



Deutsche Bank

Vergebliche Mühe

Berlin hat was zu feiern. Nicht nur, dass täglich hunderttausende gut gelaunter Fußballfans aus aller Welt durch die Strassen ziehen und das Endspiel in der Bundeshauptstadt vor der Tür steht, auch an anderer Stelle ist man dieser Tage ein gutes Stück weitergekommen. Der Verkauf der Berliner an die Deutsche Bank ist nicht nur ein erster Schritt bei der Erfüllung der Brüsseler Vorgaben nach einer Zerschlagung der Bankgesellschaft Berlin. Er hilft auch (ein ganz klein wenig) bei der Verbesserung der tiefroten Finanzsituation der Stadt. Denn mit knapp 700 Millionen Euro liegt der ausgehandelte Preis deutlich über den allerorten erwarteten 400 Millionen Euro. Zu viel? Wenn schon der Berliner Finanzsenator jubelt, es sei ein „hervorragender“ Preis erzielt worden ...

Die Differenz zwischen erwartetem und erzieltm Preis zeigt vor allem, dass die Deutsche Bank diesen Zuschlag unbedingt haben wollte, vor in- und ausländischen Mitbewerbern wie der Citibank. Aber warum nur? Die 307 000 Privat- und 13 000 Geschäftskunden der Berliner Bank mit 60 Filialen verschaffen der Großbank zwar in dem so umworbenen und begehrten Bankenplatz Berlin eine sehr ordentliche Ausgangsposition: Sie hat ihre Kundenzahl und die Marktpräsenz damit auf einen Schlag verdoppelt. Und es bieten sich sicherlich auch gute Ansätze für ein Cross-Selling. Doch für das gesamte Geschäft oder auch nur Retail ist der Effekt kaum bemerkenswert. Analystenschätzungen zu Folge wird die neue Privatkundeneinheit weniger als ein Prozent zum erwarteten Gewinn der Deutschen Bank in diesem Jahr beitragen, die Zahl der Kunden in Deutschland erhöht sich gerade mal um vier Prozent.

Wenn Konzernchef Josef Ackermann nun sagt, dass das Privatkundengeschäft eine wichtige Ertrags Säule ist und man die führende Position (das gilt lediglich unter den Großbanken, wenn man hier die Postbank nicht dazu zählt) auf dem Heimatmarkt ausbauen möchte, dann muss sich der geneigte Beobachter schon fragen, warum die Deutsche Bank nicht vor zwei Jahren die Postbank übernommen hat. Das wäre möglich und sinnvoll gewesen – allen Interessenkonflikten durch das gleichzeitige Mandat für den Börsengang und sicherlich auch der ein oder anderen Überschneidung im Kundenportfolio zum Trotz. Aber 14 Millionen potenzielle Kunden, davon fast fünf Millionen echte Erstbankverbindungen mit einer Cross-Selling-Penetration von nach Postbankangaben unter zwei, und der Zugriff auf das Zweigstellennetz der Deutschen Post an mehr als 9 000 Standorten hätten die Bank wirklich zum Marktführer gemacht. Im Vergleich zum Preis für die Berliner Bank, der immerhin dem Vierfachen des Buchwertes entspricht, nehmen sich die geschätzt sechs Milliarden Euro, die damals für die Postbank hätten bezahlt werden müssen, nahezu bescheiden aus. Aber nach den vielen Schlagzeilen um den offenen Immobilienfonds Grundbesitz Invest, Stellenabbau, Verlagerung des Geschäfts in das Ausland – die beiden jüngsten Zukäufe der Bank im Retail erfolgten in Indien und Rumänien – und, und, und kommt der Bank diese „good news“ offensichtlich mehr als recht.

Der gesamte Bieterwettstreit wirft allerdings noch eine andere Frage auf. Warum bemühten sich nahezu alle großen in- und ausländischen Banken um die kleine Berliner Bank, wohlwissend, dass sie dann als Sieger des Aufgalopps bei der im kommenden Jahr anstehenden Verteilung des großen Kuchens zuschauen müssen? Denn Brüssel hat doch verfügt, dass der Erwerber der Berliner Bank beim Kauf der Bankgesellschaft ausgeschlossen wird. Mag es vielleicht daran liegen, dass man ein solches Bestreben als vergebliche Mühe betrachtet, da kaum damit gerechnet werden kann, dass die Sparkassenorganisation hier nicht zum Zuge kommen wird?

Allfinanz

Geplatze Träume

Banker sind schlechte Versicherungschefs, Versicherungsmanager können keine Bank führen, und überhaupt funktioniert das Nebeneinander von Bank und Versicherung in einem gemeinsamen Haus wenig bis überhaupt nicht. All die Kritiker des für eine der zahlreichen Modeerscheinungen der Finanzbranche schon zu lange propagierten Allfinanzkonzepts scheinen Recht zu behalten – die Befürworter werden angesichts der jüngeren Entwicklungen leiser und leiser. Zwei Beispiele zeigen, dass der ursprüngliche Allfinanzgedanke tatsächlich vor dem Aus stehen und stattdessen in den kommenden Jahren eine Konsolidierungswelle über die Versicherungsbranche und die Bankbranche europaweit hinwegrollen könnte – allerdings fein säuberlich voneinander getrennt.

Erstens der Verkauf der Winterthur an die Axa. Die Schweizer Credit Suisse zieht damit ebenfalls, wie andere Banken vor ihr schon, die Konsequenzen aus dem mangelhaften Nebeneinander von Bank und Versicherung unter einem Dach. Der Preis von 12,3 Milliarden Euro liegt sogar über den Erlösschätzungen, die bei einem angedachten Börsengang der Versicherungstochter zu erzielen gewesen wären. Dieses Geld soll nun umgehend in das Kerngeschäft der Credit Suisse nämlich die Bank reinvestiert werden. Zudem, so heißt es bei den Schweizern, hätte ein Spin-Off der Winterthur die Kapitalbasis geschwächt, ist die Versicherungstochter doch mit vier Milliarden Euro im Kernkapital enthalten. Mit dem Verkaufserlös kann die Kapitalbasis für künftige Wachstumspläne gestärkt werden, und das die nicht die Versicherungsbranche im Fokus haben werden, liegt auf der Hand. Zur Axa dagegen passt die Winterthur gut: Es gibt wenig Überschneidungen, im Gegenteil, die Schweizer verbessern die Position der Axa in einigen Regionen unter anderem in Deutschland erheblich. Hinzu kommen nicht zu unterschätzende Synergieeffekte durch die Zusammenlegung von Tätigkeiten. Ab 2009 soll der Mehrertrag aus dem Deal bereits sieben Prozent je Aktie betragen.

Zweites Beispiel für das harte Geschäft mit der Allfinanz: die erneut tiefen und heftig umstrittenen Einschnitte bei Allianz und Dresdner. Der Versicherungskonzern schließt im Deutschlandgeschäft unter dem Dach der Allianz Deutschland AG (ADAG) jede zweite Niederlassung und entlässt mehr als 5 000 Mitarbeiter. Die Dresdner Bank, so wird mitgeteilt, integriere ihre Geschäftseinheiten stärker und schaffe klar differenzierte Geschäftsbereiche für Privat- und Firmenkunden, Investmentbanking und Business Services. Filialmitarbeiter sollen noch mehr Zeit in der Kundenbetreu-



ung verbringen, die Zahl der Standorte für das Mittelstandsgeschäft und das Private Banking wird mehr als verdreifacht und durch die Integration des Investmentbanking in die Dresdner Bank sollen Konzerne und Institutionelle bei ihren Kapitalmarktaktivitäten aus einer Hand betreut werden. Das kostet immerhin noch einmal knapp 2 500 Angestellte bis 2008 den Job. Auffällig: Kein Wort in der ganzen Pressemitteilung über die Zusammenarbeit mit der Mutter Allianz, mit einer kleinen Ausnahme, man möchte über die Allianzvertreter neue Kunden generieren.

Das alles geschieht vor dem Hintergrund der durchaus sinnvollen Europaorientierung des Allianz-Konzerns: Die Verschmelzung mit der italienischen Ras und die Umgründung zu einer Societas Europaea sind sicherlich nachvollziehbare Schritte. Doch leider geschehen die Einschnitte bei Allianz und Dresdner zumindest von außen betrachtet wieder mal getrennt voneinander. Der Versicherungskonzern wird verschlankt und die Bank neu sortiert, was beides für sich genommen sicherlich richtig und auch notwendig ist – trotz Rekordgewinnen in den vergangenen Jahren. Doch sind Maßnahmen, die auf eine engere Verzahnung des Geschäftsmodells, auf eine gemeinsame Steuerung und das noch konsequentere Ausnutzen von Vertriebsmöglichkeiten hinauslaufen weit und breit nicht zu erkennen.

Dass Allfinanz auf einer anderen Ebene funktioniert, zeigen die überaus rührigen Finanzvertriebe wie DVAG, MLP und AWD. Sie vermitteln gleichermaßen erfolgreich Bank- und Versicherungsprodukte. Der Grund ist einfach: Hier findet keine Kannibalisierung statt. Dem AWD-Verkäufer ist gleich, ob er die 100 Euro Kunden-Ersparnis in einer Lebensversicherung oder einem Fonds anlegt. Seine Provision bleibt dieselbe. Anders bei den Versicherungsgenerälen oder den Filialmitarbeitern in den Bankzweigstellen: Sie haben ein ureigenes Interesse, das eigene Haus zu fördern, so dass nie ein gleichberechtigter Vertrieb beider Produktparten erfolgen kann. Nebeneinander also ja, miteinander nein – das scheint die Allfinanz der Zukunft.

WestLB

Aufklärungsarbeit im Raten-ABC

Wenn Landesbanken auf welche Art auch immer im Retailgeschäft tätig werden, ertönen in der Sparkassenorganisation regelmäßig die Alarmglocken. Insbesondere die Institute vor Ort wittern dann die Gefahr, ihrer elementaren Geschäftsgrundlagen beraubt zu werden und sensibilisieren vorsorglich die Öffentlichkeit wie auch die Gremien für möglicherweise brisante Vorgänge. Dergleichen Misstrauen kam folglich auch Ende März auf, als die WestLB ankündigte, die Kundenkarten des Bonusprogramms Payback mit einer kostenfreien Zahlungsfunktion auszurüsten und als zentrale Plattform für diese Kooperation die ABC Privatkunden-Bank in Berlin übernehmen zu wollen. Seither herrscht Unsicherheit in der Sparkassenorganisation über die Ambitionen der WestLB im Retailgeschäft mit Karte und Ratenkredit. Die Grundprinzipien der Sparkassenorganisation könnten verletzt werden. Das Ratenkreditgeschäft werde von den Sparkassen doch schon dezentral angeboten, und die Sparkassenorganisation verfüge bereits über leistungsfähige Systeme im bargeldlosen Zahlungsverkehr laute-

ten seinerzeit die Einwürfe aus der S-Gruppe (siehe dazu Kreditwesen 9-2006).

In einem Interview mit der Schwesterzeitschrift *bank und markt* (Heft 7-2006) leistet Andreas Kramer, Geschäftsführer der ABC Privatkunden-Bank, nun Aufklärungsarbeit. Er schildert wie es zum Erwerb gekommen ist und welche Absichten die WestLB mit ihrer Tochter verfolgt. Die Loyalty Partner GmbH als Payback-Betreiber, so seine Argumentationslinie, wollte demnach „einen Finanzdienstleister mit ins Boot nehmen, ... der alles, was nah am Konsumenten ist, deutschlandweit einheitlich liefert.“ Deren Karte wird nun mit einer Zahlungsfunktion ausgerüstet, und die WestLB bringt über die Tochter ABC anforderungsgemäß ein Point-of-Sale-fähiges Konsumentenkreditprodukt an den Markt, wie es die S-Finanzgruppe mangels Zugang zum Point of Sale derzeit gar nicht anbieten könne. Nicht als Konkurrenz zur Sparkasse vor Ort will Kramer folglich die Aktivitäten seines Hauses verstanden wissen, sondern als kreative Maßnahme, die eine operative Lücke in der S-Finanzgruppe schließt. Er spricht in diesem Zusammenhang ausdrücklich von einer „offenen Architektur“ und lädt alle interessierten Mitglieder der S-Gruppe ein, sich mit insgesamt bis zu 49 Prozent an der ABC Bank zu beteiligen. Den Eigentümern sowie vielen nordrhein-westfälischen Sparkassen hat er das Konzept schon erläutert. Für interessierte Sparkassen und Verbände in anderen Regionen laufen entsprechende Roadshows. Und ganz nebenbei kann er interessierte Sparkassen mit der Möglichkeit locken, ihre Produktpalette über das Payback-Programm zu bepunkten.

WestLB Mellon Asset Management

Bündnispolitik

Wichtiger als ein eingängiges Kürzel war der zum April 2006 gestarteten WestLB Mellon Asset Management zunächst offenbar die Erweiterung ihrer Produktpalette und der Expertise im institutionellen Asset Management durch neue Elemente aus dem amerikanischen und weltweiten Markt. Genau dieser Aspekt wird jedenfalls als wichtiges Kriterium zur Gründung des Gemeinschaftsunternehmens (je 50 Prozent) zwischen der Mellon Financial Corporation und der WestLB herausgestellt. Neben diesen Möglichkeiten einer erweiterten Produktpalette im Inland und eines breiteren Vertriebsnetzes in den USA und Großbritannien im institutionellen Geschäft gibt es auch ein neues Bündnis im Publikumsgeschäft. Denn WestLB Mellon Asset Management hat seinerseits Mitte Juni 2006 ein weiteres Gemeinschaftsunternehmen mit der Dekabank gegründet – die Deka-WestLB Asset Management Luxembourg S.A. Im Rahmen einer Vertriebskooperation sollen ausgewählte, von der WestLB Mellon Asset Management verwaltete Publikumsfonds über die Dekabank den Privatkunden der S-Finanzgruppe angeboten werden. Das Volumen dieser „Compass Funds“ war zuvor zwischen Januar 2005 und April 2006 von 2,1 auf 3,766 Milliarden Euro gestiegen, also um rund 75 Prozent. Insbesondere Aktien Osteuropa, Emerging Markets, Standardwerte Japan, Renten Unternehmensanleihen Euro, Renten High Yield und Wandelanleihen Europa sollen intensiv beworben werden.

Es wird allerdings in der Branche durchaus kontrovers diskutiert, inwieweit es für Private Sinn macht, in auch für Institutionelle

aufgelegte Publikumsfonds zu investieren: Denn institutionelle Anleger orientieren sich mit ihren Dispositionen zuweilen an besonderen Anforderungen, etwa bei der Verwaltung von Altersvorsorgegeldern. Und das kann in solche Marktsegmente zusätzliche Volatilitäten hineinragen. In der momentanen Übungsphase mit diesen Produkten ist freilich noch nicht absehbar, inwieweit sich ein getrennter Markt an Publikumsfonds für Institutionelle und Private herausbilden wird. Insofern ist die Kooperation WestLB Mellon mit der Dekabank in der jetzigen Phase sicher für beide Seiten interessant. Dem Joint Venture der WestLB sichert es möglicherweise Absatz von zusätzlichen Produkten. Und die Deka kann ihr Produktsortiment kurzfristig im Publikumsfondsbereich mit Spezialitäten aus der eigenen Institutsgruppe bereichern, die eine vergleichsweise gute Performance aufweisen.

Freilich erhebt sich in der sehr auf Interessenausgleich achtenden Sparkassenorganisation sogleich die Frage, wie die anderen Anteilseigner der Dekabank diese Kooperation wohl aufnehmen werden. Zumindest in der breiten Öffentlichkeit war das bisher kein wichtiges Thema. Und bei allzu großen Eifersüchteleien könnte diese Form der Zusammenarbeit problemlos zum Muster für ähnliche Kooperationen mit den anderen Ablegern der Landesbanken im institutionellen Asset Management werden.

Sparkassenpolitik

Mehr private Beteiligung und ...

RA Dieter Posch, hessischer Staatsminister a. D. und stellvertretender Vorsitzender der FDP Hessen, schreibt der Redaktion: „Die Verständigung über Anstaltslast und Gewährträgerhaftung zwischen der Europäischen Kommission, dem Bundesministerium der Finanzen, Finanzministern der Länder Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalens für die Bundesländer sowie mit dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband vom 17. Juli 2001 hatte nicht nur zur Folge, dass Anstaltslast und Gewährträgerhaftung entfallen sind. Die öffentliche Diskussion in Deutschland hat sich auf diesen Aspekt der Verständigung konzentriert. Die Verständigung bedeutet vielmehr auch, dass sich die finanziellen Beziehungen zwischen den Landkreisen und kreisfreien Städten mit den Sparkassen nicht von den Eigentümerbeziehungen eines Gesellschafters zur privatrechtlichen Gesellschaft unterscheiden darf.

Damit kann das Verhältnis zwischen Trägern (Landkreisen und kreisfreien Städten) und den Sparkassen keine öffentlich-rechtliche Sonderbeziehung eigener Art mehr sein, die ihren Grund im öffentlichen Auftrag einer Sparkasse hat. Vielmehr handelt es sich um eine eigentumsrechtliche Beziehung zwischen dem Träger und der Sparkasse. Lediglich die Eigentumsübertragung kann auf Grund öffentlichen Rechts erfolgen. Soweit der Begriff der Trägerstellung verwandt wird, vernebelt dieser, dass es sich in Wahrheit um eine dem privaten Kapitalgesellschaftsrecht entsprechende Finanzbeteiligung handelt. Soweit die Bildung von Stammkapital also darauf abstellt, dass es keine dem Zivilrecht vergleichbare Eigentümerbeziehung zwischen dem Träger (Eigentümerin) und der Sparkasse gibt, bestehen erhebliche Zweifel daran, dass ein solches Gesetz den bereits formulierten Anforderungen der EU entspricht.

Wörtlich heißt es nämlich in der Vereinbarung, „dass die finanzielle Beziehung zwischen dem öffentlichen Eigner und dem öffentlichen Kreditinstitut“ so geregelt sein muss, dass sie „sich nicht von einer normalen wirtschaftlichen Eigentümerbeziehung gemäß Marktwirtschaftlichen Grundsätzen unterscheidet, so wie der zwischen einem privaten Anteilseigner und einem Unternehmen in einer Gesellschaftsform mit beschränkter Haftung.“ Diese Frage muss auch vor dem Hintergrund unterschiedlicher Stellungnahmen aus Politik, Wissenschaft und Banken beurteilt werden. Die Deutsche Bundesbank verhält sich zwar neutral, sie befürwortet jedoch Säulen übergreifende Kooperationen, sofern diese betriebswirtschaftlich sinnvoll erscheinen. Diese Position hat der Chef der Deutschen Bundesbank, Axel Weber, auf dem Bankentag 2004 vorgetragen. Dass die EU darüber nachdenkt, privaten Investoren den Kauf von Sparkassen zu ermöglichen, versteht sich von selbst. Ein Indiz stellt auch die Diskussion bezüglich des Markenschutzes der Sparkassen dar. Wenn der Bezeichnungsschutz ‚Sparkasse‘ (§ 40 KWG) fällt, sind daraus mehr als nur europäische Intensionen ableitbar.

Dass die Position der EU auch in Deutschland und dort nicht nur bei Interessenvertretern zumindest auf Verständnis stößt, ist einem Bericht der Financial Times Deutschland vom 13. Juni 2006 zu entnehmen. Die Zeitung zitiert aus einem Schreiben der Leitung der Hauptabteilung der Banken der Deutschen Bundesbank an das Bundesfinanzministerium, in dem der Paragraf 40 des Kreditwesengesetzes als mit dem EU-Vertrag für unvereinbar erklärt wird. Auch bei dem Bundesverband Öffentlicher Banken werden im Zusammenhang mit dem Berliner Streit über die Frage, ob der Name Sparkasse an private Investoren verkauft werden darf, Stimmen laut, die Privatisierungen nicht ausschließen. Im Saarland gibt es Überlegungen, die Beteiligung privaten Kapitals an Sparkassen zu erlauben.

... eine europarechtlich sichere Lösung

Es sollte im derzeitigen Streit eine Lösung gesucht werden, die europarechtlich sicher und gleichzeitig dazu beiträgt, die Ertragskraft der Sparkassen zu stärken und sie in die Lage versetzt, im Wettbewerb mit Genossenschaftsbanken und Privatbanken, die plötzlich wieder das Privatkreditgeschäft entdecken, ihre Marktposition zumindest zu behaupten. An dieser Stelle noch ein Hinweis zu den privaten größeren Banken: Sie haben in den letzten Jahren zahlreiche Entwicklungen und Möglichkeiten nicht wahrgenommen. Der Hinweis auf das Drei-Säulen-System darf nicht als larmoyante Entschuldigung für den eigenen verschlafenen Konsolidierungsprozess und verfehlte Geschäftspolitiken herhalten.

Mit dem Wegfall der Anstaltslast und der Gewährträgerhaftung sind Sparkassen nichts anderes als wirtschaftliche Unternehmen der Kommunen ohne das ‚Gerüst‘ eines öffentlich/rechtlichen Unternehmensrechts. In vielen Bereichen der Daseinsvorsorge bedienen sich die Kommunen privatrechtlicher Unternehmensformen. Das Ziel der Daseinsvorsorge und die Gemeinwohlverpflichtung können gesellschaftsrechtlich bei einer in 100-prozentigen Eigentum stehende Gesellschaft einer Kommune festgeschrieben werden. Das Gleiche gilt auch bei einer Beteiligung Privater. ‚Public Private Partnership‘ ist eine Möglichkeit, Gemeinwohlinteresse und Gewinnerzielungsabsicht in Einklang zu bringen.



Wenn schon nicht der Mut und damit die politische Absicht besteht, einen Rechtsformwechsel vorzunehmen, warum wird dann nicht zumindest die Möglichkeit realisiert, Geschäftsanteile an Sparkassen zu bilden und sowohl öffentlichen sowie privaten Kapitalgebern die Möglichkeit des Erwerbs dieser Anteile zu geben. Unerwünschte politische Entscheidungen könnten durch Landesgesetz ausgeschlossen werden. So können den entsprechenden öffentlichen Anteilseignern substantielle Entscheidungen vorbehalten bleiben. Oder es kann geregelt werden, dass der Anteilseigner öffentliche Hand eine Mehrheitsbeteiligung halten muss. Die diskutierte Gefahr einer ‚Verschleuderung‘ des kommunalen Vermögens zugunsten des Stadt oder Kreiskämmerers könnte damit ausgeschlossen werden. Es stimmt allerdings bedenklich, wenn führende Sparkassenvertreter dieses Argument immer wieder anführen und damit den politischen Entscheidungsprozessen ihrer Eigentümer ein hohes Maß an Irrationalität bescheinigen.

Einen ersten Schritt in die richtige Richtung hat das Hessische Sparkassengesetz mit seiner Änderung der achtziger Jahre bereits gemacht, in dem stille Einlagen ermöglicht wurden. Die Sparkassen haben davon keinen Gebrauch gemacht. Und die Regelung ist letztlich auch ein Torso geblieben, weil stille Einlagen ‚still zu bleiben haben‘: Private Beteiligung bis zu 49 Prozent ist kein Verrat an der bisherigen geschäftspolitischen Ausrichtung der Sparkassen.

Die Kreditversorgung des Mittelstands als geschäftspolitisches Ziel wird nicht an Bedeutung verlieren, wenn Mittelständler kraft Kapitalbeteiligung im Verwaltungsrat der Sparkasse sitzen und nicht nur die von Gnaden der Mehrheitsfraktion in einem Stadtparlament oder Kreistag Entsandten. In den Diskussionen hat noch kein Sparkassenvertreter erläutern können, warum Parlamentarier mehr Sachverstand in ökonomischen oder betriebswirtschaftlichen Fragen haben sollten als Inhaber mittelständischer Unternehmen. Die Erzielung einer Ausschüttung oder der Wertzuwachs für den Eigentümer/Träger wäre beileibe nicht das einzige geschäftspolitische Ziel des kommunalen Unternehmens Sparkasse. Vielmehr würde das Gemeinwohl Interesse in der gleichen Weise wahrgenommen werden wie das bisher der Fall ist. Eine solche Lösung hätte zweifellos den Vorteil, den Sparkassen zu helfen. Eine derartige Lösung wäre auf Dauer europatauglich, das Damoklesschwert der EU/Kassation entfele, und eine leidvolle Diskussion würde beendet.

Die Zeiten, in denen Sparkassenorganisationen keine Zukunftsängste haben brauchten, weil Oma und Opa mit ihren Enkeln am Weltspartag zur Sparkasse gingen und das Sparschwein schlachteten, sind vorbei. Besagter Enkel ist heute vielleicht schon längst bei einer Direktbank. Und diese Direktbank kann einer Sparkasse gehören, die sich als Direktbankinhaber nicht mehr an das Regionalprinzip gebunden sieht!"