

Landesbanken

Auf Abspeckkurs

Wer schon einmal eine Diät versucht hat, der weiß: abnehmen ist gar nicht so einfach. Nur ein Abschied von langjährigen, geliebten Gewohnheiten bringt langfristig den gewünschten Erfolg. Bei Kreditinstituten scheint es sich nicht anders zu verhalten. Der Großteil der Landesbanken arbeitet beispielsweise seit geraumer Zeit an der Reduzierung seiner Bilanzsummen und tut sich damit nicht leicht. Die Institute reagieren damit auf den Druck der EU-Kommission, die ihre Zustimmung zu den Kapitalhilfen aus Städten und Ländern in den Krisenjahren seit 2008 stets mit der Forderung nach einem neuen, risikoärmeren Geschäftsmodell mit reduziertem Umfang verbunden hat. Grob zusammengefasst hieß ihre Bedingung für die Genehmigung der Beihilfen stets: Fokussierung auf kundenorientiertes Bankgeschäft (beispielsweise mit mittelständischen Unternehmenskunden) und schrittweiser Abbau von Risikoaktiva – teils unter Bündelung des Kreditsatzgeschäftes in eigenständige Organisationseinheiten.

Was die Verkürzung der Bilanzsummen betrifft, so melden die Landesbanken in Süd und Nord zum dritten Quartal 2012 folgende Zahlen: Die größte in Stuttgart hat ihre Bilanzsumme zwischen Dezember 2008 (448 Milliarden Euro) und September 2012 (369 Milliarden Euro) um 79 Milliarden Euro reduziert. Weitere 100 Milliarden Euro stehen aber noch aus, denn das von der EU auferlegte Ziel lautet 269 Milliarden Euro. Die Bayern-LB hat bereits größere Fortschritte gemacht. Die Münchener haben im gleichen Zeitraum ihre Bilanzsumme von 422 Milliarden Euro auf 301 Milliarden Euro verkleinert, die bis 2015 zu erreichende Marke sind 200 Milliarden Euro (siehe auch ZfgK 23/2012). Bei der Nord-LB steht zum dritten Quartal 2012 eine Bilanzsumme von 225 Milliarden Euro in den Büchern, 244 Milliarden Euro waren es im Dezember 2008. Bis 2016 ist hier ebenfalls noch ein ordentlicher Weg zu gehen: eine Verkürzung der Bilanzsumme um weitere 30 Milliarden Euro auf 194 Milliarden Euro. Der Nachbar im Norden, die HSH Nordbank ist – zumindest an dieser Stelle – schon ein ganzes Stück weiter: Von 208 Milliarden Euro Ende 2008 wurde die Bilanzsumme bis zum September 2012 auf 136 Milliarden Euro verringert. Das Ziel bis zum Jahr 2014 lautet 120 Milliarden Euro.

Eine Ausnahme bildet in dieser Runde die Helaba, die gut durch die Krise gekommen ist. Gegen den Trend hat sie zum 30. September 2012 ihre Bilanzsumme auf 206 Milliarden Euro erhöht. Ende 2008 lag diese bei 185 Milliarden Euro. Allein 41 Milliarden Euro sind freilich im aktuellen Berichtszeit-

raum durch die Eingliederung der NRW-Verbandbank und damit der Bestände der ehemaligen WestLB dazugekommen. Die Landesbank Saar, die bis Dezember 2009 zum Konzern der Bayern-LB gehörte, hat ihre Bilanzsumme seit 2008 relativ konstant bei rund 20,5 Milliarden Euro gehalten. Sie war und ist vor allem im Geschäft mit mittelständischen Firmenkunden und in der Finanzierung gewerblich genutzter Immobilien tätig.

Bei der Landesbank Berlin hingegen könnte das Deleveraging leicht bis zur Selbstaflösung gehen, was bekanntermaßen damit zusammenhängt, dass die Sparkassen den Konzern im Jahr 2007 erwarben, um dessen Veräußerung an eine private Bank zu verhindern. Derzeit wird in der Sparkassenorganisation geprüft, das Gebilde Landesbank in der Hauptstadt mehr oder weniger aufzulösen: Das Kapitalmarktgeschäft könnte zur Deka gehen (die inzwischen ebenfalls vollständig im Besitz der Sparkassen ist), die gewerbliche Immobilienfinanzierung könnte die Berlin Hyp als selbstständiges Unternehmen übernehmen, und das Privat- und Firmenkundengeschäft inklusive der lokalen gewerblichen Immobilienfinanzierung soll unter der starken alten Marke Berliner Sparkasse weitergeführt werden.

Nord-LB

Schiffskrise als akzeptierter Stresstest

Ob ein Geschäftsmodell tragfähig ist, zeigt sich in aller Regel erst unter Belastungen. Deshalb haben die Regulatoren als Reaktion auf die Finanzmarktkrise nicht nur vorsorglich die Eigenkapitalanforderungen für Banken heraufgeschraubt, um für künftige Widrigkeiten größere Risikopuffer zu schaffen. Sondern sie haben in den vergangenen Jahren mehrmals mit sogenannten Stresstests die Robustheit der Institute extremen Bedingungen unterworfen. Einer ähnlichen Belastungsprobe aus dem Markt heraus sehen viele Beobachter derzeit die Nord-LB und andere Institute ausgesetzt, diesmal allerdings nicht durch externe Worst-Case-Szenarien, sondern durch die aktuelle Entwicklung ihres Geschäftsfeldes Schiffsfinanzierung. Dass die Landesbank aus Hannover in diesem erklärten Kerngeschäftsfeld schon in den vergangenen Jahren nicht mit den allerbesten Aussichten aufwarten konnte, hatten die rückläufigen Auslastungsgrade der weltweit verfügbaren Frachtflotte schon erwarten lassen. Doch spätestens mit dem angekündigten Rückzug der Commerzbank aus der Schiffsfinanzierung Mitte 2012 und der Übertragung der zugehörigen Assets in das Abbauport-

folio der Bank, steht dieser Bereich auch bei den verbliebenen Anbietern unter verschärfter Beobachtung. Mit der Bekanntgabe der Q3-Zahlen 2012 der Nord-LB und einer gegenüber dem Vorjahr um 252 Millionen Euro auf 304 Millionen Euro gestiegenen Risikovorsorge im Segment Schiffs- und Flugzeugkunden wird der Blick noch einmal verstärkt auf diese Gefahrenquelle gelenkt.

Das weiß auch die Bank selbst und geht gleichwohl offensiv mit der aktuellen Marktlage um. So wertet der Vorstand durchaus nüchtern die globalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die übergeordneten Segmente der Schifffahrt (Container, Bulker, Tanker) als kurzfristig weiter kritisch. Allenfalls in Nischenmärkten wie Kreuzfahrt und Offshore wird von einer stabilen Entwicklung ausgegangen. Ansonsten wird im Zwischenbericht Q3-2012 ein nicht ausgeglichenes Angebots-Nachfrage-Verhältnis registriert und angesichts der bekannten Orderbücher auch im Jahr 2013 noch von weiterer neuer Tonnage im Markt ausgegangen – im Containergeschäft beispielsweise einem Anstieg der Kapazitäten um zirka 10 Prozent bei einem Umschlagwachstum von lediglich 6 Prozent. Dementsprechend gering ist die Erwartungshaltung für die Entwicklung der Frachtraten. Und dementsprechend realistisch bereitet der Vorstand bei allen Belastungen aus der derzeitigen Marktlage im Schiffsfinanzierungssektor sogar noch auf zwei weitere schwierige Schiffsjahre 2013 und 2014 vor.

Gleichwohl vertraut die Bank auf die Robustheit des von der EU-Kommission geprüften und quasi zertifizierten Geschäftsmodells. Sie verweist mit Blick auf die Schiffsfinanzierungen nicht nur auf die Sicherheiten in Form der Objekte, sondern auch auf ein beherrschbares Volumen von rund 20 Prozent der gesamten risikogewichteten Aktiva. Die anderen zentralen Geschäftsfelder wie beispielsweise die Flugzeugfinanzierungen im gleichen Segment, das Firmengeschäft einschließlich Agrarfinanzierung sowie die Aktivitäten im Bereich Erneuerbare Energien haben in den ersten neun Monaten 2012 einen Ausgleich gebracht und das Ergebnis vor Steuern immerhin noch bei 209 (385) Millionen Euro gehalten.

Bei allem Respekt vor der hartnäckigen Schifffahrtskrise, die bis zur Erstellung des Jahresabschlusses im Frühjahr 2013 noch substanzielle RWA-Berichtigungen verlangen dürfte, hat sich Gunter Dunkel im Gesamtjahr 2012 für sein Haus klar auf ein positives Ergebnis festgelegt. Aber das ist natürlich weit weg von der zuweilen mittelfristig angepeilten 1 Milliarde Euro vor Steuern. Der Vorstandsvorsitzende bekennt sich gleichwohl eindeutig zum Segment der Schiffsfinanzierung und akzeptiert dessen momentane Krise als Belastungsprobe für das Geschäftsmodell seines Hauses. Als

erste Vertrauensbeweise am Markt darf er dabei zu Recht die erfolgreiche Platzierung des ersten haus-eigenen öffentlichen US-Dollar-Pfandbriefs mit einem Volumen von 1 Milliarde US-Dollar im Oktober 2012 und zuvor schon die Begebung des ersten Flugzeugpfandbriefes ins Feld führen.

Leasing

Trübe Aussichten

„Nach einer stabilen Hochwetterlage mit viel Sonnenschein droht in den kommenden Monaten eine Eintrübung mit dichterem Wolken und gelegentlichen Niederschlägen“. So oder so ähnlich könnte die Wettervorhersage für die Stimmungslage der Leasingbranche im Herbst 2012 lauten. Zwar kam die Branche 2012 mit einem Leasinginvestitionsvolumen von rund 49,3 Milliarden Euro sehr nah an die Grenze von 50 Milliarden Euro, allerdings sind erste Brems Spuren zu verzeichnen. „Angesichts der Stimmung in der Wirtschaft und des eingetrübten Investitionsklimas sind wir mit dem Ergebnis zufrieden“, stellte der Präsident des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL), Martin Mudersbach, demzufolge fest. Ausdruck der Zurückhaltung der Wirtschaft sind die um knapp 2 Prozent gesunkenen gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen von 318,3 Milliarden Euro. Damit ist die Leasing-Quote in Deutschland leicht auf nun 15,5 Prozent gestiegen, im Mobilien-Leasing legte sie auf 22,7 Prozent zu.

Die kommenden Monate werden eher rau, da Unternehmen angesichts der Verunsicherung durch die Staatsschuldenkrise dazu neigen, Investitionen weiter aufzuschieben. Das besorgt auch das ifo-Institut, das seit vielen Jahren die Leasingbranche forschungstechnisch unterstützt. Zwar war das erste Quartal 2012 besser als erwartet, allerdings ging es in der Folge mit den Ausrüstungsinvestitionen schneller als befürchtet bergab, wie Arno Städtler vom ifo-Institut feststellte. Er befürchtet gar, dass Deutschland chronisch unterinvestiert sei, da man meilenweit hinter dem Vorkrisenniveau zurückliege. Das trifft allerdings höchstens mit Blick auf das Jahr 2008 zu, als die Ausrüstungsinvestition mit 331,9 Milliarden Euro den Höchststand der vergangenen Jahre erreichte. 2007 beispielsweise lag mit 319,6 Milliarden Euro nahezu auf dem Niveau von 2012. Frühestens im Herbst 2013 rechnet der BDL wieder mit einer Verbesserung des Investitionsklimas, allerdings werde das Leasingvolumen trotz der gegenwärtig mauen Lage stabil bleiben. Das liegt wohl auch daran, dass die Leasingbranche eine Zurückhaltung der Banken bei Finanzierungen verspürt, sodass die Leasinganteile

an den Finanzierungen weiter steigen werden. „Leasing ist sehr viel näher am deutschen Mittelstand als die großen Banken“, so Mudersbach.

Auch wenn der Wettbewerb mit den Banken derzeit nach Ansicht der Verantwortlichen zugunsten der Leasingunternehmen ausgeht, fühlt man sich doch an einigen Stellen gegenüber der Kreditwirtschaft benachteiligt. So ist aus dem ehemals gedachten „KWG light“ längst eine normale Aufsicht für die Leasingbranche mit allerlei, vielleicht zu vielen Verpflichtungen, geworden. Zur Erinnerung: Um die Gewerbesteuererleichterungen in Anspruch nehmen zu können, stimmten die Leasingunternehmen einer Aufsicht durch die BaFin zu. Die Leasingbranche sei geprägt von vielen kleinen und mittelgroßen Unternehmen. Für diese seien die Belastungen zur Erfüllung der aufsichtlichen Vorgaben hoch, da viele der mit den deutschen Aufsichtsbehörden ausgehandelten Erleichterungen nun „über die Hintertür“ Brüssel oder europäische Regulierung ausgehebelt werden. Der BDL befürchtet, dass viele seiner kleineren Mitglieder einen weiter steigenden Aufwand nicht mehr stemmen können und sich vom Markt zurückziehen werden. Bereits in diesem Jahr sank die Zahl der angeschlossenen BDL-Mitglieder um zehn Anbieter auf 183, das Tochterunternehmen eines Industrieunternehmens stellte die Tätigkeit explizit mit dem Hinweis ein, der Aufwand sei viel zu groß. Allerdings stößt man bei der Politik noch auf taube Ohren.

Auch an anderer Stelle drängt die Leasingbranche auf eine Gleichstellung mit der Kreditwirtschaft. So kämpft sie seit einigen Jahren bereits um eine Aufnahme in die KfW-Programme, um die Refinanzierung zu verbilligen und zu erleichtern. Die KfW sieht dagegen hier noch keine Notwendigkeit, da dies für banken- und herstellerabhängige Leasinggesellschaften über die Mütter geregelt werden kann und die staatliche Förderbank für die vielen kleinen Leasingunternehmen über kein funktionierendes Ratingsystem verfüge. Die Folge: Leasing bleibt auch hier außen vor.

Die Lobbyisten wären aber schlechte Lobbyisten, wenn sie nicht noch einen anderen Pfeil im Köcher hätten. Die Abschreibungstabellen. Eine Rückkehr zu den früher gültigen Abschreibungstabellen mit kürzeren Abschreibungszeiten wäre eine „echte und nützliche Investitionsförderung“ und würde damit der Wirtschaft insgesamt, aber eben auch dem Leasing zugute kommen. Erfahrungen der Vergangenheit zeigten, dass eine Verkürzung der Abschreibungszeiten eine sofortige Wirkung auf die Investitionstätigkeit habe und die Stimmung in der Wirtschaft spürbar aufhellen würde. Dafür braucht es zwar keine Konjunktur-Förderungsprogramme mit kostspieligen Anschubfinanzierungen, allerdings stellt sich natürlich auch die Frage nach

der Gegenfinanzierung für die in den ersten Jahren niedriger ausfallenden Staatseinnahmen. Und hierfür in einem Wahljahr Gehör zu finden, dürfte wahrlich nicht einfach sein.

Deutsche Leasing

Klarer Anspruch: im Zweifel besser als der Markt

Wenn man sich in einer Branche bewegt, die über längere Zeiträume hinweg spürbare Wachstumsraten ausweisen kann, lässt das für die Jahrespressekonferenz des eigenen Unternehmens schon eine gewisse Grundsicherheit vermuten. Darf man zudem noch von sich behaupten, unabhängig von der konkreten Marktentwicklung, den eigenen Anteil tendenziell steigern zu können, ist das fast schon beruhigend. In dieser günstigen Ausgangslage zeigt sich zum Ende ihres traditionell zum 30. September auslaufenden Geschäftsjahres die Deutsche Leasing (DL). Festmachen kann und konnte die Gesellschaft ihre gestärkte Marktposition unter den herstellerunabhängigen Gesellschaften wie etwa der VR Leasing oder der Commerz Real in den vergangenen Jahren wiederholt an einem überproportionalen Zuwachs des Neugeschäftes, wobei die Struktur der Wettbewerber und deren jeweilige Marktanteile angesichts der vielen Segmente des Leasinggeschäftes durchaus unterschiedlich sind. Ob die Branche in den kommenden Monaten nun wachsen wird oder ob 2013 angesichts der eher verhaltenden Konjunkturaussichten und der vom Branchenverband BDL erwarteten lediglich stabilen Geschäftsentwicklung des Leasing sogar unerwartet schwierig wird, beunruhigt den Leasingdienstleister der Sparkassengruppe offenbar nur wenig. Er plant jedenfalls wie schon in den vergangenen Jahren mit einer über dem Marktniveau liegenden Geschäftsentwicklung.

Wer solchen Optimismus verbreitet, muss diesen auf relevante Stärken seines Unternehmens gründen, die Wettbewerber, wenn überhaupt dann weniger haben. Seitens der DL setzt man dabei neben der konkurrenzfähigen Größe des eigenen Hauses als wichtigen Vorteil gegenüber den vielen kleinen Leasingunternehmen auf weiteres Potenzial im Auslandsgeschäft sowie auf Spezial-Know-how. Letzteres sieht man in einzelnen Produktbereichen wie dem Leasing von Medizintechnik, das gegenüber dem schwächeren Vorjahr ein Plus im Neugeschäft von gleich 50 Prozent verzeichnete sowie im Fördermittelgeschäft. Zwar reklamiert die DL an dieser Stelle ebenso wie der Branchenverband gegenüber den Banken eine Waffengleichheit beim Einsatz von Fördermitteln, doch gleichzeitig wird

für das eigene Haus bei den zugänglichen Programmen auf spürbare Erfolge mit dem Serviceangebot einer kompletten Fördermittelabwicklung verwiesen.

Im Auslandsgeschäft spricht die DL selbst im Ungarngeschäft, das einigen hiesigen Finanzdienstleistern derzeit bekanntlich nicht nur im Leasing erheblichen Abschreibungsbedarf beschert, von einem ziemlich reibungslosen Verlauf. Ausdrücklich betont wird dabei sicherlich auch ein wenig in Anspielung auf die leidvollen Erfahrungen der genossenschaftlichen Leasinggesellschaft die eigene Fokussierung auf das Firmen- beziehungsweise den Verzicht auf das lokale Platzgeschäft mit Privatkunden. Gerade in der Begleitung deutscher Mittelständler in die 22 Länder mit Auslandspräsenz setzt die DL nach einer Steigerung des Neugeschäftes um 12 Prozent auch im Berichtsjahr weiterhin ihre Hoffnung. Mit einem Vermittlungsanteil über den Sparkassenvertrieb von 30 bis 40 Prozent des Neugeschäftes scheint selbst dieser Distributionskanal noch nicht vollständig ausgeschöpft.

Wie sich diese Dinge auf die Bestandszahlen ausgewirkt haben, wurde Anfang Dezember 2012 schon präsentiert. In der gesamten Gruppe hat das Neugeschäft um 4 Prozent zugenommen. Und mit Blick auf die einzelnen Objektarten ragen dabei die Informations- und Kommunikationstechnik mit plus 12 Prozent, die DAL mit 15 Prozent und Immobilien mit plus 92 Prozent besonders heraus. Einbußen von 20 Prozent gab es hingegen im Bereich Energie und Transport. Welche Auswirkungen das vergleichsweise gute Neugeschäft auf die Ertragslage des abgelaufenen Berichtsjahres hatte, wird konkret noch nicht beantwortet, solange der Abschluss nicht festgestellt ist. Doch der Tendenz nach wird angesichts einer guten Margenentwicklung und unveränderter Risikoposition gegenüber dem Vorjahr auch dort von einer Steigerung ausgegangen.

Zertifikate

Das PIB-Glossar

Kaum ein anderer Begriff ist in Deutschland so sehr mit dem Beginn der Finanzmarktkrise verbunden wie „Lehman-Zertifikate“. Selbst Ende 2012 kommen diese strukturierten Finanzprodukte aufgrund der jüngsten richterlichen Entscheidungen nicht aus den Schlagzeilen. Von diesem immensen Imageschaden hat sich die Zertifikatebranche bis heute noch nicht vollständig erholen können. Während vor einigen Jahren zweistellige Wachstumsraten und ein Marktvolumen von über 130 Milliar-

den Euro zu verzeichnen waren, hat sich das Zertifikatevolumen in Deutschland inzwischen bei zirka 100 Milliarden Euro stabilisiert. Gleichzeitig sehen sich die Zertifikateemittenten mit verschärftem Wettbewerb, enormem Kostendruck und erheblichen regulatorischen Anforderungen konfrontiert.

Das Sprachrohr der Zertifikatebranche, der Deutsche Derivate Verband (DDV), ist gleich in mehrfacher Hinsicht bemüht, die aktuelle Situation der Zertifikateemittenten zu verbessern. So setzt er sich beispielsweise für Branchenstandards ein und hat hierzu den Derivate Kodex entwickelt, dessen Leitlinien für die Strukturierung, die Emission und den Handel derivativer Wertpapiere entsprechende staatliche Regulierungsvorhaben überflüssig machen soll. Zusehends erweitert sich dabei das Aktionsfeld des DDV, und zwar sowohl hinsichtlich der politischen Themen als auch der politischen Zielgruppen auf nationaler und europäischer Ebene. Auf dem Brüsseler Parkett setzt sich die European Structures Investment Products Association (EUSIPA) für einen attraktiven und fairen regulatorischen Rahmen dieser Finanzprodukte ein. Dieser Dachverband begleitet Parlamentsinitiativen und Regulierungsvorhaben der Kommission und nimmt Stellung zu allen Themen, die für die europäische Zertifikatebranche von Bedeutung sind.

Dabei fängt die Lobbyarbeit mitunter ganz früh im aufsichtsrechtlichen Prozess an. So hatte beispielsweise Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner im März dieses Jahres eine Arbeitsgruppe zur Verbesserung der Verständlichkeit der Produktinformationsblätter (PIBs) ins Leben gerufen. Gemeinsam mit der Deutschen Kreditwirtschaft, den Bundesministerien der Finanzen und für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, der BaFin sowie der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz und des Bundesverbands der Verbraucherzentralen will man mit Hilfe eines Glossars und Textbausteinen die sprachliche Verständlichkeit von PIBs verbessern und auf diese Weise bereits in einem sehr frühen Stadium die aufsichtsrechtlichen Vorhaben entscheidend beeinflussen. Auch auf europäischer Ebene fühlen sich der deutsche und der Brüsseler Dachverband gut positioniert. So konnte man bereits beizeiten die für den heimischen Markt erarbeiteten Muster-Informationenblätter platzieren und damit die deutschen Interessen wahren.

Die Zertifikatebranche in Deutschland hat somit gute Chancen, anders als andere Assetklassen von Anfang an den aufsichtsrechtlichen Beratungsprozess begleiten zu können. Das schützt sicherlich nicht in jedem Fall vor aufsichtsrechtlichen Überraschungen, kann aber auf der anderen Seite sogar dazu führen, dass die deutschen Vorstellungen in Teilbereichen wegweisend für Europa werden.