

Landesbanken

Hannover vor Stuttgart – aber nur vorübergehend

Es war schon eine gewisse Überraschung der diesjährigen Bilanzsaison der Landesbanken, dass die durch den Stresstest gebeutelte Nord-LB für das Berichtsjahr 2011 unter allen Landesbanken mit 536 Millionen Euro das höchste Ergebnis ausgewiesen hat (ZfgK 9-2012). Und aufmerksame Betrachter haben sehr wohl den Einfluss von Sondereffekten beziehungsweise die Hebung von Reserven registriert. Doch Hannover vor Frankfurt (492 Millionen Euro), München (334 Millionen Euro) und Stuttgart (117 Millionen Euro) sowie Berlin und Hamburg/Kiel gar in den Minusregionen ist ohnehin nur eine vorübergehende Momentaufnahme in der Rangfolge der Konzernergebnisse vor Steuern der Landesbanken. Während die Nord-LB vorsorglich schon einem Rückgang vorbeugt, taxiert die LBBW für das abgelaufene erste Quartal dieses Jahres ihren Vorsteuerertrag auf rund 150 Millionen Euro und wagt „unter normalen Umständen“ bereits die Prognose für ein verbessertes Ergebnis im Gesamtjahr 2012. Sie baut dabei nicht zuletzt auf das Segment Corporates mit seiner breiten Verankerung im Mittelstandsgeschäft, das mit 1,26 Milliarden Euro schon im Berichtsjahr 2011 seinen Ergebnisbeitrag um fast 50 Prozent steigern konnte.

In der aufsichtsrechtlich derzeit besonders relevanten Bewertungskategorie Kernkapitalquote darf die LBBW ohnehin die gewohnte Rangfolge unter den vier großen Landesbanken gewahrt sehen. Mit 12,9 Prozent liegt sie per Ende 2011 vor der Bayern-LB mit 11,4 Prozent, der Helaba mit 10,3 Prozent und der Nord-LB mit 9,4 Prozent. Und auch sonst ist man in Stuttgarter recht zielstrebig auf Restrukturierungskurs. So wurde das sogenannte Credit Investment Portfolio, also das als nichtstrategisch eingestufte Kreditsatzgeschäft, per Bilanzstichtag 2011 auf 36 Milliarden Euro abgebaut. Ende 2010 hatte es noch 56 Milliarden Euro betragen und Ende 2008 sogar 95 Milliarden Euro. Auch die gesamten Risikoaktiva wurden im Berichtsjahr von 121 auf 108 Milliarden Euro zurückgeführt. Sichtbare Bewegung gab es zudem im Abbau von Beteiligungen. Neben den Anteilen an der Deka-Bank, der Energiebörse EEX und der LBS Baden-Württemberg wurde Anfang dieses Jahres auch die LBBW Immobilien GmbH mit ihren 21 000 Wohnungen veräußert. Und nicht zuletzt ist der vorgesehene Stellenabbau um 2 500 Mitarbeiter zu mehr als drei Viertel bewältigt.

Für ein endgültiges Landesbankenranking nach welchem Beurteilungskriterium auch immer ist es freilich noch zu früh, bis in allen Regionen, also auch in Bayern, die Brüsseler Vorgaben umgesetzt und auch

die Staatshilfen der Bundesländer wieder bereinigt sind. Im Berichtsjahr 2011 hat die LBBW aus ihrem operativen Ergebnis von 423 Millionen Euro für die Staatshilfe von fünf Milliarden Euro noch 306 Millionen Euro als Garantieprovision an das Land abgeführt. Und bisherigen Planungen nach soll im kommenden Jahr wie angekündigt mit einer Milliarde Euro die Rückzahlung der Gelder starten. Erst wenn alle regulatorischen Vorgaben greifen und die Brüsseler Verfahren abgewickelt sind, lässt sich also eine einigermaßen verlässliche Schlussbilanz des Landesbankenrankings ziehen. Aber nach derzeitigem Zwischenstand ist die LBBW in der deutschen Landesbankenszene dann wieder gut auf Kurs.

Bausparkassen

LBS erfreut Helaba

Gute Töchter entzücken ihre Mütter durch Folgsamkeit, Fleiß und gefällige Partnerwahl. Werden diese doch sehr menschlichen Maßstäbe an die Landesbank-Mutter durchaus zufrieden mit der Entwicklung dieser Tochter sein. Nachdem die Bausparkasse der Helaba über viele Jahre mit einem allenfalls mageren Ergebnisbeitrag auf der Tasche lag, fordert die Mutter heute deutliche Anstrengungen in Richtung Kostendisziplin und Ertragssteigerung.

Inzwischen beglückt die Tochter ihre Mutter mit beachtlichen Resultaten: 2011 stieg der Zinsüberschuss um 6,8 Prozent auf 71,5 Millionen Euro, vor allem weil es gelungen ist, hochverzinsliche Altverträge zu kündigen, wenn sie überspart waren, oder die Kunden in niedriger verzinsten Tarife zu beraten. Erstere Verträge hatten ein Volumen von 51 Millionen Euro, letztere 48 Millionen Euro. Gleichzeitig sank der Verwaltungsaufwand um 8,6 Prozent auf 42,9 Millionen Euro, sodass sich die Kosten-Ertrags-Relation nach Angaben von Peter Marc Stober, dem Sprecher der LBS-Geschäftsleitung, von 76,6 auf 69,9 Prozent verbesserte. Mit 13,3 Millionen Euro wurde das Betriebsergebnis nach Bewertung sogar verdoppelt. Zwar lobte die Geschäftsführung den Fleiß ihrer Vertriebe, doch ging das Bruttoneugeschäft dem Branchentrend folgend zurück – um 3,6 Prozent auf rund 111 000 Abschlüsse mit einer um 0,7 Prozent unter Vorjahr liegenden Bausparsumme von 2,7 Milliarden Euro.

Gemessen an den Einlösungen ergibt sich jedoch ein Zuwachs um 2,2 Prozent auf 106 000 Verträge, die eine um 0,9 Prozent höhere Bausparsumme von 2,5 Milliarden Euro repräsentieren. Dass es nicht mehr geworden ist, stellt Stober als bewusste strategische Entscheidung dar, bei der die Qualität der

Abschlüsse vor Quantität gehe. Auf entsprechende Provisionsanreize verzichtet die LBS jedoch. Vielmehr setzt die Helaba-Tochter auf enge Partnerschaft. So ist es gelungen, immerhin 46 der 50 Sparkassen in Hessen und Thüringen von dem sogenannten Gemeinschaftsgeschäft zu überzeugen, um eine höhere Marktausschöpfung zu erreichen. Zwar konnte die Landesbausparkasse dadurch ihren Marktanteil auf nunmehr 34,2 Prozent steigern, doch liegt sie immer noch um etwa fünf Prozentpunkte unter dem Durchschnitt der LBS-Gruppe und hat gemessen am Marktanteil der Sparkassen von über 50 Prozent nach wie vor reichlich Potenzial zu heben.

Dieses sollte die LBS in Hessen und Thüringen nicht nur wegen des wachsenden Wettbewerbsdrucks möglichst rasch und nachhaltig heben, sondern auch um für die Helaba ein noch attraktiverer Konzernbestandteil zu werden. Denn solange in einflussreichen Teilen der Sparkassenorganisation eine Zusammenführung der zehn verbliebenen Landesbausparkassen durchgespielt wird, muss sich auch die Helaba fragen, unter welchen Umständen sie ihre Tochter im „eigenen Haus“ behalten möchte beziehungsweise wann es Zeit ist, sie in eine passende „Wohngemeinschaft“ ziehen zu lassen.

Schon heute treiben die Landesbausparkassen Projekte einer engeren Zusammenarbeit vor allem hinsichtlich der IT voran. Statt drei Systemen soll es bald nur noch eines geben. Durch dieses und weitere Kooperationen verringern sich zwar mögliche Synergieeffekte einer Fusion, doch sinken zugleich die Kosten für eine Verschmelzung der Institute. Entsprechende Erfahrungen sind in der LBS-Gruppe ja schon vorhanden. Prozesse abzustimmen und zu integrieren ist jedoch nur eine Bedingung für eine Einheits-LBS, die Trägerstruktur zu harmonisieren, dürfte – nach bisherigen Erfahrungen – die schwierigere Aufgabe sein. Denn während die Landesbausparkassen in Kiel, Münster, Mainz, Potsdam und Stuttgart mehrheitlich den regionalen Sparkassen direkt oder über ihre Verbände gehören, haben bei den Öffentlichen Bausparkassen in Hannover, Frankfurt, München und Saarbrücken Landesbanken das Sagen. L.H.

Wertpapierabwicklung

Zum Wachstum verdammt

2011 war für die DWP Bank ein gutes Jahr. Das lässt sich zunächst an den nackten Zahlen festmachen. Der Gewinn stieg um rund 29 Prozent auf 16,2 Millionen Euro, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verbesserte sich gar um

knapp ein Drittel auf 24,3 Millionen Euro. Und das alles in einem Jahr, das angesichts der Zurückhaltung der Anleger sicherlich nicht zu den besten aller Wertpapierjahre gehörte, was sich auch in weiterhin rückläufigen Provisionsüberschüssen von 245 Millionen Euro nach 250 Millionen Euro im Vorjahr ausdrückt. 2008 standen hier noch über 300 Millionen Euro zu Buche, wobei die Rückgänge nicht allein mit weniger Aufträgen, sondern auch mit gesunkenen Preisen für die Kunden der DWP Bank, in erster Linie die Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken, zurückzuführen sind.

Dementsprechend resultiert das Gewinnplus vor allem aus niedrigeren Aufwendungen (248,5 nach 281,3 Millionen Euro) und einer deutlich geringeren Risikovorsorge (748 000 Euro nach noch drei Millionen im Vorjahr). Doch auch das ist eine gute Nachricht, zeigt es doch, dass der Abwicklungsspezialist sowohl der Sparkassen- als auch der genossenschaftlichen Finanzgruppe seine Prozesse weiter optimiert hat. Man darf allerdings sanft fragen, ob es richtig sein kann, dass bei einem system- und prozessorientierten Dienstleister die Personalkosten (146,2 Millionen Euro) die Sachkosten (102,3 Millionen Euro) deutlich übersteigen? Das Ergebnis ist zudem ein Ergebnis im Normalzustand, da es ohne Sondereffekte zustande gekommen ist. Im Vorjahr konnte noch ein Sondererlös in Höhe von knapp 24 Millionen Euro durch eine Abschlagszahlung der Commerzbank für die Vertragsauflösung in Sachen Dresdner Bank verbucht werden. Hausaufgaben gemacht, könnte man festhalten.

Von dieser guten Basis aus gilt es nun, weiteres Wachstum zu generieren. Das ist freilich nicht ganz so einfach. Bereits heute zählen die 1 121 genossenschaftlichen Institute sowie die beiden Zentralbanken DZ Bank und WGZ Bank ebenso zu den Kunden wie 337 Sparkassen und acht Landesbanken. Ab 2013 kommen weitere 78 Sparkassen aus Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz hinzu. Des Weiteren hat der Abwickler noch rund 30 Privatbanken unter Vertrag, darunter Adressen wie die Postbank, die BHF-Bank oder die SEB. Ob die Postbank, die inzwischen zum Deutsche-Bank-Konzern gehört, über die Vertragslaufzeit bei der DWP Bank verbleiben wird, ist jedoch zumindest ungewiss. Es fehlt also schlicht an Wachstumsmöglichkeiten, betrachtet man sich nüchtern den Rest der Bankenlandschaft in der Bundesrepublik mit Bedarf an einem Wertpapierabwickler. Sicher, da sind noch die KAGs. Doch diese zu knacken ist bislang nicht gelungen und wird sicherlich auch in Zukunft eine harte Nuss sein.

Daneben könnten auch die Direktbanken und Onlinebroker wie die DAB Bank, ehemaliger Arbeitgeber des amtierenden DWP-Chefs Dr. Markus Walch, potenzielle Neukunden sein. Aber größere Sprünge

müssen zwangsläufig über das Auslandsgeschäft erfolgen. Hier befindet sich der Frankfurter Abwickler derzeit in einer Due Diligence mit der niederländischen KAS Bank. Einigt man sich, so soll die KAS Vertriebspartner für den niederländischen Markt werden, und die DWP will eine Niederlassung in Amsterdam eröffnen. Weitere Auslandsmärkte sollen bei Erfolg Schritt für Schritt erschlossen werden. Allerdings birgt das auch Risiken: Zum einen ist man mit den Märkten jenseits der Grenzen nicht ganz so vertraut wie mit dem Heimatmarkt. Zum anderen schmälern Partner immer auch die ohnehin schon engen Margen.

Bleibt also eine bessere Ausschöpfung der Bestände. Hier will die DWP Bank mit verbesserten Services punkten. So versprechen sich die Verantwortlichen einiges von Dienstleistungen rund um die steigenden Anforderungen der Regulatorik. Dies ist laut Verträgen allerdings schon in den aktuellen Preismodellen enthalten, sofern den Kunden die Standarddienstleistung reicht. Inwieweit sich Services wie das Erfassen und Eintreiben der Quellensteuer von einem „Nice-to-have“ zu einem „Must-have“ und damit zu einer echten Ertragsquelle entwickeln lassen, wird sich erst noch zeigen müssen. Demzufolge sind es (nur) realistische Ziele, die sich der neue Chef Walch setzt: Er will in fünf Jahren an einer hohen Kundenzufriedenheit, nachhaltig stabilen Ergebnissen und mehr Kunden als heute gemessen werden. Mehr geht aber vielleicht auch gar nicht für einen Dienstleister der zum Großteil seinen Kunden gehört, denn es droht immer ein Dilemma: Ist der Gewinn zu hoch, drängen die Kunden auf eine Preissenkung, die in der Folge wiederum den Gewinn schmälert. Ist er zu niedrig, drohen Abschreibungen auf die Buchwerte bei den Eigentümern. Wie man es macht ...

Förderbanken I

WI-Bank – Refinanzierung direkt am Kapitalmarkt

Als Spezialkreditinstitute haben Förderbanken einen beschränkten, auf Gemeinnützigkeit ausgerichteten Geschäftszweck, und ein gesetzlich klar definierter Auftrag beschränkt ihre Tätigkeit auf Kernbereiche des Fördergeschäfts. Auf der einen Seite sind sie Instrumente des staatlichen Handelns und genießen staatliche Gewährleistungen ihrer Eigentümer (Bund oder Länder). Auf der anderen Seite müssen sie als Kreditinstitute nach kaufmännischen Grundsätzen geführt werden. Diesen Spagat muss auch die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WI-Bank) bewältigen, die kürzlich angekündigt hat, ihre Refinanzierung neu zu ordnen.

Das Förderinstitut, nach Bilanzsumme (9,2 Milliarden Euro) eines der kleineren, ist derzeit mit einem Finanzierungsbedarf von 3,2 Milliarden Euro konfrontiert, denn so viel beträgt der Bedarf für den Aufbau des „Kommunalen Schutzschirms“, mit dem das Land Hessen überschuldete Gemeinden und Landkreise unterstützen will. Vor dem Hintergrund einer durch die Regulierung stark verteuerten Kommunalfinanzierung soll die WI-Bank die Mittel für den Schutzschirm bereitstellen und die Darlehen an die hessischen Kommunen finanztechnisch abwickeln. Um diese Aufgabe zu bewältigen, will das Institut langfristig 2,8 Milliarden Euro am Kapitalmarkt aufnehmen und sich künftig auch dauerhaft auf diese Weise refinanzieren. Bisher hat sich die vollständig in der Helaba konsolidierte WI-Bank über bundeseigene Förderbanken, die Europäische Investitionsbank (EIB) oder die NRW-Bank refinanziert. Doch seitdem zumindest die Refinanzierung über die Kreditanstalt für Wiederaufbau, die keine zweckungebundenen Globaldarlehen mehr vergibt, schwieriger geworden ist, wird neu nachgedacht. Die WI-Bank will bereits im zweiten Halbjahr 2012 Fördermittel direkt am Kapitalmarkt in Form einer Anleihe beschaffen. Da für Förderbanken nach wie vor die Gewährträgerhaftung gilt, kann sie dies sogar zu besseren Konditionen als die Mutter, nämlich mit dem „AA“ des Landes Hessen im Vergleich zum „A“ für die Helaba im Verbund mit den Sparkassen.

Die Refinanzierung der Förderbanken der Länder ist von Bank zu Bank unterschiedlich. Die WI-Bank ist kleiner als die bereits am Kapitalmarkt aktiven Förderbanken, wie zum Beispiel die L-Bank oder die Bayerische Landesbodenkreditanstalt (Bayern-Labo). Mit einem breitgefächerten Spektrum der Instrumente und mit der Bonitätsnote „AAA“ des Landes Baden-Württemberg ausgerüstet, refinanziert die L-Bank jährlich je nach Bedarf zirka 13 bis 15 Milliarden Euro. Aber auch Förderinstitute, die ähnlich wie die WI-Bank, eine rechtlich unselbstständige, jedoch wirtschaftlich und organisatorisch selbstständige Anstalt sind, begeben Anleihen. Bei der Organisation von IR-Veranstaltungen greift beispielsweise die Bayern-Labo, als Tochter der Bayern-LB, neben der Mutter auf Investmentbanken zurück, die zu entsprechenden Terminen einladen. Am Kapitalmarkt begab die Bayern-Labo, die vom besten Rating „AAA“ des Landes Bayern profitiert, im Jahr 2011 Schuldscheindarlehen, Namensschuldverschreibungen, Inhaberschuldverschreibungen und Strukturierte Produkte über 1,9 Milliarden Euro.

Mit der Ankündigung der direkten Kapitalmarktaktivitäten will nun auch die WI-Bank eine langfristig zu refinanzierende Summe aufnehmen, die zirka ein Drittel ihrer Bilanzsumme ausmacht. Sie hat damit diesbezüglich höhere Ambitionen, als die Förderinstitute in München und Stuttgart. Wird

nämlich die Bilanzsumme von 23,4 Milliarden Euro der Bayern-Labo betrachtet, refinanzierte sich diese 2011 zu weniger als zehn Prozent der Bilanzsumme über den Kapitalmarkt. Bei der L-Bank entsprachen die aufgenommenen Mittel zirka einem Viertel der Bilanzsumme.

Aufgrund der Gewährträgerhaftungen der Länder mit zum Teil besten Bonitätsnoten ist die Refinanzierung der Förderbanken direkt am Kapitalmarkt im Vergleich zu Geschäftsbanken seit Jahren günstig. Für die WI-Bank mit ihrer geringen Größe ist das Projekt Kapitalmarktrefinanzierung trotzdem eine Herausforderung. Denn erst einmal will die Infrastruktur geschaffen sein. In diesem Zusammenhang könnte ein Zurückgreifen auf eine schon vorhandene Infrastruktur der Helaba für die WI-Bank von Nutzen sein, auch wenn nach § 12 Absatz 2 des Gesetzes über die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen interne Leistungen zwischen der WI-Bank Hessen und der Helaba jeweils marktgerecht zu vergüten sind. Zur konkreten Ausgestaltung der Emission und der organisatorischen Umsetzung hält sich die Förderbank demzufolge noch mit präzisen Aussagen zurück. Die eigene Treasury-Abteilung hat aber gewiss schon geprüft, inwieweit sich im Konzern Synergiepotenziale nutzen lassen.

Förderbanken II

Ein weiteres Jahr auf der Sonnenseite

Dass an den Kapitalmärkten seit Jahren über die anhaltende Verunsicherung durch verschärfte aufsichtsrechtliche Regularien sowie zunehmende Volatilitäten geklagt wird, mag dem Großteil der globalen Finanzwirtschaft massiv zu schaffen machen. Den bundeseigenen Förderbanken beschert das ein anhaltend freundliches Umfeld. Dank der guten Bonität ihres Anteilseigners hatten sie im Berichtsjahr 2011 trotz der schwierigen Marktverhältnisse unverändert günstige Refinanzierungsbedingungen. Und dieser Trend hat sich auch über das erste Drittel dieses Jahres fortgesetzt. Mit einem Emissionsvolumen von 4,4 Milliarden Euro durfte die Landwirtschaftliche Rentenbank schon nach dem ersten Quartal vermelden, ihren Mittelbedarf für das Gesamtjahr „zu günstigen Konditionen“ schon fast zur Hälfte gedeckt zu haben. Ähnlich zufrieden hatte sich nach ihren diesjährigen Emissionsschritten mehrfach die KfW geäußert.

Auch mit ihrem deutlich über dem Vorjahr und den Plandaten liegenden operativen HGB-Ergebnis von 103,3 (91,9) Millionen Euro für das erste Quartal deutet sich für die Rentenbank eine Fortsetzung

des positiven Trends an. Allem derzeitigen Eindruck nach dürfte sich die seit dem Jahr 2008 anhaltende Niveaushiftung um rund 150 Millionen Euro nach oben auf zuletzt 369,8 Millionen Euro im Berichtsjahr auch in der laufenden Periode halten lassen, also das fünfte Mal in Folge. Die Bank selbst rechnet mit einem Ergebnis oberhalb des Levels der früheren „Normaljahre“. Dass es zu dem günstigen Ergebnisausweis 2011 bei der Rentenbank keiner besonderen Bemühungen bedurfte, zeigt der Blick auf die Reservebildung. Parallel zu dem Ergebnissprung ist in den vergangenen vier Jahren auch die Substanz spürbar gestärkt worden. Um das haftende Kernkapital mit Blick auf Basel III weiter zu festigen, wurde im Berichtsjahr das Ergänzungskapital nach § 340f in die Vorsorgereserve nach § 340g HGB umgewandelt. Diesem Fonds für allgemeine Bankrisiken wurden weitere 580,2 (178,0) Millionen Euro zugeführt. Zum Stichtag Ende 2011 ist er mit 1,928 (1,348) Milliarden Euro dotiert.

Das haftende Eigenkapital der Bank hat sich in den vergangenen Jahren von 2,772 Milliarden Euro Ende 2007 auf 3,518 Milliarden Euro 2011 erhöht. Die Kernkapitalquote ist in diesem Zeitraum von 10,6 auf 16,7 Prozent gestiegen, und die Gesamtkapitalquote wurde von 16,5 auf 25,7 Prozent aufgestockt. Auch mit den Effizienzkriterien der Rentenbank darf der Verwaltungsrat weiterhin sehr zufrieden sein. Denn die Bank weist bei einer Bilanzsumme von 81,3 (78,5) Milliarden Euro mit ihren 240 (229) Mitarbeitern eine Cost Income Ratio von 11,8 (11,5) Prozent aus.

Bei allem wirtschaftlichen Erfolg und überaus günstigen Refinanzierungsbedingungen legte sich die Rentenbank mit Blick auf die Förderbilanz eine gewisse Selbstbeschränkung auf. Ohne es so demonstrativ zu betonen, wie die KfW das in ihrer Jahresberichterstattung getan hat, wurde die Summe der Förderleistung aus den eigenen Erträgen (konkret durch Zinsvergünstigungen für Programmkredite sowie Einzahlungen in eine Stiftung zur Förderung der agrarwissenschaftlichen Forschung sowie in Förderungsfonds für die Landwirtschaft und den ländlichen Raum) auf rund 88 (93) Millionen Euro zurückgenommen. Dass damit das gesamte mittel- und langfristige Fördervolumen mit 66,7 (66,5) Milliarden Euro in etwa dem Vorjahresstand entsprach, mag man für ein vergleichsweise gutes Jahr als zu hoch erachten. Schließlich sollen Förderbanken mit ihrer Mittelvergabe den Geschäftsbanken möglichst kein Geschäft streitig machen. Und die maßgeblich geförderten Projekte wie Biogasanlagen, Windkraft und Photovoltaik werden ohnehin strittig diskutiert. Doch wer weiß, wie sich diese ordnungspolitische Grundhaltung im Verwaltungsrat fortentwickelt, wenn auf europäischer Ebene allgemein verstärkt auf eine Ankurbelung des Wachstums gesetzt werden sollte. ■■■■■