

# Gabler-Saliter-Bank: „Wer mit 500.000 nicht auskommt, sollte sein Ausgabeverhalten überprüfen!“

**Banken** Bayerisch-Schwaben ist kein weißer Fleck. Es gibt sie noch, die Banken, die nicht am großen Rad gedreht haben, das die Volkswirtschaften in die größte Rezession seit den 1930er Jahren gestürzt hat. Sie müssen nicht um Hilfe vom Staat rufen. Sie haben keine Landesbank auf dem Gewissen. Sie schwatzen ihren Kunden auch keine Wertpapiere auf, die sie selbst nicht verstehen. Ihre Repräsentanten suchen nicht das helle Rampenlicht. Sie wollen nicht in einem Atemzug mit den Managern in den großen deutschen Banken genannt werden. Verständlich, sie mühen sich, seriöse Unternehmer zu sein. Die anderen zocken und sind bloß Angestellte. Meist schlechte, mit Gewissheit überbezahlte. - Die zwei Ausnahmeerscheinungen unter den bayerisch-schwäbischen Banken sind in Deutschland inzwischen so selten wie weiße Trüffel. Es sind Privatbankhäuser, die „Hafnerbank“ in Augsburg und die „Saliter-Bank“ in Obergünzburg. Dort führt die Gründerfamilie Gabler seit 1828 in der sechsten Generation ihre kleine, aber feine Privatbank. Ein Besuch bei Bankiers, die ihre Geldgeschäfte nach alter Kaufmannssitte betreiben.



**Dr. Jörg Gabler**, der Seniorchef der Obergünzburger Privatbank, hinter einem alten Zahltisch mit Marmorplatte, an dem früher jede einzelne Münze auf ihren Wert untersucht wurde. Die Gabler-Saliter Bank betreut heute 5.500 Kunden. Die Bilanzsumme lag 2008 bei 145 Millionen Euro. Neben ihrer Hauptgeschäftsstelle unterhalten die Privatbankiers im Allgäu drei Filialen. (Bilder: Klaus Lipa, Saliter-Bank)

Ein alter, einfacher Holztisch mit polierter Marmorplatte, der im Arbeitszimmer des Obergünzburger Privatbankiers Dr. Gabler steht, weckt alle nur erdenklichen Vorurteile über die arrogante Selbstgewissheit und das schlichte Unvermögen, die viele Banker vor und während der jüngsten Finanzkrise an den Tag gelegt haben. Hätten die toughen Investmentbanker in Frankfurt oder die flotten Landesbanker in München während ihrer beruflichen Ausbildung nur einmal an einem solchen Zahltisch gesessen, so wäre dem Steuerbürger das Milliarden-Fiasko der vergangenen zwölf Monate wahrscheinlich erspart geblieben. Denn der alte Gabler'sche Zahltisch ist ein Symbol dafür, wie man sorgsam mit eigenem und fremden Geld umgeht.

Auch in Zeiten, als auf das Wort eines Bankers noch Verlass war, als Geldgeschäfte noch nach Treu und Glauben betrieben wurden, gab es windige Gesellen, die mit den damals gängigen „Finanzprodukten“ durch Tricks und Fälschungen einen schnellen Schnitt machen wollten. Ihre Fantasie kannte keine Grenzen. Die einen kratzten von Talern das Silber ab und verminderten so peu à peu den Wert des Zahlungsmittels. Die anderen schmolzen Silber- und Goldmünzen ein, versetzten das Edel- mit minderwertigerem Metall und machten dann mit ihren täuschend echten Neuprägungen unsaubere Geschäfte.

Die Bankiers jener Zeit hatten es – um den Ausreden der aktuellen Bankergeneration gleich zuvorzukommen – im Laufe ihres Lebens mit einer ungeheuren Vielfalt von Finanzprodukten zu tun, da bei der europäischen Kleinstaaterei fast jede Stadt und jedes Land ihre eigenen Münzen prägten. Neben ihrem Wissen, ihrer Weltgewandtheit und Erfahrung halfen den Bankiers eine einfache Waage und ein Zahltisch, den wahren Wert eines Silberlings

oder eines Dukaten zu eruieren. Mit der Münzwaage bestimmten sie zuerst das Gewicht. Dann ließen sie die Münze auf den Marmortisch springen, um aus ihrem Klang herauszuhören, ob etwa ein Taler aus reinem Edelmetall oder nur aus einer billigeren Legierung bestand. Ein Bankier musste ein feines Gehör haben, um nicht auf Betrüger hereinzufallen. Hätten die Banker von heute die modernen Finanzprodukte mit ebensolcher Gewissenhaftigkeit auf ihre Werthaltigkeit untersucht wie ihre ehemaligen Kollegen jede Münze, dann wären eine Hypo Real Estate und eine Bayerische Landesbank heute keine monetären Giftmülllager.

Die beiden Obergünzburger Privatbankiers und Eigentümer der Gabler-Saliter Bankgeschäft KG, Dr. Jörg Gabler (78) und Stefan Gabler (50) betreiben jetzt in der fünften und sechsten Generation ihre Geldgeschäfte nach alter Kaufmannstradition. Sie huldigen wie der Gründer ihres Bankhauses, Johann Stefan Gabler (1774-1862), der alten Weisheit „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“. Sie sind auch beim jüngsten, verhängnisvollen Finanz-Rodeo trotz aller Gewinnversprechungen niemals der Versuchung erlegen, ihren Kunden „strukturierte“ Wertpapiere oder „Subprime“-Produkte zu empfehlen oder gar in den eigenen Bestand zu nehmen. Ein Bankier habe eine einfache Regel zu beherzigen, nämlich niemals Wertpapiere zu kaufen und zu empfehlen, wo man nicht bis ins kleinste Detail wisse, „was drin ist“, meint Jörg Gabler völlig leidenschaftslos. Er schüttelt über das Verhalten vieler Banker und ihren Hang, „mit anvertrautem Geld Roulette zu spielen“, verständnislos den Kopf und gibt eine einfache Lebensweisheit preis, wie man am ehesten sein Geld mehren könne: „Nachhaltige Geldgeschäfte haben viel mit Bescheidenheit zu tun.“



Der distinguierte Seniorchef der Saliter-Bank nimmt keineswegs für sich in Anspruch, seit 1973, als er die Führung der Bank übernommen hatte, keine Fehler gemacht zu haben, aber eine Erfahrung habe sich in all den Jahren bestätigt: „Eine erhöhte Rentabilität bedeutet zwangsläufig erhöhte Risiken.“ Wer anderes behauptet, betreibe keine realen Geschäfte, fällt Jörg Gabler ein Urteil, das keinen Widerspruch duldet, und philosophiert kurz über die exorbitanten Boni für Banker, die sich als gefährliches Treibmittel für immer riskantere Geldgeschäfte erwiesen hätten. Der alte Bankier möchte nach dem Platzen der Finanzblase ganz gewiss nicht als Besserwisser bezeichnet werden, wenn er einfließen lässt: „Das war absehbar!“ Er führt nur einen einzigen Grund an: „Alte Kaufmannstugenden wurden missachtet!“

Auf dem Tisch liegt die jüngste Broschüre seiner Bank, wo „der Auftakt für das Geldgeschäft der Familie Gabler“ beschrieben wird. Die ersten zehn Jahre hat der Gründer der Bank, Stefan Gabler, ausschließlich eigenes Kapital verliehen. Das Schreibbuch verzeichnet als ersten Schuldner Johann Baptist Wassermann, der sich „auf unbestimmte Zeit 100 Gulden zu 4 Prozent Zinsen“ lieh. Ein völlig unspektakulärer Vorgang, wie er seit über 180 Jahren an der Tagesordnung ist. Das Verleihen eigenen

Geldes mache wachsam und demütig, erzählt Gabler senior. Die Beratungsgespräche mit dem Kunden seien sehr intensiv: „Wir müssen ja wissen, ob es zu ihm passt, wenn wir eine Empfehlung aussprechen.“ Bei einer Kreditanfrage muss es ebenfalls „passen, sonst geben wir ihn nicht“, erläutert Dr. Gabler einer der Spielregeln, wie seine Bank mit Geld umgeht. In beiden Fällen treibt ihn dieselbe Sorge um, dass das Geld gut angelegt ist und Früchte trägt. Einmal beim Kunden und einmal in seiner Bank. Da die Gablers den Grundsatz, beim Geld hört die Freundschaft auf, beherzigen, wissen sie, dass nur eine offene, im jeden Einzelfall unmissverständliche Beratung ihre 5.500 Kunden mit den 13.000 Konten bei der Stange hält. Einige Familien sind deshalb seit der Gründung vor 181 Jahren der Bank treu geblieben und schätzen unverändert die im Zweifel konservative Geschäftspolitik.

Stefan Gabler und Christoph Breunig (53), der als dritter persönlich haftender Gesellschafter der Geschäftsleitung der Saliter-Bank angehört, können es sich gar nicht leisten, „den Pfad der Tugend zu verlassen“ (Stefan Gabler), da sie in das soziale und wirtschaftliche Netzwerk der Region so stark eingebunden sind, dass jeder Fehltritt sofort öffentlich würde und für ihre Bank schwerwiegende Folgen hätte. Diese grundsätzliche Geschäftspolitik führt

**Privatbankier Stefan Gabler** – vor einem Porträt von Johann Michael Gabler (1794 – 1862) führt das Familienunternehmen in der sechsten Generation. Er plädiert für ein hohes Maß an Transparenz bei der Beratung: „Der Kunde entscheidet zu jeder Zeit, wie wir ihn bei der Vermögensanlage begleiten sollen.“



auch Unternehmer aus ganz Bayern nach Obergünzburg. Erst kürzlich wurden Stefan Gabler und Christoph Breunig von einem Kunden gebeten, die Chancen eines Investments vor Ort in Istanbul zu beurteilen, obwohl sie für dieses Vorhaben gar nicht um ein Kreditengagement gebeten worden sind. Es war nur ihre Expertise gefragt. Ihr Geschäftsmodell hätten sie in all den Jahren trotz der zunehmenden Internationalität und Komplexität des modernen Bankwesens nicht in Frage stellen müssen, betonen die beiden Bankiers. Persönliche Kompetenz und langjährige Erfahrung seien unverändert die Basis für eine langfristige Begleitung der Kunden: „Sie schätzen es zunehmend, da sie in uns mittelständische Unternehmer als Ansprechpartner haben. Und sie wissen auch, dass wir für jeden Fehler persönlich geradestehen müssen.“ Diese Tatsache führe schon vom Grundsatz her zu einer völlig anderen Herangehensweise bei der Betreuung der Kunden. Neben dem Fachwissen wünschten sie sich schnelle Analysen und schnelle Entscheidungen. Jörg Gabler bringt es an einem Beispiel auf den Punkt: „Wenn wir als Privatbankiers nach einem Gespräch eine Kreditzusage geben, kann sich der Kunde darauf verlassen, dass er das Geld bekommt.“ Für die bürokratische Abwicklung bleibt dann noch genügend Zeit. Sein Sohn Stefan fügt hinzu: „Wir denken nicht wie Rating-Maschinen. Wir tragen den Kopf zwischen den Schultern, um uns selbst ein Urteil zu bilden, wie wir die Zusammenarbeit mit unseren Kunden gestalten.“

Auch bei der Anlageberatung geben Stefan Gabler und Christoph Breunig eine Linie vor, die auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist: „Wer dem wirtschaftlichen Umfeld angemessene Renditeerwartungen hat, kann sich den Luxus leisten, die Risiken zu reduzieren.“ Da die Saliter-Bank ihre Leistung nicht über Provisionen definiere, erlebe ihr

Bankhaus gerade jetzt ein zunehmendes Interesse von mittelständischen Unternehmen und betuchten Kunden aus der Region. Die Verstaatlichung der Bankenlandschaft trage zusätzlich dazu bei, dass Firmeninhaber darüber nachdenken, ein privates Bankhaus zu bevorzugen, ist ihr aktuelles Resümee.

Dass die Gablers eine alte, eingesessene Allgäuer Unternehmerfamilie sind, scheint ihrem Geschäft als Bankiers nicht abträglich zu sein. Bereits im 18. Jahrhundert betrieb ein Johann Georg Gabler in Obergünzburg das mühsame Geschäft der Salpeter-Gewinnung. Er hatte das bayerisch-kurfürstliche Privileg, in den feuchten Mauern bäuerlicher Anwesen, Salpeter – daher stammt der Hausname „Saliter“ – zu schürfen und diesen an das Hauptzeugamt in München abzuliefern, wo es zur Erzeugung von Schwarzpulver gebraucht wurde. Um seine Einnahmen zu erhöhen, kaufte er bei den Bauern Butter auf und machte daraus haltbares Butterschmalz. Die begehrte Ware verschiffte der tüchtige Kaufmann über den Bodensee und den Rhein bis in die Schweiz und das Elsass. Die Abnehmer bezahlten mit Wechseln, die bei renommierten Banken in Frankfurt und Augsburg eingelöst wurden. Das waren die ersten Schritte zu einem eigenständigen Geldgeschäft und zur späteren Gründung der Saliter-Milch-Werke, wo die Gablers zuerst Milch zu Milchpulver verarbeiteten. Ihre Kondensmilch fand sich unter den Warenzeichen „Saliter“ nach dem Zweiten Weltkrieg nahezu in jedem deutschen Haushalt. Nach dem mehrheitlichen Verkauf der Saliter-Milchwerke an die Molkerei Ehrmann halten die Gablers noch immer zehn Prozent der Anteile. Ihren Verkaufserlös steckten sie sogleich in den Allgäuer Babynahrungs-Hersteller Töpfer in Dietmannsried. Und wie es sich für bodenständige Allgäuer geziemt, betreiben sie weiterhin eine Landwirtschaft mit 100 Stück Vieh und 125 Hektar Wald.

Diese bäuerliche Verwurzelung der Bankiersfamilie sorgt dafür, dass die Saliter-Bank neben dem Gewerbe auf viele Bauern des Allgäus als Kundentamm zählen kann. Heute finanzieren sie landwirtschaftliche Maschinenparks, Solarparks und lokale Bio-Heizkraftwerke. „Die Bauern wissen, dass wir von der Bewirtschaftung von Grund und Boden etwas verstehen“, äußert sich Senior Jörg Gabler zufrieden. Diese Klientel könne darauf bauen, dass man sie selbst in schwierigen Zeiten nicht im Regen stehen lasse und von heute auf morgen, nur weil es der Markt hergebe, die Kreditzinsen anziehe.

Berechenbarkeit und Verlässlichkeit sind die Kriterien, um die sich bei den Gablers alles dreht. Deshalb regt die Privatbankiers in Obergünzburg nichts mehr auf als die jüngsten Geschäftsausancen der Banker in London, Frankfurt und München. Der Senior der Saliter-Bank ärgert sich, „dass sein Berufsstand in Verruf geraten ist“, weil viele ihrer Sorgfaltspflicht nicht nachgekommen seien. Man werde, ob man es wolle oder nicht, „in der Öffentlichkeit für ihr Versagen in Sippenhaft genommen“, beklagt der alte Bankier. Gabler senior empfindet es ebenso als Anmaßung, dass Geschäftsbanken wie die Dresdner oder die Deutsche unter dem Begriff „Privatbanken“ gesegelt sind, und möchte deshalb eine scharfe Trennlinie zwischen diesen und den lupenreinen Privatbankhäusern gezogen wissen.

Klassische Privatbanken gibt es in Schwaben nur mehr zwei: die Hafnerbank in Augsburg und eben die Gabler-Saliter-Bank in Obergünzburg. Beide Familien, Hafner und Gabler, haben über Generationen hinweg ihre Unternehmen mit Erfolg durch Kriege, Krisen und Phasen des wirtschaftlichen Aufschwungs geführt und zu jedem Zeitpunkt ihre wirtschaftliche Unabhängigkeit bewahrt. Die ehrenwerte Bezeichnung „Privatbankier“ tragen zu

dürfen, wird durch ein hohes Maß an Verpflichtung und Verantwortung erkaufte. Als persönlich haftende Gesellschafter an der Spitze ihrer Unternehmen stehen sie mit ihrem gesamten Vermögen für ihr Tun und Lassen gerade. Sie können sich nicht – wie so viele Bank- und Sparkassenvorstände in der jüngeren Vergangenheit – einfach aus der Verantwortung stehlen, wenn einmal die Geschäfte schief gelaufen sind.

Stefan Gabler und Christoph Breunig weigern sich, die Schuld an der Finanzkrise allein den Amerikanern in die Schuhe zu schieben: „Wer hat denn all die Zweckgesellschaften gegründet, die sich nun als Milliardengräber erweisen?“, fragen sie hintergründig. Sie kommen auch zu dem einhelligen Urteil, was das Ausrufen von zweistelligen Renditen anbelangt: „Eine solche Gewinnmaximierung bzw. solche Gewinnversprechen sind uns völlig wesensfremd. Das widerspricht jeder langfristigen Geschäftspolitik.“ Diese Einsicht habe sich bei ihren Kunden längst eingestellt, konstatieren sie genüsslich. Und für die überzogenen Gehälter und die ausufernden Boni der Bankmanager haben die Obergünzburger Bankiers überhaupt kein Verständnis: „Wer solche Gehälter beansprucht, ohne langfristig Erfolge nachweisen zu können, handelt unredlich. Wer außerdem mit 500.000 Euro im Jahr nicht auskommt, soll einmal sein Ausgabeverhalten überprüfen“, ist Stefan Gablers trockener Kommentator. Eine solche Einstellung zum Pekuniären zeigt, warum jedes Privatbankhaus in einem besonderen Maße von seinen Gesellschaftern geprägt wird. Ihr Verhalten bestimmt maßgeblich das Bild von einer Bank, die in Generationen denkt und Prosperität nicht als Ergebnis vom zufälligen Eintreten glücklicher Umstände betrachtet.



**Privatbankier Christoph Breunig** trat 2001 als familienfremdes Mitglied in die Geschäftsleitung ein und ist neben den beiden Gablers persönlich haftender Gesellschafter. Eine der Leitlinien von Christoph Breunig ist: „Die Bank sollte eine Größe behalten, dass wir alle Kunden persönlich kennen!“