Ausgabe 3 · 36. Jahrgang
Herbst 2021 · 7,00 €

TAUNUS · RHEINGAU · WIESBADEN · ASCHAFFENBURG · DARMSTADT

top magazin FRANKFURT

JUBILÄUMSAUSGABE

MEINEBANK
Eine Marke der Raiffeisenbank im Hochtaunus eG

Wachstum mit **Immobilien**

*In Zeiten niedriger Zinsen und einer schwieriger gewordenen Filialsituation müssen Banken darüber nachdenken, wie sie ihre Ertragssituation verbessern können. Unsere **Raiffeisenbank im Hochtaunus eG**, die seit 2018 mit ihrer starken Marke **Meine Bank** agiert, hat frühzeitig Lösungen gefunden, die wir Ihnen auf den nachfolgenden Seiten vorstellen wollen.*

Von
Achim Brunner
Vorstandsvorsitzender – Meine Bank

Achim Brunner
Vorstandsvorsitzender
Meine Bank

*Die Bilanzsumme steigt stetig. Das Kreditgeschäft konnten wir allein in der ersten Hälfte des Jahres um 17 Prozent ausweiten. Unter einem Dach agieren eigentlich drei Banken: eine **Online Bank**, eine **Bank für Privat- und Firmenkunden**. Und eine Bank, die sich mit der **Finanzierung von Immobilien** beschäftigt. Hier erwirtschaften wir einen Großteil unseres Ertrages. Neue Tochterunternehmen machen diese Säule unseres Geschäfts noch attraktiver.*

Prüfen und finanzieren

*Wir verstehen uns als engagierter Dienstleister, der ein Bauvorhaben unvoreingenommen, schnell und zuverlässig ermöglichen kann. Unser Service ist deshalb stark nachgefragt. Die Kunden aus der Baubranche kommen – meist auf Empfehlung – mittlerweile aus allen Teilen Deutschlands zu uns nach **Bad Homburg**, um eine solide Finanzierung zu erhalten.*

In unserer Zentrale wird es allmählich eng. Wir brauchen und finden neue Kollegen. Das expandierende Geschäft wickeln wir pünktlich und professionell wie gewohnt ab. Wir freuen uns über die viele Arbeit. Und haben weitere Flächen in dem Bürokomplex an der Werner-Reimer-Straße 2-4 angemietet.

*Bauen ist eine **gesellschaftliche Aufgabe**. Meine Bank möchte dazu beitragen, dass das Angebot an bezahlbaren und verfügbaren Wohnungen steigt. Der Bedarf ist riesig. Wir haben deshalb die feste Erwartung, dass ein Investment im Bausektor auch in den nächsten Jahren lukrativ bleibt.*

Innovative Töchter und Kooperationen

*Im vorigen Jahr ist unsere Raiffeisenbank **150 Jahre** alt geworden. Die genossenschaftliche Idee ist zeitgemäßer denn je.*

*Mit innovativen Töchtern wie der **Imaxx** und jüngsten Kooperationen wie die bundesweit operierende **Genoport** oder die **GenoCrowd** stellen wir uns für die Zukunft auf. Nach dem Motto: Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele gemeinschaftlich.*

*Wir stehen erst am Beginn der Reise. Meine Bank kreiert mit all unseren Partnern ein **Ökosystem rund um die Bauwirtschaft**. In der Leistungstiefe und in der Leistungsbreite hebt es sich von Mitbewerbern deutlich ab.*

Fotos: Holger Peters; Meine Bank

Das moderne Verwaltungsgebäude in Bad Homburg

Achim Brunner im Gespräch mit Redakteur Thomas Zorn

Andreas von Poeppinghausen
IPF Meine Bank

Player in **Deutschland**

Die **Investoren- und Projektfinanzierung (IPF)** ist der Motor des Immobiliengeschäfts der Raiffeisenbank im Hochtaunus. Hier agiert ein Team, das mit den Jahren ein enormes Know-how angesammelt hat und stets Impulse gibt. Das ungewöhnliche Fachwissen, die kurze Reaktionszeit und die zugewandte Betreuung schätzen die Kunden. Mittlerweile gehören **300 aktive Bauträger** zum Portfolio der IPF.

„Wer unsere Dienste beansprucht, kann überdurchschnittliche Qualität erwarten", sagt **Andreas von Poeppinghausen**. Seit dem 1. Mai ist der gebürtige Berliner neuer Bereichsleiter der IPF. Er kommt von der DZ Bank, der Zentralbank der Genossenschaftsbanken. Der 47-Jährige, der sich mit Joggen fit hält, bringt reichlich Erfahrung auch aus anderen Bankhäusern mit.

Beeindruckt ist von Poeppinghausen vom Engagement. Noch vor zwei Jahren arbeiteten vier Leute in der IFP-Abteilung. Nun sind es bereits elf topqualifizierte Spezialisten. „Es spricht für die Reputation der Bank weit über die Region hinaus, dass man eine solche Mannschaft zusammenstellen konnte." Das sei angesichts des Kampfes um Talente alles andere als leicht.

Schnell und professionell

„Attraktiv sind bei uns zum Beispiel die agilen Führungsmethoden und die Bedeutung des Themas Exzellenz." Eine gute Aus- und Weiterbildung seien zentral. So müsse ein Senior-Consultant einen Studienabschluss als Immobilienökonom oder Vergleichbares vorweisen. Im Ganzen ähnele die IPF einer Manufaktur, die etwas Besonderes wolle, resümiert der Bereichsleiter mit kurzem Draht auch zur Fintech-Szene. „Unsere Dienstleistungen rechtfertigen den Preis, der sich auch im Zins widerspiegelt."

„Wir leben Immobilien", erzählt Andreas von Poeppinghausen selbstbewusst. „Wir sind Sparringspartner von Entwicklern und geben auch mal Hinweise, um ein Bauvorhaben noch interessanter zu machen." Wer mit der Abteilung der Raiffeisenbank im Hochtaunus Kontakt aufnimmt, erhält oft schon innerhalb von Stunden ein Feedback. „Da sind viele ganz perplex." Auch Datenräume stellt man für die Kunden zur Verfügung, in die sie wichtige Dokumente hinterlegen können.

Das Haus grenzt sich bewusst von anderen ab, die vor allem ihre Regularien vor sich her tragen und ein Engagement ebenso schnell beginnen wie beenden. „Wir denken langfristig", erklärt der IPF-Manager.

80 Prozent der unterstützten Vorhaben konzentrieren sich auf Wohnungen, der Rest ist gewerblich. Ob der Bau eines Wohnkomplexes, eines Boardinghauses oder eines Einkaufszentrums von der IPF zur Finanzierung vorgeschlagen wird, hängt von der Realisierbarkeit und Rentabilität des Vorhabens ab. „Ist unsere Bank überzeugt, suchen wir als Konsortialführer weitere Banken aus dem Genossenschaftsverbund, die bei der Finanzierung miteinsteigen."

Wohnungen im Fokus

Bankpartner können vom Bauboom profitieren, selbst wenn sie in einer strukturschwachen Region residieren. Außerdem gibt ihnen die Expertise aus Bad Homburg Sicherheit. Die Raiffeisenbank im Hochtaunus finanziert Bauprojekte bundesweit. Der Schwerpunkt des Engagements liegt mit 45 Prozent der Vorhaben noch im Rhein-Main-Gebiet. Geld fließt aber auch nach Bayern, an die Ostsee, nach Nordrhein-Westfalen, Berlin und diverse andere Städte und Regionen.

Lukrativ sind derzeit beispielsweise Ferienhäuser und Ferienwohnungen. Sie liegen voll im Trend. „Da registrieren wir ein hohes Wachstumspotenzial", erzählt Vorstandschef **Achim Brunner**. Der Unterfranke, Vater von vier Kindern, kam vor dreizehn Jahren hier zur Raiffeisenbank. Er sei froh, damals den Hebel umgelegt zu haben. „Ich hatte eine Vision", verrät der bekennende Fan des Fußballbundesligisten Eintracht Frankfurt. „Ich wollte, dass unser Haus deutschlandweit zu einem wichtigen Player im Immobiliensektor wird." Man sei auf einem sehr guten Weg. tz ■

Andreas von Poeppinghausen
im Gespräch mit Thomas Zorn

„Wir leben Immobilien. Wir sind Sparringspartner von Entwicklern und geben auch mal Hinweise, um ein Bauvorhaben noch interessanter zu machen."

Andreas von Poeppinghausen
Investoren- und Projektfinanzierung

Fotos: Holger Peters

Helfer in allen Lebenslagen

„Wir gehen dahin, wo Bewegung ist", meint Prokurist **Ralf Lonthoff**. Er kündigt die Eröffnung eines neuen **Flagshipstores** direkt „im Herzen" von Bad Homburg in der **Louisenstraße 53** an. Interessenten können sich damit mitten in der Stadt über das Serviceangebot der **IMAXX** informieren. Die **Gesellschaft für Immobilienmarketing mbH**, eine Tochtergesellschaft der Meine Bank, segelt seit Jahren mit voller Fahrt im Wind.

Ralf Lonthoff und Christiane Fehrmann (IMAXX) im Gespräch mit Redakteur Thomas Zorn

Die **IMAXX** ist im Rhein-Main-Gebiet ein Partner für alle, die sich rund um die Immobilie kompetente Unterstützung sichern wollen. Da das Geschäft immer weiter wächst, macht es Sinn, das Unternehmen und seine Leistungen nach außen noch sichtbarer zu machen. Der erste IMAXX-Store ist bereits in Gießen entstanden, weitere sind in Vorbereitung.

Bei der Suche nach geeigneten Objekten hilft das exzellente IMAXX-Angebot. Manche Kunden wollen in eine Immobilie als Geldanlage investieren. Andere möchten ein Haus beziehungsweise eine Wohnung für die eigene Nutzung kaufen oder mieten. Dritte planen den Verkauf ihres Heims. Das Unternehmen verfügt – nicht nur im klassischen Bestandsgeschäft, sondern auch dank der bewährten Zusammenarbeit mit einer Vielzahl von Bauträgern, bei Neubauprojekten – über ein breites Portfolio.

Flagshipstore als Anlaufpunkt

„Unsere Experten achten auch auf Details", hebt **Ralf Lonthoff** hervor. Jede Transaktion werde intensiv begleitet. „Wir kennen uns hier aus und wissen, was die Menschen wünschen und brauchen."

Um Leistungen von der IMAXX abrufen zu können, muss man kein Kunde einer Genossenschaftsbank sein. Fast 700 Immobilien hat die IMAXX-Gruppe im vorigen Jahr verkauft. Bei der Entscheidungsfindung hilft auch eine 360-Grad-Visualisierung. „So hat man einen guten Eindruck, was in Frage kommt und was nicht", stellt **Christiane Fehrmann** fest. Sie berät Kaufwillige während des gesamten Prozesses. Ganz wichtig sei, dass man über Gespräche ein Gespür für die Bedürfnisse der Kunden entwickele.

Einfühlungsvermögen wie auch technisches Verständnis sind das A und O. Nicht alles ist in Stein gemeißelt. Vor allem im Neubaugeschäft. „Manches lässt sich noch verändern, wenn das gewünscht wird", hebt die Mutter zweier Kinder hervor. Man müsse den Interessenten erstmal ein Raumgefühl vermitteln. Denn bei Neubauprojekten existiert zunächst alles nur auf dem Papier beziehungsweise als Dokument im Computer. Eigentlich fänden sich am Ende immer gute Lösungen. „Das braucht schon mal Zeit", erzählt Christiane Fehrmann. „Dass wir den Kunden nicht allein lassen, wird hoch geschätzt."

Engagiert bis ins Detail

Die Corona-Pandemie hat den Trend zum eigenen Heim verstärkt. Viele träumen von einem ruhigeren Leben im Kreis der Familie mit einem Haus im Grünen. Es kann inzwischen auch ein bisschen weiter zur Stadt sein. Oasen gibt es aber selbst in Frankfurt. Der direkt am Main gelegene Stadtteil Höchst gehört dazu. Hier vermarktet die IMAXX, nicht weit vom pittoresken Ortskern und nur wenige Gehminuten vom Stadtpark entfernt, 21 Eigentumswohnungen in zwei schicken Solitären. „Da passt vieles zusammen", berichtet Christiane Fehrmann. „Tolle Ausstattung, gute Lage, ausreichend Tiefgaragen-Stellplätze und Fördermöglichkeiten durch den Bund, weil der energetische Standard einfach top ist."

„Wir haben aber längst nicht nur eine attraktive Metropole wie Frankfurt im Blick", sagt Ralf Lonthoff. „Die IMAXX ist für alle Menschen da. Die meisten von uns kommen selbst aus kleineren Orten. Wir sind mit Herzblut dabei und machen uns immer Gedanken, wie die passende Immobilie für den Interessenten aussehen könnte – schließlich ist der Kauf einer Immobilie eine Investition, die viele nur einmal im Leben tätigen. Und hier bieten wir in allen Segmenten unsere vertrauensvolle Zusammenarbeit an." tz ■

„Wir haben aber längst nicht nur eine attraktive Metropole wie Frankfurt im Blick. Die IMAXX ist für alle Menschen da. Die meisten von uns kommen selbst aus kleineren Orten."

Ralf Lonthoff
IMAXX

Ralf Lonthoff
IMAXX

Die Genoport-Geschäftsführer Peter Bernt und Clemens Krämer im Gespräch mit Redakteur Thomas Zorn

Parship für die **Bauwirtschaft**

Das **genossenschaftliche Konzept** erlaubt – trotz regionaler Verwurzelung – groß zu denken. Die Baubranche zollt der Raiffeisenbank im Hochtaunus Anerkennung für ihre Art der Immobilienfinanzierung. Das motiviert. Das Finanzinstitut aus Bad Homburg gründete mit der **Raiffeisenbank Höchberg eG** im Januar 2018 die **Genoport Kreditmanagement GmbH**. Die innovative Tochtergesellschaft führt das bewährte Konzept der Mutter fort, entwickelt es weiter und beglückt damit andere.

„Bei uns ist es wie bei Parship", sagen die beiden Geschäftsführer **Clemens Krämer** und **Peter Bernt**. „Wir matchen, dass die richtigen Partner zusammenkommen." Als Dienstleister arrangiert, strukturiert und vermittelt Genoport die Finanzierung gewerblicher Immobilienunternehmen. Sie wird dann durch Banken aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe umgesetzt.

Zunächst musste man die Idee der Beziehungsvermittlung den Genossen nahe bringen und das rechtliche und organisatorische Fundament legen. Inzwischen ist die Begeisterung groß. 53 Banken haben sich bereits angeschlossen. Zwölf weitere befinden sich im dreimonatigen Anbindungsprozess. „Wir haben ein Qualitätsprofil entworfen und wählen genau aus", erläutert Clemens Krämer. Der 52-Jährige ist am Hauptsitz in Bad Homburg tätig und arbeitet bereits seit 30 Jahren für die Genossenschaftliche FinanzGruppe. „Nicht alle Banken aus dem rund 800 Mitglieder starken Verbund sind geeignet – es muss für beide Seiten strategisch und operativ passen."

Die künftigen Partner werden in mehreren Treffen auf die Zusammenarbeit vorbereitet. Am Ende des Prozesses erfolgt das jeweilige Commitment und es wird ein Rahmenvertrag unterzeichnet. Seit Anfang 2020 werden nun Projekte gemeinsam realisiert. „Die Summen übersteigen normalerweise das, was eine einzelne Bank leisten kann. Das ist eine Win-Win-Situation", hebt Krämer hervor.

Langfristige Partnerschaft

„Die Bauträger und Entwickler setzen sich meist direkt mit Genoport in Verbindung", berichtet Peter Bernt. Er operiert seit dem 1. Juli 2020 vom neuen Düsseldorfer Büro aus. „Überzeugt uns nach sorgfältiger und kurzer Prüfung das Vorhaben, suchen wir anschließend die passenden Partner für die Finanzierung." Durch die angeschlossenen Banken könnten benötigte Summen rasch bereitgestellt werden, konstatiert er. Als Konsortialführer werde gern eine Bank mit regionalem Bezug zum Investor bestimmt.

Clemens Krämer

„Wir bieten Zuverlässigkeit und Geschwindigkeit. Das ist gefragt."

Peter Bernt
Genoport
Kreditmanagement GmbH

Peter Bernt

Das Prozedere läuft über eine elektronische Plattform. Ein für gut befundenes Projekt wird dort ausgewählten Bankpartnern zielgerichtet und entscheidungsreif vorgestellt. Wer dabei sein will, muss sein Interesse schnell anmelden. „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst", sagt Bernt. Von der Finanzierungsanfrage bis zur Auszahlung sollen nicht mehr als drei Monate verstreichen. Im Erfolgsfall erhält Genoport eine Vergütung vom Investor.

Das Geschäft ist prächtig angelaufen. Beispielsweise konnte mit der von Genoport vermittelten Zwischenfinanzierung von 33 Millionen Euro die frühere Zentrale des Wohnungsbaukonzerns Vonovia in Bochum gekauft und entwickelt werden. Nach der Kernsanierung gelang die Revitalisierung der gewerblichen Flächen mit paralleler Vollvermietung und anschließendem Verkauf.

Zuverlässigkeit und Tempo

Ein repräsentatives Wohnungsbauprojekt für 135 Millionen Euro mit einem Anteil für betreutes Wohnen entsteht gerade in Kassel in drei Abschnitten. In sechs bis sieben Jahren dürfte es abgeschlossen sein. Genoport konnte die erforderlichen Gelder mit seinen Bankpartnern rasch zusammenbringen.

„Natürlich prüfen wir nach Bankenstandards die Umsetzbarkeit der Projekte, die an uns herangetragen werden", erzählt Krämer. „Aber wir sind zunächst für alles offen, auch wenn mal ein Konzept auf den ersten Blick etwas exotisch wirkt."

Die Spezialisten von Genoport sind stolz darauf, ohne Scheuklappen unterwegs zu sein. „Wir setzen auf langfristige Verbindungen", stellt Bernt fest. „Das ist auch ganz im Sinne der Projektentwickler, bei denen oft mehrere Vorhaben parallel laufen." Wer da wie eine Eintagsfliege herumschwirre, sei für sie gänzlich ungeeignet. „Wir bieten Zuverlässigkeit und Geschwindigkeit. Das ist gefragt." tz

Fotos: Holger Peters; Unsplash

Michael Wahab

Aufbruch in die **Zukunft**

Die **Digitalisierung** eröffnet neue Möglichkeiten zur Finanzierung großer Baufelder. Die Raiffeisenbank im Hochtaunus hat im vergangenen Herbst die **GenoCrowd** initiiert, um für Unternehmen aus der Immobilienbranche Eigenkapital zu besorgen. Das **Immobilien-Crowdinvesting** winkt mit hoher Verzinsung bei kurzer Laufzeit. Für das Betreiben der Plattform kooperiert man mit dem Marktführer. Anleger können bereits ab 250 Euro einsteigen.

Plattformexperte **Michael Wahab** ist überzeugt von der „ganzheitlichen Finanzierungslösung". Die Bank biete Projekte für das Crowdinvesting an, die sie vorher genau geprüft habe. „So schaffen es nur ausgewählte Projekte auf die Plattform." Und das bei einer prognostizierten Durchschnittsrendite von sechs Prozent bei einer Laufzeit von meist zwei Jahren.

Die Anleger profitieren von einem exklusiven Portfolio, das normalerweise institutionellen Partnern vorbehalten ist. „Das ist eine besondere Konstellation, da die Raiffeisenbank bei der Finanzierung von Immobilienprojekten bisher noch keine Ausfälle zu verzeichnen hatte."

Attraktive Renditen bei GenoCrowd

Wer einsteigt, kann zwischen diversen Vorhaben auswählen, die von der Raiffeisenbank im Hochtaunus fremdfinanziert werden. „GenoCrowd bemüht sich um Transparenz für den Anleger, damit er sich entscheiden kann, ob er sich bei einem Vorhaben beteiligen möchte." Das reicht von Projektbeschreibungen über die Objektdetails bis hin zum Vermögensinformationsblatt.

„Wir legen großen Wert darauf, dass die Kunden auch wirklich verstehen, was sie tun", erzählt Michael Wahab. Das Limit für einen Privatanleger liegt pro Investition bei 25.000 Euro. Gewöhnlich erfolgt der Einstieg über deutlich kleinere Beiträge.

„Mit dem Erfolg verstärkt sich meist das Engagement", meint der Vermarktungsmanager. GenoCrowd wolle nicht nur eine junge hippe Szene ansprechen. Crowdinvesting sei mittlerweile für alle, auch für die Generation 60 plus attraktiv. Wer gerade anfange, wähle häufig ein Objekt aus dem Portfolio aus, das in der Nähe liege. „Da kann sie oder er auch mal vorbeifahren, um sich vom Baufortschritt zu überzeugen."

Wer gute Erfahrungen gemacht habe, streue seine Investitionen mit der Zeit und sei dann oft bei vielen Projekten quer durch das ganze Land dabei, erzählt der Crowdinvesting-Experte. Das kann die Sanierung und der Verkauf eines Altbaus aus der Gründerzeit in einer Großstadt sein, die Revitalisierung eines Einkaufszentrums auf der grünen Wiese oder die Erstellung einer neuen Mietwohnanlage in einem kleinen Ort. Ein Schwerpunkt liegt im Rhein-Main-Gebiet.

Auf den Spuren Wilhelm Raiffeisens

„Die Kooperation ist für mich ganz wichtig", sagt **Achim Brunner**, Vorstandschef von Meine Bank. „Wir sozialisieren das klassische Immobiliengeschäft für Privatanleger." Eigentlich sei Wilhelm Raiffeisen, der Gründervater aus dem 19. Jahrhundert, der Ideengeber für GenoCrowd. Damals hätten sich Landwirte und kleine Händler zusammengetan, um gemeinsam im Genossenschaftsverbund ein besseres finanzielles Fundament für ihre wirtschaftlichen Unternehmungen zu legen. „Das hat prima funktioniert", meint Brunner. „Wir folgen dem Konzept – nur jetzt mit den Möglichkeiten des 21. Jahrhunderts." tz ■

„Wir legen großen Wert darauf, dass die Kunden auch wirklich verstehen, was sie tun."

Michael Wahab