



Wirtschaftspolitik

Wir sind die Shareholder

Es ist ja alles ganz furchtbar. Die „internationalen Hedger“ entscheiden, wie viele Börsen es demnächst noch geben soll. Die „internationalen Beteiligungsgesellschaften“ beschließen, ob Märklin vielleicht nicht doch am besten zu Demag passt. Die „internationalen Investoren“ kaufen den Markt der Wohnungsunternehmen leer. Und wenn man sie alle vereinigt, in einem einzigen großen Schwarm der Gefräßigkeit, dann sind es diese Heuschrecken, die heute die Welt beherrschen. Was sie fressen und fressen und fressen dient nicht dem Gemeinwohl oder dem fördernden Auftrag, nicht den gewöhnlichen Menschen oder wenigstens den Mitarbeitern, nein, wir wissen es alle schauernd: Es dient nur dem Profit. Dem Gewinn von irgendwelchen Anlegern, Spekulanten – von „Shareholdern“ eben, die ihr Geld über den ganzen Kapitalmarkt jagen, nur immer dahin, wo es am meisten zu holen gibt. Was für eine widerliche Gesellschaft, nicht wahr?!

Nun ist gerade Hauptversammlungs-Saison in Deutschland. Jeden Tag steht in den einschlägigen Zeitungen, was die Aktionäre (und ihre Vertreter!) von Deutscher Bank und Allianz, von Post und Telekom, von Real Estate, Daimler und so weiter da alles diskutiert haben wollen. Früher einmal ging es um viel Politik. Um Menschenrechte in Entwicklungsländern, um Umweltzerstörungen durch Industrieprojekte und um die Finanzierung von Diktatoren im Kommunismus. Cabora Bassa? Das interessiert doch einen deutschen Aktionär heute wirklich nicht mehr. Heute lobt er die straffe Rationalisierungspolitik des neuen Vorstands, obwohl dafür bedauerlicherweise viele deutsche Arbeitsplätze zu streichen waren. Heute fragt er nach den nächsten Zukäufen von Schanghai bis Pretoria. Heute kritisiert er mildes Management als schwache Führung und hohe Steuern als Versäumnisse der Bilanzpolitik. Heute will er die Gewinnprognose für 2007/2008 festgeschrieben haben.

Alle diese Entwicklungen darf, wer will, als Fortschritt deklarieren: Der deutsche Aktionär ist zum Shareholder geworden. Oder auf niedriger Stufe: Wer nicht mit dem Direktbank-Zins die Sparkasse fordert, passt doch einfach nicht mehr in unsere Zeit.

Sparkassenpolitik

Vorschläge von der Basis

Düsseldorf/Münster meldet soeben: „Für die von der Landesregierung beabsichtigte Novellierung des NRW-Sparkassengesetzes haben die Sparkassen und ihre kommunalen Träger eine konsequente Fortsetzung und Weiterentwicklung des in NRW bestehenden Verbundes zwischen Sparkassen und WestLB AG vorgeschlagen. In einem von Finanzminister Helmut Linssen in Auftrag gegebenen Gutachten sprechen sich die beiden Sparkassenverbände in Düs-

seldorf und Münster dafür aus, zusammen mit der WestLB AG eine gemeinsame Gesellschaft „s-Verbund-Clearing NRW“ zu gründen, in der ein verbundweites Risikomonitoring, eine Evidenzstelle zur Zusammenarbeit, eine Verbundrechnungsführung sowie ein Verbundbeirat gebündelt werden sollen. Davon unberührt bleiben die dezentrale Verantwortung und die operative Risikosteuerung der einzelnen Sparkassen und der WestLB AG.

Gemeinsame Vorschläge der beiden Sparkassen- und Giroverbände zu Änderungen des Sparkassengesetzes, die jetzt dem Finanzminister zugeleitet wurden, sehen unter anderem eine gesetzliche Klarstellung der Eigentümerposition der kommunalen Träger und eine Ausweitung ihrer Entscheidungskompetenz über die Verwendung von Jahresüberschüssen vor. Nach dem Vorschlag der Sparkassenverbände – der von den kommunalen Spitzenverbänden uneingeschränkt unterstützt wird – soll in Zukunft die Vertretung des Trägers auf Vorschlag des Verwaltungsrates über die Verwendung des Jahresüberschusses beschließen, wobei die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Sparkasse – auch mit Blick auf die Erfüllung des öffentlichen Auftrags – zu berücksichtigen sei.“ So ganz freie Hand hat die Landesregierung nun nicht mehr.

Deutsche Börse

Pikante Zufälligkeiten

„Ich bin die Königin von England, alles um mich herum scheint meist geplant zu sein.“ So oder so ähnlich soll die britische Queen Victoria einmal hinsichtlich eines eher fraglichen „Zufalls“ angemerkt haben. Ein solcher Zufall soll es auch gewesen sein, dass die Entscheidung der Deutschen Börse, den Dax für ausländische Unternehmen zumindest bedingt zu öffnen (siehe auch Börsen in diesem Heft), just zu einem Zeitpunkt kommt, als diese versucht, den europäischen Wettbewerber Euronext von einer Fusion mit der US-amerikanischen Nyse abzuhalten. Denn in diesem Zusammenhang könnte man den Vorstoß durchaus als Betonung der Ernsthaftigkeit des nachgebesserten Angebots verstehen – zumal die Kanzlerin dem hierzulande weilenden französischen Staatspräsidenten gerade am Vortag eine deutliche Stellungnahme pro Frankfurt entlockt und damit neue Hoffnung erzeugt hatte. Die Gegenofferte aus Frankfurt sieht nämlich eine börsennotierte Holding in den Niederlanden vor. Damit stünde der Frankfurter Handelsplatzbetreiber im Falle einer Fusion mit Euronext vor dem Problem, sich dann selbst nicht mehr für ihren eigenen Leitindex zu qualifizieren.

Ist es aber eine Regelung nur um der Börse selbst Willen, wie sie in den Medien bereits kolportiert wurde? Die Börse wiegelt ab und beharrt auf Zufall. Ihre Argumente für die Öffnung sind ja auch durchaus nachvollziehbar: Natürlich ist es richtig, dass sich die Börse im Wettbewerb mit anderen Indexanbietern, insbesondere den internationalen befindet und sich dementsprechend auch den weltweiten Usancen anpassen muss. Und genau so stimmt es, dass Unternehmen wie der europäische Luft- und Raumfahrtkonzern EADS, der zusammen mit der irischen Depfa Bank wohl als aussichtsreicher Kandidat für den Aufstieg aus dem M-Dax gelten dürfte (auch wenn dieser noch nicht abzusehen ist), eine Öffnung schon lange gefordert haben. Und es ist auch nicht von der Hand



zu weisen, dass so die Marktkapitalisierung des Index gesichert werden kann, wenn die rein deutschen Nachrücker keine echten Marktgewichte sind. Den Nachgeschmack des gelenkten Zufalls ganz vertreiben können diese Erklärungen aber nicht. Dafür sieht er schlichtweg zu gewollt aus.

Investmentgesellschaften

Ein guter Jahrgang

Wenn Außenstehende und Betroffene selbst von einem guten Jahrgang sprechen, ruft das zuweilen Verblüffung hervor. Denn tatsächlich gibt es immer wieder eine Häufung bekannter Jubilare. Bei Lichte betrachtet klingt dieses Ritual freilich reichlich bemüht, denn besagtes Attribut wird nun mal in ziemlich schöner Regelmäßigkeit im wenig überraschenden Zyklus von zwölf Monaten vergeben. Eindeutig anders ist das allerdings in der deutschen Investmentbranche. Dort war das Jahr 1956 wirklich ein besonderes. Gleich vier der großen Gesellschaften haben hier ihre Wurzeln und dürfen dementsprechend im laufenden Jahr 2006 ihr 50-jähriges Jubiläum feiern. Eröffnet wurde der Reigen der offiziellen Feierlichkeiten von der Union Investment, gefolgt vom Dit und der DWS, aus steht noch die Deka. Zu den Pionieren der hiesigen Branche zählt darüber hinaus bekanntlich die schon fünf Jahre früher gestartete Adig, die dieser Tage gerade eine Neupositionierung im Rahmen der Cominvest erfährt (siehe rechts). All diese Gesellschaften haben sich seit einem halben Jahrhundert in der Spitze der hiesigen Branche festgesetzt und behaupten diesen Platz ziemlich unangefochten, und zwar mehr oder weniger fest eingebettet in einen Finanzdienstleistungskonzern beziehungsweise den Genossenschafts- oder Sparkassenverbund.

Gerade mit der Betonung der Familienbande haben die Gesellschaften bei den bisherigen Feierlichkeiten unterschiedliche Akzente gesetzt. Neben der Produktpolitik, so wurde jedenfalls deutlich, ist auch der Vertrieb ein wesentliches Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb. Am stärksten ausgeprägt war in diesem Sinne die Beschwörung des Zusammengehörigkeitsgefühls bei der Union Investment. Das Vertriebskonzept der genossenschaftlichen Investmentgesellschaft, so unterstreicht es auch der Beitrag in diesem Heft, ist besonders stark auf die Geschlossenheit der eigene Bankengruppe und die Ausschöpfung des vorhandenen (Nachhol-)Potenzials ausgerichtet. Eine Einspeisung von Drittfonds in die Vertriebsaktivitäten soll möglichst kontrolliert über die Tochtergesellschaft Attrax erfolgen. An der anderen Seite des Spektrums bewegt sich die Cominvest, die sich in den vergangenen Jahren recht mühsam auf das von der Muttergesellschaft Commerzbank propagierte Konzept der Open Architecture einstellen musste, jetzt aber offensichtlich zunehmend offensiver damit umgehen will. Bei der Deka lässt sich der Bedarf vieler Kundensegmente nach einem breiten Universum an erfolgreichen Drittfonds schon seit Jahren ziemlich elegant über das Konzept der Fondsgebundenen Vermögensverwaltung steuern, das abseits der offiziellen BVI-Statistik längst mehr als ein Schattendasein führt (siehe Interview in diesem Heft).

Noch ein wenig offener in Richtung der so genannten Guided Architecture tendiert der Dit. Auch dessen Jubelfeier stand unter

dem Eindruck der besonderen Einbindung in die Allianz-Gruppe und deren Konzept des integrierten Finanzdienstleisters, doch machen die Absatzzahlen durchaus das Gewicht anderer Vertriebskanäle deutlich. Und ähnlich offen für breite, auch internationale Vertriebsansätze zeigt sich die DWS. Durch die maßgebliche Rolle im Asset Management der Deutschen Bank richtet sich der Fokus ganz anders als bei den beiden Verbundgruppen weit über das Kundenpotenzial der Muttergesellschaft im Inland hinaus. Europa steht ebenso im Fokus der Vertriebsaktivitäten wie Asien. Und besonders auffällig ins Bild gerückt wurde bei den Geburtstagsfeierlichkeiten der Po(h)l der freien Vertriebe.

Cominvest

Ende der selbstverordneten Sendepause?

Der Bilanzberichterstattung der Banken vergleichbar gab es früher auch für die Rechenschaftslegung der großen deutschen Fondsgesellschaften so etwas wie einen kalkulierbaren Saisonverlauf. Während die DWS und die Union Investment die Entwicklung ihrer Marktdaten und die weitere strategische Ausrichtung kurz vor Jahresende präsentierten, bevorzugten die Deka, der Dit und die Adig traditionell die Frühjahrssaison – Letztere in wechselnder Reihenfolge in Frankfurt oder München, also den Standorten der damaligen Muttergesellschaften Commerzbank und Hypovereinsbank. Nachdem dieses Joint Venture mit der Übernahme der Anteile durch die Commerzbank mit Ablauf des Jahres 1999 zu Ende gegangen war, ist in den vergangenen vier Jahren nach und nach auch die öffentliche Rechenschaftslegung der Adig eingeschlafen.

Zwar durfte der einigermaßen kundige Beobachter durchaus mit einiger Regelmäßigkeit die Erweiterung des Produktspektrums um Neuerungen registrieren. Er wurde auch gewahr, wie schwer sich die Adig mit dem von der Muttergesellschaft verordneten Konzept der Open Architecture tat. Und ab und an bescherte die Fußballmannschaft des Hamburger SV ihrem Werbepartner ein öffentlichkeitswirksames Tänzchen. Aber so richtigen Einblick in die Ambitionen und strategischen Vorhaben der Gesellschaft gab es nur sehr spärlich und wenn dann eher von der Commerzbank selbst. In den Blick der Öffentlichkeit geriet die Marke Adig allenfalls mit den regelmäßigen Auswertungen der BVI-Branchenstatistiken zum Quartalsende, und zwar oft mit spürbaren Mittelabflüssen. Kurzum, der grundlegende Wandel der Vertriebsphilosophie mit all seinen unkalkulierbaren Verwerfungen in den Kundenverbindungen sowie die Aufspaltung der Gesellschaft beziehungsweise die Abspaltung merklicher Fondsvolumina zugunsten der HVB-Tochter Activest haben zu unvermeidbaren Stuktureffekten geführt und die Fondsgesellschaft sichtbar in der Außendarstellung gelähmt.

Nun soll diese selbst verordnete Sendepause aber offenbar enden. Vor dem Hintergrund der generell günstigen Rahmenbedingungen für das Asset Management in einer alternden Gesellschaft ohne hinreichende eigene Altersvorsorge will jedenfalls auch die Cominvest in den nächsten Jahren einen gebührenden Anteil der auf jährlich acht bis neun Prozent veranschlagten Wachstumsraten

im Bereich der Altersvorsorge auf sich lenken. Und dazu hat sie sich zusammen mit ihrer Muttergesellschaft in den nächsten fünf Jahren ein Wachstumsprogramm verordnet. Durch innovative Produkte und einen neuen Marktauftritt sollen die Assets under Management auf rund 100 Milliarden Euro nahezu verdoppelt werden.

Die diesbezüglichen Hoffnungen basieren nicht zuletzt auf folgenden Beobachtungen am Markt und im eigenen Haus: Etwa 30 Prozent des Anlagevermögens werden demnach jährlich neu investiert. Lediglich rund sechs Prozent der Assets sieht die Gesellschaft derzeit in innovativen Produkten investiert, rechnet aber für die Zukunft mit einer wesentlich höheren Quote. Bei überdurchschnittlich guten Produkten, das kann sie wiederum aus der Anschauung am eigenen Produktsegment belegen, fällt auch die Drittvertriebsquote deutlich besser aus. Und schließlich will sie aus der sich abzeichnenden Konvergenz der Leistungspalette von traditionellem Asset Management, Teilen des Investment Banking und Alternative Investment Management künftig größere Vorteile ziehen als sie es in der jüngsten Vergangenheit geschafft hat.

Als Initialzündung für die Verbesserung der eigenen Marktposition sollen nicht zuletzt Investitionen von rund 100 Millionen Euro in den kommenden fünf Jahren dienen. Diese sollen dabei helfen, das Research zur Identifikation unterbewerteter Anlagemöglichkeiten zu stärken und dabei gezielt eine besondere Kompetenz in den Bereichen deutsche und europäische Aktien und Renten sowie innovative Satellitenprodukten aufzubauen. Fortschritte erhofft man sich auch von der für Herbst dieses Jahres geplanten Zusammenführung der beiden Marken Adig und Cominvest. Und als sichtbares Zeichen für die erwünschte Aufbruchstimmung will man schließlich auch eine personelle Runderneuerung gewertet wissen (siehe Kreditwesen 11-2006). Nachdem sich die Gesellschaft mit der organisatorischen Verzahnung von Privatkundengeschäft und institutionellem Geschäft als Vorreiter gezeigt hatte, will man künftig die Chancen dieser strategischen Aufstellung besser nutzen.

Privatbankiers

Stabilisator für das Fondsgeschäft

2005 war offensichtlich ein gutes Jahr für das Bankhaus Metzler in Frankfurt, wenn der Chef es als „sehr erfolgreich“ bezeichnet. Offensichtlich, weil der außenstehende Betrachter es aus dem vorgelegten Zahlenwerk nicht wirklich nachvollziehen kann. Denn wie gewohnt rechnet der Partnerkreis ausgehend von einem jährlich konstant zu erzielenden Bilanzgewinn von 2,3 Millionen Euro von unten nach oben, so dass nicht nur die Kapitalmärkte, auf denen die Bank so gerne unterwegs ist, atmen, sondern auch die einzelnen Positionen dem großen Ziel angepasst werden. Der Zinsüberschuss zeigt sich mit rund neun Millionen Euro unverändert gegenüber dem Vorjahr, die dominierenden Provisionsüberschüsse haben dagegen kräftig von 94 auf 120 Millionen zugenommen. Das hinterlässt auch Spuren im Verwaltungsaufwand, der vor allem von den ergebnisabhängigen Vergütungen auf der Personalseite getrieben, ebenfalls deutlich um knapp ein Viertel auf 111 Millionen Euro zulegte. Die Risikovorsorge bleibt mit 6,1 Millionen Euro überschaubar, das Ergebnis aus Finanzanlagen ist vernachlässigbar,

so dass ein Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von knapp 21 nach noch knapp 13 Millionen Euro im Vorjahr verbleibt. Dank einer Steuerquote von offenbar knapp 90 Prozent(!) – vom Ergebnis wurden laut GuV 18,7 Millionen Euro abgeführt – stehen ganz unten die gewünschten 2,31 Millionen Euro.

So weit zur nicht ganz aussagekräftigen Ertragsrechnung. Die fünf Geschäftsbereiche sind gleichgewichtet und sollen wenn möglich gleichermaßen zum Konzernergebnis beitragen, auch wenn die Märkte natürlich atmen und es so zu Verschiebungen kommt. Im Corporate Finance beispielsweise war die Bank im vergangenen Jahr an 25 Transaktionen mit einem Volumen von 4,5 Milliarden Euro beteiligt. Auch im laufenden Jahr spürt Metzler hier ein weiterhin anziehendes Geschäft, da einerseits Unternehmen verstärkt nach passenden Akquisitionsmöglichkeiten suchen würden und andererseits aggressive Investorengruppen unverändert unterwegs seien, um Einfluss auf börsennotierte Gesellschaften zu gewinnen. Sowohl der Bereich Equities als auch das Segment Financial Markets profitierten von den guten Rahmenbedingungen an den Aktien-, Renten- und Devisenmärkten und legten beim Provisionsergebnis deutlich zu. Die guten Marktbedingungen spiegeln sich auch in den beiden übrigen Geschäftsfeldern wieder: Das Private Banking verzeichnete einen deutlichen Anstieg der verwalteten Vermögen, der teils auf Mittelzuflüsse, teils auf die gute Performance zurückzuführen ist. Deutlicher wird dies im Asset Management. Hier legte das verwaltete Vermögen kräftig von 16 auf 20 Milliarden Euro zu und stieg bis zum April des laufenden Geschäftsjahres auf über 24 Milliarden Euro an. Im Fünf-Jahres-Vergleich kommt dies einem Anstieg um 150 Prozent gleich.

Nun will das Bankhaus Metzler das Pension Management forcieren und einem größeren Kundenkreis andienen. Die Idee, die dahintersteckt, ist klar. Diese Dienstleistung atmet nicht so stark wie das Publikums- oder Spezialfondsgeschäft und wirkt so als Stabilisator. Metzler bietet von der Beratung bei der Kapitalunterlegung von Pensionsverpflichtungen aus Direktzusagen, der Konzeption fondsbasierter Wertkontenmodelle bis zur überbetrieblichen Treuhandlösung das ganze Spektrum an. Das zahlt sich aus: Innerhalb des Jahres 2005 haben sich die betreuten Pensionsvermögen um gut ein Drittel auf fast eine Milliarde Euro erhöht, Tendenz steigend. Das jährliche Beitragsvolumen aus bestehenden Versorgungsmodellen hat sich auf 105 Millionen Euro verdreifacht, so dass stolz vom „Aufbau eines überaus wichtigen und qualitativ hochwertigen Geschäftsfeld“ gesprochen wird. Für das laufende Jahr verspricht das Bankhaus Metzler in allen Bereichen deutliche Ergebniszuwächse. Doch wie in diesem und den anderen Jahren zuvor wird ganz unten wieder ein Überschuss von 2,31 Millionen Euro zu verbuchen sein, das echte Ergebnis wird wie gehabt still in den gut gefüllten Reservetöpfen der Privatbank verschwinden. Gut, wer so was heute noch kann.

Private Equity

Kommunikation als Daueraufgabe

Die Lager sind gespalten! Noch immer kämpfen die Private-Equity-Gesellschaften in Deutschland um einen besseren Ruf. Einerseits ist die Grundstimmung in der Branche gut und die aktuellen



Daten signalisieren weiterhin ein gesundes Wachstum. Man betrachtet sich selbst als Schmierstoff der deutschen Wirtschaft und glaubt, dass alle(!) einen volkswirtschaftlichen Nutzen aus den Aktivitäten der Kapitalbeteiligungsgesellschaften ziehen können. Der oft geäußerte Vorwurf, manbürde den Investitionsobjekten der eigenen Rendite wegen durch zunehmend Fremdkapital finanzierte Übernahmen viele Schulden auf, die diese dann selbst abbezahlen müssen, wird schnell entkräftet: Man handle eben betriebswirtschaftlich und langfristig gesehen sei Fremdkapital günstiger als Eigenkapital.

Sobald man andererseits jedoch den Blick auf größere Zusammenhänge lenkt, wird das Bild schon wieder ambivalent. Kommt die Rede auf die von den Medien immer wieder pointiert dargestellte, angeblich von den PE-Gesellschaften forcierte Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland, die (nicht nur) in Deutschland ein emotional besetztes Thema ist, geraten die Branchenvertreter in die Defensive und fühlen sich ungerecht behandelt. Warum man gerade sie auf den Verlust von Arbeitsplätzen anspreche, schließlich würden auch in anderen Unternehmen Stellen gestrichen, lautet dann die Gegenfrage. Immer wieder würde auf denselben, zugegebenermaßen schlecht gelaufenen Fällen rumgehackt. Um sich zu verteidigen, verweist die US-amerikanisch-geprägte Branche auf ihr bereits mehr als 20 Jahre andauerndes Engagement in Europa und die Anerkennung der Investoren nach dem Börsencrash 2000/2001 als Private Equity zu den wenigen Kapitalmarkttransaktionen gehörte, die noch möglich waren.

Und natürlich muss bei einem PE-Pressegespräch im Jahre 2006 auch das viel zitierte Wort „Heuschrecke“ auftauchen. Die anfängliche Aufregung über den umstrittenen Vergleich hat sich inzwischen in der Branche zu einer Verstimmung abgeschwächt. Immerhin habe man nun kein Problem mehr, einem unkundigen Bekannten seinen Beruf zu erklären, heißt es mit einem vielsagenden Lächeln. Kurzum, die Kapitalbeteiligungsgesellschaften bleiben umstritten. Ein derart komplexes Instrument des Kapitalmarktes muss differenziert betrachtet werden. Die Branche steht inzwischen einer interessierten Öffentlichkeit gegenüber, die das Instrument Private Equity verstehen möchte. Immerhin: Die Lobbyisten haben allem Eindruck nach jetzt verstanden, dass die Kommunikation des eigenen Engagements als Daueraufgabe betrieben werden muss.

tert werden. Voraussetzung: Die Unrichtigkeit der Vermittlerangaben war so evident, dass sie sich der finanzierenden Bank ‚geradezu aufgedrängt‘ und diese sich der Kenntnis ‚geradezu verschlossen‘ hat.

Ich begrüße diese Erleichterung ausdrücklich: Denn der BGH hat hier – unter klar eingegrenzten Voraussetzungen – eine Möglichkeit eröffnet, Anlegern dort weiterzuhelfen, wo dies jedes normal entwickelte Rechtsbewusstsein fordert. Eine arglistige Täuschung eines Vermittlers, vor der die finanzierende Bank die Augen verschlossen hat, muss auch zu einer Haftung der Bank führen. Dass Anwälte, die bereits in der Vergangenheit derartige Behauptungen pauschal erhoben haben, jetzt gezwungen sind, solche Fälle auf den Tisch zu legen, ist mir sehr recht. Mir sind nämlich nach dem bisherigen Ergebnis der Prüfung vieler Akten keine Vorgänge bekannt geworden, in denen dieser Vorwurf haltbar wäre.

Schlussendlich eine Anmerkung, losgelöst von allen Urteilsbegründungen des BGH: Dass Immobilienkäufer für ihr Handeln vollverantwortlich sind, ist das Eine. Dass ein Kreditinstitut, und hier insbesondere eine Bausparkasse, Pflichten hat, die über die reine Rechtslage hinausgehen, das Andere. Gemessen daran ist im Zusammenhang mit den Finanzierungen in den neunziger Jahren vieles anders gelaufen, als Konzeptionäre und Investoren sich das vorgestellt haben mögen. Auch aus diesem Grunde bin ich zusammen mit meinen Vorstandskollegen in der Deutschen Bausparkasse Badenia sehr bestrebt, durch Vergleiche einen Strich zu ziehen, wo immer sich dafür faire und gerechte Wege eröffnen.“

Bankrecht

Über das Urteil hinaus

Dietrich Schroeder, der Vorsitzende des Vorstandes Deutsche Bausparkasse Badenia AG, hat auf Anfrage der Redaktion in „Immobilien & Finanzierung“ (Ausgabe 12/2006) die jüngsten BGH-Urteile zur Verbindung von Kredit und Objekt kommentiert. Wir zitieren hier im Auszug seine Schlussfolgerung wegen ihrer allgemeinen Bedeutung:

„Der Bundesgerichtshof hat eine Beweiserleichterung zugunsten der Anleger vorgesehen: Kunden, die von den Vermittlern über Eigenschaften der Immobilie arglistig getäuscht wurden, soll künftig die Beweisführung gegen die finanzierende Bank dann erleich-