

Geno-Rechenzentralen

Armutszeugnis, die X-te

Wer anlässlich der General- beziehungsweise Hauptversammlung von GAD eG und Fiducia IT AG Ende Juni mit einer konkreten Entscheidung zur Fusion der beiden genossenschaftlichen Rechenzentralen gerechnet hatte, wurde abermals enttäuscht. Bereits im Vorfeld war bekannt geworden, dass die Eigentümer respektive Mitglieder die Entscheidung über einen Zusammenschluss erneut vertagen würden. Aufmerksame Beobachter deuteten dies bereits als neuerliche Absage an die Fusion. Und wenige Tage später wurde es zur Gewissheit: Auch der jüngste Anlauf zur Fusion war wieder einmal gescheitert.

Bis Ende Juni hatten sich beide Dienstleister noch optimistisch gezeigt, waren doch offenbar einige Eckpunkte des Zusammenschlusses einvernehmlich geklärt worden. So hatte man sich wohl auf die Fiducia-Lösung agree als Kern des künftigen Banksystems geeinigt, und auch die Rechtsform der Aktiengesellschaft, die künftige Zusammensetzung des Vorstands des neuen Unternehmens „Unigeno AG“ sowie das anvisierte Einsparpotenzial in Höhe von 125 Millionen Euro pro Jahr ab 2018 schien zunächst Konsens zu sein. Allerdings verblieben nach wie vor strittige Punkte, die unterschiedlichen Vorstellungen hinsichtlich der Unternehmensbewertungen, die konkrete Ausgestaltung des juristischen Sitzes in Frankfurt und der Verwaltungssitze in Karlsruhe und Münster, die Verteilung der Kostensynergien inklusive eines gegebenenfalls erforderlichen Nachteilsausgleichs, die notwendigen Anpassungen der Gehälter sowie der zur Erreichung der Synergieeffekte erforderliche Stellenabbau. Selbst der Vermittlungsversuch von BVR-Präsident Uwe Fröhlich konnte einen Abbruch der Fusionsverhandlungen nicht mehr verhindern.

Ob dieses erneuten Armutszeugnisses geraten die guten Geschäftszahlen der beiden Rechenzentralen für das vergangene Jahr selbstverständlich in den Hintergrund. So konnte die Fiducia IT AG (FAG) in 2011 ihren Umsatz um eine Million Euro auf nunmehr knapp 649 Millionen Euro steigern und den Jahresüberschuss von zuletzt 8,1 Millionen Euro auf 12,0 Millionen Euro ausbauen. Entsprechend zufrieden blickt man auf das vergangene Jahr zurück. Gut fünf Millionen Euro wird die FAG 2011 an ihre Teilnehmer ausschütten. Seit 2003 habe man, so berichtet der Karlsruher IT-Dienstleister nicht ohne Stolz, regelmäßig Kostenvorteile von insgesamt nahezu 150 Millionen Euro pro Jahr in Preissenkungen und Einmalzahlungen an die Institute weitergegeben.

Bei der GAD eG fiel der Umsatzzuwachs in 2011 mit einem Plus von 12 Millionen Euro deutlich

stärker aus: Der IT-Dienstleister aus Münster erwirtschaftete einen Umsatz von 412 Millionen Euro. Rückläufig war hingegen der Jahresüberschuss, der sich von 3,1 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2010 auf 2,7 Millionen Euro in 2011 deutlich reduzierte. Hierin enthalten ist bereits eine Rückvergütung an die Mitglieder in Höhe von knapp 7,3 Millionen Euro. Und auch bei der GAD wird betont, dass man in den vergangenen acht Jahren allein über die Rückvergütung insgesamt mit einem Betrag von mehr als 100 Millionen Euro zur Kostentlastung bei den Volksbanken und Raiffeisenbanken beigetragen habe.

Solche Rückvergütungen und Beiträge zu Kostentlastungen sind bei den Primärbanken freilich gern gesehen, wenn auch in ihrer Höhe sicherlich das ein oder andere Mal Gegenstand von (Preis-) Diskussionen. Nicht gern gesehen hingegen sind bei den Volksbanken und Raiffeisenbanken mit Sicherheit die bislang in den Rechenzentralen aufgelaufenen Investitionen für den bereits seit Jahren geplanten Zusammenschluss. Einzig die GAD eG thematisiert allerdings in ihrem Geschäftsbericht diese für die Primärbanken durchaus wichtige Aufwandsposition und führt im Lagebericht aus, dass die Rechts- und Beratungskosten im Zusammenhang mit der Sondierungsphase des Zusammenschlussvorhabens mit der Fiducia im Berichtsjahr außerordentlich angestiegen sind.

Wie auch immer das Neben- oder Miteinander der beiden genossenschaftlichen IT-Dienstleister in absehbarer Zeit aussehen wird: Die Primärbanken werden immer stärker auf eine weitere Bündelung der Kräfte und damit auf zusätzliche Kostentlastungen drängen. Immerhin: Die Dauer der Eiszeiten, in denen die Fusionsgespräche stockten oder gar ausgesetzt wurden, konnte in den vergangenen sechs Jahr deutlich verkürzt werden. Somit bleibt trotz des neuerlichen Scheiterns zu hoffen, dass sich die beiden Rechenzentralen schnell wieder an einen Tisch setzen und sich nicht am (Unter-)Titel des Animationsfilms-Hits aus dem Sommer 2012 orientieren: Ein „Voll verschoben“ kann und darf sich die genossenschaftliche Finanzgruppe auf gar keinen Fall mehr leisten.

Commerzbank

Rascher Sinneswandel

Je nachdem, wie man es mit der Commerzbank hält, kann man gleich zweimal den früheren deutschen Bundeskanzler Konrad Adenauer zitieren: „Was kümmert mich mein dummes Geschwätz von gestern“ ist die eher derbere Variante, „Auch Sie

können nicht verhindern, dass ich von Tag zu Tag klüger werde!" diejenige für der gelben Bank noch Wohlgesonnene. Beides passt auf jeden Fall zu dem wahrlich raschen und überraschenden Sinneswandel in Sachen Schiffs- und Immobilienfinanzierung. Denn kaum einen Monat nach den Ausführungen von Martin Blessing vor den Aktionären auf der Hauptversammlung vollzieht die Großbank eine Vollbremsung. Damals verkündete der Konzernchef noch brav, man habe sich nach intensiven Gesprächen mit der EU-Kommission entschieden, einen Großteil, rund vier Fünftel, des gewerblichen Immobilienfinanzierungs-Portfolios der ungeliebten Tochter Eurohypo abzubauen und den Rest gemeinsam mit den Schiffsfinanzierungsaktivitäten in dem neu entstehenden Kernbanksegment (!) „Real Estate and Ship Finance“ zu bündeln. „Nun können wir einerseits den eingeschlagenen Weg der Reduktion der Eurohypo-Portfolios konsequent fortsetzen und andererseits einen kleinen, risikoärmeren Teil des gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäfts unter dem Dach der Commerzbank weiterführen“, so Martin Blessing auf der Hauptversammlung.

Stand 26. Juni entpuppt sich das alles als ziemlich lange Pinocchio-Nase! Per Pressemitteilung informiert die Frankfurter Großbank darüber, dass der Vorstand der Commerzbank AG beschlossen habe, mit Wirkung zum 9. August die Geschäftsfelder Gewerbliche Immobilienfinanzierung und Schiffsfinanzierung vollständig abzubauen und sie daher in das neue Abbausegment Non Core Assets (NCA) zu übertragen und dass es das ursprünglich geplante neue Kernbanksegment Real Estate and Ship Finance (RES) nicht geben wird. Als Gründe für diese völlig neue Strategie werden die hohe Kapitalbindung und die steigenden Liquiditätsanforderungen unter Basel III, gerade auch für Langfristfinanzierungen, sowie die auch künftig zu erwartenden starken zyklischen Schwankungen im Ergebnis genannt.

Da darf sich der geeignete Beobachter schon wundern. Was ist in den vergangenen vier Wochen in Sachen Basel III Neues passiert, das einen solchen Schritt nachvollziehbar macht? Nichts. Diese Erkenntnisse hätte man ohne Weiteres auch schon zur HV haben und sich diesen Kommunikationsgau sparen können. Verschlimmert wird das Ganze noch durch ein Interview von Blessing im Intranet der Bank, dass dies keine Kehrtwende, sondern lediglich die Beschleunigung des eingeschlagenen Kurses sei. Die Kursrichtung von „Fortführung in einem Kernbankgeschäftsfeld“ zu „vollständiger wertschonender Abbau in der Bad Bank“ kann dabei allerdings allerhöchstens ganz eingefleischten Commerzbank-Fans als geradeaus verkauft werden. Alle anderen dürfen sich ruhig fragen, ob Zustimmungsergebnisse von über 99 Prozent auf der

HV auch unter diesen neuen Voraussetzungen eingetreten wären oder ob hier vielleicht ein wenig auf Zeit gespielt wurde. Eine klare Vision sieht jedenfalls anders aus. Arme Eurohypo!

Kreditwirtschaft

Imagepflege

„Ist der Ruf erst ruiniert, lebt es sich ganz ungeniert.“ Dieses altbekannte Sprichwort geht einem sofort durch den Kopf, wenn man die Schlagzeilen der vergangenen Wochen verfolgt. Da ist der deutsche Chef einer amerikanischen Investmentbank, der die Politik manipuliert und selbst Ministerpräsidenten lediglich als marionettenartige Erfüllungsgehilfen auf dem Weg zu enormen Gewinnen betrachtet und behandelt. Dank säuberlichster E-Mail-Verwaltung ist das nun auch der Öffentlichkeit bekannt. Hochmut kommt bekanntlich vor dem Fall! Da ist der Landesbanker, der dem Glamour und Glitzer der großen weiten Welt der Stars und Sternchen erlegen ist, in dieser natürlich ebenfalls glänzen wollte und sich frei von jeder Moral kaufen ließ. Der „Berg von Geld“ war einfach zu verführerisch. Und statt schnell reinen Tisch zu machen und Bedenken zu äußern, gab er erst dann das ohnehin Bekannte zu, als es dafür längst zu spät war.

Da ist die britische Großbank, die innerhalb weniger Stunden den Chairman und den Vorstandsvorsitzenden verlor, weil sie durch Manipulation des Libor-Satzes günstigere Refinanzierungskosten vorgaukelte und nette Handelsgewinne einstrich. Zum Glück wurden die Positionen irgendwann so groß, dass die ehemals Verbündeten nicht widerstehen konnten, zu Gegnern zu werden, was für das betroffene Haus gewaltige Verluste zur Folge hatte. Die Äußerung, man habe das nur getan, weil man davon ausging, dass andere Banken ebenfalls zu niedrige Zinsen meldeten, ist keineswegs ausreichend als Entschuldigung – auch wenn diese Annahme zweifelsohne stimmen mag. Denn es hat schließlich auch nicht interessiert, dass durch dieses Geschäftsgebaren Unmengen von Privat- und Firmenkunden geschädigt wurden, da der täglich fixierte Libor-Satz als Referenz für Kredite, Derivate sowie andere Finanzprodukte im Volumen von 360 Billionen Dollar dient. Herzlichen Dank! Und da ist der allmächtige Chef einer amerikanischen Großbank, die dank ausgefeilter Handelsstrategien mal eben mehrere Milliarden verzockte, was nicht nur die amerikanischen Abgeordneten, sondern sogar die Bundespolizei FBI auf den Plan rief. Eben dieser Chef bekommt für das abgelaufene Geschäftsjahr 23 Millionen US-Dollar Gehalt, die in-

zwischen gefeuerte Chefin der Investmentabteilung geht immerhin mit dem satten Handgeld von 15 Millionen US-Dollar Gehalt. Schuldgefühle sucht man hier ebenso vergebens wie das gesunde Risikobewusstsein bei den ausführenden Händlern.

Nein, man muss sich wahrlich nicht wundern, wenn sich das Volk über die Banken und die Banker empört und wenn Politiker und Aufseher (vergebens) versuchen, Schlimmeres zu verhindern und die Kreditwirtschaft mit Gesetz um Gesetz überziehen. Das ist Imagepflege vom Feinsten. Aber das eigentlich Erschreckende an all dem ist, dass es sich hierbei keineswegs nur um Einzelfälle einiger weniger besonders gieriger oder haltloser Exemplare dieser Spezies handelt, sondern dass „das über die Grenze des Erlaubten Hinausgehen“ System hat. Man bewegt sich in Graubereichen, und da sind Manipulation, Betrug und Bestechung ganz offensichtlich so selten nicht. Die Branche weiß das, die Branche billigt das. Und solange das so ist, bleibt jede öffentliche Empörung über Banker angemessen. Wie viel davon von Aufsichtsräten, Aufsichtern und Zentralbanken gewusst und vielleicht sogar gebilligt wird, ist ein anderes Thema.

Öffentliche Versicherer

Vertraute Debatte

Dass der öffentlich-rechtliche Bankensektor in Deutschland einen gruppeneigenen Versicherungsbereich aufweist, ist in der Wahrnehmung der potenziellen Kunden längst nicht so deutlich ausgeprägt, wie sich viele Verantwortliche im Sparkassenlager das wünschen. Allenfalls bei der SV Sparkassen Versicherung im Südwesten sowie in Sachsen erleichtert schon die Namensgebung die Marken- und Imagebildung unter dem gut eingeführten Sparkassen „S“. Weder die Versicherungskammer Bayern noch die Provinzial Nordwest Versicherungsgruppe, Münster, die Provinzial Rheinland oder die VGH Versicherungen, Hannover, die zu den großen fünf Versicherungsunternehmen der S-Gruppe rechnen, noch die kleineren Einheiten wie die öffentlichen Versicherungen Braunschweig, Oldenburg und Sachsen-Anhalt, der Badische Gemeinde-Versicherungs-Verband oder die Ostfriesische Landschaftliche Brandkasse verraten auf Anhieb ihren Bezug zur Sparkassenfamilie.

Insofern ist die Bewertung des Verbandes der öffentlichen Versicherer zur Geschäftsentwicklung 2011 der elf öffentlichen Erstversicherungsgruppen überraschend stark vom Zusammengehörigkeitsgefühl mit der Sparkassen-Finanzgruppe geprägt. Sowohl in der Pressemitteilung als auch im State-

ment des seit Frühjahr dieses Jahres amtierenden Vorsitzenden des Verbandes, Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl, wird auf die besonderen Verbindungen verwiesen. Da ist von der mehrheitlichen Verankerung in der S-Finanzgruppe und von einem Erfolgsfaktor für die Träger und Eigentümer die Rede. Die „dauerhaft soliden Ergebnisse“ werden als direkte Folge gut funktionierender Geschäftsmodelle regional orientierter Versicherungsunternehmen gelobt, die die Öffentlichen zu einem stabilisierenden Faktor in der Sparkassen-Finanzgruppe machen. Und flankierend dazu werden im aktuellen Jahresbericht des Verbandes die Konzentration auf die regionalen Geschäftsgebiete, die dezentrale Markt-, Ergebnis- und Vertriebsverantwortung sowie die starken Marken und der hohe Bekanntheitsgrad hochgehalten.

Ob das mit 680 Millionen Euro um knapp zehn Prozent rückläufige Vorsteuerergebnis 2011 der öffentlichen Versicherer unter diesen Vorzeichen als Erfolg einzustufen ist, wird im Sparkassenlager einmal mehr unter einem besonderen Blickwinkel betrachtet. Dabei wird durchaus registriert, dass auch die hiesigen Versicherungen unter der Verunsicherung an den Märkten leiden. Angefangen bei den Kunden, die im unklaren Umfeld kaum verlässlich kalkulieren können, welche Eigeninitiative elementare Dinge wie etwa die Altersvorsorge künftig verlangen werden, bis hin zu den schwierigen Entscheidungen der Versicherer hinsichtlich ihrer Kapitalanlage und der anstehenden Regulierung reichen die in Rechnung gestellten Widrigkeiten. Gleichwohl wird das Abschneiden der eigenen Versicherungsgruppe weniger im Vergleich zu den Wettbewerbern gemessen, denn an den ungenutzten Möglichkeiten der gemeinsamen Marktbearbeitung. Würden die öffentlichen Versicherer das Potenzial der Gruppe von der Technik über die Produktgestaltung bis zur Markenbildung konsequenter nutzen, so die typische These der Sparkassenseite, könnte der gemeinsame Erfolg wesentlich gesteigert werden.

Gemessen wird das gemeinhin an den Marktanteilsquoten. Zwar sehen sich die öffentlichen Versicherer mit einem Marktanteil von 10,2 Prozent im deutschen Erstversicherungsmarkt als zweitgrößte Gruppe. An den Beitragseinnahmen gemessen werden für 2011 in der Sachversicherung 23,7 Prozent Marktanteil genannt, in der Lebensversicherung immerhin zehn Prozent. Und bei Letzterer wird den Sparkassen mit 70 Prozent ebenso ein erheblicher Vermittlungsanteil bescheinigt wie in der Schaden- und Unfallversicherung mit rund 26 Prozent. Doch die Erwartungen auf Sparkassenseite orientieren sich eben an den deutlich höheren Quoten in vielen Segmenten des Einlagen- und Kreditgeschäftes. Die Debatte um eine weitere Konsolidierung der öffentlichen Versicherer wird damit auch unter dem neuen DSGVO-Präsidenten weitergehen. ■■■■■