



## Gespräch des Tages

### Verbände

#### Zwischen allen Stühlen

Es knirscht mal wieder eine wenig im Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands. Nachdem der Unmut über die ablehnende Haltung der Förderbanken an einer Beteiligung an der Rettungsaktion für die traurige IKB gerade erst ein bisschen nachgelassen hat, sind es nun die Landesbanken, die für Schlagzeilen sorgen. Ein neuer Präsident wird nach dem Abgang des früheren WestLB-Chefs Thomas Fischer gesucht, und plötzlich gönnt der eine große Landesbanker dem anderen großen Landesbanker diesen Posten nicht mehr, sondern plädiert für einen erfahrenen Förderbanker an der VÖB-Spitze. Damit nicht genug, er sagt dies auch noch halbwegs öffentlich, nämlich in der Giroleitersitzung. Am nächsten Tag weiß die ganze Republik Bescheid. Schwierig, schwierig. Ist das alles bloßes Machtgehabe, sind gar DSGVO-Intrigen schuld, spürt man so vielleicht den Versuch, die Förderbanken stärker in die Pflicht zu nehmen, oder sind es gar erste Anzeichen eines inneren Zerfalls?

Sicherlich ist es von allem ein bisschen. Und selbstverständlich spielt auch die Angst vor einer zu großen Übermacht des Südwestens eine Rolle. Denn sollte die Landesbank Baden-Württemberg bei der WestLB zum Zuge kommen, erstreckt sich ihr Einfluss über Württemberg, Baden, Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen bis hinauf nach Sachsen – eine neue, eine gewaltige Banane. Verbunden wäre dies auch mit erheblicher Dominanz auf der Primärebene: Zwölf der 24 größten Sparkassen kommen allein aus Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen (siehe hierzu auch den großen Bilanzvergleich der Kreditwesen-Redaktion ab Seite 1 169).

Solche Querelen sind aber natürlich und vor allem Wasser auf die Mühlen all jener, die dem VÖB eine eigenständige Existenz absprechen wollen. Seit Gründung 1916 als Verband öffentlich-rechtlicher deutscher Kreditanstalten für „deutsche Kreditinstitute, deren Anteile ganz oder teilweise von der öffentlichen Hand gehalten werden, oder die besondere aus dem öffentlichen Interesse erwachsende oder im öffentlichen Interesse stehende Aufgaben wahrnehmen“, ist die Rivalität zwischen dem VÖB und dem ebenfalls 1916 gegründeten Deutschen Zentral-Giroverband, aus dem 1924 durch Fusion mit dem Deutschen Sparkassenverband der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) entstand, bis heute sehr gut spürbar. Vor allem natürlich, weil die Beziehungen und Verbindungen zwischen den immer weniger werdenden Landesbanken und ihren Sparkassen zunehmend enger werden, so dass die natürliche Nähe der früheren Girozentralen zum DSGV zunimmt.

Zu den Landesbanken gibt es im VÖB aber kein ausreichendes Gegengewicht: Neun der 13 Vorstände sind Landesbanker, nur vier kommen von Förderbanken. Die Heterogenität der 61 Mitgliedsinstitute macht eine einheitliche Willensbildung und Interessenvertretung aufgrund divergierender Präferenzen schwer. Das alles

heißt: Der VÖB kann seine Existenzberechtigung eben nicht aus sich selbst oder seinen Mitgliedern heraus ziehen, wie die anderen, eindeutiger aufgestellten deutschen Bankenverbände. Die Daseinsberechtigung für den viertgrößten Bankenverband der Bundesrepublik ist ad personam. Und nur solange die handelnden Personen ihre Sache so gut machen wie bislang, solange kann es auch den VÖB geben – was übrigens auch viel schöner klingt als VÖF (Verband öffentlicher Förderbanken)!

### Großsparkassen

#### Verborgene Schwergewichte in Berlin, Braunschweig und Stuttgart ...

Wenn hierzulande von den Großsparkassen die Rede ist, bleiben mit Berlin, Braunschweig und Stuttgart drei Regionen ausgeblendet, die im Geschäft vor Ort sehr wohl gewichtige Einheiten aufweisen und jeweils die Sparkassenfunktion erfüllen. Sie agieren allerdings nicht als unabhängige Institute mit eigenem Geschäftsbericht, sondern sind den jeweiligen Landesbanken zuzurechnen. Gleich zwei von ihnen sind im laufenden Jahr in die Schlagzeilen geraten: Die Berliner Sparkasse galt als wichtiger Teil im Verkaufsprozess der Landesbank Berlin und attraktiver Zugang zum dortigen Privatkundenmarkt. Und an der Braunschweigischen Landessparkasse hatten sich schon im vergangenen Jahr Meinungsverschiedenheiten zwischen der Stadt Braunschweig und dem für den Sparkassensektor zuständigen niedersächsischen Finanzminister um die zukünftige Ausrichtung entzündet (Kreditwesen 7-2006). Die Stadt empfand die Möglichkeiten zur Einflussnahme auf das zur Nord-LB gehörende Institut mit Sparkassenfunktion als so gering, dass sie in Gestalt des Oberbürgermeisters mit der Neugründung einer eigenen Sparkasse drohte. Ende März dieses Jahres haben die Träger der Nord-LB und die Vertreter der Stadt dann eine Einigung erzielt.

Demnach soll die Umwandlung der Braunschweigischen Landessparkasse zu einer teilrechtsfähigen Anstalt der Bank vorangetrieben werden, verbunden mit einer verstärkten Einbeziehung der Stadt Braunschweig und der anderen Gebietskörperschaften des alten Braunschweiger Landes in die Gremien der Braunschweigischen Landessparkasse. Die Träger haben sich auf weitere Gespräche zur Klärung der noch offenen Detailfragen mit der Stadt verständigt, etwa über Möglichkeiten, sich über eine stille Einlage am Kapital der Nord-LB zu beteiligen. Durch die Rechtskonstruktion der teilrechtsfähigen Anstalt („Anstalt in der Anstalt“ – „AidA“) erlangt die Braunschweigische Landessparkasse im Außenauftreten wie im Kundenverhältnis Eigenständigkeit und rechtliche Selbstständigkeit. Gleichzeitig bleibt das Institut im Innenverhältnis ein integraler Bestandteil der Landesbank, was nach deren Ansicht den Erhalt vieler betriebswirtschaftlicher Vorteile, aber auch die Nutzung der Chancen und Potenziale aus einem ganzheitlichen, das gesamte Bankgeschäft der Region abdeckenden Auftreten von Sparkasse und Landesbank sicherstellt. Formelle Voraussetzung für die neue Rechtsform der Braunschweigischen Landessparkasse ist eine Änderung des Staatsvertrages über die Landesbank, bei der die Landtage in Niedersachsen, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern mitwirken müssen.



Die BW-Bank in Stuttgart als Dritte im Bunde hat ihre Neuorientierung schon hinter sich. Das Institut arbeitet als rechtlich unselbstständige Anstalt des öffentlichen Rechts innerhalb der Landesbank Baden-Württemberg. Es versteht sich als operativ selbstständige Einheit innerhalb der Landesbank für die Geschäftsfelder des Privat- und Unternehmenskundengeschäfts und legt einen besonderen Fokus auf das Mittelstandsgeschäft in Baden-Württemberg. Die Bank erfüllt dabei auf dem Gebiet der Landeshauptstadt Stuttgart für die Landesbank auch die Aufgabe einer Sparkasse. Ihr Vorgängerinstitut, die Baden-Württembergische Bank AG, war 1977 aus der Fusion mit der Badischen Bank, der Württembergischen Bank und der Handelsbank Heilbronn hervorgegangen. In 2005 wurde die BW-Bank AG von der Landesbank Baden-Württemberg übernommen und in diese integriert. Sie hat ihren Sitz in Stuttgart und ist im gesamten Südwesten sowie in Dresden, Leipzig und Halle vertreten.

Alle drei dieser Schwergewichte mit Sparkassenfunktion würden es als eigenständige Institute unter die größten 20 ihrer Bankengruppe schaffen, wie sich aus den Eckzahlen der Braunschweigischen Landessparkasse und der BW-Bank unmittelbar schließen lässt. Die Braunschweigische Landessparkasse zählt sich selbst zu den größten Sparkassen in Deutschland. Im Privatkundengeschäft beziffert sie ihren Marktanteil im flächendeckenden Niederlassungsnetz zwischen Helmstedt, Harz und Holzminden auf rund 55 Prozent und im Firmengeschäft auf rund 50 Prozent. Sie betreibt 92 Niederlassungen und 16 SB-Stellen, beschäftigt 917 Betriebsangehörige und 110 Auszubildende und beziffert die Kundenzahl auf mehr als 400 000 (376 000 Privat- sowie 25 000 Geschäfts- und Firmenkunden). Mit dem Gesamtvolumen von über zehn Milliarden Euro und einem Kreditbestand von 7,5 Milliarden Euro bewegt sie sich in einer Größenordnung wie sie etwa die Sparkasse Pforzheim Calw oder die Ostsächsische Sparkasse in Dresden repräsentieren.

## ... mit sicherem Platz in der Rangliste

Die BW-Bank gibt in einem eigenen Jahresbericht konkrete Eckdaten der Geschäftsentwicklung. So beziffert sie für das Berichtsjahr das von ihren rund 4 000 Mitarbeitern in 213 Filialen erwirtschaftete Aktivvolumen auf etwa 44,1 Milliarden Euro und das Passivvolumen auf 22,8 Milliarden Euro. Mit ihrem Zinsüberschuss von gut 768 Millionen Euro und dem Provisionsüberschuss von knapp 347 Millionen Euro bewegt sie sich in Größenordnungen auf dem Niveau der Haspa, beim Provisionsüberschuss sogar darüber. Bei der Kennzahl Return on Equity weist die BW-Bank mit 22,1 (16,5) Prozent im Berichtsjahr 2006 ebenso eine deutliche Verbesserung auf wie bei der Cost Income Ratio (57,5 nach 59,7 Prozent).

In Berlin schließlich gibt es nur sehr spärliche Daten zu der Geschäftsentwicklung der Sparkasse. Doch geben schon die Zahlen von rund einer Million privater Girokonten, rund 180 Standorten für das Privatkundengeschäft und insgesamt 1,9 Millionen Kunden nach dem Verkauf der Berliner Bank einen ersten Eindruck von der Größe der Bank. Die Summe der Kundeneinlagen von 10,437 Milliarden Euro wie sie im Geschäftsbericht der Landesbank allein für das Segment Private Kunden aufgeführt werden, wird im Bilanzvergleich der Großsparkassen (siehe Seite 1 169) nur

von der Haspa und den beiden Kölner Sparkassen übertroffen. Im Firmenkundengeschäft kommen noch einmal 3,159 Milliarden Euro an Kundeneinlagen hinzu. Und auch die in diesem Segment genannten Kundenforderungen von 5,827 Milliarden Euro übertreffen im Übrigen die Vergleichswerte der meisten Häuser im Bilanzvergleich der Großsparkassen.

## Private Equity

### MoRaKG – verpasste Chance?

Mit den Heuschrecken, den betriebswirtschaftlichen, scheint es sich auf den ersten Blick – etwas ketzerisch gesprochen – so zu verhalten, wie in dem männlich-chauvinistischen Bonmot über Frauen: Man kann nicht mit ihnen leben und nicht ohne sie. Denn freilich trägt die Beteiligungsbranche erheblich zur Finanzierung des innovativen deutschen Mittelstands bei. Wenn in beteiligungsfinanzierten Unternehmen auch nur annähernd vier bis sechs Millionen Menschen beschäftigt sind, wie es die European Private Equity & Venture Capital Association in einer Studie veröffentlicht hat, zeigt dies zunächst einmal eins: Die Branche wird gebraucht. Warum solche Unternehmen das besser können, als das hiesige Kreditgewerbe? Weil sie „näher“ am Geschehen sind, schließlich arbeiten die Wagniskapital- und Private-Equity-Gesellschaften aktiv am eigenen Investment. Gleichzeitig haben bekanntlich einige schwarze Schafe am Ruf der gesamten Branche gekratzt – die Medien haben es in die breite Öffentlichkeit transportiert –, indem sie aus Volkes Sicht zu stark Einfluss genommen, zu viele Arbeitsplätze vernichtet und nicht selten ein ganzes Unternehmen zu Fall gebracht haben. Und all dies hinter verschlossenen Türen. Die geglückten Beteiligungen rücken in der öffentlichen Wahrnehmung da schnell in den Hintergrund.

Im Sinne einer angemessenen Regulierung samt einer besseren Transparenz ist es ob ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung daher zunächst unbedingt als erfreulich zu werten, dass die Beteiligungsgesellschaften des Landes im Regierungsentwurf zum Gesetz zur Modernisierung der Rahmenbedingungen für Kapitalbeteiligungen (MoRaKG) zum einen nicht generell als „Heuschrecke“ zusammengefasst werden und zum anderen bessere Rahmenbedingungen für Wagniskapital geschaffen werden sollen. Private Equity bleibt dabei allerdings weitestgehend außen vor; aus Kostengründen heißt es aus Berlin, wo die sonst zu erwartenden Steuerausfälle auf bis zu 20 Milliarden Euro beziffert werden.

Wie groß der Nachholbedarf hierzulande sei, hat der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) kürzlich hervorgehoben: Deutschland halte in Sachen Private Equity zusammen mit Österreich, Irland und Portugal das Schlusslicht in Europa, von mehr als einem Dutzend großer Buy-outs sitze keines in der Bundesrepublik. Großbritannien und Schweden weisen aus Sicht der Lobbyisten den Weg. Dass die Lage als ernst eingeschätzt wird, soll das Aufbäumen des Verbands noch einmal untermalen: Die Hälfte der Mitglieder erwäge bereits eine Verlagerung von PE-Fonds und/oder Management ins Ausland. Einheitlicher rechtlicher Rahmen für alle Gesellschaften, ver-

mögensverwaltende und somit steuertransparente Fonds in der Rechtsform der Personengesellschaft, keine Umsatzsteuer auf die Management-Fee, Beibehaltung von Verlusten und Verlustvorträgen junger Unternehmen im VC-Bereich – keine steuerliche Begünstigung, sondern eine Festschreibung und Klarstellung der derzeit gültigen Rechtspraxis sollen die Empfehlungen des BVK sein.

Dass das MoRaKG zu kurz greift, wird nicht nur vom BVK ange-mahnt: zu wenige Aspekte regelt es und in weiten Bereichen löst es keine Probleme; international könne man damit allemal nicht bestehen. Und wenn die Unionsfraktion nach der Kritik vom Gros aller Verbände und angehörten Experten nun auch den Verzicht auf das Gesetz als Option bezeichnet hat, wird klar, auf welch wackligen Beinen das Vorhaben überhaupt noch steht. Derweil zeigt der weiterhin bestehende Diskussionsbedarf, trotz der gemeinsamen Front gegen das verhaltene Agieren in Berlin, dass die Beteiligungsbranche noch etwas an (innerer) Definition zu ver-missen scheint – von einem einheitlichen europäischen Selbst-bewusstsein ganz zu schweigen. Es ist ihr daher zu wünschen, dass sie sich etwa im Zuge einer Selbstregulierung schnell profilieren kann, und dies in allen EU-Volkswirtschaften.

Der kürzlich vorgestellte „Code of Ethics“ der European Private Equity & Venture Capital Association kann hier nur ein erster Schritt hin zu einem umfänglicheren Regelwerk und einer besse-ren Transparenz sein. Ähnlich haben freilich die Investmentgesell-schaften des Bundesverbands Investment und Asset Management (BVI) hierzulande mit ihren Wohlverhaltensregeln in der Ver-gangenheit auch schon einige Wogen glätten können. Vielleicht verschwindet dann allmählich auch der Begriff „Heuschrecke“ wieder von der Bildfläche – dem produktiven Zusammenleben und den vielen weißen Schafen zuliebe.

## Währungen

### Simbabwes Dollar im Inflations-Koller

*Der Scure in Ecuador, der Quetzal in Guatemala, der Cedi in Ghana, der Won in Südkorea, der Gourde in der Republik Haiti, der Kyat in Mynamar beziehungsweise Birma und der Colon in Costa Rica – das sind nur sieben völlig exemplarisch heraus-gegriffene Währungen, die Dr. Otto Schwarzer allein in den ver-gangenen sieben Jahren in loser Folge für die ZfgK betrachtet hat. Bereichert hat er die fundierten Berichte über die Entwick-lung der Landeswährungen stets mit dem wachen Blick des erfahrenen Währungsjournalisten auf das wirtschaftliche und politische Umfeld der zugehörigen Länder. Dass er mit Simbabwes Dollar nun bei der fünfzigsten Folge angekommen ist, verbindet die Redaktion mit einem kleinen Dankeschön auf dem Weg zu einer Fortsetzung dieser Serie. (Red.)*

Soll man da noch von einer am internationalen Devisenmarkt agierenden Währung sprechen? Das mit Sicherheit nicht, doch als Spiegelbild der Wirtschaft zeigt der Dollar Simbabwes (Z-Dollar) den Zustand des auf den Ruin hin galoppierenden Landes minu-tiös. Der Staat stöhnt unter der Knute der ebenso heterogenen wie mächtigen Clique unter Führung des bald 84-jährigen Robert

Mugabe. Die rasende Inflation von 7 600 Prozent (Juli 2007) hat zwar die ursprüngliche offizielle Austauschrate von 250 Z-Dollar je US-Dollar hinweggefegt und auf 30 000 Z-Dollar gejagt, doch der graue Markt verlangte im September 2007 bereits 220 000 Z-Dollar für nur einen einzigen Greenback.

Diese weitere – de facto – Abwertung dank anhaltender Inflation dürfte sich fortsetzen. Experten erwarten zwar 2008 und 2009 eine etwas gemächlichere Gangart der Geldentwertung, indessen immer noch eine im vierstelligen Bereich. Der Durchschnitt dieses Jahres wird auf 6 133 Prozent veranschlagt. Kaum geholfen hat die Rückkehr Simbabwes zu einem komplizierten, multiplen Wechselkurssystem. Um wenigstens eine schwache Chance zur Erhal-tung des Geldwerts zu haben, laufen die Großanleger zur Börse, wo die Kurse förmlich explodiert sind. Der „kleine Mann“ bleibt indessen im Hintertreffen. Eine weitere offizielle Abwertung sowie Zinserhöhungen sind vor der Wahl im März 2008 nicht zu erwar-ten, in der sich Mugabe für weitere fünf Jahre zum Präsidenten küren lassen wird. Im Hinblick auf die Wahl schießen die Staatsausgaben ins Kraut, und es bleibt bei der Serie von Kontrollen von Preisen und Löhnen, was die ökonomischen Perspektiven sichtbar verschlechtert.

Zur chaotischen, bruchstückartigen Wirtschaftspolitik zählt nicht zuletzt die sogenannte Landreform mit ihren verheerenden Fol-gen. Dennoch: der Sieg seiner Partei, der ZANU-PF (Zimbabwe African National Union Patriotic Front) gilt als sicher, doch gibt es Spaltungserscheinungen, ausgelöst von Hyperinflation, hoher Ar-beitslosigkeit, politischen Repressionen und einer anhaltenden Knappheit von Lebensmitteln und Brennstoffen. Selbst treueste Anhänger Mugabes stellen jetzt ihre Loyalität in Frage. Kenner halten einen Aufstand der Bevölkerung für möglich, während Mugabe unbeirrt die Ursachen für seine Misere in Sanktionen gegen sein Land und in regionalen Trockenperioden sieht – was ihm kaum einer glaubt.

Auslandsgläubiger bekommen das ökonomische Durcheinander zu spüren: Seit dem Jahre 2000 sind – wegen akuten Devisenmangels – nur sehr geringe Zahlungen auf Auslandsschulden geleistet wor-den. Offen bleibt die Frage, wie allein die ausstehenden Zinsen von 450 Millionen US-Dollar beglichen werden können. Finanzzmi-nister Samuel Mumbengegwi spricht zwar 2007 von einem Plus im Agrarbereich von 7,3 Prozent und einer Zunahme des Touris-mus im 1. Halbjahr um 14 Prozent, doch real hinken die Einkünfte hieraus weit hinter diesem Plus her. Einziger Bereich mit einem realen Einnahmeplus 2008 und 2009 dürfte der Bergbausektor sein. Die Fiskaldaten des Landes sind, notabene, unvollständig, weil die Transaktionen über Nebenhaushalte im Dunkeln liegen – kein Wunder also, wenn die wirtschaftlichen Perspektiven Sim-babwes trüb bleiben.

Schon zwischen 2002 und 2006 ist das reale BSP um gut sechs Prozent per annum geschrumpft. In den Folgejahren sollten die Minusraten dank der etwas höheren Förderung von Basismetallen, Gold oder Platin und der damit verbundenen Steigerung der Exporte auf schätzungsweise rund zwei Milliarden US-Dollar etwas geringer ausfallen. Andererseits dürfte die Produktion von Nahrungsmitteln erneut unter dem nationalen Bedarf verharren. Dass Aids eine grausame Geißel bleibt, ist ein tragisches Schicksal eines Landes, das einmal reich gewesen war. OS.