

GESCHÄFTSMODELLE: GABLER-SALITER

Tradition, die sich auszahlt





Die Familie zeigt Flagge. Mit Dr. Jörg Gabler, Stefan Gabler, Fritz Gabler sowie Vorstand Stefan Blaukat stellt sich fast das komplette Führungsgremium der Gabler-Saliter Bankgesellschaft AG dem Interview. Seit 1828 betreiben die Gablers das Bankgeschäft, unternehmerisch tätig sind sie sogar schon fast 300 Jahre. Und immer noch bleibt die Familie unter sich, hält 100 Prozent der Anteile. Wie sich eine kleine inhabergeführte Bank im idyllischen Obergünzburg erfolgreich in der Branche behauptet.

Beim Goldenen Buch der Familie haben Dr. Jörg Gabler und sein Enkel Fritz Rupert gemeinsame Sache gemacht. Zusammen durchforsteten sie die Archive, recherchierten und ließen den Historiker Dr. Gerd Holzheimer präsentieren, wie die Gablers in 300 Jahren vom Salpetersieder zum Bankier aufstiegen (mehr dazu unter „Die Historie“). Seit 1971 lenkt der heute 91-Jährige als persönlich haftender Gesellschafter eine der ältesten inhabergeführten Privatbanken Deutschlands, die Gabler-Saliter-Bank. In wenigen Jahren soll Enkel Fritz nachrü-

cken und die Familientradition mit seinem Bruder Johann in der siebten Generation fortführen.

„Unser Denken und Handeln basiert auf Werten, die sich seit Generationen bewährt haben“, sagt Jörg Gabler. Mögen Finanzkrisen, Digitalisierung und innovative FinTechs die Bankenbranche durcheinanderwirbeln, an seinen unternehmerischen Grundsätzen hält der vermutlich älteste noch amtierende Banker der Welt eisern fest. Als er kurz vor Weihnachten auf einen versandfertigen Brief stößt, in dem die Bank einen langjährigen Kunden um Ausgleich seines überzogenen Kontos bis zum 22. Dezember bittet, lässt er das Datum noch einmal ändern. Die Weihnachtsruhe wollte Jörg Gabler nicht stören und ließ als neue Frist den 3. Januar 2022 einsetzen. Die Uhren ticken anders in der Gabler-Saliter-Bank.

„Manufaktur - und nicht für jeden“

Und doch steht die Zeit nicht still. Niedrigzinsen, stetig steigende regulatorische Anforderungen, Urteile zum Verbraucherschutz, härter werdender Wettbewerb und nicht zuletzt die US-Internetgiganten Amazon, Apple & Co setzen kleine und große Institute gleichermaßen unter Druck.

Will ein Bankhaus mit gerade mal 35 Angestellten überleben, braucht es ein tragfähiges Geschäftsmodell. Um das im Kern zu beschreiben, kommt Stefan Blaukat mit einigen wenigen Sätzen aus. „Wir sind eine Manufaktur für Vermögensträger in allen Bereichen des Bankgeschäfts, und das nicht für jeden“, sagt der 55-Jährige, der im Februar 2017 als familienfremder Manager in den Vorstand der Gabler-Saliter-Bank rückte.

Neben dem klassischen Vermögensbetreuungsgeschäft konzentrieren sich die Allgäuer auf das Kreditgeschäft mit vermögenden Privatkunden, regionalen Gewerbetreibenden und Land-

wirten. Das Geschäftsgebiet umfasst das Allgäu sowie die Regionen um den Bodensee, München und Augsburg ebenso wie Baden-Württemberg.

„Wir haben seit zehn Jahren eine Marktlücke besetzt. Vermögenden, unternehmerisch denkenden und mit hoher Bonität ausgestatteten Persönlichkeiten, die zum Beispiel Grundstücke, Immobilien, Kunst, Firmenbeteiligungen oder andere Vermögenswerte erwerben wollen, stehen wir mit Finanzierungen zur Seite“, sagt Vorstand Stefan Gabler, Vertreter der sechsten Generation, Sohn von Jörg Gabler und Vater von Fritz. Ziel sei es, Kredite sehr kurzfristig zu vergeben.

Wenn etwa ein Kunde ein Grundstück am Bodensee oder eine Finca auf Mallorca in Aussicht habe, könne er nicht wochenlang warten, bis eine Bank das Projekt in all seinen Verästelungen geprüft habe. „Anders als die großen Banken, die auf Basis extrem strukturierter Prozesse ein Investitionsobjekt beurteilen, stehen bei uns die Persönlichkeit und das uns schon lange bekannte Vermögensbild des Investors im Vordergrund.“ Im Bestand gehaltene Objekte der Kunden garantierten eine Sicherheit, um bei neuen Investitionsvorhaben zügig eine Kreditentscheidung treffen zu können.

„Im Kreditgeschäft sind wir wie Manufaktur. Wir arbeiten für jeden Kunden ein individuelles Finanzierungskonzept aus“, ergänzt Blaukat. Das funktioniert bei der Größe der Bank, die zuletzt auf eine Bilanzsumme von gerade mal gut 220 Mio. € kam, nicht im Massen-

geschäft. „Die Kunden suchen uns aus, und wir suchen uns die Kunden aus.“

Dabei verlassen sich beide Seiten ausschließlich auf Empfehlungen. Auf Werbekampagnen verzichtet die Bank, die letztlich auch von der Fusionitis in der Branche profitiert. „Wenn ein Kunde es gewohnt war, mit einem Vorstand auf Augenhöhe zu kommunizieren und er nach einem Zusammenschluss nur noch beim Firmenkundenbetreuer landet, treibt ihn das gegebenenfalls zum Wechsel der Bankverbindung. Deshalb lieben wir Fusionen“, so Blaukat.

Grundstücke nehme Gabler-Saliter in die eigenen Bücher. In einem zweiten Schritt strukturiere eine vor zwei Jahren neu etablierte Abteilung für den Kunden die Aufbaufinanzierung und suche in Gablers Netzwerk eine passende Bank, die die Entwicklung des Objekts finanziert. „Viele dieser mittelgroßen Vermögensträger wollen die Finanzierung aus einer Hand und nicht zig Bankgespräche führen. Unser Finanzierungskontor nimmt ihnen das Finanzierungsmanagement ab“, erklärt Stefan Gabler, dessen Sohn Fritz das Kontor leitet.

Anders als ein klassischer Kreditvermittler habe Gabler den direkten Kontakt zu den Partnerbanken und könne, falls notwendig, auch mal eine Brückenfinanzierung zusätzlich in die eigenen Bücher nehmen. „Wir bringen das Projekt zum Laufen mit Laufzeiten von einem Monat bis zu rund vier Jahren.“ An langfristigen Abschlüssen sei die Bank nicht interessiert. Wenn der Kunde zügig eine Finanzierung erhalte, sei er auch bereit, ein entsprechendes Aufgeld zu bezahlen.

The advertisement features a central image of a can of 'Alpen Kaffee-Sahne' (Alpen-Sahne) with a '10% Sahne' label. The can is set against a background of a white teapot and a white cup of coffee on a saucer. Below the can, the brand name 'Alpen Kaffee-Sahne' is written in large, bold letters. At the bottom of the advertisement, the text reads 'Milchwerk J.M. Gabler-Saliter Obergünzburg i. bayr. Allgäu' and 'Offsetdruck Heinrich Nicolaus GmbH, Kempten/Allg.'.



Kunden: Vermögende Privatiers wie Landwirte

Von den gut 4.000 Kunden der Bank gehört rund ein Viertel zu den intensiv betreuten vermögenden Privatkunden, der Rest sind – historisch gewachsen – klassische private Kunden „rund um den Kirchturm“. „Wir haben keine Eintrittsschwelle“, sagt Stefan Gabler, wobei eine klassische Betriebsmittelfinanzierung nicht zum Kerngeschäft gehöre. Mit einer Ausnahme: Braucht ein Landwirt einen Kredit etwa für eine neue Scheune oder Maschinen, wird das grundsätzlich immer geprüft. Die Landwirte betreut der Seniorchef. Auch das ist der Tradition geschuldet.

Immer noch betreiben die Gablers neben der Bank und unternehmerischen Beteiligungen eine große Landwirtschaft, 150 Hektar Wald und Wiesen. Sie waren eine der ersten Familien im Allgäu, die unter Jörg Gabler schon vor 25 Jahren auf Bio-Landwirtschaft umstellte. Der klassische rund 70 Hektar große Grünlandbetrieb mit 75 Milchkühen liefert heute jährlich rund 350.000 Liter Milch.

Verglichen etwa mit einer Sparkasse müssen die Kunden allerdings bereit sein, höhere Gebühren zu bezahlen. Einen Vergleich können die Obergünzburger leicht ziehen. Die Volksbank Raiffeisenbank im Allgäuer Land betreibt gleich vis à vis eine Filiale, nur wenige Schritte weiter sitzt die Sparkasse Allgäu. Die höheren Konditionen wirken offenbar nicht allzu abschreckend. „Wir refinanzieren uns ausschließlich durch Kundeneinlagen“, unterstreicht Blaukat. Ohne ein Verwahrtgelt kommen allerdings auch die Gablers nicht klar. Es gibt keine pauschalen Entgelte, mit

Privatkunden mit hohen Liquiditätsbeständen und Firmenkunden werden individuelle Absprachen getroffen.

Familienbesitz und hohe CIR

Trotz des hohen Betreuung- und Beratungsaufwands, trotz Kosten für die Digitalisierung der Prozesse und zunehmende Regulierung schneidet Gabler-Saliter mit einer Cost Income Ratio (CIR) von zuletzt gut 60 Prozent deutlich besser ab als der Branchenschnitt. Im Pandemiejahr 2020 lag die CIR laut einer Untersuchung der Unternehmensberatung Bain bei 72 Prozent, 2019 waren es 76 Prozent.

Anders als Privatbanken, die unter das Dach einer Großbank oder einer mächtigen Versicherung schlüpfen, wollen die Gablers unter sich bleiben. „Alle Aktionäre sind Familienmitglieder. Ein Verkauf der vinkulierten Namensaktien außerhalb der Familie ist nicht möglich“, erklärt Stefan Gabler.

Trotz der langen Tradition und der weit verzweigten Familie hat er erfolgreich für kurze Entscheidungswege gesorgt. In den vergangenen Jahren sei es ihm gelungen, in einem „nicht immer angenehmen Kraftakt“ die weit verstreuten Anteile bei verschiedenen Familienstämmen einzusammeln und zu konzentrieren. Heute besteht der Aktionärskreis gerade einmal aus sieben Mitgliedern, die direkt zum Familienstamm des Seniors Jörg Gabler gehören. Sie treffen sich regelmäßig in der Hauptversammlung, halten aber auch privat engen Kontakt, nicht nur beim gemeinsamen Weihnachtessen. „Für uns ist es ganz wichtig, dank einer klaren Struktur handlungsfähig zu bleiben und dass es nicht durch familiären

Streit oder unterschiedliche Meinungen zu einem Stillstand im Unternehmen kommt. Wir beobachten das ja häufig bei unseren Kunden in der Vermögensbetreuung“, unterstreicht Stefan Gabler.

Der Blick nach vorn ist denn auch wichtiger als der Blick zurück. Wie die traditionsreiche Bank zukunftsfähig bleibt, das treibt die Gesellschafter stärker um als das Beschwören der Vergangenheit. „Der Trend geht weiter dahin, dass wir mit weniger Kunden im Kredit- wie auch im Anlagegeschäft mehr Geschäft machen und die Kunden noch ganzheitlicher betreuen“, sagt Stefan Gabler. Er ist davon überzeugt, dass Erfolg im Kreditgeschäft vor allem die Institute haben werden, die ihre Kunden persönlich betreuen und schnelle Entscheidungen treffen können. „Mit jeder Fusion wird die Prozessoptimierung zunehmen. Und Prozessoptimierung heißt langsamere Entscheidungen.“ Im Standardgeschäft, in dem die Prozessoptimierung durchaus Vorteile bringe, sei Gabler gar nicht tätig. Auch künftig werde man ertragreiche Nischen suchen und finden.

Gold, Gin und gute Gesprächs-atmosphäre

Wegen des jüngst stark gestiegenen Interesses an Gold hat die Bank zum Beispiel eine Gold-Lounge eingerichtet. In der Filiale in Kempten können Kunden seitdem Goldmünzen und -barren anschauen und kaufen. „Das lief super. Deshalb haben wir auch in der Filiale in Babenhausen ein Goldzimmer eingerichtet“, so Blaukat. Dort können die Fans des wertvollen Edelmetalls auch die jüngst in limi-

INTERVIEW MIT FRITZ GABLER

Wie man aus fünf DM zehn DM macht

In wenigen Jahren sollen die Familiengesellschafter Fritz R. Gabler (32) und sein Bruder Johann (27) in den Vorstand der Gabler-Saliter-Bank aufrücken. Als Vertreter der siebten Generation wollen sie die fast 200-jährige Tradition fortführen. Fritz Gabler erzählt über eine unbeschwertere Kindheit, die Bank am Mittagstisch, erste Einnahmen und die Überlebenschancen einer sehr kleinen Bank.

tierter Auflage geprägte Goldmedaille mit dem Konterfei von Seniorchef Jörg Gabler erstehen. Für Gabler Saliter Gold bricht das Bankhaus sogar mit der Tradition und macht Werbung.

Auch auf ein gelungenes Branding wollen die Gablers bei passendem Anlass nicht verzichten. Bei Kundenbesuchen etwa servieren die Banker Gabler-Saliter-Wasser mit dem Logo des Hauses und natürlich stilvoll aus Glasflaschen. Auf die Idee kam man über die Frau eines Kunden, Geschäftsführerin bei einer Mineralquelle, die das Wasser für die Obergünzburger abfüllt. Eine persönliche Note sollte auch mit den jüngsten Weihnachtsgeschenken verbunden sein. Bei einem Kunden ließen die Gablers einen besonderen Gin brennen. Den im Allgäu handgefertigten Hochprozentigen brachten die Berater persönlich zu besonderen Kunden und nutzten das Treffen für ein ungezwungenes Gespräch.

Zwei Jahre nach Ausbruch der Pandemie zieht Bankvorstand Blaukat eine positive Bilanz. „Wir haben keine Kreditrisiken in Verbindung mit Corona.“ Anders als Wettbewerber habe die Bank ihre drei Filialen und die Repräsentanz durchgehend geöffnet gelassen. Auch außerhalb des Kreditgeschäfts habe es keinerlei Einbrüche gegeben. Im Gegenteil. „Wir haben so viel Neugeschäft gemacht wie nie.“

Gleichzeitig sei ein IT-Migrationsprojekt erfolgreich abgeschlossen worden. In der Hochphase der Pandemie habe die Bank ein „Team Zahlungsverkehr“ gebildet, das zur Sicherheit im Homeoffice gearbeitet habe. Den Mitarbeitern sei dann zügig eine Impfung angeboten worden, sodass schon im Juni 2021 alle Beschäftigten geimpft gewesen seien. Längst seien alle wieder an Bord, zuhause habe es niemand länger gehalten.

Seit 1990 residiert die traditionsreiche Bank in Obergünzburg am Marktplatz 10, in den ehemaligen Räumen des „Gasthof Bären“. Gleich nebenan sorgt seit einiger Zeit das „Gateway to India“ für etwas internationales Flair in der ansonsten sehr traditionsreichen Wirtshausszene mit „Goldener Hirsch“, „Zum Engel“, „Zum Lamm“ oder „Alte Post“. Auch in Obergünzburg steht die Zeit nicht still.

Autorin



Eli Hamacher ist Diplom-Volkswirtin und arbeitet seit 30 Jahren als Wirtschaftsjournalistin. Die Freelancerin schreibt für „die bank“ vor allem über die Branche und Porträts über einzelne Unternehmen. Ein weiterer Fokus ihrer Arbeit sind Auslandsmärkte.



diebank: Herr Gabler, Ihre Familie betreibt seit Jahrhunderten in Obergünzburg das Bankgeschäft. Wie hat die Tradition Ihre Kindheit und Jugend geprägt?

Fritz R. Gabler: Ich bin auf unserem Familienhof etwas außerhalb von Obergünzburg inmitten der Natur groß geworden. Ich hatte alle Möglichkeiten, mich auszu-



toben und die Vorzüge des Landlebens zu genießen. Zuhause war die Bank immer präsent. Meine Eltern haben sich während der Mahlzeiten über das Geschäft ausgetauscht. Es war ihnen wichtig, dass wir Kinder frühzeitig dazu einen Bezug entwickeln. Das Unternehmen war fester Teil der Familie. Für uns war das nichts Besonderes.

diebank: Waren Sie als Kind nicht auch mal genervt, wenn die Bank immer mit am Tisch saß?

Gabler: Eigentlich nicht. Mein Bruder und ich haben uns immer schon für Zahlen und Geld interessiert. Wir wollten wissen, was der Papa den ganzen Tag macht, wie das Geschäft läuft, wie man Chef ist. Das hat man uns altersgerecht nähergebracht.

diebank: Wissen Sie noch, wann und wie Sie Ihr erstes Geld verdient haben?

Gabler: Oh ja. Da war ich in der zweiten Klasse. Mit einem Jungen von unserem Hof bin ich zum Bäcker in den nächsten Ort gefahren. Da gab es eine bestimmte Sorte saurer Bonbons, die man hier in Obergünzburg nicht kaufen konnte und die sehr gefragt waren. Wir haben jeder 50 Bonbons für je 5 DM gekauft und diese dann für das Doppelte an der Schule verkauft. Die Lehrerin fand das aber nicht so witzig und meinte, wir sollten den anderen Kindern nicht das Geld aus der Tasche ziehen. Wir haben das überhaupt nicht verstanden, es gab eine Nachfrage, und wir hatten das Angebot! Das waren die ersten unternehmerischen Gehversuche, wo wir dann auch gleich mit der Aufsichtsbehörde in Berührung kamen, um mal im Bankenjargon zu bleiben.

diebank: Obergünzburg punktet zwar in Deutschland mit der höchsten Dichte an Gasthöfen. Aber aus der Sicht eines Jugendlichen sind die Möglichkeiten doch eher begrenzt. Hat es Sie nicht hinaus in die Welt getrieben?

Gabler: Natürlich. Als jemand, der aus dem beschaulichen Allgäu kommt, hatte ich immer den Drang, in die große weite Welt zu gehen. Gleich nach dem Abitur, das recht ordentlich ausfiel, hat mir mein Vater einen dreimonatigen Aufenthalt in den USA finanziert. Mein jüngerer Bruder machte zu der Zeit gerade ein einjähriges Austauschjahr in Florida, wo er morgens in die Schule und nachmittags an eine Golf Academy ging. Nach dem Zivildienst in einem Jugenderholungs-dorf in St. Peter Ording - da war ich für Hausmeisterdienste und Wattwanderungen zuständig - ging es nach Hamburg, das war meine erste Wahl für das Studium. Dort

habe ich meinen Bachelor und Master in BWL gemacht und war zwischendurch jeweils ein Auslandssemester in San Diego in Kalifornien und später in Kopenhagen. Die Freizeit kam auch nicht zu kurz. Gewohnt habe ich zwischen Sternschanze und Schlump, genau da, wo wir uns immer zum Feiern getroffen haben.

diebank: Mit Ihrem jüngeren Bruder Johann sollen Sie in einigen Jahren in den Vorstand der Bank aufrücken. Was war Ihr Berufswunsch zu Schulzeiten?

Gabler: Wir wussten beide schon mit acht Jahren, dass wir zum Opa in die Bank gehen. Eine verbindliche Zusage, dass wir Verantwortung übernehmen wollen, haben wir aber erst vor vier Jahren gemacht. Seitdem sind wir Mehrheitsaktionäre. Wir verstehen und ergänzen uns gut und wollen die Bank gemeinsam führen. Mein Bruder ist Jurist und arbeitet aktuell in der Kreditanalyse in München bei Donner&Reuschel. In ein bis zwei Jahren soll er zurückkommen. Mein Vater hat schon die Ambition, sich aus dem Tagesgeschäft sukzessive zurückzuziehen und die Kompetenzen an seine Söhne und die beiden externen Vorstände abzugeben. Es soll keinen plötzlichen Bruch geben.

diebank: Ihr Arbeitsort Obergünzburg zählt gerade mal gut 6.000 Einwohner, Gasthöfe, einige Läden, zwei Fahrschulen. Nicht allzu abwechslungsreich...

Gabler: Ich lebe mit meiner Lebensgefährtin in Kempten, einer Stadt mit immerhin rund 70.000 Einwohnern und von hier in 15 Minuten mit dem Auto erreichbar. Dank der Fachhochschule leben dort viele junge Menschen, es gibt ein Kino, schöne Restaurants und Cafés. Als jemand, der viel in der Welt unterwegs war, finde ich dort dann doch einige Annehmlichkeiten, die Obergünzburg nicht bietet.

diebank: Was bedeutet Ihnen die Familientradition?

Gabler: Für mich ist die Tradition der wesentliche Treiber, das Familienunternehmen weiterführen zu wollen. Es ist schön, Teil von etwas Größerem zu sein. Vor mir waren schon sechs Generationen in der Bank tätig. Es gibt hoffentlich noch einige Generationen nach mir. Das spornt mich an und motiviert. Es gibt nur noch elf Privatbanken in Deutschland, bei denen die Inhaber die Geschicke leiten und denen die Bank gehört. Zu Spitzenzeiten gab es etwa 4.000. Den Wettbewerb, wer die älteste inhabergeführte Bank ist, wollen wir aber gar nicht führen. Bei Hauck & Aufhäuser steht „Privatbank seit 1796“, dabei wurde die Bank 2016 durch den chinesischen Finanzinvestor Fosun International übernommen. Wir betreiben seit 1828 das Bankgeschäft und haben nie fusioniert. Alter allein ist aber keine Leistung. Wir sind kein Faktotum, bei dem man Eintritt zahlen muss, um hier ins Museum zu dürfen.

diebank: ...sondern?

Gabler: Gemessen an Cost Income Ratio und Eigenkapitalrendite wollen wir immer unter den 10 Prozent der besten Banken sein. Um das zu schaffen, müssen wir uns wie jede andere Bank sich schnell verändernden Marktbedingungen anpassen. Gelingt das nicht, liest man zwei Nachrufe in der Zeitung und dann steht hier eine Immobilie zur Vermietung. Deutsche Bank oder Commerzbank werden noch dreimal gerettet werden falls erforderlich. Wenn wir in Schieflage geraten, können die Aktionäre nachschießen oder wir schließen ab.

diebank: Herr Gabler, vielen Dank für das Gespräch.

Die Fragen stellte Eli Hamacher.

Die Chefs

Dr. Jörg Gabler (91, im Foto 2.v.re.), seit 1957 aktiv im Bankgeschäft, kommt noch fast täglich vor- und nachmittags in die Bank und fehlt bei keiner Vorstandssitzung. Jeden Kunden versucht er mindestens einmal persönlich kennenzulernen. Vor allem bei den landwirtschaftlichen Krediten ist der Marktfolgevorstand noch bei der Vergabe eingebunden, er besucht regelmäßig Kunden und besichtigt Objekte. Im Herbst 2021 wurde der Diplomkaufmann für ein weiteres Jahr bestellt und kurz darauf für sein umfassendes gesellschaftliches Engagement mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet.

Gabler beherrschte schon Multitasking, als das Wort noch nicht in aller Munde war. Neben zahlreichen Ehrenämtern u. a. bei IHK, AOK, Bayerischem Bauernverband und Milchwirtschaftsverband arbeitete er neben seiner Tätigkeit für die Bank auch in anderen Unternehmen der Familie. Als Geschäftsführer der Töpfer GmbH lenkte er von 1978 bis 2012 das älteste Werk für die Produktion von Säuglingsnahrung, als geschäftsführender Teilhaber von 1974 bis 2000 die J.M. Gabler-Saliter Milchwerke in Obergünzburg.

Anders als seine Söhne Fritz und Johann wusste Stefan Gabler (63, 2.v.li.) nicht schon mit acht Jahren, dass er mal zum Vater in die Bank gehen wolle. Der sportbegeisterte Diplomkaufmann liebäugelte stattdessen mit ei-



ner Karriere als Surflehrer. Für den Wassersport hat er immer noch ein Faible. Nach einem BWL-Studium und Stationen bei der HypoVereinsbank in München und New York sowie bei der Aufhäuser Bank in München kam Gabler dann doch 1994 als persönlich haftender Gesellschafter in das Familienunternehmen, das damals noch als KG firmierte.

2016 wurde er im Zuge der Umfirmierung von einer Personengesellschaft (KG) in eine Kapitalgesellschaft (AG) Vorstand, in dem alle Mitglieder seitdem gleichberechtigt agieren. Seit mehr als 20 Jahren wacht Gabler zudem als Vorsitzender über das Wohl der Rupert Gabler-Stiftung, die Kunst, Kultur und Wissenschaft fördert. Ein wichtiges Thema ist und war für die Familie die frühkindliche Förderung. Schon 1886 eröffnete Johann Baptist Gabler den ersten Kindergarten der Region, die „J.B. Gabler'sche Kinderbewahranstalt“. Der heute von der

Gemeinde betriebene Kindergarten existiert immer noch, benannte sich allerdings etwas zeitgemäßer in „Kleine Strolche“ um.

Stefan Blaukat (55, re.) kam im Februar 2017 als erst zweiter familienfremder Manager nach Obergünzburg. Die klaren Strukturen mit einem bereits geregelten Übergang an die siebte Generation ebenso wie die „Chance, ein Generationenprojekt begleiten zu können“, hätten ihn an der Aufgabe gereizt, so Blaukat. Bei der Volksbank Hildesheim hatte er den Bereich Firmenkunden geleitet, bei Reusch&Co. Privatbankiers war er Direktor für Vertrieb und Kommunikation, nachdem er die Revisionsabteilung bei der Dresdner Bank in Frankfurt geführt hatte. Als weiterer familienfremder Manager sitzt Stefan Lindermeir (li.) im Vorstand. Wie Blaukat kam er von einer Volksbank. In Pforzheim leitete er den Bereich Firmenkunden.





Die Historie

Im Speicher unter dem Dach des Bankhauses betreibt Seniorchef Jörg Gabler ein Archiv und versucht dort mit Unterstützung seines Enkels Fritz zusammenzubringen, was an Unterlagen noch breit verstreut aufbewahrt wird. Zum 190-jährigen Jubiläum der Bank brachten die beiden im Jahr 2018 ein Goldenes Buch der Familie heraus. Drei Jahre Arbeit hatten sie in das knapp 170 Seiten starke historische Werk „Vom Salpetersieder zum Bankier – 300 Jahre Familie Gabler“ gesteckt. Drei Generationen Gabler signierten schließlich noch 300 Exemplare von Hand, bevor sie diese den Gästen überreichten. Neuen Kunden präsentiert die Bank das Werk immer noch gern als „große goldene Visitenkarte“.

Mit einer Historie von fast 200 Jahren gehört die Gabler-Saliter-Bank zu den ältesten inhabergeführten Privatbanken. Am 5. Januar 1828 reichte ihr Gründer, Johann Michael Gabler (1794-1862), Ur-ur-urgroßvater des amtierenden Vorstands Dr. Jörg Gabler, erstmals einen Kredit aus. Für 100 Gulden verlangte er 4 Prozent Zinsen. Zehn Jahre lang verlieh er ausschließlich eigenes Geld. 1838 kam der Landarzt Wankmüller als erster Kunde, der bei dem Bankier Geld anlegte, und zwar 1.000 Gulden.

Wenige Jahre später nahmen die Darlehenssummen immer stärker zu, das Bankhaus finanzierte u. a. ein Brauhaus, eine Papiermühle, eine Glockengießerei. Gleichzeitig erwarb die Familie Wälder und Grundstücke in Obergünzburg, die zum Teil auch heute noch zum Besitz gehören. Fast zu Ende gewesen wäre die Geschichte der Bank nach dem Ersten Weltkrieg in den Jahren der großen Inflation. Pfandbriefe und Effekten wurden wertlos, der damalige Inhaber Johann Michael Gabler der Jüngere, Teil der dritten Generation, musste die Bank an die Bayerische Vereinsbank verkaufen, die in Obergünzburg eine „Depositen-Casse“ eröffnete.

Als vorausschauender Geschäftsmann hatte sich Gabler jedoch eine Rückkaufoption zusichern lassen, die er 1924 zog. Mit Pfandbriefen und Spargeldern konnte er schließlich zehn Jahre ein florierendes Geschäft betreiben, bis 1933 Hitler die Macht ergriff. Unter anderem wegen ihrer Verbindung zu jüdischen Geschäftsleuten, etwa dem Münchner Bankhaus Aufhäuser, damals Partner im Wertpapier- und Anleihegeschäft, drohte die

Gauwirtschaftskammer 1944 mit der Schließung des Bankhauses. Freunde bei der damaligen Reichsbank erreichten jedoch, dass Gabler-Saliter erst nach dem „Endsieg“ geschlossen werden sollte.

Nur gut einen Monat nach Ende des Zweiten Weltkriegs nahmen die Gablers in den damals schwierigen Zeiten in der amerikanisch besetzten Zone die Bankgeschäfte wieder auf. Im Zuge der Währungsreform 1948 schrumpfte das Eigenkapital zwar dramatisch, aber Grundstücke, Immobilien und Beteiligungen in nicht kriegsrelevante Branchen blieben erhalten. In einem ersten Schritt fokussierte man sich auf das Hypothekengeschäft.

1971 wurden schließlich Milchwerke und Bank, die bis dahin noch gemeinsam bilanzierten, rechtlich getrennt. Die Gabler-Saliter-Bank wurde in der Rechtsform einer KG weitergeführt. 1973 übernahm Jörg Gabler die Leitung in fünfter Generation und baute sie zu einer im Allgäu regional verankerten Vollbank mit mehreren Standorten im Umkreis aus. Zu den Kunden zählten neben Privatleuten vor allem Landwirte, Handwerker und Kleinindustrielle.

Den Namen Saliter steuerte ein Vorfahre von Johann Michael Gabler bei, der die Tochter eines Saliterers geheiratet hatte. Saliterer gewinnen Salpeter, aus dem damals Schwarzpulver gemacht wurde. Um ihre Einnahmen zu steigern, begann die Familie Butter zu haltbarem Butterschmalz zu sieden. Das Schmalz verkaufte die Familie bis in die Schweiz und ins Elsass. Später entstanden aus dem Schmalzgeschäft die Saliter Milchwerke. Die Salpetersiederei wurde Mitte des 19. Jahrhunderts aufgegeben. Die Saliter Milchwerke übernahm 1998 die Allgäuer Ehrmann AG.

Noch immer ziert der Stempel des Gründers Johann Michael Gabler das Logo der Privatbank. Neben den drei Initialen zeigt es in der Mitte den Kessel, in dem der Salpeter zur Reinigung gekocht wurde. Darüber sind Hacke und Schaufel abgebildet, mit denen der Salpeter von den meist feuchten Hauswänden abgeschürft wurde.

Im Jahr 2017 zählte das „Manager Magazin“ die Gablers zu den 1.001 erfolgreichsten Familien des Landes.

