

## PRIVATBANKENPORTRAIT

# Bankhaus Lampe: „Für Wenige Besonderes leisten“

Das Bankhaus Lampe schaut auf 160 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Die unabhängige inhabergeführte Privatbank wurde 1852 von ihrem Namensgeber Hermann Lampe gegründet und befindet sich heute vollständig im Besitz der Familie Oetker.

Mit ihren 14 Standorten, 12 davon im Inland und zwei im Ausland, kann das Bankhaus Lampe seinen Kunden einen umfassenden Service bieten. Die von der Bank über Jahrzehnte gepflegten Werte Traditionsbewusstsein, Ehrlichkeit und Kontinuität haben sich als Konstanten bewährt und sind Basis der täglichen Arbeit der Privatbankiers. Das Bankhaus Lampe stellt seinen Kunden ganzheitliche Beratungs- und Dienstleistungskonzepte in allen Finanzfragen zur Verfügung. Die Geschäftsfelder reichen von der Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden, über die Beratung von mittelständischen Unternehmen in Bezug auf fremd- und eigenkapitalorientierte Finanzierungslösungen und kapitalmarktorientierten Beratungslösungen, bis hin zur Betreuung von institutionellen Anlegern im Investmentgeschäft, dem sogenannten Institutional Asset Management. Um die Ziele der Anleger zu erreichen, setzt das Bankhaus Lampe auf klassische und verständliche Finanzprodukte. Einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren des Hauses ist dabei die Unabhängigkeit in der Beratung, die durch den Verzicht auf den Vertrieb eigener Produkte manifestiert wird.

Die derzeitige Marktsituation unterwirft die Bankbranche zurzeit komplexen Veränderungsprozessen. Kreditinstitute müssen sich mehr denn je den Fragen von Kunden und Geschäftspartnern stellen und diese nachhaltig von ihrer Leistung überzeugen. Bedingt durch die Staatsschuldenkrise mussten viele Banken, insbesondere im zweiten Halbjahr 2011, ihre Kreditvergabe sehr stark limitieren.

Das Bankhaus Lampe hat sich aus seiner Tradition heraus immer zum Geschäft mit mittelständischen Unterneh-



Eingangshalle des Bankhaus Lampe

men bekannt und bietet seinen Kunden bis heute ein außergewöhnliches Angebot individueller und ganzheitlicher Finanzierungs- und Beratungsdienstleistungen an. Dabei konzentriert es sich auf kurzfristige Betriebsmittellinien, in dem es strukturierte Cash-Flow-orientierte Finanzierung arrangiert und alternative Finanzierungsformen wie zum Beispiel Schulscheindarlehen vermittelt. Die Begleitung von Akquisitions-, Beteiligungs- und Wachstumsfinanzierung sowie die Finanzierung von Veränderungen im Gesellschafterkreis runden die Offerte ab. Hierzu gehört neben dem Angebot von Mezzanine-Finanzierungen auch die Bereitstellung von Eigenkapital.

Der Erfolg dieser Geschäftsstrategie spiegelt sich in den Unternehmenszahlen des Bankhaus Lampe wider. Die Bank konnte sich in dem schwierigen Jahr 2011 gut im Markt behaupten und weist im Konzern und nach einer au-

ßergewöhnlichen Stärkung der stillen Reserven einen Jahresüberschuss von 18 Millionen Euro aus. Dies ist im Vergleich zum Vorjahr eine Steigerung um 4 Millionen Euro. Die Kernkapitalquote ist auf über 12 Prozent gestiegen, wodurch die Bank über eine solide und stabile Eigenkapitalbasis verfügt. Die verwalteten Vermögen (Assets under Management – AuM) im Geschäft mit den Privatkunden und institutionellen Anlegern sind trotz der schwierigen Börsenphase auf 15 Milliarden Euro gestiegen. Somit haben sich das konservative und risikobewusste Geschäftsmodell, wie auch die Diversifikation der Geschäftstätigkeiten auf die drei strategischen Geschäftsfelder mittelständische Unternehmen, vermögende Privatkunden und institutionelle Investoren, bewährt. Die Konzernbilanzsumme liegt bei 3.051 Millionen Euro. Die Zahl der Mitarbeiter in 2011 ist moderat auf 625 gestiegen. Die Stabilität einer Privatbank zeigt sich auch in der Mitarbeiterfluktua-

on, die mit einer Quote von ca. 6 Prozent deutlich unter dem Branchendurchschnitt (7,7 %) liegt. Zudem hat das Bankhaus Lampe seine Anteile an der Universal-Investment-Gesellschaft mbH, der größten unabhängigen Investmentgesellschaft im deutschsprachigen Raum, von 26,7 Prozent auf 36,7 Prozent aufgestockt. Die positive Geschäftsentwicklung des Jahres 2011 setzte sich im ersten Quartal des Jahres 2012 fort.

Die Lampe Vermögenstreuhand GmbH widmet sich als eigenständiges Family Office des Bankhaus Lampe der ganzheitlichen Beratung vermögender Familien, Unternehmer und Stiftungen in allen Fragen der Kapitalanlage. Die Beteiligungen an der Dale Investment Advisors GmbH in Wien und der Fiduka-Depotverwaltung GmbH in München tragen zur Profilierung des Bankhaus Lampe als unabhängiger Vermögensverwalter bei.

Um die neuen Herausforderungen im Zusammenhang mit dem Ausbau der Geschäftsaktivitäten meistern zu können, hat das Bankhaus Lampe in den vergangenen Monaten eine Neuausrichtung der Führungs- und Organisationsstruktur durchgeführt. Während das Unternehmen weiterhin von den persönlich haftenden Gesellschaftern Prof. Dr. Stephan Schüller, Ulrich Cosse und Peter Ebertz geleitet wird, gibt es zudem seit dem 1. April 2012 eine erweiterte Geschäftsleitung (Dr. Nicolas Blanchard, Michael Maletzky, Thomas Ricke und Leonard Uphues), mit der die Präsenz der Bank gestärkt werden soll. Durch diese Unternehmensstruktur ist die persönliche Verantwortung bei den Gesellschaftern des Bankhaus Lampe nicht nur ein Lippenbekenntnis und folgt dem Credo: „Wer für Unternehmer und Unternehmen arbeiten will, muss selbst unternehmerisch denken“. Zudem untermauert die Zugehörigkeit zur Oetker Gruppe die Unabhängigkeit und Neutralität in der Kundenberatung.

In der Betreuung von institutionellen Kunden will das Bankhaus Lampe sein Produkt- und Serviceangebot im Inland und Ausland weiter ausbauen. Ziel ist es, die Aktivitäten im Primärmarktgeschäft sowohl auf der Aktien- als auf der Rentenseite deutlich zu steigern, um so die Platzierungskraft des Hauses zu erhöhen.

Für das Segment der vermögenden Privatkunden prognostizieren Experten weiterhin ein großes Potenzial, da die Nachfrage nach persönlich beratenden und flexiblen Privatbanken weiter an Bedeutung gewinnen wird. In diesem Segment verfolgt das Bankhaus Lampe den langfristigen Werterhalt der verwalteten Vermögen als wichtigstes Ziel. Eine der Kernkompetenzen des Bankhaus Lampe in diesem Zusammenhang ist die ganzheitliche Betreuung der anspruchsvollen Privatkunden, die zusätzlich zu den persönlichen Gesprächen mit ihrem



Niederlassung in Berlin Charlottenburg

Berater durch ein umfassendes und aussagekräftiges Berichtswesen über die Entwicklung ihrer Vermögensanlagen informiert werden.

Frau Isabelle Hägewald, Chefredakteurin vom Wirtschaftsmagazin Mein-

**„Wir bieten dem Kunden das breite Spektrum von Vermögensverwaltung und Firmenkundenberatung bis zur Stiftungsberatung oder zum Family Office.“**

Geld führte zu diesen Themen ein Interview mit Herrn Manfred Wischmann, Leiter der Niederlassung Berlin.

**Wenn wir das Bankhaus Lampe beleuchten, stellen wir fest, dass Sie den ganz normalen Unternehmer aus dem klassischen Mittelstand suchen?**

Ja, und den wollen wir umfassend betreuen in allen Themen, die das Bankgeschäft beinhaltet. Wir fragen unseren

Kunden: „Was können wir für Sie tun, wovüber wollen Sie mit uns sprechen?“ Wir bieten ihm das breite Spektrum von Vermögensverwaltung und Firmenkundenberatung bis zur Stiftungsberatung oder zum Family Office. Bei der Vermögensverwaltung erhalten wir zum Beispiel ein individuelles Mandat. Natürlich erhält er auch im Ausnahmefall eine umfassende Beratung für einzelne Wertpapiertransaktionen. Diese ist jedoch aufgrund der neuen Gesetzgebung mit Produktinformationsblättern und Beratungsprotokollen für beide Seiten sehr aufwändig.

**Kommen Finanzierungen bei Ihrem Kundenstamm in Frage?**

Das Kerngeschäft ist in Berlin die Vermögensverwaltung. Gerade in Berlin hat der vermögende Kunde einen meist nicht unwesentlichen Immobilienbesitz. Finanzierungen mit sehr unterschiedlichem Hintergrund kommen somit immer wieder vor. Dieses ist dann meistens unproblematisch, da wir bei fast allen Kunden einen entsprechenden Vermögenshintergrund haben. Meist handelt es sich um Kredite, die variabel bezüglich Laufzeit und Zins sind. Langfristfinanzierungen vermitteln wir in der Praxis eher selten, wenn, dann nur an ausgewählte Partner.

**Was macht die Stiftungsberatung genau?**

Es gibt durchaus Kunden, die eine Stiftung gründen möchten. Da dies ein sehr komplexes Thema ist und es auch verschiedene Arten von Stiftungen gibt, stellen wir für unseren Kunden ein Ex-

pertenteam zusammen, welches ihn berät und die bestmögliche Lösung für ihn findet. Dieses Team besteht zum Beispiel aus einem Steuerberater und einem speziellen Anwalt, der sich mit Stiftungsrecht auskennt. Darüber hinaus werden wir von unserer Tochter Lampe Vermögenstreuhand GmbH unterstützt.

**Ist Kunst ein wichtiges Thema für die Bankhaus Lampe Kunden?**



Manfred Wischmann, Leiter Niederlassung Berlin und Chefredakteurin Frau Hägewald

Ja, das ist es. Unsere Kunden besitzen oft wertvolle Bilder oder Skulpturen. Wir haben über die Kunstsammlung Rudolf August Oetker GmbH eine gute Expertise in Sachen Kunst in der Gruppe.

#### Arbeitet die gesamte Oetker Familie im Unternehmen?

Ja, in den Unternehmen der Oetker Gruppe arbeiten viele Familienmitglieder mit. Derzeit ist Richard Oetker persönlich haftender Gesellschafter der Dr. August Oetker KG und Vorsitzender der Geschäftsführung der Dr. Oetker GmbH. Darüber hinaus engagiert er sich im Vorstand des Vereins, Weißer Ring, für die Opfer von Verbrechen. Im Bankhaus Lampe ist Ferdinand Oetker als Generalbevollmächtigter aktiv.

#### An welchen Standorten ist das Bankhaus Lampe tätig?

Wir sind in Deutschland an 12 Standorten tätig, und haben damit die Expansion,

#### „Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen mit einem sehr transparenten Gebührensystem an.“

was die Eröffnung neuer Niederlassungen angeht, erst einmal abgeschlossen. Die Beteiligungen an der Dale Investment Advisors GmbH in Wien und der Fiduka-Depotverwaltung GmbH in München runden das Bild des Bankhaus Lampe als unabhängiger Vermögensverwalter ab.

#### Wollen Sie denn mittelfristig noch weitere Niederlassungen eröffnen?

Nein. Die größten Niederlassungen sind Düsseldorf und Bielefeld, wobei Düsseldorf eher die Zentrale ist und Bielefeld die Keimzelle. Es gibt Niederlassungen, die vor Ort im Prinzip ausschließlich das Privatkundengeschäft anbieten und es gibt einige große Niederlassungen, die vor Ort alle Geschäftsfelder abdecken. Dieses hat sich gut bewährt. Wir hier in Berlin gehören zu den mittelgroßen Niederlassungen. Obwohl wir schon mehr als 50 Jahre in der Stadt präsent sind, haben wir durch die Fokussierung auf das Privatkundengeschäft ein dynamisch wachsendes Geschäftsfeld gefunden, in dem wir uns wohl fühlen.

#### Was unterscheidet das Bankhaus Lampe von seinen Mitbewerbern?

Wir sind eine von wenigen inhabergeführten Privatbanken und verkaufen keine eigenen Produkte - wir haben nämlich keine. Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen mit einem sehr transparenten

Gebührensystem an. Bei uns zahlt der Kunde eine All-In-Fee. Egal was er macht, es ist alles drin und alles andere, was wir unter Umständen als Zuwendungen von Dritten bekommen, wird dem Kunden wieder vergütet. Außerdem bieten wir eine außergewöhnlich erfolgreiche Vermögensverwaltung an, die über viele Jahre verschiedene Benchmarks auch nach Kosten deutlich übertroffen

hat. Die Höhe der Vergütung richtet sich bei uns im Hause nach Größenordnung und dem Risikoprofil des Kunden. Ich kann von keinem Kunden, der heute ein reines Rentenportfolio haben möchte, eine Gebühr von deutlich über einem Prozent verlangen, da das Zinsniveau derzeit nur unwesentlich höher ist.

Ein weiterer Vorteil sind die kurzen Wege in unserem Haus, das heißt ich kann jederzeit einen persönlich haftenden Gesellschafter erreichen. Wichtige Entscheidungsträger lernen den Kunden persönlich kennen, das gibt ein gutes Gefühl und schafft Vertrauen auf beiden Seiten. Kreditentscheidungen können zum Beispiel schnell erfolgen, es gibt also wirklich keine langen Entscheidungswege und Bearbeitungszeiten.

Die Bank wird geleitet von drei persönlich haftenden Gesellschaftern, die nicht aus der Familie stammen. Auch diese Entscheidung hat sich über viele Jahre gut bewährt.

Wir haben einen überschaubaren Kundenkreis und somit die Zeit, auch wirklich individuelle Lösungsansätze zu erarbeiten. Ein weiterer Vorteil ist, dass es bei den Mitarbeitern quasi keine Fluktuation gibt. Wir begrüßen oft neue Kunden, die gerade dieses ganz besonders schätzen.

#### Wer managt das Vermögen Ihrer Kunden?

Hier hat sich in den letzten Jahren einiges gewandelt. Heute ist es für uns wichtig, einen professionellen zentralen Investmentprozess zu haben, der in Düsseldorf bei unserem Anlagemanagement stattfindet. Der Berater vor Ort ist immer über das Intranet oder Telefonkonferenzen eingebunden und kann so seinem Kunden Rede und Antwort stehen. Gut ausgebildete Portfoliomanager und Volkswirte managen die Mandate unserer Kunden. Die erzielten Ergebnisse unserer Bank im zentralen Portfoliomanagement sind in den letzten Jahren auch gegen verschiedene Benchmarks so gut gewesen, dass sie für sich selbst sprechen und auch kritische Kunden überzeugt haben.

Das hört sich vielleicht nach Standard an, ist es aber nicht. Der Kunde wird immer noch vor Ort persönlich von uns betreut,

denn für den Vermögensverwaltungsvertrag werden die Rahmenbedingungen individuell abgesteckt. Der Kunde hat diverse Möglichkeiten neben der Risikoeigung auch verschiedene Assetklassen zu bestimmen bzw. auszuschließen. Anhand dieser Kundenwünsche sprechen wir unsere Empfehlung aus und erhalten per Unterschrift das Mandat. Der Kunde gibt also klare Leitlinien vor, nach denen wir dann agieren können. Ein übersichtliches Reporting mit Performance, Benchmark, Beständen und Umsätzen wird dem Anleger regelmäßig zur Verfügung gestellt. Wenn sich die Ergebnisse wider Erwarten negativ entwickeln, gibt es vertraglich vereinbarte Informationspflichten für uns. Wir machen auch mit jedem Kunden einen „Stresstest“, um neben seiner Risikobereitschaft auch seine Risikotragfähigkeit zu prüfen.

Der Arbeitsplatz eines Beraters hat sich insgesamt sehr gewandelt - vom operativen Berater des Vermögens hin zum Relationshipmanager mit Erfahrung und umfassenden Fachwissen in allen Bereichen der Vermögensanlage - auch abseits vom reinen Wertpapiergeschäft.

#### Weiß der Kunde, dass ein Stresstest mit ihm gemacht wird?

Ja, selbstverständlich. Nehmen wir mal eine Marktentwicklung wie in 2008, da haben die Aktienindizes um die 50 Prozent verloren. Dann sagen wir dem Kunden, dass er bei einem reinen Aktienportfolio im schlimmsten Fall 50 Prozent verlieren kann. Wenn er dann immer noch ja sagt und sich das Risiko auch „leisten kann“, würden wir das Mandat gegebenenfalls realisieren. Grundsätzlich passen Kunden, die extrem spekulieren wollen, nicht zu uns. Wir wollen die Kunden grundsätzlich vor zu hohen Risiken schützen und sie nicht dazu bringen, dieses zu erhöhen.

#### Und wie bieten Sie in der aktuellen Zeit Ihren Kunden ein gutes Ergebnis nach Inflation an?

Die Frage ist berechtigt. Trotz einer derzeit zu erwartenden negativen Realverzinsung bleiben Bundesanleihen und Pfandbriefe der „sichere Sockel“ fast jeden Portfolios. Unternehmensanleihen, Discountzertifikate, Rohstoffe und Aktien sollten dann die Performance in einen



Manfred Wischmann, Leiter Niederlassung Berlin

vergleichsweise attraktiven Bereich führen. Man sollte den Teil des Depots, der vermeintlich wenig Performance bringt, natürlich nicht zu hoch gewichten, sondern alternativ besetzen. Dieses ist zum Beispiel im Rentenbereich durch Deep-Discount Zertifikate und Industriebanleihen gut möglich. Wenn heute jemand ein Portfolio nur mit Bundesanleihen und AAA Pfandbriefen wünscht, dann wird er voraussichtlich nach Inflation und Kosten nichts verdienen. Wenn das der Kundenwunsch ist, würde ich ihn grundsätzlich nicht davon abbringen. Prognosen sind nicht immer zutreffend und es gab schon vorübergehende Zeiten an den Kapitalmärkten, wo real nichts verdient wurde. Mit Blick auf die Historie war es in Phasen der großen Zinswunden oft richtig, liquide zu bleiben und auf den vermeintlich höheren Zins bei längerer Laufzeit zu verzichten.

#### Arbeiten Sie mit einem Fondsanalyse Haus zusammen?

Das zentrale Anlagemanagement in Düsseldorf arbeitet mit verschiedenen Häusern zusammen. Wir empfehlen auch im Beratungsgeschäft vor Ort nur Fonds, die unsere Kollegen auch zentral in die Vermögensverwaltung einbetten, das hat auch gesetzliche Gründe. Ich kann heute nur noch Dinge offerieren, die unser Haus auf „grün“ gestellt hat. Wir haben außerdem ein eigenes Research für europäische Aktien & Small Caps mit Schwerpunkt Deutschland. Die Niederlassungen erhalten aktuelle

Studien immer zeitnah und nachvollziehbar übers Intranet.

#### Nutzen Sie auch innovative Finanzprodukte, wie Derivate, Zertifikate und Dax Derivate?

Derivat ist ein weiter Begriff und eigentlich alles, was nicht ein Direktinvestment ist. Dieser ist in der heutigen Zeit meist zu unrecht negativ belegt. In unseren Depots werden sie oft „echte“ Einzelwerte, wie bei Aktien oder Anleihen, sehen. Als Alternative zu kurzfristigen Anlagen setzten wir oft Discountzertifikate zum Beispiel auf den DAX ein. Die Anlage in Hedgefonds ist eher selten, aber auch in den Vermögensverwaltungen grundsätzlich möglich. Wir sind also innovativ unterwegs, ohne unsere konservative Linie aus den Augen zu verlieren.

#### Wie wünschen Sie sich die Zukunft für das Bankhaus Lampe?

Wir sind mit einer erfolgreichen, produktunabhängigen Strategie im Markt und genießen bei unseren Kunden ein hohes Vertrauen. Unseren Kunden und unseren Mitarbeitern „geht es gut“. Insofern wünsche ich mir, dass wir dieses allenfalls optimieren und auch künftig die Bank für den Unternehmer und den vermögenden Kunden bleiben.

#### Vielen Dank für das Interview Herr Wischmann.