



### DZ Bank

#### Von Treibern und Getriebenen

Es ist eigentlich wie immer. Wieder mal sind einige wenige Inhalte aus vertraulichen Gesprächen zwischen den beiden noch verbliebenen genossenschaftlichen Zentralbanken nach außen gedrungen und werden nun in der Öffentlichkeit zerredet. Das muss man wissen in einer Verbundgruppe mit mindestens genauso vielen Interessen wie Stimmen, das muss man aushalten. Und jener Wunsch, „in Ruhe“ verhandeln zu können, passt zwar gut in die Voradventszeit, wird aber genauso fromm bleiben wie jener nach einer Begegnung mit dem Weihnachtsmann. Mit den Inhalten hat das alles nichts zu tun. Diese Fusion zwischen DZ und WGZ Bank ist wünschenswert, notwendig, gar überfällig. Aber es wurden vielleicht einfach schon ein paar Anläufe zu viel versucht, und es ist einer der wenigen in Aussicht stehenden spannenden Zusammenschlüsse im Bankendeutschland 2006/2007. Das sichert den Gesprächen eine über Gebühr liegende Aufmerksamkeit und macht die Sache nicht leichter. Die wenigen Fragen des „wer wohin“ und des „wie genau passt was zusammen“ werden über kurz oder lang geklärt werden - hoffentlich nicht erst dann, wenn gewisse Nöte beim einen oder anderen Partner die Verhandlungsbereitschaft erhöhen, wie man es bei Genossenschaftsbanken wie auch Sparkassen und Landesbanken schon so häufig gesehen hat.

Doch das ist weder in Frankfurt noch in Düsseldorf absehbar. DZ-Chef Wolfgang Kirsch, dessen Bürde es ist, vor allem am schnellen Gelingen dieser Fusion gemessen zu werden, stellte kürzlich im Internationalen Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten ordentliche Neun-Monatszahlen vor. Dass er dabei auch deutlich verbesserte Provisionsleistungen für die Vermittlungsdienste der Volks- und Raiffeisenbanken hervorhob, die bis 2010 noch kräftig steigen sollen, und auch schon eine Dividende der DZ Bank für ihre Aktionäre in Aussicht stellte, darf durchaus als weitere Annäherung an die Primärstufe verstanden werden. Und auch Düsseldorf präsentiert sich alles andere als labil. Es bleibt beiden Partnern in Sachen Fusion zu wünschen, zu treiben und sich nicht von vielfältigen Interessen treiben zu lassen, damit eine gute Sache nicht zu einer Neverending Story wird. Eigentlich bemitleidenswert.

### HSBC Trinkaus & Burkhardt

#### Düsseldorfer Akzente erlaubt

Wenn in der deutschen Bankenszene die „echten“ Privatbankiers zuweilen von den „unechten“ reden, ist das eine sanfte Anspielung auf die Gesellschafterverhältnisse. Als echte und damit wahre Vertreter dieser traditionsreichen Bankengruppe verstehen sich zuweilen jene Bankhäuser, die bis heute im Familienbesitz geblieben sind. HSBC Trinkaus & Burkhardt wäre in seiner heutigen Konstellation ohne jeden Zweifel in die Kategorie der unechten Privat-

bankiers einzuordnen, das Institut trägt schließlich das Kürzel seines Großaktionärs sogar im Namen. Dass die deutsche Konzern-einheit der weltweit operierenden HSBC mit dieser inoffiziellen Klassifizierung weniger zukunftsfähig wäre als „klassische“ Privatbankiers, wird man in Düsseldorf aber heftig bestreiten. Das Beste aus zwei Welten nutzbringend miteinander zu verbinden, ist dort vielmehr der Ansatz, das eigene Geschäftsmodell nach außen zu tragen. Und in den ersten drei Quartalen 2006 hat diese Ausrichtung die Bank zu feinem Wachstum geführt. So hat sich das Betriebsergebnis nach neun Monaten gegenüber dem Vorjahreswert um 57,2 Prozent auf 137,4 Millionen Euro kräftig erhöht. Ausschlaggebend für diesen Ergebnissprung waren dem Zwischenbericht zufolge die deutlich besseren Ergebnisse mit Institutionellen Kunden (45,0 nach 35,9 Millionen Euro) sowie der von 33,3 auf 44,1 Millionen Euro gestiegene Eigenhandel. Das restliche Ergebnisplus entspringt zu gut 30 Millionen Euro dem Residualposten Konsolidierung. Rein rechnerisch, so die Erläuterung im Zwischenbericht, hat eine in diesem Jahr verfeinerte Segmentberichterstattung mit umfangreicherer Zuordnung der Kosten aus dem Konsolidierungsposten auf die Segmente zu diesem Ausweis geführt. Sehen lassen kann sich für eine Bank mit einem Anteil des Provisionsüberschusses von 58,6 Prozent an den operativen Erträgen auch die per 30. September erreichte Cost Income Ratio von 61,8 Prozent. Und die 28,8 Prozent Eigenkapitalrendite vor Steuern dürften unter den hiesigen Banken ebenfalls einen Spitzenwert bedeuten.

Nun sind solche Kurzfristbetrachtungen eines Quartalsberichtes dem wahren Privatbankier bekanntlich ein Gräuel. Doch auch in einem längerfristig angelegten Blickwinkel hat HSBC Trinkaus & Burkhardt den Märkten das Geschäftsmodell eines speziellen Privatbankiers offenbar gut vermitteln können. Jedenfalls hat es nach den Erfahrungen der letzten Jahre bislang keineswegs den Anschein, als werde der eigenständige Antritt als Privatbankier durch die international tätige Großbank in unvertretbarer Weise abgeschliffen. Für den Erhalt einer speziellen Düsseldorfer Note lässt sich auch geschäftspolitisch eine Reihe von Belegen finden. So wurde etwa kürzlich im Bereich der Unternehmensfinanzierung zum zweiten Mal eine Platzierung einer strukturierten Genussrechts-Emission für mittelständische Unternehmen durchgeführt, also ein stark auf den hiesigen Markt zugeschnittenes Angebot. Auch mit den Erfolgen bei strukturierten Produkten werden insofern eigene Akzente gesetzt als dieser Geschäftsbereich zum Kompetenzzentrum im Gesamtkonzern ausgerufen wurde. Auf neue Möglichkeiten einer fruchtbaren Kooperation im Konzern deuten zudem die Platzierungen in den einschlägigen Ranglisten des Geschäftsfeldes Fixed Income hin. Und schließlich ist es keine Selbstverständlichkeit, dass der hiesige HSBC-Ableger den Eigenhandel weiterhin im eigenen Haus betreiben darf - in einem „Kapitalmarktjahr“ wie dem laufenden mit besonders gutem Erfolg.

Was sich geändert hat, so räumt man in Düsseldorf ein, ist der Anspruch im Geschäft mit Firmenkunden. Hat man sich früher dort als Nischenplayer verstanden, beispielsweise im Devisengeschäft mit Henkel, fühlt man sich heute dank der konzernweiten Vernetzung auch den Ansprüchen und Anforderungen einer Corebankverbindung gewachsen. Wir können uns von dem Leistungsangebot abheben, das Privatbankiers üblicherweise erbringen können, heißt es selbstbewusst in Düsseldorf. Das klingt gewiss nicht nach Zeichen von Leistungsschwäche, ist aber vielleicht doch ein Indiz dafür, dass die Bank sich allmählich verändert.