

## Private Banken

### Lobbyismus pur

Lobbyismus, so eine gängige Definition, ist der Versuch der Einflussnahme auf politische Prozesse und Entscheidungsträger durch externe Teilnehmer – auch mit Hilfe von Machtgrundlagen – zur Verfolgung eines bestimmten Zwecks. Dabei geht es keineswegs immer um das Wohl des großen Ganzen, sondern durchaus um Branchen- wenn nicht gar Oligopolinteressen. Der Bundesverband deutscher Banken als Verband des privaten Bankgewerbes der Bundesrepublik macht Lobbying. Sein Präsident damit auch. Von daher kann es niemanden wirklich verwundern, dass nicht alle gegenwärtigen aufsichtlichen Maßnahmen und politischen Schuldzuweisungen dessen uneingeschränkte Zustimmung finden. Doch die Empfindlichkeiten und Befindlichkeiten nehmen nach fünf Jahren Krise, anhaltendem Misstrauen gegenüber der Kreditwirtschaft und immer neuen Manipulations- und Betrugsvergehen auf beiden Seiten zu. Öffentliche Schuldzuweisungen über allzu kreative Banken und Bankmitarbeiter, Spekulationen eines Zentralbank-Vorstands über die Angemessenheit der Risikovorsorge eines großen Einzelinstituts oder lautstark geäußerte Populismus-Verdächtigungen mögen zwar allesamt einen Kern Wahres enthalten, helfen aber sicherlich nicht weiter. So sehr man darüber diskutieren mag, dass Missstände aufgedeckt und damit in die Öffentlichkeit gezerrt werden, sollten sich doch zumindest die oberen Verantwortlichen ähnlich wie Trainer und Schiedsrichter an eine gewisse Vorbildfunktion erinnern.

Natürlich ist zunächst die Kreditwirtschaft selbst gefordert. Es rächt sich derzeit einfach die über viele Jahre forcierte allzu große finanzielle Abhängigkeit eines Teils der Beschäftigten von Verkaufserfolgen. Aber es wird sehr schwer werden, diese Mentalität zu ändern, sollte das überhaupt ernsthaft in Erwägung gezogen werden. Wer seinen Ruhm lange Zeit nur durch Umsätze definierte und mehrte, wird nicht von heute auf morgen umzupolen sein. Da helfen auch zusätzliche interne Kontrollen oder Kontrolleure nichts, sondern dadurch droht nur wieder die Gefahr der Umgehung und neuer Skandale, wenn die Ausweichmanöver ans Licht kommen. Die allgemein herrschende Unruhe zeigt aber auch die Bedeutung des laufenden Assessment-Review durch die EZB und die EBA. Jürgen Fitschen, Co-Chef der Deutschen Bank und Präsident des BdB mahnt zu Recht „transparente Prozesse und glaubwürdige Ergebnisse an“. Sonst droht ein Eigentor und eine der letzten Chancen auf die Zurückgewinnung von Vertrauen ist auch für die Aufseher vertan. Ob allerdings, wie vom BdB-Präsidenten angedeutet, eine „zu harte Kon-

ditionierung besser sei als eine zu weiche“, ist zumindest dahingehend fraglich, wie der Markt auf viele „Sitzbleiber“ und erheblichen Kapitalbedarf des europäischen Bankensektors reagieren wird.

Doch auch jenseits der lobbyistischen oder politischen Scharmützel – je nach Sichtweise – droht dem Bankenverband Ungemach. Denn natürlich sind die Rahmenbedingungen alles andere als zufriedenstellend: scharfer Wettbewerb, Veränderungen im Kundenverhalten, hohe regulatorische Kosten, niedrige Zinsen und schrumpfende Margen erhöhen den Veränderungsdruck erheblich. Die erste typische Reaktion des Sparens hält Fitschen zwar für richtig, aber auch für gefährlich, denn „Gesund schrumpfen ist für die meisten keine Alternative“. Vielmehr erwartet der Präsident zum einen verstärkte Ausweichbewegungen der großen Banken in Auslandsmärkte mit lukrativeren Ertragspotenzialen sowie Konsolidierungsbemühungen innerhalb der Konzerne durch das Abstoßen von Geschäftsbereichen und die verstärkte Nutzung von Plattformen. Für den europäischen Bankensektor prognostiziert Fitschen größere Veränderungen in Form des Aufkommens „größerer regionaler europäischer Banken, die im Wettbewerb zu lokalen Anbietern stehen“. Die moderaten Töne an dieser Stelle gegenüber Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken mögen den ein oder anderen überraschen, sind aber vermutlich neben der allgemeinen Wertschätzung des BdB-Präsidenten für diese Bankengruppen und ihre Erfolge in den vergangenen Jahren der Struktur des eigenen Verbandes geschuldet, in dem die vielen kleineren regionalen und lokalen Banken zumindest zahlenmäßig deutlich dominieren. So kommt der (Lobby)-Kampf gegen zu viel Regulierung allen zugute.

## Unternehmensinsolvenzen

### Willkommene Abweichung von der Prognose

Wer aufgrund statistischer Daten und eigenem volkswirtschaftlichen Know-how Prognosen zur wirtschaftlichen Entwicklung erstellt, hat natürlich den Ehrgeiz, damit möglichst richtig zu liegen. Creditreform ist das diesmal mit Blick auf die Unternehmensinsolvenzen 2013 nicht gelungen. Während der Datendienstleister eine Abweichung von seiner Prognose einräumen muss, darf die deutsche Wirtschaft zufrieden sein, dass alles weniger schlimm gekommen ist, als Ende vergangenen Jahres angesagt. Statt der befürchteten über 30 000 Unternehmensinsolvenzen korrigierte die Auskunft Ende November den Wert auf 26 300. Bei einer verbleibenden Unsicherheitsphase von noch einem

Monat, benannte sie dabei gleich die Annahmen, die sie in ihren Berechnungen anders veranschlagt hatte als sie dann letztlich gekommen sind.

Zu pessimistisch hatte man erstens die Konjunktur-entwicklung eingeschätzt. Trotz des verhaltenen Jahresauftaktes 2013 zeichnet sich nun für Deutschland den jüngsten Konjunkturprognosen nach für das Gesamtjahr ein Wachstum des BIP von immerhin rund einem halben Prozent ab. Stärker gestiegen als man das bei Creditreform in die Prognoserechnungen eingestellt hatte, sind zweitens die deutschen Exporte. Und weniger negativ als erwartet sind drittens die befürchteten Infektionseffekte aus den angeschlagenen europäischen Staaten zum Tragen gekommen. Wenn auch äußerst zaghaft, deuten die Zahlen für Europa im zweiten und dritten Quartal auf ein Ende der Rezession hin. All das hat im Ergebnis die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland auf ein Niveau gedrückt, das nach den Datenreihen der Auskunftei zuletzt im Jahre 1999 registriert wurde. Im Zehnjahresvergleich bedeuten die voraussichtlichen Jahresendzahlen 2013 einen Rückgang um rund ein Drittel, und gegenüber dem letzten relativen Maximum im Jahre 2009 sind es gut 20 Prozent weniger.

Als wesentlicher Aspekt, der im vergangenen Jahrzehnt mit der Stabilisierung der Unternehmen einherging, wird deren sichtbar bessere Eigenkapitalausstattung ausgemacht. Lag das Eigenkapital im Jahre 2004 noch bei 36 Prozent der Unternehmen unter zehn Prozent an der Bilanzsumme, ist diese vergleichsweise niedrige Quote im laufenden Jahr 2013 nur noch bei 31 Prozent der Unternehmen anzutreffen. Konnten im Jahre 2004 am oberen Rand 19,9 Prozent der Unternehmen ein Eigenkapital von über 30 Prozent und mehr an der Bilanzsumme aufweisen, ist dieser Anteil der Unternehmen auf immerhin 26,8 Prozent angestiegen. Diese positive Entwicklung der Eigenkapitalausstattung wird auch durch die Bundesbankstatistik bestätigt. Wenn die Notenbank dieser Tage wieder turnusgemäß im Monatsbericht über die Ertragslage und Finanzungsverhältnisse deutscher Unternehmen berichtet, dürfte sich der Tendenz nach fortsetzen, was sich schon in den Vorjahren gezeigt hat. Zwar liegen die Großunternehmen mit ihrem Anteil der Eigenmittel an der Bilanzsumme deutlich höher als die kleinen und mittleren Unternehmen, doch zeigen sich auch bei Letzteren klare Anzeichen zu einer Verbesserung der Eigenkapitalausstattung. Gerade bei den im Baugewerbe und Handel sowie im Verkehrs- und Lagerbereich tätigen Unternehmen hat die Bundesbank in den vergangenen Jahren diesbezüglich deutliche Fortschritte ausgemacht.

Irgendwie klingt das nach einer fruchtbaren Symbiose. Die Regulierungsvorschriften zwingen die Banken zu größeren Eigenkapitalpolstern und ma-

chen sie damit stabiler. Und gleichzeitig stärken die Banken mit ihren erhöhten Eigenkapitalanforderungen an Unternehmen bei der Unternehmensfinanzierung auch die Stabilität der Wirtschaft. Es bleibt allerdings die Frage, wie sich diese Mechanismen auf Dauer auf die Kreditversorgung der Wirtschaft auswirken. In Deutschland ist das derzeit noch nicht festzustellen. Aber in den südeuropäischen Ländern hemmt die mangelnde Kreditversorgung durchaus schon die Wachstumsmöglichkeiten. Ein Plädoyer für eine stärkere Diversifizierung der Unternehmensfinanzierung hin zum Kapitalmarkt mag an dieser Stelle im Sinne einer größeren Flexibilität grundsätzlich begrüßenswert sein. Aber auch wenn andere Akteure das Risiko übernehmen, wird bei der Prüfung von Finanzierungsalternativen die Bonität als möglicher Engpassfaktor der Unternehmensfinanzierung als Kriterium herangezogen.

Für das kommende Jahr 2014 hat Creditreform übrigens als Prognose für die Unternehmensinsolvenzen eine Spannweite von 26000 bis 27000 genannt. An den vergleichsweise optimistischen Konjunkturprognosen für Deutschland gemessen klingt das eher vorsichtig.

## Leasing I

### Stagnationsgefahr

Stagnation ist nicht schön. Erst recht nicht auf Ebene der volkswirtschaftlichen Gesamtbetrachtung, würde das doch sicherlich sofort wieder unorthodoxe Maßnahmen der Geldpolitik nach sich ziehen. Und noch niedrigere Zinsen kann sich außer den Pleitehaushalten und den Pleitebanken in Südeuropa wahrlich niemand mehr wünschen. Auch die deutsche Leasingbranche tritt auf der Stelle, was natürlich ebenfalls keineswegs zufriedenstellen kann, aber sie tritt immerhin auf hohem Niveau. Zwar konnte die Branche nach Angaben des Bundesverbandes deutscher Leasingunternehmen (BDL) ihren Marktanteil an den gesamten Ausrüstungsinvestitionen auf nunmehr 23 Prozent ausweiten, allerdings liegt das nicht nur am erfolgreichen Leasinggeschäft, sondern vor allem an den Rückgängen bei den Ausrüstungsinvestitionen um zwei Milliarden Euro auf 313,9 Milliarden Euro. Die Leasingfinanzierungen blieben mit 48,5 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahr unverändert. Brems Spuren verzeichnet vor allem das Fahrzeugleasing, was sich ob der hohen Bedeutung dieses Segmentes (rund 70 Prozent des gesamten Mobilienleasings) sofort auch in den Gesamtzahlen bemerkbar macht. Die übrigen Güter wie beispielsweise IT oder Maschinen haben dagegen um rund vier Prozent zugelegt.

Auch an anderer Stelle gibt es (leider) noch keinen Fortschritt. Während die EZB weiterhin die Euro-Zone mit Liquidität flutet, kommt davon bei der Realwirtschaft noch zu wenig an. Die Investitionsneigung verharrt auf niedrigem Niveau. Der Anteil der Ausrüstungsinvestitionen am Bruttoinlandsprodukt näherte sich in 2012 bereits gefährlich nahe dem bisherigen Tiefststand aus 2009 und Arno Städtler vom ifo-Institut stellte in seinem alljährlichen Leasing-Ausblick für 2014 bereits einen weiteren Rückgang in Aussicht. Mit einer durchschnittlichen Investitionsquote bezogen auf das Nettoinlandsprodukt von gerade einmal 5,2 Prozent liegt Deutschland im Zeitraum 1995 bis 2012 nur auf dem viertletzten Platz in einem internationalen Vergleich. Beim Spitzenreiter Korea beträgt die Investitionsquote mit 19,1 Prozent fast das Vierfache.

Kein Wunder also, dass die Verantwortlichen des BDL einmal mehr an die Politik appellieren, Investitionserleichterungen wie die degressive Abschreibung schnellstmöglich wieder zuzulassen. Sonst drohe ein jahrelanger Investitionsstau, der nicht ohne Folgen für die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen bleibe. Doch noch verhalten die Appelle angesichts klammer Haushalte ungehört. Auch der Zugang von Leasingunternehmen zu Fördermitteln, beispielsweise der KfW, mit der die Branche auf Gleichbehandlung zu der Kreditwirtschaft pocht, wird nur zögerlich erleichtert. So muss man sich schon über ein erstes Programm mit den Bürgschaftsbanken freuen, das die Refinanzierung von Leasinggeschäften mit kleinen und mittleren Unternehmen erleichtert. Immerhin spüren die Leasingverantwortlichen die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe im positiven Sinne, denn immer mehr Unternehmen würden bei der Finanzierung auf Leasing zurückgreifen.

Bleibt das Damoklesschwert Finanzaufsicht. Auch hier sind noch keine Fortschritte zu berichten, im Gegenteil: Die Rahmenbedingungen verschlechtern sich weiterhin. Der BDL jedenfalls sieht die Erfüllung der regulatorischen Anforderungen in keinem Verhältnis zum volkswirtschaftlichen Nutzen und dem tatsächlichen Risikogehalt von Leasinggeschäften. Um das zu belegen, hat der europäische Leasingverband Leaseurope die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte beauftragt. Rund 1,5 Millionen Leasingverträge aus den Jahren 2005 bis 2011 wurden untersucht. Die Ergebnisse sind Wasser auf die Mühlen der nach Erleichterungen schreienden Leasingbranche. Nur bei 22 Prozent der in Not geratenen Engagements, das sind diejenigen laut Studie, bei denen zwei Raten 90 Tage nicht bezahlt wurden, kommt es am Ende zum tatsächlichen Verlust. Das ergibt auf die gesamten Leasingfinanzierungen eine Ausfallrate von gerade einmal 0,6 Prozent, was natürlich deutlich besser liegt als bei Banken im Kreditgeschäft. Gründe se-

hen die Verantwortlichen des BDL vor allem im direkten Zugriff auf das finanzierte Objekt und die hohe Kompetenz der Fachleute bei der Verwertung dieser Assets. Nun bleibt abzuwarten, ob die Aufsicht sich erweichen lässt. Sonst droht ein weiterer Aderlass bei den BDL-Mitgliedern, da kleinere Unternehmen erdrückt werden und die Geschäfte einstellen. Ob das politisch gewollt ist?

## Leasing II

### Branchenentwicklung als Messlatte

Es gibt sicherlich bequemere Unternehmensperspektiven als eine Stagnation des Marktes. Aber auch unter solchen Bedingungen oder gar in schrumpfenden Branchen gibt es immer wieder Unternehmen, die gegen den Trend wachsen, weil sie einfach ihr Marktpotenzial noch nicht ausgeschöpft haben und/oder ihre Produkt- und Dienstleistungspalette klug komplettieren. Auf diese Weise sucht seit vielen Jahren die Deutsche Leasing (DL) ihre Marktposition zu verbessern. Dass die Gesellschaft trotz des nur bedingt freundlichen Umfeldes (siehe Leasing I) im Vergleich zum Durchschnitt der Wettbewerber aus der hiesigen Branche insgesamt auch im zum 30. September abgelaufenen Geschäftsjahr 2012/2013 stärkere Zahlen melden kann, liegt nicht zuletzt an der Einbettung in die Sparkassenorganisation. So hat das Neugeschäft in der Gruppe mit plus acht Prozent auf 7,8 Milliarden Euro auch dann noch deutlich stärker zugelegt als in der zuletzt stagnierenden Branche, wenn man die Fahrzeugübernahme der Hannover Leasing Automotive (HLA) herausrechnet. Ohne diesen Sondereffekt wird das organische Wachstum auf vier Prozent veranschlagt.

Besonders hervorgehoben wird seitens der DL das überdurchschnittliche Plus des Neugeschäftes der Auslandsgesellschaften von rund zehn Prozent auf 1,7 Milliarden Euro (siehe auch Beitrag Laukin in diesem Heft). Zwar sieht man für die Geschäftsmöglichkeiten der mittlerweile 22 Auslandseinheiten mit dem erreichten Anteil von 22 Prozent des Neugeschäftes an der gesamten Gruppe immer noch Reserven. Doch mit einer Formulierung einer konkreten Zielquote gibt sich der Vorstandsvorsitzende Kai Ostermann vorsichtig. Strikte Orientierung an dem Bedarf der hiesigen Kunden bei ihren Exportfinanzierungen beziehungsweise Direktinvestitionen, Vermeidung von Klumpenrisiken durch überschaubare Losgrößen und die konsequente Absicherung von Währungsrisiken sind an dieser Stelle die Kriterien, die er auch mit Blick auf einschlägige Erfahrungen des genossenschaftlichen Wettbewerbers formuliert. Bei einer aktuellen Ver-

mittlungsquote seitens der Sparkassen von sechs Prozent im internationalen Geschäft ist gleichwohl noch Steigerungspotenzial vorhanden, denn sowohl die Aussichten auf anhaltend starke Auslandsnachfrage sind gegeben als auch die Bereitschaft deutscher Unternehmen zu einer noch stärkeren Forcierung ihrer Auslandsaktivitäten.

Weitere Wachstumsmöglichkeiten will die Deutsche Leasing in der Ausweitung des Verbundgeschäftes nutzen. Das gilt für das Finanzierungs- und Serviceangebot von Spezialprodukten, etwa aus den Bereichen IT, Maschinenbau, Energie und Transport. Es betrifft aber ebenso die beiden Standardprodukte Konsumenten- und Autokredit, die über das Joint Venture S-Kreditpartner angeboten werden, das zusammen mit der Landesbank Berlin betrieben wird. In welcher gesellschaftsrechtlichen Konstellation dieses Projekt nach dem Umbau der LBB zur Berliner Sparkasse fortbestehen wird, betrachtet man bei der Deutschen Leasing betont unaufgeregt. Angesichts der ermutigenden Anfangserfolge mit monatlich stabil über 100 Millionen Euro an Neugeschäft und des sicherlich noch vorhandenen Potenzials für standardisierte Lösungen an Konsumenten- beziehungsweise Autokrediten in der S-Finanzgruppe muss man um den Fortbestand der Einheit vermutlich auch nicht fürchten.

Bei allem Bemühen um eine stärkere Ausweitung von Servicedienstleistungen rund um die Unternehmensfinanzierung, angefangen vom Factoring bis hin zum Inkasso über die Tochtergesellschaft Bad Homburger Inkasso GmbH bleiben vernünftige Rahmenbedingungen für die mittelständische Wirtschaft von elementarem Interesse für die zukünftige Entwicklung der DL. Mit Blick auf die politischen Entscheidungen der voraussichtlichen Koalitionäre, wird deshalb der Appell formuliert, mit diesbezüglichen Regularien keinesfalls das allgemeine europäische Niveau unterbieten zu wollen, sondern möglichst eine einheitliche Umsetzung anzustreben.

## Kartenzahlungsverkehr

### Zu Manfred Krüger

„In dieser Branche weiß man nie, ob der Wettbewerber von heute nicht morgen schon Freund und Verbündeter ist,“ hat Manfred Krüger, der scheidende Concardis-Chef eben in seinem Abschiedsdank gesagt. Niemand, der ihm nicht zunicken könnte. Denn seit nun schon rund einem halben Jahrhundert ändert sich die Welt des Kartenzahlungsverkehrs in Deutschland wie anderswo zwar ununterbrochen, aber eben nur auf der Arbeitsbühne. Da kann jemand wie der gelernte Sparkas-

senmann Krüger durchaus ein ganzes Berufsleben emsig arbeiten, innovativ und erfolgreich in vielen Details. Aber das Hauptproblem der ganzen Angelegenheit löst sich dadurch nicht: Mit Karten, durch Karten ist gemeinhin schrecklich wenig Geld zu verdienen, so wenig, wie etwa vergleichsweise in einer ewig andauernden Niedrigzinsphase.

Ziemlich lange und ziemlich aufgebracht ist man der Meinung gewesen, dies sei nur ein spezielles, weil hausgemachtes deutsches Übel. Es liege dieser Mangel in der massenhaften Verbreitung der Scheck- und Kontokarten begründet, mit denen die deutsche Kreditwirtschaft den kartenbezogenen Kundenkontakt reißfester stärken wollte, statt die Karte selbst zum besonderen Geschäftszweig auszubauen. Aber das stimmt so einfach nicht. Denn auch den richtigen Kreditkartenländern in West- und Südeuropa sind die einst so guten Preise längst versaut, die Disagien versenkt, die Fees gekürzt und gekürzt, die Debits fast eine freie Zugabe. Und immer sind die Ursachen für den Ertragsverfall dieselben: Die Verfügung über Kartengeld und Kartenbequemlichkeit wird vom verehrten Kunden als eine ihm allemal zustehende Selbstverständlichkeit betrachtet, für die „eigentlich“ nichts zu zahlen ist. Und die feine Europäische Union in ihrem Traum von der Single Euro Payments Area, die vermengt schlicht alles miteinander. Sie kombiniert „Verbraucherschutz“ mit Bankenkritik und Währungspolitik mit Strukturdiktatur zum schönen Ergebnis der fast kostenlosen Karten für jedermann – als Anspruch.

Das alles beherrschende Instrument des Kartenmarketings ist trotz aller Verbeugungen vor den Fortschritten in der Kartentechnik, in der Kartensicherheit, in der Karten-Convenience bis heute der Preis geblieben oder geworden. Das aber ist ausgerechnet der sensibelste Teil des ganzen Geschehens. An dieser Entwicklung respektive Zustandsbalsamierung sind Unternehmungen wie Concardis und Leute wie Manfred Krüger keineswegs unschuldig. Denn je mehr sie sich im Wettbewerb anstrengten, immer noch kundenfreundlicher zu werden, desto mehr heizten sie die werte Konkurrenz an, schnell gleichzuziehen. Und am Schluss da steht dann doch wieder der Preis.

Die Gründungsväter des nationalen Kartenwesens, Eckart van Hooven, Wolfgang Grüger, Wolfgang Starke und Ulrich Weiss, die haben das Unglück wohl gerochen; sie wollten die ganze Sache deshalb als einheitliche nationale Infrastruktur betreiben, in einer einzigen nationalen oder höchstens noch europäischen Zahlungsverkehrsgesellschaft, der GZS, quasi beitrags- nicht marktfinanziert. Sind alle zusammen, die sich heute nach vielen Abspaltungen, Teilfusionen, Neugründungen um die Karte kümmern, im Ergebnis weitergekommen? Manfred Krüger hat es bestimmt andauernd versucht. K.O.