

Commerzbank

Good News

Gute Nachrichten aus der Kredit- und Finanzwirtschaft sind selten geworden. Auch wenn die vorgelegten Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr fast überall gut bis sehr gut aussehen, herrscht immer noch eine gewisse Skepsis ob der Nachhaltigkeit der Erholung. Zum Jubeln besteht kein Grund. Anders bei der Commerzbank: Diese entledigt sich mit einem echten Paukenschlag bis Juni dieses Jahres von 90 Prozent der Soffin-Einlage und verlässt damit früher als angekündigt die schützenden Flügel des Staates. Mit einer ausgesprochen smarten Kapitalmarkttransaktion überraschte die Frankfurter Großbank alle. Zunächst wird eine Art Pflichtwandelanleihe begeben, eine sogenannte Conditional Mandatory Exchangeable Note (CoMEN), die nach Zustimmung der extra dafür vorverlegten Hauptversammlung eins zu eins in Aktien getauscht wird. Das hat im Vergleich zu einer Kapitalerhöhung den Vorteil, dass hier auch neue Interessenten an einem Commerzbank-Investment sehr viel besser zum Zuge kommen, da die Altaktionäre den Einstieg nicht wie bei der Ausgabe von Bezugsrechten blockieren können.

Im Anschluss folgt eine echte Kapitalerhöhung, an der alle Aktionäre, auch die ehemaligen CoMEN-Käufer, beteiligt sind. So wollen die Verantwortlichen rund acht Milliarden Euro an frischem Kapital einsammeln. Um weiter mit 25 Prozent plus einer Aktie maßgeblichen Einfluss auf die Commerzbank ausüben zu können, wandelt der Soffin im Gegenzug knapp drei Milliarden Euro seiner stillen Einlage in harte Aktien um. Zusätzlich werden aus freien regulatorischen Mitteln weitere 3,3 Milliarden Euro an den Soffin zur Tilgung der stillen Einlage genutzt, sodass sich das Gesamtvolumen der Transaktion auf 14,3 Milliarden Euro beläuft. Die restlichen 1,9 Milliarden Euro sollen, so Commerzbank-Chef Martin Blessing, möglichst bald zurückgezahlt werden. So weit die guten Nachrichten.

Doch wirft auch dieser für die Commerzbank so erfreuliche Schritt Fragen auf. Was ist mit dem von Martin Blessing so überzeugend angekündigtem Rückzug des Staates „ohne Verlust“? Sicherlich: Die Einmalzahlung in Höhe von gut einer Milliarde Euro, die zusätzlich erfolgt, ist ein sehr anständiger Ausgleich für die entstandenen Refinanzierungskosten des Bundes. Doch entfällt durch die Rückzahlung natürlich die in diesem Jahr anzusetzende Verzinsung von rund 1,3 Milliarden Euro für den zurückgezählten Anteil der Einlage – von den entgangenen rund drei Milliarden Euro für die Jahre 2009 und 2010 ganz zu schweigen. Dann der Soffin: Dieser tauscht eine mit neun Prozent sehr

üppig und noch dazu sehr sichere Anlage zu knapp drei Milliarden Euro in Commerzbank-Aktien – mit allen Kurspotenzialen, aber auch Kursrisiken. Damit da eine vergleichsweise gute Rendite herauspringt, müsste die Commerzbank ein gutes Stück zulegen – zehn Prozent mindestens. Anfechtbar aus juristischer Sicht im Sinne von der Verschleuderung von Steuergeldern ist dies wohl nicht, da das Geschäft von Anfang an als reine Stützungsmaßnahme ohne den Anspruch der Profit-Maximierung deklariert wurde. Mit den Brüsseler Wettbewerbsbehörden wurde wohl auch gesprochen, die keine Gefahr einer Beihilfe sehen. Bleibt zu fragen, wie der Staat seinen 25,1-Prozent-Anteil möglichst schonend unter das Volk bringen will, um die eventuellen Kursgewinne auch zu realisieren? Wie volatil die Märkte auf alle News rund um die Commerzbank reagieren, zeigen allein die Kurssprünge rund um die Verkündung des Ausstiegsszenarios. Einem Kursplus von rund vier Prozent folgte am darauffolgenden Tag der Absturz um etwa den gleichen Wert. Wie da möglichst marktschonend 25,1 Prozent platziert werden können? Es erfordert genauso viel Kreativität wie die jetzige Transaktion. Und schließlich: Ist es nicht ein Risiko, in Zeiten, in denen jeder andere möglichst viel Eigenkapital hamstert, über drei Milliarden Euro regulatorisches Kapital zu verwenden, um sich von einer stillen Einlage zu befreien? Was, wenn in näherer Zukunft doch wieder Kapital vonnöten sein sollte?

So sehr man den Verantwortlichen diesen Schritt und die damit wiedergewonnene Freiheit auch gönnen mag, aus Sicht mancher Wettbewerber, denen ähnliche Möglichkeiten durch Vorgaben der Aufsicht verwehrt bleiben und bei denen der politische Geduldsfaden keineswegs so lang ist, sind das bestimmt keine Good News.

Deka-Bank

Geschafft

Die Weichen für die Machtübernahme der Sparkassen bei der Deka-Bank waren seit mehr als einem Jahr gestellt. Schon zum Sparkassentag 2010 hatte der Bundesobmann der Sparkassenverbände Helmut Schleweis im Redaktionsgespräch eine hohe Wahrscheinlichkeit für die Übernahme der unternehmerischen und gestalterischen Mehrheit an dem verbundeigenen Asset Manager ausgemacht (Kreditwesen 9-2010). Durch die Beihilfeauflagen für die LBBW so richtig in Gang gebracht haben dann schnell andere Landesbanken wie die Nord-LB ihre Bereitschaft zur Abgabe ihrer Anteile bekundet. Und kürzlich hat auch der Helaba-Chef Hans-Dieter Brenner erläutert, wieso die Deka-Bank-An-

teile seines Hauses entgegen früherer Bekundungen binnen eines Jahres von einer unveräußerbaren strategischen Beteiligung zum Verkaufsobjekt wurden. Mit lediglich sechs Prozent als einzige Landesbank an dem ebenfalls am Standort Frankfurt sesshaften Asset Manager beteiligt zu bleiben, hätte für die Helaba in der Tat betriebswirtschaftlich wie strategisch nur begrenzten Sinn gemacht.

Umgekehrt haben viele Sparkassen – an der Spitze der zuvor unterrepräsentierte ostdeutsche Regionalverband – ihre Bereitschaft bekundet, die frei werdenden Deka-Bank-Anteile aufzunehmen. Nach den Erfahrungen mit dem sparkassenpolitisch motivierten Erwerb der Landesbank Berlin wurde diesmal allerdings besonderer Wert auf einen fairen Preis gelegt. Ein für alle Beteiligten akzeptabler Wertansatz wurde nach einem Bewertungsgutachten mit Fairness Opinion gefunden. Von den geprüften Gestaltungs- und Transaktionsmöglichkeiten wurde auf den Rückkauf eigener Anteile durch die Deka-Bank in Höhe von einer Milliarde Euro zurückgegriffen, der das Projekt mit einer anteiligen Belastung von insgesamt 1,3 Milliarden Euro für die Sparkassen tragbar machte und den Landesbanken den erhofften Ertrag brachte. In Bayern gab es eine Einzelabstimmung der Sparkassen, alle anderen Sparkassenregionen haben über ihre Verbandsversammlungen zugestimmt.

Wie viel und welche Art an Kapitalmarktgeschäft braucht ein konkurrenzfähiger Asset Manager? Mit dieser zentralen Frage der künftigen strategischen Ausrichtung werden sich damit ab sofort allein die Sparkassen auseinandersetzen müssen. Zurzeit ist deren Verständnis für den Risikoappetit ihrer Verbundunternehmen durch die bitteren Erfahrungen im Landesbankenbereich zweifellos eher begrenzt. Ob sich damit eine möglichst risikominimierende Lösung durchsetzt, zu der in der zurückliegenden Debatte um das Geschäftsmodell viele Ortsbanken tendierten, ist damit freilich noch nicht festgeschrieben. Denn am Markt konkurriert die Deka-Bank im Fondsgeschäft mit vielen deutschen und ausländischen Adressen, die im Kapitalmarktgeschäft über ihre Konzerne erhebliche Ressourcen verfügbar haben und daraus möglicherweise schnell und flexibel befruchtende Ideen für das Fondsgeschäft entwickeln können.

Im Berichtsjahr 2011 konnte die Deka-Bank den vorläufigen Zahlen nach in den Geschäftsfeldern Asset Management Kapitalmarkt und Asset Management Immobilien ein wirtschaftliches Ergebnis vom 428 (316,6) beziehungsweise 88,3 (57,0) Millionen Euro erzielen. Lässt man das durch Wertaufholungen geprägte Nicht-Kerngeschäft (187,7 nach minus 127,4 Millionen Euro) außer Acht, das ohnehin vermögenswährend abgebaut werden soll, kamen durch das Geschäftsfeld Corporates & Markets

noch einmal 247,1 (517,2) Millionen Euro an wirtschaftlichem Ergebnis hinzu. Insbesondere Teile dieses Kapitalmarktgeschäftes haben die Gremien der Deka-Bank in den vergangenen Monaten immer wieder in Frage gestellt und Anfang April dem zuständigen Vorstand Walter Groll eine Vertragsverlängerung verweigert. Auch wenn es künftig keine Landesbankeneigner mehr gibt, die durch Kapitalmarktaktivitäten der Deka-Bank die eigenen Interessen gefährdet sehen, dürfte dieses Geschäftsfeld unter der Ägide der vorsichtigen Sparkassen keine Aufwertung erfahren. Für die Deka-Bank könnte damit zwar die eine oder andere Marktchance verloren gehen, aber den strategischen Abgang muss man deshalb nicht gleich anstimmen. Ob die Union Investment durch die Konzernanbindung an die DZ Bank besser fährt, bleibt gleichwohl auf Dauer sehr beobachtungswert.

Finanzstabilität

Helaba im Stress

Es ist inzwischen zwar schon mehr als eine Generation her, aber wirtschaftlich richtig schwierige Zeiten sind der Helaba wohl bekannt. Nach ihrer Schiefelage Anfang der siebziger Jahre des vorigen Jahrhunderts hatte die Bank eine harte Phase der Sanierung und Neuordnung zu durchstehen. Nicht zuletzt durch diese Erfahrungen geprägt, hat sie seither eine Risikokultur entwickelt, die sie mehr als viele ihrer Schwesterinstitute davor bewahrt hat, sich in allzu große Wagnisse zu stürzen. Angefangen von dem natürlichen Risikoausgleich durch die unterschiedlichen Marktzyklen der Kerngeschäftsfelder bis hin zu anerkannten Anstrengungen in der Entwicklung und Anwendung interner Modelle im Bereich der Bankenaufsicht durfte und darf man der Bank einen hohen Stellenwert des Risikomanagements bescheinigen. Das hat dabei geholfen, mit vergleichsweise milden Blessuren die jüngste Finanzkrise zu überstehen und machte die Landesbank auf ihren Sektor bezogen zum Stolz der ganzen Sparkassenorganisation. Wenn im eigenen Lager, in der Politik und selbst unter den Wettbewerbern nach den guten Landesbanken gesucht wurde, fiel fast selbstverständlich der Name Helaba.

Seit einigen Wochen, so der Eindruck, muss die Helaba wieder in längst überwunden geglaubte Fehler verfallen sein. Irgendwie muss es diese Bank geschafft haben, sich als Musterschüler durch die Finanzkrise zu schleichen, ohne ihre tief greifenden Schwächen zu offenbaren. Auch die vielen Medien, die die Bank mehr als drei Jahre lang als rühmliche Ausnahme zu den Sanierungs- beziehungsweise Stützungsfällen WestLB, HSH Nordbank, Bayern-LB

und LBBW gepriesen haben, müssen getäuscht oder gar hinter das Licht geführt worden sein. Viel anders kann man sich die Kommentare und Wertungen der letzten Wochen vor dem anstehenden Stresstest für die europäischen Banken nicht erklären. Denn wie sonst kann man eine Bank, die sich noch vor drei Wochen rühmen durfte, aus eigener Kraft die Krise gemeistert und in ihrer Ertragsentwicklung im Berichtsjahr qualitativ gestärkt wieder auf dem Niveau von 2007 angekommen zu sein, plötzlich zu einem großen Risikofaktor für die Finanzstabilität zählen? Wie kann ein Institut, das als stabil galt, ohne dramatische Veränderung der Marktbedingungen auf einmal als gravierend schlechter entlarvt werden als all die vielen Stützungsfälle aus dem Landesbankenbereich sowie massiv gestützte Banken im Ausland?

Die Erklärung für diese Befürchtungen liefern die Kriterien und Maßstäbe, die die neue europäische Bankenaufsicht European Banking Authority (EBA) an den Stresstest anlegt. Werden nämlich bei der Festlegung der Stresstestkriterien die stillen Einlagen, wie sie die Helaba, aber auch die Nord-LB, allen gültigen Regelungen nach bis Ende 2012 zu ihrem Kernkapital rechnen darf, für den Stresstest nicht anerkannt, dann könnte die Veröffentlichung der Ergebnisse diesen beiden Häusern einen erheblichen Malus an den Kapitalmärkten einbringen, selbst wenn notwendige Kapitalmaßnahmen auf gutem Wege sind. Dies zeigt einmal mehr das ganze Dilemma ehrlicher Stresstests. Die unrealistische Variante einer internen Information im Stillen könnte eine gute Orientierungsgrundlage für die Marktteilnehmer bieten. Die Veröffentlichung von Ergebnissen birgt je nach Kriterienkatalog und/oder Zeitpunkt das Risiko, ein falsches Bild zu zeichnen und durch schlichtweg falsche Signale einzelne Marktteilnehmer im Zweifel gar in ihrer Existenz zu gefährden (siehe Redaktionsgespräch mit Stefan Krause Kreditwesen 7-2011).

Dass alle europäischen Banken nach einem Muster bemessen werden sollten, das Wettbewerbsverzerrungen vermeidet, kann keinen ernsthaften Widerspruch hervorrufen. Es ist in diesem Sinne sicher auch nichts dagegen einzuwenden, das Instrument der stillen Einlagen mit einem Kriterienkatalog und angemessenen Übergangsfristen Basel-III-fest zu machen. Sicher sind die im Zuge der Finanzkrise an andere Institute vergebenen stillen Einlagen des Bundes und einiger Bundesländer als bewusste Stützung und mit dem Risiko ausbleibender Zinszahlungen bis hin zu Verlust gegeben worden. Aber wieso diese Krisenmaßnahmen im Stresstest Anerkennung finden, nicht aber die in Deutschland historisch gewachsenen Formen der sonstigen stillen Einlagen, ist angesichts der fatalen Wirkung eines schlechten Abschneidens höchst seltsam. Mehr noch – wenn eine europäische Behörde in einem

Feld von solch gravierender Bedeutung, mit dem Vertrauen der Kapitalmärkte spielt und mit der Wahl ihrer Kriterien selbst zu einem erheblichen Destabilisierungsfaktor wird, ist das unverantwortlich. Die Finanzaufsicht hat für Stabilität an den Finanzmärkten zu sorgen und nicht – wie es jetzt den Anschein hat – mit einem willkürlichen Signal an die Märkte ihre Sympathie für eine schnellere Anpassung an künftige Kernkapitaldefinitionen oder gar Veränderung der Bankenstrukturen zu bekunden. Die deutschen Regulierer legen immer peinlich genau Wert darauf, bei Festlegung ihrer Regularien für angemessene Übergangsfristen zu sorgen und mit ihren Entscheidungen nicht selbst zum Systemrisiko zu werden. Auch die EBA sollte diese Kultur einüben.

Sparkassenorganisation

Drei Handlungsstränge

Als die Bundesregierung am 15. Februar dieses Jahres bis fast auf die letzte Minute zäh mit den Eigentümern der WestLB verhandelt und dann gleich drei Vorschläge zur Neuordnung der WestLB nach Brüssel abgeliefert hatte, ist den Beteiligten in der Öffentlichkeit zu Recht pures Unverständnis entgegengeschlagen. Wieso haben sich Bundespolitik, Eigentümer und der Rest der Sparkassenorganisation nicht auf eine einzige Lösung einigen können und haben die Verantwortung zur Zukunft der Düsseldorfer Landesbank einfach nach Brüssel abgeschoben? Seither durfte und darf man sich wundern, wieso es auf diese berechtigte Frage hin in Brüssel so ruhig blieb und allenfalls andeutungsweise gewisse Präferenzen für die sogenannte Verbundbank-Lösung geäußert wurden. Ende März/Anfang April haben dann mit der WestLB sowie den beiden Sparkassenverbänden in Westfalen-Lippe und im Rheinland gleich drei Parteien Aufklärung gebracht, weshalb es diese lange Sendepause aus Brüssel gegeben hat. Der Grund sind schlicht und einfach die verwickelten Handlungsstränge, in die sich alle Beteiligten seit Beginn des Beihilfeverfahrens hineinmanövriert haben.

Da ist zunächst die Brüsseler Beihilfeentscheidung vom 12. Mai 2009, die der WestLB zur Auflage machte, ihre Aktiva um 50 Prozent zu reduzieren, sich auf die Geschäftsfelder Transaction Banking, Verbund/Mittelstand sowie Firmenkunden, Kapitalmarktaktivitäten und strukturierte Finanzierungen zu beschränken und in einem öffentlichen Bieterverfahren bis Ende 2011 eine Änderung der Eigentümerstruktur herbeizuführen. Gegen diesen Beihilfebescheid hat übrigens der Sparkassenverband Westfalen-Lippe im November 2009 vor dem EuGH

geklagt, unter anderem, weil er mit Blick auf andere Unterstützungsfälle von Kreditinstituten die Gleichbehandlung verletzt sieht und viele Anklagepunkte für juristisch angreifbar hält. Dem üblichen Turnus entsprechend wird in diesem Verfahren noch in diesem Jahr auf die mündliche Verhandlung gewartet. Am 5. November vergangenen Jahres hat die EU-Kommission dann das Beihilfeverfahren gegen die WestLB erweitert. Wegen unterschiedlicher Auffassung mit allen WestLB-Eignern einschließlich dem Bund über die richtigen Wertansätze bei der Auslagerung von Portfolios in die Erste Abwicklungsanstalt (EAA) wurden weitere 3,4 Milliarden Euro als Beihilfe deklariert. Brüssel verlangt seither die Rückzahlung dieses zur Disposition stehenden Betrages oder weitere Umstrukturierungen.

Neben diesen beiden noch nicht abgeschlossenen Beihilfeverfahren gibt es drittens seit 15. Februar dieses Jahres eine politische Abrede zwischen dem zuständigen EU-Wettbewerbskommissar Joaquín Almunia und Finanzminister Wolfgang Schäuble, die darauf hinausläuft, die unerfreulichen Beihilfeverfahren durch einen dritten Weg gütlich zu beenden. Auf dieser Handlungsebene ist die in den vergangenen Wochen viel diskutierte Idee einer Verbundbank entstanden, in die das Sparkassengeschäft und andere geeignete Teile der WestLB ausgliedert werden sollen, verbunden mit einem Verkauf von anderen Geschäftseinheiten am Markt sowie einer zusätzlichen Nachbefüllung der EAA mit dem unverkäuflichen Rest der heutigen WestLB. Das Grundmodell dieses dritten Weges hat die Bundesregierung der EU-Kommission am 15. Februar präsentiert und sich dabei mit Brüssel geeinigt, bis Mitte April in Abstimmung mit der Sparkassenorganisation ein detailliertes und tragfähiges Konzept der Verbundbanklösung vorzulegen.

Unabhängig von diesem Vorschlag zur Güte, so haben es die beiden Sparkassenverbände in Nordrhein-Westfalen bei ihrer Jahresberichterstattung 2010 ausführlich dargelegt, müssen die laufenden Beihilfeverfahren abgearbeitet werden. Entsprechend wurden am 15. Februar 2011 in Brüssel zusätzlich der Statusbericht zum Verkaufsverfahren auf Basis des Bescheids vom Mai 2009 sowie – als Reaktion auf das erweiterte Beihilfeverfahren vom November 2010 – der Umstrukturierungsplan mit weiterer Reduktion der Bilanzsumme um ein Drittel gegeben. Wer drei Pizzen bestellt, bekommt auch drei geliefert, hat deshalb SWL-Präsident die komplexe Gemengelage gewohnt offensiv interpretiert und dabei ähnlich wie sein RSGV-Kollege Michael Breuer eine ganze Reihe höchst berechtigter Fragen aufgeworfen. Wer soll die WestLB als Ganzes kaufen, solange noch Beihilfeverfahren anhängig sind, die für einen potenziellen Erwerber zu

Belastungen in unbekannter Höhe führen können? Welche Verantwortung übernehmen die Beteiligten für die verbliebenen Mitarbeiter? Inwieweit tangieren die angedachten Lösungen das Haftungsgefüge im gesamten Sparkassenbereich? Mit welchem Geschäftsmodell kann eine Verbundbank nachhaltig auskömmliche Erträge generieren?

All diese Fragen mögen im Nachhinein erklären, weshalb die Neuordnung der WestLB mit dem 15. Februar 2011 längst noch nicht abgeschlossen sein konnte. Aber all die bestehenden Handlungsstränge sind von den Beteiligten so nicht offengelegt worden. Und wirklich Bewegung ist in all diesen Dingen nicht wirklich zu erkennen. Bei allem Verständnis für komplexe Zusammenhänge: Das unendliche Taktieren nervt – nicht nur Brüssel.

Frankfurter Sparkasse

Versprechen gehalten

Gut, wenn man Ziele hat. Noch besser, wenn man die selbst gesteckten Erwartungen auch erfüllt. So geschehen bei der Frankfurter Sparkasse. Diese hat 2010 ein richtig gutes Geschäftsjahr abgeliefert. „Richtig gut“ nach der Definition des eigenen Vorstandsvorsitzenden, der im vergangenen Jahr anlässlich der Bilanzpressekonferenz für 2009 sagte: Richtig gut sei man dann, wenn als Nachsteuerergebnis das Vorsteuerergebnis zu Buche stehen würde, also rund 50 Millionen Euro. Geliefert hat die Fraspas für das abgelaufene Jahr dann einen Gewinn nach Steuern von rund 60 Millionen Euro. Da bleibt nur festzuhalten: Respekt, Versprechen gehalten! Doch abheben wollten die Verantwortlichen auch diesmal nicht und sehen die Fraspas nach einigen Jahren heftiger Aufräumarbeiten nun als „ganz normale Großsparkasse“.

Das wird auch die Mutter Helaba freuen, die erstmals seit der Übernahme 2005 eine Dividende erhält. Diese fällt mit 40 Millionen Euro dann auch gleich recht üppig aus, vielleicht auch ein klein wenig als Kompensation für die Vorjahre. Da wurden die erzielten Gewinne nämlich jeweils vollständig den Rücklagen zugeführt, um so das Eigenkapital zu stärken – 2010 flossen weitere 20 Millionen Euro in die Reserven. Im Geschäft profitierte die Frankfurter Sparkasse ähnlich wie andere Primärinstitute vom Image als „sichere“ Bank, dem niedrigen Zinsniveau, das auch Spielraum für Fristentransformation ließ und der raschen Erholung der Realwirtschaft nach der Krise. Der Zinsüberschuss legte um 3,9 Prozent auf 293,2 Millionen Euro zu. Rund drei Viertel stammen davon aus originärem Kundengeschäft und ein

Viertel aus der Fristentransformation. Der Bewertungsaufwand reduzierte sich insgesamt um 25,3 Millionen Euro auf 10,2 Millionen Euro, im Wertpapiergeschäft konnten sogar Zuschreibungen vorgenommen werden. Zudem sorgte noch eine Steuerrückzahlung für unverhoffte Einnahmen.

Mit ihrer Aufstellung kann die Fraspas zudem als gutes Beispiel für mancherlei Überlegungen in Sachen Zukunftsfähigkeit des Verbundes dienen – die Besonderheiten natürlich immer berücksichtigt, die so nicht eins zu eins auf alle Primärbanken zu übertragen sind. Doch zum einen zeigt sich, dass durch Kooperationen und Zusammenarbeit – in diesem speziellen Fall mit einer Landesbank – für Effizienz und eine Entlastung auf der Kostenseite gesorgt wird. Daneben gilt es, alle sich bietenden Chancen zu ergreifen. Die breite Marktaufstellung der Fraspas mit Filialen in der Fläche, dem Direktbank-Arm 1822 Direkt, der Bündelung der Private-Banking-Aktivitäten mit der Helaba in der Helaba-Tochter Frankfurter Bankgesellschaft und einem speziellen Segment für Unternehmenskunden mit einem Umsatz zwischen 50 und 500 Millionen Euro schafft vielfältige Ertragsmöglichkeiten. Nur so, meint der Vorstandsvorsitzende, sei das Erreichen der Marktführerschaft im Rhein-Main-Gebiet, sicherlich die Region mit den intensivsten Wettbewerbsverhältnissen in der gesamten Bundesrepublik, möglich. Wie wichtig allein die Direktbank ist, zeigt sich auch in Zahlen: Von den rund 800 000 Kunden entfällt rund die Hälfte auf die 1822 Direkt, die 2010 mit 196 Millionen Euro das Gros des Zuwachses der Kundeneinlagen um insgesamt 320 Millionen Euro eingesammelt hat. Kein Wunder also, dass die Verantwortlichen nichts am Zustand der 1822 Direkt als unmittelbare Tochter der Fraspas ohne eigene Banklizenz ändern wollen. Dieses spezielle Erfolgsmodell Sparkasse will man nun erstmal genießen. Darf man auch.

Kreditgenossen

WGZ: Erfolgreich aber vorsichtig

Krisengewinner will niemand so wirklich sein. Das ist verständlich. Doch im positiven Sinne kann man die Kreditgenossenschaften durchaus so sehen. Die Primärbanken können sich – von wenigen einzelnen Unglücksfällen abgesehen – jedenfalls über die Geschäftsentwicklung des abgelaufenen Jahres nicht beschweren. Und auch bei den Zentralbanken stimmt mittlerweile wieder das Verhältnis von Aufwand und Ertrag. Die Frankfurter DZ Bank erzielte mit rund 1,6 Milliarden Euro eines der besten Vorsteuerergebnisse ihrer jungen Geschichte, die

Düsseldorfer WGZ legte noch einen drauf und berichtete über ein Rekordergebnis in Höhe von 175,8 Millionen Euro. Dass Ersteres im Konzern nach IFRS und Letzteres in der AG nach HGB erzielt wurde – man kann darüber hinwegsehen, denn die Richtung stimmt. Die WGZ hat auch nach IFRS noch ein „ordentlich positives Ergebnis“ erzielt, auch wenn es vor Steuern um satte 195 Millionen Euro auf 163,6 Millionen Euro zurückging. Schuld waren Wertberichtigungen auf ein Portfolio von Staatsanleihen bei der Tochter WL Bank. Wenn man aber nach wie vor davon ausgeht, dass die Titel bedient werden, sollte man das allerdings nicht allzu kritisch sehen, denn dann war dies nur eine von mehreren Möglichkeiten für die WGZ, stille Reserven zu legen und so die Substanz für die Zukunft zu stärken. Das wurde auch an anderer Stelle umfangreich getan, sodass das Ergebnis noch sehr viel besser ist, als es die Zahlen verheißen. Beispielsweise wurden nicht nur Reserven nach § 340 zurückgestellt, sondern auch die nach BilMoG erforderliche Bewertung der Pensionsverpflichtungen vollständig im Abschluss 2010 verarbeitet und nicht auf 15 Jahre gestreckt.

Gleichwohl herrscht auch in Düsseldorf keineswegs überschäumende Begeisterung, sondern eher nüchterne Zufriedenheit mit dem bislang Erreichten. „Der Erfolg der genossenschaftlichen Bankengruppe 2010 ist nicht nur der eigenen Stärke, sondern auch der Schwäche der Wettbewerber geschuldet, man darf sich also nicht alles auf die eigenen Schultern laden – doch diese Gruppe ist durchaus selbstkritisch genug, um die Entwicklungen zu reflektieren und einzuordnen“, so WGZ-Chef Werner Böhnke. Doch man kann es kaum kleinreden: Die Entwicklungen stimmen. Zwar musste die WGZ im HGB-Abschluss einen Rückgang des Zinsüberschusses um über zwölf Prozent auf 323 Millionen Euro hinnehmen, doch war dies nicht etwa ein Geschäftseinbruch, sondern hatte bilanztechnische Gründe. 78 Millionen Euro sind nach BilMoG nicht mehr unter dem Zinsüberschuss, sondern dem Nettoertrag aus Finanzgeschäften auszuweisen. Dieser explodierte folglich von 36,5 auf 108,1 Millionen Euro. Erfreulich auch die Entwicklung des Provisionsüberschusses mit 87,5 nach 68,5 Millionen Euro, der leicht gesunkenen Kostenbasis sowie der auf unverändertem Niveau gehaltenen Risikovorsorge von 170 Millionen Euro. Hier wurde weggepackt, was wegzupacken war.

Man will sich „wetterfest machen“, wie es Böhnke ausdrückte. Denn man sei bei guter Kondition, selbst wenn das Gelände nicht immer leichtgängig ist und einige Anstrengungen abverlangt werden. Böhnke warnte damit auch alle Regulatoren. Populistische Maßnahmen sind allenfalls kurzfristig Balsam für Volkes Seele. Doch sollte nicht noch nachgebessert werden, werden schärfere Regeln für

Banken nicht nur die Ertragsrechnungen der Banken belasten, sondern die Branche in Struktur, Aufbau und Ausrichtung verändern. Man wird abwarten müssen, wie sich alles einpendelt. Um die WGZ Bank im Speziellen wie die Kreditgenossen im Allgemeinen muss man sich aber keine allzu großen Sorgen machen. Da würde sogar die vielbeschworene Zentralbankfunktion, Zusammenlegung der Rechenzentren oder Hypothekenbankverschmelzung nichts mehr dran ändern. Es geht doch auch ohne.

Mittelstandsfinanzierung

Es boomt überall

Es ist derzeit einfach kein Pessimismus zu finden. Zumindest der Mittelstand strotzt geradezu vor Energie. Zwar gab der zentrale Indikator des KfW-Ifo-Mittelstandsbarometers im März dieses Jahres aufgrund mit der Lage in Japan, Libyen und anderen arabischen Ländern assoziierten Risiken leicht gegenüber dem „Allzeithoch“ im Februar nach. Gleichwohl sagen die führenden Wirtschaftsinstitute für 2011 einen anhaltenden Aufschwung voraus und erwarten eine Zunahme der Wirtschaftsleistung um 2,8 Prozent – im vergangenen Herbst hatte die Prognose noch bei 2,0 Prozent gelegen. Dass die Rede des Bundeswirtschaftsministers Brüderle beim 11. Sparkassenforum Deutscher Mittelstand einer wahren Lobeshymne gleich, kann in diesem Licht wenig verwundern. Nicht zuletzt stellt der Deutsche Sparkassen- und Giroverband ebenso optimistisch fest, dass sich entgegen aller ursprünglichen Befürchtungen die Eigenkapitalquote der mittelständischen Unternehmen in Deutschland in der Krise weiter verbessert hat: Sie stieg laut DSGV-Beobachtungen seit 2007 von 11,7 auf zuletzt gemessene 15,6 Prozent an.

Der Mittelstand hat also Geld – und er steckt es in die Zukunft. Erfreulich dürfte dabei insbesondere sein, dass sich der Anteil der sogenannten Erweiterungsinvestitionen innerhalb eines Jahres auf 24,8 Prozent nahezu verdoppelt hat. Und die Banken? Die wollen vom gefühlten Potenzial natürlich in Form von zusätzlichen Ausleihungen profitieren. Auch wenn die Unternehmen derzeit noch viel aus eigenem Cash-Flow bestreiten, läuft die Kreditmaschinerie wie geschmiert, lassen etwa die Sparkassen durchblicken. Und das ist auch gut so, im antizyklischen Sinne wird es sogar höchste Zeit, denn der Aufschwung ist bereits im Gange. Bei all den positiven Entwicklungen mag es also etwas miesepetrig wirken, bereits vor möglichen Gefahren zu warnen. Und dennoch: Insbesondere der Gang in ausländische Märkte, der derzeit vielen Unterneh-

men volle Auftragsbücher beschert, bedarf einer gewissen Vorsicht. Dieses Jahr planen laut einer Mittelstandsumfrage von Creditreform knapp zwei Drittel aller deutschen Unternehmen ihren Exportanteil auszuweiten. Bulgarien, Rumänien, Kroatien und Bosnien, aber auch Russland, die Ukraine oder die Türkei heißen dabei unter anderem die Ziele. Als eine der maßgeblichen Eigenarten dieser Länder, das bestätigt auch die Studie, lässt sich dabei das Zahlungsverhalten ausmachen. Eine Zahlungsfrist von 30 Tagen, wie hierzulande üblich, dürfte in diesen Märkten jedenfalls wenig realistisch sein. Mit zunehmender Außenstandsdauer steigt aber auch das Ausfallrisiko. Gleiches ergibt sich bei der Insolvenz eines Geschäftskunden – und nicht überall geht es der Wirtschaft so gut wie hierzulande.

Auch aus Bankensicht läuft noch nicht alles rund. Etwa sei Basel III zu sehr auf die Regulierung großer, kapitalmarktorientierter Bankkonzerne zugeschnitten, mahnt der DSGV an. Einlagenstarke Kreditinstitute mit geschäftspolitischer Ausrichtung auf die regionale Wirtschaft – also gerade Sparkassen und Genossenschaftsbanken – würden über Gebühr belastet, wenn Mittelstandskredite nicht wie bisher im Standardansatz mit sechs Prozent Eigenkapital unterlegt werden müssen, sondern künftig mit knapp acht Prozent. Entsprechend müssten also die Kredite verteuert werden. Stattdessen fordert man eine Spreizung der Risikogewichte und damit des Eigenkapitalverbrauchs der Banken. So sollen die Quoten von Basel III theoretisch erhalten bleiben, Mittelstandskredite aber mit weniger Eigenkapital unterlegt werden müssen. Darüber hinaus sei die geforderte stärkere Fristenkongruenz zwar grundsätzlich zu begrüßen. Weil sich aber in Niedrigzinsphasen die Kunden eher kurzfristig binden, könnten langfristige Kredite dann nicht im notwendigen – und bewährten – Umfang vergeben werden. Jenseits des Finanzierungsgeschäfts gibt auch die bundesdeutsche Insolvenzstatistik noch keine endgültige Entwarnung (siehe Kreditwesen 2-2011). Und weil viele Unternehmer auch auf eigene Reserven zurückgegriffen haben, um die Kapitalbasis ihrer Unternehmen zu stärken, sind diese Puffer nun mitunter aufgebraucht oder zumindest geschmälert.

Auch wenn das Geschäftsumfeld nicht in allen Aspekten ideal sein mag, darf das nicht darüber hinweg täuschen, dass sich die kleinen und mittelgroßen deutschen Unternehmen – wie auch viele ihrer großen Pendanten – außerordentlich gut durch die Krise manövriert haben. Nun dürfen sie den Lohn für Kurzarbeit, Gehaltsverzicht und Durchhaltervermögen genießen. Bei vollen Auftragsbüchern, finanzierungswilligen Banken und – hoffentlich! – einem weiterhin geschärften Risikobewusstsein auf allen Seiten bleibt dem Mittelstand vorerst also nur eines zu wünschen: Weiter so!