

GESCHÄFTSMODELLE

Die Bank der Ritter

Im Foyer des Calenberger Kreditvereins empfängt die Besucher ein Ritter in stattlicher, glänzender Rüstung. Natürlich kein echter. Aber schon bei seinem Anblick wird klar: Diese Bank ist anders. Hinter der zweitkleinsten deutschen Hypothekbank stehen zwei Ritterschaften, öffentlich-rechtliche Körperschaften, die es nur in Niedersachsen gibt. Das Geschäftsmodell des Kreditinstituts, das im Haus der Börsen Hamburg und Hannover in der niedersächsischen Landeshauptstadt sitzt, hat sich seit der Gründung 1825 kaum verändert: Die landwirtschaftliche Spezialbank konzentriert sich auf die Vergabe von langfristigen Krediten an die regionale Land- und Forstwirtschaft sowie an die Immobilienwirtschaft. Vorstandsvorsitzender Jens Zotzmann und Vorstand Michael Lange berichten, wie es mit zehn Mitarbeitern und einer Bilanzsumme von gerade mal gut 337 Mio. € gelingt, in einer Branche zu überleben, die mächtig unter Druck steht.

die bank: Lange waren Sie Rekordhalter, jüngst mussten Sie jedoch den Titel „kleinste deutsche Hypothekbank“ an das Ritterschaftliche Kreditinstitut (RKI) Stade abgeben. Ist der Calenberger Kreditverein so stark gewachsen?

Zotzmann: Als ich in Hannover anfang, waren die Stader tatsächlich noch deutlich größer als wir. Jetzt haben wir sie überholt. Beide Institute sind heute freundschaftlich miteinander verbunden und kooperieren wo immer möglich.

die bank: Der vollständige Name Ihrer Bank ist eher das Gegenteil von winzig: „Calenberg-Göttingen-Grubenhagen-Hildesheim'scher ritterschaftlicher Kreditverein“. Wie lebt Ihr Bankhaus die Tradition?

Zotzmann: Während des Zweiten Weltkriegs ist das Haus der Calenberger Landschaft, in dem der Kreditverein seinen Sitz hatte, abgebrannt. Dabei wurde das Archiv komplett vernichtet. Aber auf den Rittergütern, die Mitglied der Ritterschaften sind, gibt es zahlreiche Dokumente. Einmal pro Jahr treffen sich unsere beiden Träger, die Ritterschaften von Hildesheim und Calenberg, zu einem Rittertag auf einem der Güter. Auch der Vorstand des Kreditvereins nimmt an beiden Veranstaltungen teil und präsentiert dort die Bilanz. Zudem wird der Verwaltungsrat, der aus je drei Mitgliedern der beiden Ritterschaften besteht, entlastet und alle fünf Jahre neu gewählt. Die Mitglieder der Ritterschaften sind zwar Eigentümer von Rittergütern, arbeiten aber meist in der Wirtschaft oder im öffentlichen Dienst. Unser Verwaltungsrat ist sehr hochkarätig besetzt. Diese Fachkunde ist gerade bei einem so kleinen Spezialinstitut entscheidend und wertvoll.

die bank: In Ihrem sehr modern eingerichteten Büro deutet so gar nichts darauf hin, dass Ihre Bank von Ritterschaften getragen wird – lediglich die Ritterrüstung in der Eingangshalle...

Zotzmann: Als ich vor 20 Jahren zum Kreditverein kam, war das schon ein kleiner Kulturschock. Neben diversen Schreibmaschinen gab es zwar schon eine Finanzbuchhaltungs-Software. Der Programmierer lebte jedoch inzwischen in Thailand und pflegte das Programm von dort aus. Auch sonst war Vieles schon etwas aus der Zeit gefallen. In den Räumen traf ich auf dunkelgrüne Wände, braune Teppiche und sehr biederes Mobiliar. Wir haben dann die Ausstattung modernisiert und ein helles, freundliches Ambiente geschaffen. Beim Besuch eines Verwaltungsratsmitglieds habe ich in seinem Treppenhaus dann die Ritterrüstung gesehen und gefragt, ob ich sie für die Bank ausleihen könne. Da steht sie jetzt seit 20 Jahren als Leihgabe.

die bank: Ihr Geschäftsmodell in einigen kurzen Sätzen?

Lange: Wir sind eine klassische Pfandbriefbank. Wir fokussieren uns auf die Land- und Forstwirtschaft. Wir kennen jeden Kunden persönlich – die meisten sind uns über Generationen treu. Unser Geschäftsgebiet konzentriert sich auf Niedersachsen und die nördlichen neuen Bundesländer. Wir bieten maßgeschneiderte Finanzierungen mit sehr kurzen Entscheidungswegen. Und wir sind deutschlandweit das einzige Kreditinstitut, das seinen Kreditnehmern eine Zinsrückvergütung gewährt.

die bank: Das würde natürlich auch die Kunden anderer Banken sehr freuen. Wie kam es dazu?

Lange: Dieser Auftrag ist schon seit der Gründung 1825, die auf Initiative der Ritterschaften erfolgte, in unserer Satzung verankert: „Der Kreditverein verfolgt in erster Linie den Zweck, der Land- und Forstwirtschaft möglichst günstigen Realkredit zu gewähren. Die Erzielung von Gewinn ist insoweit nicht Hauptzweck des Geschäftsbetriebs.“ Wir bieten deshalb langfristige Festzinsdarlehen, Förderkredite und Erntekredite zu Konditio-



Im Gebäude der Calenberg-Grubenhagenischen Landschaft ist seit 1924 auch die Hannoveraner Börse untergebracht.

nen, die weit unter dem üblichen Niveau liegen. Wir gewähren zudem allen landwirtschaftlichen Darlehensnehmern jährlich 0,25 Prozent ihrer Zinsen auf die Darlehensrestschuld freiwillig und unabhängig von Vertragsbedingungen zurück. Der Satz dürfte bei deutschen Banken ziemlich einzigartig sein. Bei uns erhalten die Kunden sozusagen „Erntedank von der Bank“. Damit werben wir auch.

die bank: Wer sind Ihre Konkurrenten?

Lange: Das sind alle regionalen Volksbanken und Sparkassen. Wir sind ja immer nur die Zweitbank, da wir keine Girokonten führen.

die bank: Und wer sind Ihre Kunden?

Zotzmann: Wir haben ca. 1.300 Kunden, davon 700 aus der Landwirtschaft und 600 in unserem zweiten Geschäftsbereich, der Immobilienfinanzierung. Zu uns kommt der investitionsbereite Landwirt, der stark wächst und Flächen ab 100 ha bewirtschaftet. Es können auch 2.000 ha sein. Die Betriebe bauen z. B. Weizen, Kartoffeln, Zuckerrüben oder Raps an. Sie betreiben die Jagd auf Nieder-, Schwarz-, Rot- oder Rehwild und sie sind oft auch in der Forstwirtschaft aktiv. Kredite brauchen sie vor allem zum Kauf von Flächen, zum Bau von Ställen sowie zum Erwerb von Maschinen. Darüber hinaus finanzieren wir Häus-

lebauer, aber auch Investoren, die ihr Geld in Wohnungen oder Häusern anlegen wollen, sowie Kunden aus der Landwirtschaft. Sie nehmen Kredite auf, um Rittergüter zu sanieren oder etwa Wirtschaftsgebäude umzuwidmen in Wohneinheiten oder Event Locations.

die bank: Wie eng ist der Kontakt zu den Kunden?

Zotzmann: Wir rollen für jeden Kunden den roten Teppich aus. Wenn ein Kunde einen neuen Stall bauen oder 50 ha Land erwerben will und er entscheidungsreife Unterlagen präsentiert, bekommt er bei uns binnen zwei Tagen eine Zu- oder ggf. auch eine Absage. Das persönliche Verhältnis ist unser USP. Die Hälfte meiner Arbeitszeit verbringe ich bei unseren Kunden in den Ställen auf den Äckern. Da sieht man sofort, ob ein Betrieb gesund ist oder nicht. Der erste Eindruck spiegelt sich dann auch in der Regel in den Zahlen wider.

die bank: Wie gewinnen Sie neue Kunden?

Lange: Wir leben in erster Linie von persönlichen Empfehlungen und nehmen regelmäßig an Veranstaltungen teil, etwa von der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft, vom Grundbesitzerverband oder vom Landvolk, die in einer Beziehung zu unserem Geschäft stehen. Unsere Immobilienkreditkonditionen werden in der Hannoverschen Allgemeinen Zeitung veröffentlicht.

Da sind wir nie die günstigsten. Das schadet uns aber nicht. Bei uns läuft das Geschäft nicht über den Preis. Pressekonferenzen haben wir noch nie gemacht. Das passt zur Kultur unserer Träger. Sie ebenso wie wir sind still und geräuschlos im Handeln. Auch Werbung schalten wir gar nicht. Da sind die Streuverluste zu hoch.

die bank: Im Jahr 2005 war die Existenz des Calenberger Kreditvereins durch die Novellierung des Pfandbriefgesetzes bedroht. Was hat das Gesetz gefordert?

Zotzmann: Ja, das war tatsächlich kurz vor zwölf. Das Gesetz schrieb vor, dass die Hypothekenbanken ein Mindesteigenkapital von 25 Mio. € ausweisen sollten. Nur durch die Befreiung des Instituts von den Anforderungen dieser Mindesteigenkapitalregelung konnte damals der Erhalt des Calenberger Kreditvereins gesichert werden. Dasselbe galt auch für das RKI Stade. Die Bank habe gezeigt, dass sie in der Lage sei, das Pfandbriefgeschäft erfolgreich und mit der vom Pfandbriefgesetz geforderten Nachhaltigkeit zu betreiben, hieß es damals zur Begründung. Seitdem sind wir die einzigen beiden Institute, die namentlich in einem Gesetz erwähnt werden. In meiner bisherigen Amtszeit war das definitiv ein Meilenstein. Ein weiterer war, dass wir die Bank durch starke persönliche Vernetzungen in unserem Geschäftsgebiet bekannt gemacht haben.

die bank: In Ihrem aktuellen Geschäftsbericht finden sich diverse Fotos von fröhlich lachenden Landwirten. Angesichts des erheblichen Preisdrucks bei Milch, Getreide und Fleisch ist vielen Bauern allerdings das Lachen längst vergangen. Laut Deutschem Bauernverband sind die Unternehmensergebnisse der landwirtschaftlichen Haupterwerbsbetriebe im Wirtschaftsjahr 2014/15 um 35 Prozent eingebrochen. Sind Ihre Kunden davon nicht betroffen?

Lange: Die Marktfruchtbetriebe haben in den vergangenen zwei Jahren schlechte Preise erzielt. Solche Zyklen gab es aber immer schon. Letztlich profitieren die großen Betriebe von einer sehr hohen Eigenkapitalquote, die deutlich höher ist als in anderen Wirtschaftsbereichen. Und wenn es regnet, sehen wir es letztlich auch als unsere Aufgabe an, den Schirm zu halten. Wir hatten in unserer jetzt 191-jährigen Geschichte noch nie einen Kreditausfall.

die bank: „Der Umbruch, der im Moment stattfindet, ist brutal, schnell und radikal. Banken sind gezwungen, jeden Stein anzufassen, umzudrehen, neu einzusortieren oder gänzlich auszusortieren.“ So umriss Commerzbank-Chef Zielke kürzlich die Lage der Branche. Sie hingegen haben in einem Interview

kürzlich gesagt: „Uns geht es auch in fünf Jahren noch gut, das wissen wir schon heute.“ Was macht Sie da so sicher?

Lange: Unser Neugeschäft ist 2015 um neun Prozent auf 45 Mio. € gestiegen, wobei auf land- und forstwirtschaftliche Kredite 23,6 und auf Wohnungsbaufinanzierungen 21,3 Mio. € entfielen. Das Kundenkreditvolumen stieg um 3 Prozent auf 319 Mio. € In den kommenden fünf Jahren rechnen wir mit einem jährlichen Plus von 3 Prozent. Unser Geschäftsmodell ist so stabil, dass die Prognose sicher ins Schwarze trifft.

die bank: Was könnte denn Ihr Geschäftsmodell ernsthaft gefährden?

Zotzmann: Ernsthaft gefährdet wäre unser Geschäftsmodell nur, wenn wir unsere Refinanzierung nicht mehr darstellen könnten. Dazu müssten die Kapitalmärkte allerdings komplett zusammenbrechen.

die bank: Wie refinanziert sich der Kreditverein?

Zotzmann: Kredite werden fristenkongruent finanziert. Das Geld für zum Beispiel zehn Jahre laufende Festzinsdarlehen beschaffen wir uns also über die Emission eines zehnjährigen Pfandbriefs. Selbst wenn es am Kapitalmarkt mal zu heftigen Schwankungen kommt, können wir trotzdem ruhig schlafen. Wir sind sogar das Haus, das dieses Finanzinstrument als erstes in Deutschland einführte - lange, bevor die erste Hypothekenbank 1862 ihre Schalter öffnete. Im Jahr 2010 sind wir auch in das Einlagengeschäft eingestiegen. Das war auch eine Folge der Finanzkrise, als Kapital plötzlich knapp wurde. Seitdem bieten wir mit dem Calenberger Wertbrief eine Termineinlage mit Laufzeiten zwischen ein und bis zu fünf Jahren an. Angesichts der Dauerniedrigzinsen liegen die Konditionen natürlich auch bei uns nur knapp über null.

die bank: Mit einer Cost Income Ratio von zuletzt 61 Prozent schneiden Sie deutlich besser ab als die Marktführer Deutsche Bank (90 Prozent) und Commerzbank (73 Prozent), jedoch etwas schlechter als der Schnitt aller EU-Banken (59 Prozent). Wie bekommen Sie als kleines Institut die Kosten in den Griff?

Lange: Wie das RKI Stade haben wir die IT-Services an das genossenschaftliche Rechenzentrum Fiducia & GAD outgesourct sowie darüber hinaus mit anderen Volksbanken und dem RKI eine Servicegesellschaft für die Organisation der IT in der Bank gegründet. Allein sind wir zu klein, um diese Aufgaben zu stemmen. Auch den Bereich Compliance hatten wir vor zwei Jahren ausgelagert. Mittlerweile haben wir ihn aber zurückgeholt. Es ist besser, wenn dieser Bereich dicht bei der Bank gemanagt wird.



Michael Lange
ist Vorstand, ...



... Jens Zotzmann
Vorstandsvorsitzender
der Calenberger.

Die Chefs der Ritterbank

Rein äußerlich unterscheidet Jens Zotzmann (re.) und Michael Lange (li.) erst einmal nichts von einem typischen Banker. Blauer, gut sitzender Anzug, weißes Hemd, dezent gemusterte Krawatte, schwarze Schuhe – Vorstandsvorsitzender und Vorstand des Calenberger Kreditvereins haben für das Interview das klassische Outfit gewählt. Innerlich dürfte es den Beiden aktuell aber deutlich besser gehen als vielen Kollegen in ihrer Branche. So sieht Zotzmann auch keinerlei Anlass, nach seinem 20-jährigen Firmenjubiläum, das er am 1. Oktober 2016 feierte, über seine berufliche Zukunft nachzudenken. Lange stieß erst 2010 zum Kreditverein, und auch er scheint an einen Wechsel nicht im Entferntesten zu denken. Im Gegenteil: Als eine „Insel der Glückseligen“ bezeichnen sie ihren Arbeitsplatz und machen einen ziemlich zufriedenen Eindruck. Zotzmann und Lange sind beide im niedersächsischen Wunstorf geboren, einer Stadt mit gerade mal gut 41.000 Einwohnern; Zotzmann wohnt immer noch dort. Der begeisterte Segler Lange ist hingegen ans nahe gelegene Steinhuder Meer gezogen, wo Haus und Segelboot gerade mal 200 Meter trennen. Sie kannten

sich schon lange, bevor sie gemeinsam eine Bank lenkten. Das Bodenständige verbindet das Führungsduo. Zotzmann hat bei der Stadtparkasse Wunstorf gelernt und danach fast 15 Jahre für verschiedene Volksbanken in unmittelbarer Nachbarschaft seines Geburtsortes gearbeitet. Lange machte eine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Volksbank Steinhude, da hatte der drei Jahre ältere Zotzmann gerade ausgelernt. Während Lange 25 Jahre in Steinhude blieb und in dieser Zeit drei Fusionen miterlebte, wechselte Zotzmann Anfang Oktober 1996 zum Calenberger Kreditverein. „Das war eher ein Zufall. Ich hatte die Stellenanzeige gesehen, und da ich unbedingt Vorstand werden wollte, habe ich mich auf die Stelle beworben“, erinnert sich der heute 52-Jährige. Mit nur 33 gelang der Aufstieg, zumindest auf dem Papier. „Das war wie eine Zeitmaschine. Ich kam von einer modernen Volksbank zu einer Bank, die mit einem einzigen PC ausgestattet war und bei der man noch mit Schreibmaschinen arbeitete.“ Lang hat es trotzdem nicht gedauert, bis Zotzmann erkannte, dass die neue Aufgabe sehr viel Freiraum gewährte. Den Vorzug weiß er bis heute zu

schätzen. Wie Vorstandskollege Lange ist Zotzmann begeisterter Sportler, zieht das Land aber dem Wasser vor. Der Vater von zwei Töchtern läuft Halbmarathon, fährt Ski und testet seine Ausdauer beim Spinning. Außerdem hat er ein Faible für alte und schnelle Autos. Das Modell eines silbernen Wiesmann Roadster zieht die Fensterbank seines Büros. Trotz der turbulenten Zeiten in ihrer Branche hadern weder Zotzmann noch Lange mit dem Beruf des Bankers – mit kleinen Einschränkungen. Langes Tochter konnte es trotz eindringlicher Warnungen des Vaters nicht lassen: Sie hat Bankkauffrau gelernt. Dass sie die Ausbildung vor allem als Basis für ein duales Studium beim Wirtschaftsprüfer PwC nutzen wollte, hat den Vater milde gestimmt. Für die Antwort auf die Frage: „Und wenn Sie heute noch einmal entscheiden könnten, welchen Job würden Sie dann wählen?“ müssen beide nicht lange überlegen. „Chef vom Calenberger Kreditverein oder Landwirt“, sagt Zotzmann. Auch Lange hätte nichts gegen seine jetzige Stelle einzuwenden. Nur der Segelprofi wäre gegebenenfalls noch ein klein wenig verlockender.

die bank: In den vergangenen fünf Jahren hat sich der Jahresüberschuss zwischen 750.000 € (2013) und 650.000 € (2015) bewegt. Schütten Sie das Geld an die Träger, also die Ritterschaften, aus?

Lange: *Nein. Der Jahresüberschuss von 650.000 € wird in die satzungsgemäße Rücklage eingestellt. Insgesamt verfügt der Calenberger Kreditverein über ein offen ausgewiesenes Eigenkapital von 17,7 Mio. € Die Kernkapitalquote lag zum Bilanzstichtag bei 11,39 Prozent (Vorjahr 9,7 Prozent).*

die bank: Welche Rolle spielt die Digitalisierung, wo sehen Sie Chancen und Risiken?

Zotzmann: *Ich sehe da eher die Chancen als die Risiken. Im Zuge der Digitalisierung wird investiert, auch und gerade in der Landwirtschaft, etwa in neue Maschinen. Dafür wird ein Finanzier gebraucht. Die neuen Technologien eröffnen zudem Möglichkeiten, die Kosten zu optimieren. Denn auf der Basis ihrer digitalen Daten können Landwirte mit höchster Präzision ihre Betriebe bewirtschaften. Für uns als Bankhaus bietet die Digitalisierung zudem eine Reihe neuer Möglichkeiten der intelligenten Vernetzung mit Kunden und anderen Dienstleistern.*

die bank: Welche Auswirkungen hat die Regulierung auf Ihr Geschäft? Können Sie einige Beispiele nennen, wie sie den Geschäftsalltag erschwert?

Lange: *Ein Beispiel sind die ausufernden Meldepflichten. Unsere kleine Bank wird da genauso behandelt wie ein großer Bankkonzern. Und eine Besserung ist nicht in Sicht, im Gegenteil. Demnächst soll die Meldeschwelle für Kreditgeschäfte von einer Million auf nur 25.000 € gesenkt werden. Wir bekommen mindestens drei bis vier Mails pro Woche mit neuen Vorschriften für Arbeitsabläufe. Und aktuell sind 130 Regulierungsvorhaben in Arbeit, das ist doch Wahnsinn! Jammern wollen wir aber trotzdem nicht. Schließlich geht es der Bank gut - besser als vielen anderen Geldhäusern.*

die bank: Zum Schluss noch eine persönliche Frage: Mal angenommen Sie hätten Glück und würden eine Million im Lotto gewinnen. Wie würden Sie den Betrag anlegen?

Lange: *Ich würde Acker kaufen...*

Zotzmann: *... und ich seltene Oldtimer mit hohem Wertsteigerungspotenzial.*

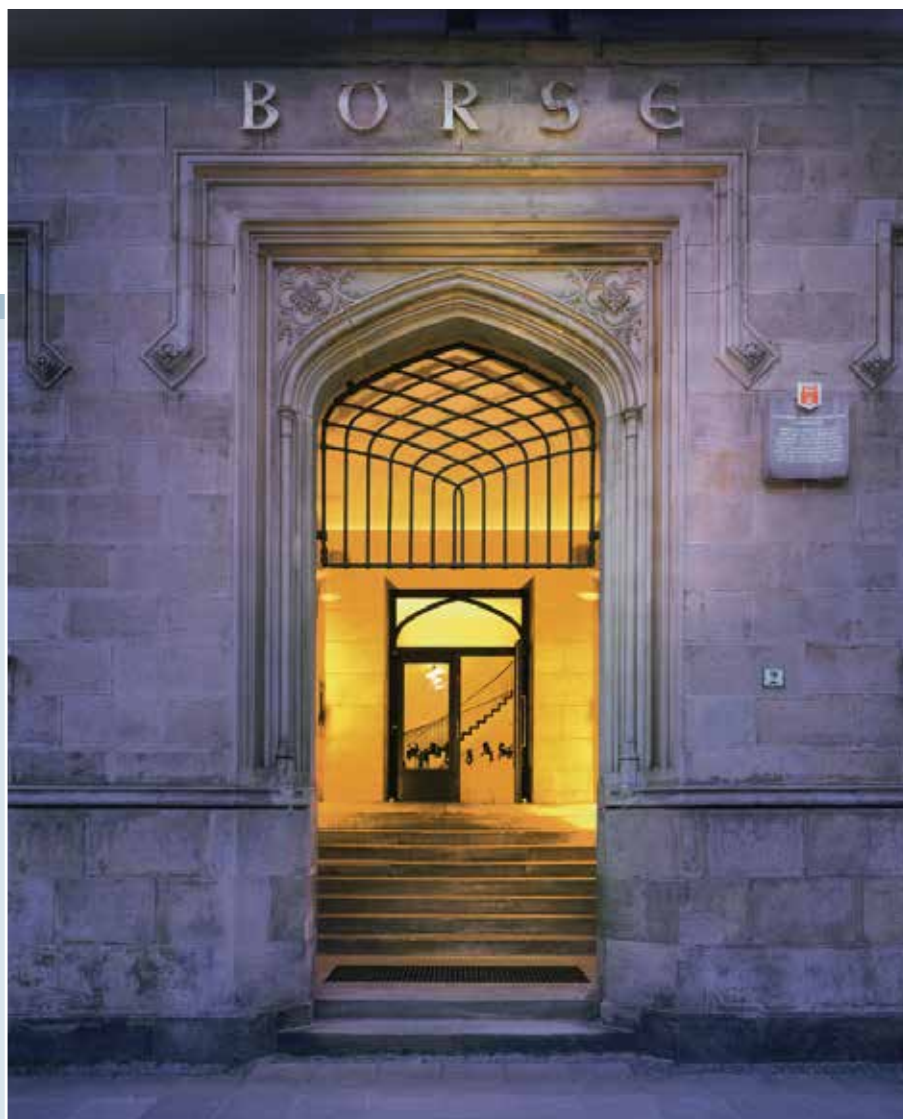
die bank: Herr Zotzmann, Herr Lange, vielen Dank für das Gespräch.

Die Fragen stellte Eli Hamacher.

Historie

Auf Initiative der Ritterschaften der im damaligen Königreich Hannover gelegenen Fürstentümer Calenberg, Göttingen, Grubenhagen und Hildesheim wurde der Kreditverein am 5. August 1825 gegründet. Ihnen verdankt die zweitkleinste Hypothekenbank Deutschlands ihren etwas sperrigen Namen: Calenberg-Göttingen-Grubenhagen-Hildesheim'scher ritterschaftlicher Kreditverein. Wie bei anderen Spezialbanken, etwa den Beamtenkassen, entstand der Kreditverein aus der Not heraus.

Anfang des 19. Jahrhunderts wurde es für die Rittergüter des Königreichs sehr schwer, sich Darlehen zu verschaffen. Nach drei Ernten mit ungewöhnlich hohem Ertrag kam es nach einer sehr schlechten Ernte zu einer Agrarkrise. In der Folge brachen die Getreidepreise ein. Der Kapitalbedarf stieg, auch weil eine Intensivierung der Landwirtschaft die Nachfrage nach Darlehen trieb. Bislang hatten die Rittergüter bei privaten Geldgebern Kredite aufgenommen. Die hielten sich jedoch plötzlich zurück, weil sie ihr Geld gewinnbringender im Handel und im Handwerk anlegen konnten. Dass das Geld nicht mehr wie gewohnt floss, hatten die Güter zum Teil auch selbst verschuldet. In Zeiten guter Konjunktur war teils sorglos gewirtschaftet und ein hoher Lebensaufwand betrieben worden. Da das Hypothekenwesen als unübersichtlich galt, fehlte den Geldgebern eine ausreichende Sicherheit. Gewährten sie dann doch Darlehen, verlangten sie oftmals Wucherzinsen. Der Kreditverein sollte den Rittergütern deshalb langfristig Kapital zu einem möglichst günstigen Zinssatz bereitstellen. In der Satzung wurde fest geschrieben, dass die vom Kreditverein erwirtschafteten Erträge, die nicht Refinanzierungs- und Betriebskosten dienten oder in die Reserven flossen, für die anteilmäßige Tilgung der Darlehen verwendet wurden. Zunächst deckte der Kreditverein nur den Kapitalbedarf der Rittergüter ab, öffnete sich später aber auch anderen Grundbesitzern. Bis heute hat sich das Geschäftsmodell im wesentlichen nicht verändert: Der Calenberger Kreditverein vergibt in erster Linie Darlehen gegen Grundschuldsicherung an landwirtschaftliche Darlehensnehmer.



Rittergüter in Niedersachsen

Dass es heute noch Ritterschaften gibt, die als Körperschaft des öffentlichen Rechts bestehen, ist eine Besonderheit der Geschichte Niedersachsens. Große Teile der Öffentlichkeit wissen von ihrer Existenz nichts. Doch immer noch prägen Rittersitze das Erscheinungsbild des nördlichen Bundeslands. Von schlichten Fachwerkhäusern über wehrhafte Wasserburgen bis hin zu repräsentativen Schlössern reicht die Vielfalt der Herrenhäuser. Über Jahrhunderte waren sie Mittelpunkt

von Verwaltung, Wirtschaft und Kultur. Als Grundherren über Land und Leute übten sie das Gericht und meist auch das Kirchenpatronat aus. Ohne sie war im Mittelalter und in der frühen Neuzeit nicht regierbar. Insgesamt gibt es sechs Ritterschaften in Niedersachsen, zwei von ihnen sind Träger des Calenberger Kreditvereins: die Ritterschaft des vormaligen Fürstentums Hildesheims sowie die Ritterschaft von Calenberg-Grubenhagen-Göttingen mit zusammen 140 Rit-

tergütern. Insgesamt gibt es in Deutschland noch 256.000 Betriebe in der Landwirtschaft. Mitglieder der Ritterschaften sind die Besitzer der Rittergüter, die ihre Landwirtschaft und ihre Jagd teils noch selbst betreiben, oftmals aber verpachtet haben. Um ihre großen Besitztümer halten zu können, gehen die Eigentümer auch ungewöhnliche Wege, bauen einen Teil der Gebäude zu Büros um oder stellen repräsentative Säle als Event Location zur Verfügung.