleiner Kundenkreis, intensive Beratung

„Wir sprechen bewusst ein kleineres Kundensegment an: In erster Linie sind das Unternehmer, bodenständige vermögende Privatkunden und institutionelle Anleger“, erklärt Joachim Mei, seit Januar 2020 ebenfalls Vorstandsmitglied der IBB. „Die IBB ist die Bank eines sehr bekannten Unternehmers –

Prof. Reinhold Würth – für Unternehmer. Da wir selber mittelständisch sind und uns als Mittelständler verstehen, wissen wir aus eigener tagtäglicher Erfahrung, wie es den Unternehmern geht, was sie beschäftigt, was sie brauchen. Da sind wir einfach näher dran als viele andere.“ Ein Grund dafür, dass der Kundenstamm immer weiterwächst. „Deshalb werben wir nicht – sondern werden von unseren Kunden weiterempfohlen.“



Heike Kemmner, Mitglied im Vorstand der IBB

Unabhängig und frei

Eine besondere Stärke ist dabei die Unabhängigkeit von Produkten und Anbietern. Die IBB emittiert aus Prinzip keine eigenen Finanzprodukte und übernimmt keine vorgegebenen Anlagestrategien: „Denn nur so können wir unseren Kunden stets die Lösungen präsentieren, die für ihre persönlichen Ziele am geeignetsten sind. Nur wer wirklich frei ist, kann auch frei beraten und so den besten Weg zum gesteckten Ziel finden“, weiß Heike Kemmner.

Vermögen über Generationen bewahren

„Erfahrung und Sensibilität sind in unseren Geschäftsfeldern ‚Gewerbliche Immobilien‘, ‚Firmenkunden‘ und ‚Private Banking‘ richtungsweisende Ratgeber. Ganz besonders, wenn es um den Erhalt familiärer Vermögenswerte und Unternehmen über Generationen hinweggeht – da sind wir uns unserer Verantwortung ganz besonders bewusst. Unser Ziel sind dabei stets maßgeschneiderte Anlagemodelle, die wir sorgfältig mit unseren Kunden auswählen und kontinuierlich begleiten.“ ■

Text und Fotos: IBB AG

