



Großbanken I

Lustlose Zwischenbilanzsaison

Die Halbjahresberichterstattung der fünf in der Bankenstatistik geführten Großbanken lief Ende Juli/Anfang August reichlich lustlos und eher wie eine lästige Pflichtübung ab. Auch bei der Commerzbank und bei der Dresdner Bank gab es wie zuvor schon bei der Deutschen Bank, der Postbank und der HVB zur Flankierung von Telefonkonferenzen für die Analysten und teilweise auch die Presse die übliche Präsentation im Netz. Anders als in den Vorjahren mochte sich keiner der fünf Bankenchefs den Fragen einer traditionellen Pressekonferenz stellen. Nun mag man das diesmal gewählte Procedere der Berichterstattung als ganz normale Entwicklung im Zeitalter neuer Kommunikationstechniken einstufen. Doch es gibt mindestens zwei andere plausible Erklärungen für die eher defensive Öffentlichkeitsarbeit. Eine ist schlicht das derzeitige Marktumfeld. Es boten sich in allen fünf Häusern in den vergangenen Jahren ganz einfach wesentlich bessere Gelegenheiten, das tatsächlich Erreichte öffentlichkeitswirksam an den eigenen Vorgaben zu messen. Wir haben geliefert, was wir versprochen haben (oder gar mehr), lautete bei vielen Pressekonferenzen der jüngeren Vergangenheit sinngemäß die nahezu austauschbare Kernaussage. Diesmal ist das bekanntlich anders: Nach teilweise noch verhaltenem Optimismus bei der Präsentation der Ergebnisse für 2007 im Frühjahr, wird nun fast durchweg schon nach sechs Monaten eine Verfehlung der Jahresziele eingeräumt, und auf eine Prognose für das laufende Jahr wird verzichtet beziehungsweise sie steht unter dem Vorbehalt der weiteren Kapitalmarktentwicklung. Erst für die Jahre 2009 oder 2010 sehen sich beispielsweise die Postbank und die Commerzbank wieder auf den angepeilten Ergebnisbahnen.

Auffällig ist in allen fünf Großbanken zudem eine Parallele in der Diktion der Ergebnispräsentation. Wie in den Zeiten der hohen Wertberichtigungen der Jahre 2001 bis 2003 finden und kommunizieren die Institute im operativen Geschäft auch diesmal wieder tapfer jene Dinge, die vergleichsweise gut gelaufen sind. Ansonsten bedienen sie sich oft des Hinweises, gerade in der Krise die eigene Marktposition im Vergleich zu den internationalen Wettbewerbern verbessern zu wollen. Für die Verfehlung der Ergebnisziele werden in durchaus kreativer Ausdrucksweise die Verwerfungen der internationalen Bankenkrise verantwortlich gemacht, und zwar zuweilen so als würden sie nicht zu den ganz normalen Marktbedingungen gehören, unter denen sich die Kreditwirtschaft auch in widrigen Zeiten zu behaupten hat.

So räumt die Dresdner Bank zwar uneingeschränkt einen Verlust gegenüber dem Vorjahr im operativen Ergebnis ein (von plus 1,097 auf minus 0,964 Milliarden Euro), schiebt diesen aber maßgeblich der inzwischen organisatorisch vom Segment Private & Corporate Clients abgetrennten Dresdner Kleinwort zu und spricht unverzagt von einem soliden Geschäft mit Privat- und Firmenkunden. Die HVB lobt die Entwicklung der nicht unmittelbar von der Finanzkrise betroffenen Divisionen Privat- und Geschäftskunden, Fir-

menkunden und kommerzielle Immobilienkunden sowie Wealth Management. Sie vergleicht ihr positives operatives Quartalsergebnis von 0,813 Milliarden Euro aber lieber mit den minus 0,144 Milliarden Euro aus dem ersten drei Monaten statt die 0,669 Milliarden Euro aus dem ersten Halbjahr mit dem entsprechenden Vorjahreswert von 2,089 Milliarden Euro. Auch die Deutsche Bank verweist auf das solide Ergebnis der „stabilen“ Geschäftsbereiche Global Transaction Banking sowie Private Clients and Asset Management, die trotz erheblicher Wertanpassungen von 2,3 Milliarden Euro im Investmentbanking wenigstens das positive Quartalsergebnis gerettet haben. Die Segmente Mittelstandsbank sowie Privat- und Geschäftskunden rückt die Commerzbank in den Blick und konnte sich zudem auf die anhaltend gute Entwicklung ihrer Mittel- und Osteuropa-Aktivitäten verlassen. Auszugleichen waren damit allerdings die generellen Belastungen im Commercial Real Estate. Dass sich die Postbank schließlich gleich zu Beginn ihres Halbjahresberichtes dem Vergleich ihrer Kursentwicklung mit den großen deutschen Privatbanken sowie der Peer Group aus neun europäischen Banken stellt, liegt gewiss nicht nur an der „soliden operativen Entwicklung“ über die vergangenen sechs Quartale, sondern – wie die Bank selbst einräumt – auch an der Verkaufsfantasie.

Über die reine Sprachkosmetik hinaus darf man als zweite Ursache der eher verhaltenen Halbjahresberichterstattung die Aktivitäten der Großbanken rund um den vorgegebenen Veröffentlichungstermin in Rechnung stellen. Selten zuvor waren über die Sommerfrische an so vielen Stellen des deutschen Bankgewerbes höchst wichtige strategische Entscheidungen über das künftige Gefüge der hiesigen Bankenstruktur anhängig. Das gilt bekanntlich von den gespannt auf die Brüsseler Vorgaben zur WestLB wartenden Landesbanken über die grundsätzlich fusionswilligen genossenschaftlichen Zentralbanken bis hin zur gesamten Großbankenszene mit Ausnahme der HVB. Wer will etwa der Commerzbank und der Dresdner Bank in diesen Tagen absprechen, wichtigeres zu tun zu haben, als die Ergebnisse ihrer Geschäftsentwicklung des ersten Halbjahres 2008 allzu offensiv zu erläutern? Und wieso sollte es den Chef der Postbank (mitten?) im Verkaufsprozess derzeit mit Macht in die Öffentlichkeit drängen? In solch unruhigen und unsicheren Zeiten mit mehr oder weniger heftigen Sondierungen der Institute untereinander ist es vielleicht wirklich nicht klug, die offenbar nur höchst mühsam erreichbaren Erkenntnisfortschritte zu stören. Wieso sollten die Institute ihre Meinungsbildungs- oder gar Entscheidungsprozesse in Richtung einer weiteren Konsolidierung der deutschen Bankenlandschaft im Rahmen einer schwer kalkulierbaren Pressekonferenz den neugierigen Fragen einer wissbegierigen Medienlandschaft unterbreiten? Im Zweifel muss man sich dabei auf Sachverhalte einlassen, die einen hoffentlich geregelten Fortgang der Dinge erschweren könnten.

Großbanken II

Der Deutsche-Bank-Jäger Nr. 1

Gut zehn Jahre ist es mittlerweile her, dass sich eine Bank aus München angriffslustig zum „Jäger Nr. 1 der Deutschen Bank“ ausgerufen hat. An ehrgeizigen Zielen mangelte es der aus der Fusion der feinen alten Bayerischen Vereinsbank und der nicht minder feinen und alten Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank

hervorgegangenen Hypovereinsbank wahrlich nicht. Das, was Albrecht Schmidt seinerzeit gelang, war die bis dahin größte Bankenfusion in Deutschland und das letzte erfolgreiche Beispiel der so viel zitierten Konsolidierung.

Mit der Übernahme der Bank Austria folgte im Jahr 2000 dann der erste bedeutende grenzüberschreitende Zusammenschluss mit deutscher Beteiligung. Voller Hoffnung wurde in den Folgejahren die Integration der neuen Tochter vorangetrieben, die ihrerseits die Verantwortung für die höchst aussichtsreiche Expansion in die zukunftssträchtigen Mittel- und Osteuropas übernahm und in diesen Märkten weiter expandierte. Noch im Geschäftsbericht 2002 sprach die „Bank der Regionen“ für 2004 vom Ziel einer Eigenkapitalrendite von 15 Prozent und einer Aufwand-Ertragsrelation von 55 Prozent.

Doch dann kam das dicke Ende: Die stolze Bayerische Hypo- und Vereinsbank geriet heftig in den Strudel des Börsencrashes, der Wert der Beteiligungen und auch das Eigenkapital schmolzen dahin, hohe Abschreibungen und Wertberichtigungen verhagelten die Erfolgsrechnungen. Dabei war die Idee eines Gegengewichts zu den Frankfurter Großbanken gut: Allein an der Umsetzung mangelte es ein wenig. Vielleicht wollte man ein bisschen zu schnell ein bisschen zu viel? Vielleicht hatte man nicht genug Selbstvertrauen auch allein einen holperigen Weg zu gehen? Das Ende jedenfalls ist bekannt: Die stolze Hypovereinsbank wurde 2005 an die Unicredit verkauft, der Finanzplatz München musste Trauer tragen.

Doch als Italiener sind die Münchener plötzlich wieder da. Und zwar – wie damals versprochen – als Jäger der Deutschen Bank gleichauf mit der Commerzbank. Zumindest wenn man in einer Momentaufnahme allein die Ergebnisse vor Steuern des zweiten Quartals der fünf deutschen Großbanken einmal nebeneinander stellt: Platz 1 – Deutsche Bank mit 642 Millionen Euro, Platz 2 – Commerzbank mit 484 Millionen Euro, Platz 3 – Hypovereinsbank mit 476 Millionen Euro, Platz 4 – Postbank mit 171 Millionen und trauriges Schlusslicht auf Platz 5 – die Dresdner Bank mit einem Quartalsverlust von über einer halben Milliarde Euro. Die Allianz-Tochter ist im Übrigen eine andere schreckliche Geschichte aus der deutschen Bankenlandschaft.

Gemessen an der Marktkapitalisierung liegen die Münchener sogar unangefochten hinter der Deutschen Bank, und zwar denkbar knapp. Bringt es der Branchenprimus auf rund 33 Milliarden Euro ist die HVB mit knapp 31 Milliarden Euro nahezu genauso schwer. Allerdings nur, wenn man das Abfindungsangebot der Unicredit an die verbliebenen rund sechs Prozent Kleinaktionäre in Höhe von 38,26 Euro auf den gesamten Aktienbestand von 788 Millionen Stück hochrechnet. Im Einzelnen haben all die früheren Kerngeschäftsfelder der Vereinsbank und der Hypotheken- und Wechsel-Bank im ersten Halbjahr 2008 positiv abgeschnitten, lediglich das Investmentbanking war durch die Turbulenzen an den Finanzmärkten in die roten Zahlen gerutscht. Schwarz geschrieben dagegen das Privatkundengeschäft, das Private Banking, das Firmenkundengeschäft mit Großkunden und Mittelständlern und selbst das Immobiliengeschäft.

Hätte man das nicht auch aus München heraus alleine schaffen können?

Bundesverband deutscher Banken

Appelle

Es war ein kämpferischer, ein angriffslustiger Präsident des Bundesverbandes deutscher Banken, der sich jüngst im Internationalen Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten präsentierte. Ein Präsident, der mit markigen Worten zu ordnen suchte, was lange Zeit ungeordnet geblieben ist und dabei vor allem an seine Kollegen und auch die Brüsseler und Berliner Politik appellierte.

Erstens Bewertung: Der Präsident warnte vor einer Abschaffung des Fair Value Accounting, wie es manche der größeren internationalen Kollegen gerne hätten, sieht aber dennoch Anpassungsbedarf. Das Problem sei nicht die Rechnungslegung, sondern die Definition des Marktes. Es könne schlicht und einfach nicht angehen, dass ein Institut mit einem einzigen Geschäftsvorgang, bei dem es beispielsweise eine bestimmte Art Wertpapier, von der es nur einen geringen Bestand in den Büchern hat, deutlich unter Wert verkaufe und somit einen Marktpreis darstelle. Denn dieser zwingt alle anderen Häuser mit deutlich höheren Volumina zu Wertanpassungen, da dies der einzige Geschäftsvorgang in dieser Art Wertpapier derzeit sei. Um dieses linke Verhalten einiger weniger zu unterbinden, sieht der Präsident die Definition des Marktes als entscheidend an. Ein verbindlicher Marktpreis liege seiner Meinung zufolge nur dann vor, wenn mindestens ein Drittel des in normalen Zeiten gehandelten Volumens als Basis diene.

Zweitens Regulierung: Es sei ein Trugschluss, so der Bankenpräsident, dass sich im Anschluss an eine Krise, die übrigens noch einige Zeit anhalten werde, durch mehr Regulierung die nächste Krise verhindern lasse. Bevor man über Basel III nachdenke, müsse Basel II erstmal seinen Praxistest bestehen. Es hätte aber schon einiges der jetzigen Probleme verhindert, wenn das Regelwerk bereits flächendeckend im Einsatz gewesen wäre, was aber bekanntermaßen am Widerstand der Amerikaner gescheitert ist. Offensichtlich aus gutem Grund, nur dass jetzt die gesamte Branche weltweit darunter leidet. Der Kommissionsvorschlag, die Banken zu höherer Eigenkapitalunterlegung zu zwingen, sei abzulehnen, da er die für die Branche so wichtige Innovationskraft gefährde. Anmerkung: Kann es aber richtig sein, dass Institute ein Derivatevolumen aufgebaut haben, das das Eigenkapital, den mitunter einzigen Risikopuffer, um ein ungesundes wenn nicht gar lebensgefährliches Vielfaches übersteigt? Für die Ratingagenturen, die ebenfalls ihren Teil beigetragen hätten, sei dabei nicht nur ein strengerer Code, sondern vor allem auch eine Kontrollstelle für die Überwachung der Einhaltung desselben samt entsprechender Sanktionsmaßnahmen nötig.

Drittens Gehälter: Regulatorische Vorschriften für Managergehälter, wie sie seit vielen Jahren immer wieder gefordert werden, seien ebenfalls abzulehnen. Vielmehr müsse die Branche selbst vernünftiger und maßvoller werden. Klaren Anpassungsbedarf sieht der Bankenpräsident freilich insbesondere bei den Boniregelungen. So könne es nicht richtig sein, dass Boni für Geschäfte mit fünfjähriger Laufzeit schon im ersten Jahr voll ausgezahlt würden, ohne zu wissen, ob in den entsprechenden Vorgängen eventuell doch noch das ein oder andere Unglück schlummere. Anmerkung: Es ist schwer vorstellbar, dass sich die Branche selbst beschränken

kann und will. Der Wettbewerb auch um Talente ist gnadenlos und geht vor allem über den Preis. Und spätestens, wenn diese Krise ausgestanden ist und die Liquidität wieder üppig sprudelt, wird sich die Gehaltsspirale erneut eifrig nach oben schrauben. Allein am oben angeführten Beispiel der Marktpreise zeigt sich, wie groß die Solidarität innerhalb der Branche doch ist.

Viertens Konsolidierung: Natürlich durfte auch das Lieblingsthema aller Bankenpräsidenten der vergangenen Jahre nicht fehlen, die Konsolidierung. Und natürlich richtete sich der Vorwurf – bei allem zögerlichen Eingeständnis, dass in der privaten Branche die Konsolidierung sehr lange auf sich warten lasse und viele Chancen in den vergangenen Jahren und auch aktuell wohl ungenutzt blieben – vor allem auf die anderen beiden Säulen, die „gar nicht konsolidieren wollten“. Ob dem Herrn Präsidenten dabei entfallen sein mag, dass es vor zehn Jahren noch 2 258 Genossenschaftsbanken und 594 Sparkassen gab? Heute sind es noch gut 1 200 Kreditgenossen und 450 S-Institute.

Royal Bank of Scotland

Schrumpfender Riese

Es ist lange, lange her, dass die Menschen vor allem an den Küsten Norddeutschlands, der Benelux-Länder und Frankreichs die Riesen aus dem Norden gar schrecklich fürchteten. Gemeint sind damit natürlich die Wikinger, germanischen und sächsischen Ursprungs, die von Skandinavien und England aus mit ihren Überfällen Angst und Schrecken unter den Küstenbewohnern verbreiteten. Sie sind bekanntlich dahingegangenen, die Wikinger, sesshaft geworden und haben ihre Plünderungen schon lange eingestellt. Auch ein anderer „Riese aus dem Norden“ schrumpft derzeit auf Normalmaß zurück. Dabei hat die Royal Bank of Scotland in den vergangenen zehn Jahren die europäische Bankenlandschaft fast genauso beunruhigt wie die Wikinger die Küstenbewohner. „Royal Bank of Scotland läuft auf Hochtouren“, „Furiöser Ergebnisaufakt nach Fusion“, „Royal Bank of Scotland zeigt keine Schwäche“ – Headlines dieser Art konnte man Jahr für Jahr in Zeitungen aller Art zuhauf lesen. Staunen, vielleicht gar ein wenig Bewunderung und sicherlich Neid waren die Empfindungen der Kollegen auf der Insel, aber auch auf dem Festland.

Zu Recht: Seit dem Amtsantritt des noch amtierenden CEO, Fred Goodwin, im Jahr 1999 sprudelten die Gewinne, lagen die Eigenkapitalrenditen deutlich im zweistelligen Bereich, wurden Aktionäre mit schönen Dividenden verwöhnt. Selbst im schwierigen Jahr 2007, geprägt von der Finanzmarktkrise und belastet durch den Erwerb der niederländischen ABN Amro, legte der Gewinn vor Steuern der im schottischen Edinburgh residierenden Großbank um acht Prozent auf fast zehn Milliarden Pfund zu. Begonnen hatte der Aufstieg der fast 300 Jahre alten und seit 1965 an der Börse notierten schottischen Provinzbank 2000 mit der feindlichen Übernahme der wesentlich größeren Natwest, dem ersten Coup von Goodwin, damals noch stellvertretender CEO. Es folgten zahlreiche weitere Übernahmen, bis die Royal Bank of Scotland 2004 schließlich mit der Übernahme der US-amerikanischen Charter One ganz oben unter den Topspielern der weltweiten Ban-

kenliga angekommen ist. Die gemeinsam mit Fortis und dem langjährigen Verbündeten Santander betriebene feindliche Übernahme der niederländischen ABN Amro im vergangenen Jahr – man wollte dem Konkurrenten Barclays diesen leckeren Happen auf dem europäischen Festland wegschnappen – ist das jüngste Beispiel der vielen Zukäufe. Begleitet wurde diese Zeit von mindestens genauso vielen Auszeichnungen für Fred Goodwin.

Umso tiefer ist nun der Absturz: Für das erste Halbjahr 2008 weist die Bank das schlechteste Ergebnis ihrer mehr als vierzigjährigen Börsengeschichte aus. Der Verlust vor Steuern summiert sich auf 691 Millionen Pfund (rund 885 Millionen Euro), verglichen mit einem Gewinn in der Vorjahresperiode von 5,1 Milliarden Pfund. Bedingt ist dieser Negativrekord durch eine enorme Abschreibung von 5,9 Milliarden Pfund für das RBOS-Engagement im amerikanischen Subprime-Markt, in Kreditderivaten und anderen Wertpapierpositionen, mit der die Bank nach eigenen Angaben nun alle erkennbaren Risiken umfassend korrigiert. Auch dieses schonungslose „Großbreinemachen“ trägt die Handschrift des gelernten Controllers und so erfolgreichen Integrators Goodwin. Es zeigt aber auch eindeutig die Schwächen des Geschäftsmodells der traditionellen Firmenkundenbank, deren Corporate Finance Abteilung sich mittlerweile zur größten Investmentbank der Insel entwickelt hat. Diese stark ausgebaute Kapitalmarktnähe schmerzt in schwierigen Zeiten. Zusätzlich belastend wirkt, dass das eigentlich zur Diversifizierung und Stabilisierung erworbene US-Retailgeschäft derzeit ebenfalls zu allem anderen als zur Freude gereicht. Die Kreditrisikovorsorge im Konzern ist um 58 Prozent auf 1,5 Milliarden Pfund explodiert, der Gewinn der US-Einheit im ersten Halbjahr um 32 Prozent auf 534 Millionen Pfund eingebrochen. Aussterben wie die Wikinger wird die Royal Bank of Scotland zwar nicht, aber die gefürchteten Beutezüge werden in näherer Zukunft sicherlich ausbleiben.

Finanzmarktkrise

Warum erst jetzt?

Prof. Dr. Jürgen Singer, Universität Leipzig, schreibt der Redaktion: „Wenn vom Präsidenten des Internationalen Bankenverbandes IIF die Absicht geäußert wird, ‚unsere Häuser selbst zu reinigen und dies nicht dem Gesetzgeber zu überlassen‘, dann fragt man sich, warum man die Häuser erst schmutzig gemacht hat. Die Antwort ist einfach: Subprime-Kredite, deren Verbriefung und die Weiterreichung an ‚Dumme‘ waren ein einträgliches Geschäft und sorgten für hohe Boni, insbesondere für Investmentbanker. Jetzt spürt man die Folgen für die eigene Bank und beginnt sich zu sorgen, dass man es zu lange und zu bunt getrieben habe. Wenn vom IIF darauf hingewiesen wird, ‚Wir haben die Fähigkeit, schnell und selbstständig mit dem Problem umzugehen‘, dann drängt sich unweigerlich die Frage auf, warum man diese Fähigkeiten nicht eingesetzt hat, um frühzeitig und verantwortungsbewusst der nun zu beobachtenden fatalen Entwicklung zu begegnen.“

Ob es vor rund 20 Jahren, also noch zu Zeiten der Deutschland AG, auch zu solchen Umständen gekommen wäre? Ein ehemaliger Vorstand (Christians) der Deutschen Bank hatte sein Büro in der

Düsseldorfer Filiale, die Börse Düsseldorf war noch lebendig, die WestLB befand sich erst am Beginn ihrer Metamorphose zur international tätigen Investmentbank: Hätte damals die Deutsche dem Kunden IKB auch so gekonnt die verbrieften Kredite ‚auf's Auge gedrückt'? Vermutlich hätte der Vorstand die Kollegen vor solchen Anleihen gewarnt. Damals, so meint man heute zu glauben, wurde noch seriös und verantwortungsbewusst als Banker agiert.

Sollte heute noch Wärme in der Geschäftsbeziehung zwischen Bank und Kunde entstehen, dann resultiert diese aus der Reibungshitze, wenn der Kunde ‚über den Tisch gezogen wird'. Das moralisch verwerfliche, das Investmentbanking charakterisierende Verhalten, wie es der DSGVO-Präsident plakativ beschrieben hat, wäre früher so ausgeprägt vermutlich nicht erfolgt: Erst das Risiko liefern, Kreditlinien für die Risikotransformation einräumen und dann die Linien mit Hinweis auf die übernommenen Risiken streichen! Da hilft auch nicht das Sponsoring durch Gründung eines Lehrstuhls für Ethik und Nachhaltigkeit.

Nachhaltig war der Verkauf dieser verbrieften Immobilienkredite an die IKB auf keinen Fall. Eher könnte man das Taktieren der Investmentbanken als ‚Politik der verbrannten Erde' (siehe Oswald Hahn, 1977) bezeichnen. Die Geschäftsbeziehung zur IKB ist aufgrund des vermutlich unabwendbaren Exitus verloren! Wäre es also nicht besser gewesen, sich wie ein klassischer Banker zu verhalten? Dann hätte die Deutsche Bank zwar nicht exzessive Renditen aus dem Verkauf des ‚Subprime-Giftmülls' erzielt, die IKB könnte aber noch existieren und weitere Geschäfte mit der Deutschen tätigen. Aber diese anscheinend antiquierten Verhaltensweisen sind für 25 Prozent Eigenkapital-Verzinsung, steigende

Marktkapitalisierung und exzessive Boni über Bord geworfen worden. Das Gegenstück des 25-prozentigen RoE und der Boni für die Dealmaker sind die Wertberichtigungen der IKB und verschiedener Landesbanken sowie der finanzielle Einsatz der KfW.

Es bleibt zu hoffen, dass ein solches Geschäftsmodell in Form von Risikotransformation für lange Zeit nicht mehr nachgefragt werden wird. Nicht nur die IKB, auch mittelständische Unternehmen oder Kommunen werden sich künftig kritischer fragen, wo in den angepriesenen Produkten wohl das Risiko liegt. Die Investmentbanker in London haben schon eine neue Zielgruppe ausgemacht: den deutschen Mittelstand! Ist das vielleicht eine Drohung? Nicht nur Landesbanken, auch manche Investmentbanken dürften in Zukunft ein modifiziertes Geschäftsmodell brauchen: Die Finanzmarktkrise trifft auch klug gemanagte Institute, die sich zwar kräftig im Verbriefungsmarkt engagierten, aber vornehmlich als Risikolieferant. Der Hebel für die etwas länger anhaltende Ertragsschwäche ist das wegbrechende Neugeschäft, denn lukrative Risikoverbriefungen, hoch geleveragete Übernahmefinanzierungen und M&A-Mandate sind für's erste vorbei. Bereits vor einigen Monaten äußerte ein italienischer Topbanker die Vermutung, dass die Risikoweiterleitung quasi unmöglich sei und das Privatkundengeschäft mehr Rendite erbringen müsse. Arme, bedauernswerte Privatkunden!

Auf jeden Fall sollte die Bankenbranche selbstständig das ‚Reinigen des Hauses IKB' übernehmen und rasch angehen. Warum überlässt die Financial Community das Wegräumen des Scherbenhaufens IKB der KfW und damit dem Steuerzahler? Es wirkt im Übrigen befremdend, wenn ehemalige Geschäftspartner sich über die IKB-Banker und deren Dummheit lustig machen." ■

Wir trauern um unseren ehemaligen langjährigen Vorstandssprecher

Horst Figge,

der kurz vor seinem 73. Geburtstag am Sonntag, dem 27. Juli 2008,
nach längerer schwerer Krankheit verstorben ist.

Horst Figge war über 30 Jahre im Vorstand der Deutschen Leasing AG tätig, davon 8 Jahre als Vorstandssprecher bis zu seinem Eintritt in den Ruhestand im Oktober 1999. Durch seinen engagierten Einsatz hat er wesentlich dazu beigetragen, dass sich die Deutsche Leasing zu der führenden deutschen Leasinggesellschaft entwickelt hat. Für die Leasing-Branche hat Horst Figge durch die Mitgestaltung der Leasing-Erlasse die rechtlichen Grundlagen für das Leasing-Geschäft in Deutschland gelegt. Seine Pionierleistung, sein analytischer Sachverstand und unternehmerischer Weitblick kennzeichnen sein berufliches Lebenswerk. Wir haben ihn als einen äußerst engagierten und wertvollen Menschen kennen und schätzen gelernt, der sich als Vorstandssprecher immer für die Belange der ihm anvertrauten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingesetzt hat. Sein Tod ist ein großer Verlust. Er wird uns allen sehr fehlen.

Unsere Gedanken sind bei seiner Frau und seinen Söhnen.

Wir werden Horst Figge ein ehrendes Andenken bewahren.

Aufsichtsrat, Vorstand und Mitarbeiter der
Deutschen Leasing AG
Bad Homburg vor der Höhe