

schüren ist jedoch das Schlechteste was die Betriebsrente ausgerechnet jetzt gebrauchen kann. Schließlich will sich die Assekuranz von der „Nahles-Rente“ auch ein Stück vom Kuchen abschneiden und so den Wettbewerb aufmischen. ■

Frankfurter Bankgesellschaft zielt verstärkt auf Familienunternehmen

FAMILY OFFICE ZIEHT AN DEN MAIN — Wenn es um die Betreuung besonders vermögiger Privatkunden geht, kommt in der Sparkassen-Organisation niemand mehr an der **Frankfurter Bankgesellschaft** vorbei, lautet die selbstbewusste Kernbotschaft von **Holger Mai**. Als der ehemalige Privatbanking-Vorstand der **Taunus-Sparkasse** 2010 die Frankfurter Bankgesellschaft unter dem Dach der **Helaba** neu positionierte, musste Mai in der Sparkassen-Organisation erst einmal viel Überzeugungsarbeit leisten. Denn der Bankgesellschaftschef braucht die Sparkassen als Türöffner, um an die vermögenden Sparkassen-Kunden heranzukommen. Im Gegenzug erhalten die Sparkassen so genannte Markterschließungszahlungen. Mittlerweile kooperieren bereits 235 der insgesamt knapp 400 Sparkassen in Deutschland mit der Privatbank-Tochter der Helaba. Allein seit Jahresanfang wuchs das verwaltete Vermögen der Frankfurter Bankgesellschaft, die ihren Sitz in Zürich und Frankfurt hat, um 900 Mio. Euro auf aktuell rd. 10,8 Mrd. Euro. Damit hat Mai sein Wachstumsziel für 2017 von 1 Mrd. Euro bereits nahezu im Sack.

Gestillt ist Mais Wachstumshunger damit aber keineswegs. Im Blick hat der Bank-Vorsitzende dabei vor allem Familienunternehmen, die vor einem Generationswechsel stehen, sich dabei aber nicht von ihrer Sparkasse begleiten lassen wollen. Mai will deshalb seine bereits bestehende Family Office-Tochter **Nötzli, Mai & Partner** ausbauen und im Oktober unter dem neuen Namen **Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft** von Zürich nach Frankfurt verlagern. Dazu hat Mai ein Expertenteam von der **Deutschen Oppenheim Family Office** abgeworben. In einem strukturierten Beratungsprozess für mittelständische Unternehmen sollen die Sparkassen bereits frühzeitig Familienfirmen, die vor einem Generationswechsel stehen, identifizieren und mit den Experten beim Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft in Kontakt bringen. ■

Öffentlicher Bau – Investitionsstau der anderen Art

BAUREIFE VERKEHRSPROJEKTE MÜSSEN HER — Am Bau läuft es rund. Wie bereits am 26.4. berichtet, floriert das Geschäft mit Bagger und Baukran auch 2017. Das komfortable Auftragspolster aus dem vergangenen Hochjahr wird weiter fleißig abgearbeitet. Gleichsam rücken, günstigen Finanzierungsbedingungen sei Dank, viele neue Bauaufträge nach, deren Reichweite auch im Mai saisonbereinigt mit 3,8 Monaten ungewöhnlich groß war (Mai-Durchschnitt: 2,6 Monate). Wegen der

anhaltenden Hochstimmung am Bau hob der **Hauptverband der deutschen Bauindustrie** (HDB) nun, wie vermutet, seine Jahresprognose für die Umsatzentwicklung des Baugewerbes von 5 auf 6% nominales Wachstum an. Für 2018 rechnet Verbandschef **Peter Hübner** mit einem Umsatzplus von 5,5%, wie er auf der HDB-PK zum „Tag der Bauindustrie“ sagte. Der akute Wohnraumbedarf und die öffentliche Investitionswende würden die Bauwirtschaft weiter ankurbeln.

Trotzdem nutzte der Verbandspräsident die Bühne auch für kritische Worte an die Politik. Denn der von Verkehrsminister **Alexander Dobrindt** vorangetriebene Investitionshochlauf, der dem öffentlichen Bau bis 2018 Verkehrswegeinvestitionen von knapp 14 Mrd. Euro bereitstellt, trifft in der Praxis auf einen Mangel an baureifen Projekten. Die Folge: Die vorhandenen Mittel können nicht umgesetzt werden. Die Ursache sieht Hübner in der jahrelang von Bund, Ländern, Kommunen und der **Deutschen Bahn** betriebenen „Politik der Investitionszurückhaltung“. Die Vorbereitung neuer Verkehrsprojekte auf Sparflamme und der Abbau von Planungskapazitäten verhindere heute ein kurzfristiges Herumreißen des Ruders. Der Verband fordert daher für die nächste Legislaturperiode die Wende in der Beschaffungspolitik. Alternative Formen müssten her, die Planen und Bauen besser verzahnen. Zudem müssten die Planungs- und Genehmigungsverfahren vereinfacht werden, um Projekte schneller baureif zu machen und die staatlichen Gelder endlich verbauen zu können. ■

Röchling macht weiter Tempo bei Investitionen und Wachstum

BARTELS SETZT AUF NEUE DIESEL-TECHNOLOGIE — Knapp ein Jahr ist es her, dass **Ludger Bartels** den Führungsstab des Mannheimer Zulieferers **Röchling** von seinem Vorgänger **Georg Duffer** übernahm. An der Erfolgsgeschichte des traditionsreichen Familienunternehmens hat der Austausch an der Spitze nichts geändert. Auch im siebten Jahr in Folge gelingt es den Kurpfälzern, mit der kundennahen, passgenauen Verarbeitung von Kunststoff in den drei Sparten Industrie, Medizin und Automotive neue Bestmarken zu erzielen. Der Konzernumsatz der Röchling-Gruppe schraubte sich dabei um weitere 6,6% auf rd. 1,66 Mrd. Euro nach oben. Das operative Ergebnis vor Steuern klettert ebenfalls deutlich um 11,9% auf 125,4 Mio. Euro. Bartels Feuertaufe ist damit geglückt und die erste Etappe seines ambitionierten Ziels, 2020 einen Umsatz von 2,5 Mrd. Euro zu erreichen, erfolgreich gemeistert.

Getragen wird das Bombenergebnis einmal mehr von der Zulieferung von Autoteilen, die mit 855,9 Mio. Euro über die Hälfte (52%) des Gesamtumsatzes ausmacht. Auch wenn die Mannheimer fleißig an der Internationalisierung und Portfolioerweiterung der beiden anderen Sparten basteln, bleibt die Zusammenarbeit mit den Autobauern weiter das tragende Geschäft. Hierfür sorgt vor allem die vom Dieselskandal ausgelöste massive Nachfrage nach großen SCR-Tanksystemen zur Reinigung von Dieselausgasen, Kernkompetenz von Röchling, ►