

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

TAUNUS · RHEINGAU · WIESBADEN · ASCHAFFENBURG · DARMSTADT

top magazin

FRANKFURT



20
JAHRE

*We are
family!*



JUBILÄUMSAUSGABE



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 Höchstberg 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 herum-schwirre, sei für sie gänzlich ungeeignet. „Wir bieten Zuverlässigkeit und Geschwindigkeit. Das ist gefragt.“

