

# Krise bringt Kundenzuwachs

## Bilanz Die AnCeKa AG zeigt sich trotz Konjunkturflaute mit Ergebnis zufrieden

**Kaufbeuren/Memmingen** Die Vermögensverwalter von AnCeKa (Anlagecenter Kaufbeuren) freuen sich über ein – trotz drohender Vorzeichen – erfolgreiches Geschäftsjahr. Die Zahl der Kunden stieg um 2,8 Prozent auf 954. Das betreute Vermögen wuchs um 14,2 Prozent auf 147 Millionen Euro. „Damit haben wir unser Volumen vom Jahr 2007 überschritten“, berichtet Vorstand Roman Harzenetter. Dass der Markt bei dieser positiven Entwicklung geholfen habe, wolle er nicht verschweigen.

### Kursverluste fast ausgeglichen

Das Krisenjahr 2008 mit den zweithöchsten Kursverlusten an den weltweiten Aktienbörsen seit 110 Jahren habe sich in den ersten Wochen 2009 fortgesetzt, blickt Vorstandsvorsitzender Roland Geh zurück. Ab Anfang März 2009 habe sich der Wind gedreht, und es sei zu erfreulichen Kurssteigerungen gekommen. Die Kaufbeurer Aktiengesellschaft mit Niederlassung in Memmingen habe rechtzeitig reagiert und die Aktienquote ihrer Kunden angehoben. „Mit dieser Strategie konnten die Kursverluste

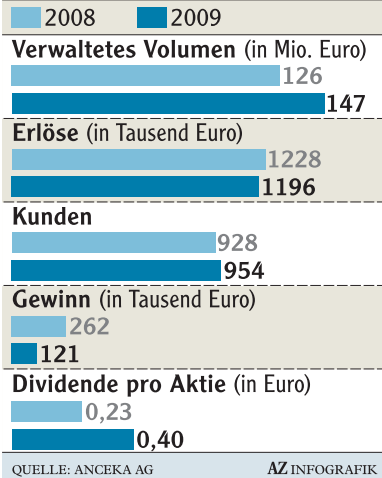
aus dem Vorjahr fast ausgeglichen werden“, so Geh.

Die Bilanzsumme nahm ebenfalls um vier Prozent zu und stieg auf 1,19 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote liegt laut Geh mit 74 Prozent weiterhin auf einem hohen Niveau. Bei den Umsatzerlösen konnte AnCeKa den Anteil aus Honorareinnahmen abermals um zwei Prozent steigern, die Einmalerlöse nahmen erneut ab. „Dieser Trend setzt sich bereits seit Jahren fort“, so Geh. Es wurden Rücklagen und Rückstellungen gebildet, die den Gewinn auf 121 000 drückten. Die Aktionäre (unter anderem alle Mitarbeiter) erhalten eine Dividende von 0,40 Euro pro Aktie, einschließlich einer Sonderausschüttung aus der Auflösung einer Rücklage.

Konstant blieben die Verwaltungskosten. Durch Neueinstellungen stiegen die Personalkosten für die jetzt 14 Mitarbeiter. AnCeKa suche weiter Personal, betonen Geh und Harzenetter. Auch eine Ausbildungsstelle für Bankkaufleute werde angeboten, konnte bislang aber noch nicht besetzt werden.

Den Erfolg führt Geh unter anderem darauf zurück, dass sein Haus

## Entwicklung AnCeKa AG



unabhängig berate, keine eigenen Produkte kreiere, sondern sich auf dem Markt nach den „besten Anlagemöglichkeiten“ umschaue. „Die Trennung von Abwicklung und Beratung ist eine Voraussetzung dafür“, so Geh, der auf den steigenden Stellenwert der Honorarberatung in den Fachmedien verweist. „Wir fühlen uns als Trendsetter in diesem Markt“, sagt er.

Die öffentliche Diskussion über die Bankberatung möchte der AnCeKa-Vorstand weiter für sich nutzen. „Wir haben keine Probleme mit Altlasten, wir spekulieren nicht und müssen uns nicht mit Übernahmen oder Zukäufen beschäftigen, sondern wir wachsen organisch und sind bestens aufgestellt“, so Geh, dessen Unternehmen im April kommenden Jahres zehnjähriges Bestehen feiert. Bis dahin möchte die AG bei der Kundenzahl die 1000er-Marke geknackt haben. (avu)