

Die Bank bin ich

Geschäft alter Schule bei der Merkur Bank:
Von komplexen Wertpapieren lässt man die Finger.

► Das Geldhaus ist eines der kleinsten börsennotierten Institute in Deutschland.

► Der Vorstandschef Marcus Lingel haftet persönlich mit seinem Vermögen.

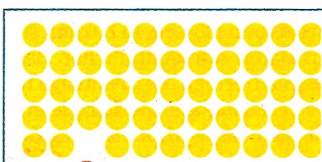
Jan-Henrik Förster
München

Das letzte Wort lässt sich Marcus Lingel ungern nehmen. Dabei kann es schon mal vorkommen, dass er Gedankengänge hochrangiger Manager unterbricht und selbst zu Ende führt. Das könnte man bajuwarisches Selbstbewusstsein nennen – wenn Lingel kein Schwabe wäre. Mitarbeiter bezeichnen den Vorstandschef der Münchener Merkur Bank als „harten Sparringspartner“.

Das ist gar nicht despektierlich gemeint – die Belegschaft weiß um Lingels Last. Der Banker haftet mit seinem Privatvermögen für das Geldhaus. Anders gesagt: „Wenn die Bank in Schieflage gerät, bin ich auch weg – ich hafte mit Haut und Haaren“, so Lingel. Wie hoch das Privatvermögen seiner Familie ist, will er nicht verraten. „Das wäre indiskret“, sagt der Schwabe. Die Haftung bereitet dem Chef keine schlaflosen Nächte. „Wir stehen ja hinter unserem Geschäftsmodell und verstehen, was wir machen.“

In Zahlen liest sich das so: Im vergangenen Jahr erhöhte das Geldhaus mit 185 Mitarbeitern den Jahresüberschuss um zwölf Prozent auf 3,2 Millionen Euro. Doch Lingel geht es nicht darum, den Gewinn weiter zu steigern. „Mein Ehrgeiz ist, für meine Kinder die Bank in die nächste Generation zu bringen.“

Dieses Ziel schien nicht immer erreichbar. Denn als Lingels Vater Siegfried im Jahr 1985 zusammen mit Investoren die Bank übernimmt, ist sie ein Sanierungsfall. Das Geldhaus mit 30 Mitarbeitern prägt Münzen und Medaillen, doch es macht Verluste. Siegfried Lingel will aus der Bank etwas Größeres machen, baut sie zur Universalbank um und steigt ins Bauträgergeschäft ein. 1989 kauft er das Bankhaus Sinzinger hinzu und eröffnet Anfang der Neunziger Filialen in Thüringen und Sachsen.



DIE ANDERE BANK

Viele der kleinen, aber feinen Banken in Deutschland finden in Krisenzeiten kaum Beachtung. Unsere Serie beschreibt Institute, die durch ihr Geschäftsmodell, ihre Kundennähe oder ihre Historie aus der Masse herausragen – von der Fürst Fugger Privatbank bis zum Sparkassenbus.

Heute:

Merkur Bank

Nächste Folge:

Steyler Bank

Aus dem operativen Geschäft hat sich Vater Lingel heute zurückgezogen – ganz verschwunden ist er jedoch nicht. Er leitet weiter aus der Bank heraus das Generalhonorarkonsulat der ehemaligen portugiesischen Kolonie Mosambik. Lingel junior ist zweiter Konsul. „Im Konsulat ist mein Vater mein Chef“, sagt Marcus Lingel.

Dass die kleine Bank in einem überfüllten Bankenmarkt überlebt, hat zwei Gründe: Zum einen ließ das Institut in der Vergangenheit von komplexen Wertpapieren die Finger, sagt Lingel. „Wir leihen uns Geld und verleihen es.“ Es ist konservatives Bankgeschäft der alten Schule.

Der zweite Teil des Erfolgsrezepts ist die Spezialisierung auf Bauträgerfinanzierung und Leasing. „Im Bauträgergeschäft profitieren wir derzeit von boomenden Immobilienmärkten in Stuttgart und München“, sagt Claus Herrmann, der

zusammen mit Lingel die Geschäfte leitet. Derzeit finanziert die Bank 280 Projekte, vor allem Wohnungsbauten im Stuttgarter Raum. Im Jahr 2012 konnte die Merkur Bank das Neugeschäftsvolumen auf 500 Millionen Euro steigern. Das ist ein Anstieg um 16 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

„Wir geben dann Gelder, wenn wir den Markt verstehen, Bilanzen von Unternehmen lesen und das Management beurteilen können“, sagt Lingel. Im Bauträgergeschäft heißt das etwa auch, dass die Bank Bauvorhaben aus technischer Sicht beurteilt. Deshalb beschäftigt die Bank nicht nur Bankkaufleute, sondern auch einen eigenen Bauingenieur. Zudem investierte die Bank in eine Software, mit der sich der Stand von Bauvorhaben per Mausklick überprüfen lässt. „Wir sind sicherlich nicht die Günstigsten und die mit den höchsten Risiken in den Büchern“, sagt er. „Dafür sind wir verlässlich.“

Um das auch zu bleiben, will der Chef von seinen Mitarbeitern nicht nur Expertise. Auch das Bauchgefühl entscheidet. „Wenn Dinge schiefgehen, sagen wir im Nachhinein immer: Hätten wir nur aufs Bauchgefühl gehört.“

Doch das Bauchgefühl ließ Lingel auch schon mal im Stich. Vor vier Jahren diskutierte er mit seinen Managern, ob sich der Eintritt ins Online-Banking lohnen würde. Lingel war skeptisch, er fürchtete, dass klassisches Filialgeschäft und Online-Banking konkurrieren würden. Die Idee, Bankgeschäfte im Internet anzubieten, stammte von einem Mitarbeiter aus der Filiale. Marcus Lingel hätte den Vorschlag fast vom Tisch gewischt, doch er ließ sich umstimmen. Heute gibt er zu, dass er sich damals fast geirrt hätte. Lingels Fazit: Der Chef muss nicht immer das letzte Wort haben. „Mir ist Kritik lieber als Schmeicheleien.“