

Im Blickfeld

Anzeigenschlacht, Gemengelage und Fusionen

Werbung im Allgemeinen dient der gezielten und bewussten Beeinflussung des Menschen. Der Werbende spricht Bedürfnisse teils durch emotionale, teils durch informierende Werbebotschaften zum Zweck der Handlungsmotivation an. Und weiter: **Verbundwerbung** ist eine Kollektivwerbung unterschiedlicher Hersteller zu einem gemeinsamen Thema mit sich ergänzenden Produkten. Und schließlich: **Freundschaftswerbung** versucht, bestehende Kunden oder Abonnenten zur Gewinnung neuer (zusätzlicher) Kunden oder Abonnenten anzusprechen beziehungsweise zu veranlassen.

Folgendes Szenario: In einer kleinen Lokalzeitung für den Taunus (vor den Toren Frankfurts) sieht der geneigte Betrachter eine Anzeige der Volksbank Griesheim, der Vereinigte Volksbank Limburg, der VR-Bank Untertaunus sowie der Wiesbadener Volksbank für das leidlich neue DG-Hyp-Produkt Immo-Express. Das allein ist schon bemerkenswert. Blättert der wiederum geneigte Beobachter dann aber um und findet in gleicher Größe an gleicher Stelle die Anzeige der Frankfurter Volksbank als Reaktion auf ebendiese Immo-Express-Anzeige der Kollegen aus dem Umland, so muss man sich doch ernsthaft wundern. „Schneller als jeder Immo-Express“ heißt es hier, und

mit 4,52 Prozent auch noch günstiger. Mit Freundschaft hat das nichts mehr zu tun, mit Verbund und Gemeinsamkeit auch nicht. Lediglich hohe Emotion kann man dieser „Anzeigenschlacht“ wahrlich nicht absprechen.

Es ist im Finanzverbund beileibe keine neue, sondern vielmehr eine niemals abebbende Diskussion, inwieweit das Regionalprinzip durch bundesweite Aktionen der Verbundunternehmen wie Schwäbisch Hall, R+V oder DG Hyp verletzt wird. Es zeugt aber von abnehmender Freundlichkeit, gar von heftigem familiären Wettbewerb, wenn dies in Verbindung mit mehreren Platzbanken in einer Region geschieht, in der diese gar nicht aktiv vor Ort präsent sind.

Die Frankfurter Volksbank wollte sich dies natürlich nicht gefallen lassen und konterte. Auch weil sie eine der Vertriebsbanken für die ebenfalls zum Genossenschaftssektor zählende Münchener Hypothekenbank ist, in deren Aufsichtsrat der Frankfurter Vorstandsvorsitzende Hans-Joachim Tonnellier sitzt. Es prallen also nicht nur verschiedene Vertriebsseinheiten, sondern auch noch unterschiedliche Produkthersteller sprich Verbundinstitute aufeinander. Gemengelage wohin man schaut!

DG Hyp und Münchener Hyp stehen vor Fusion

Doch diese Problematik wird schon bald der Vergangenheit angehören, denn die Münchener Hypothekenbank und das Pendant im Norden stehen kurz vor einer Fusion. Ende Mai wurde ein Letter of Intent verabschiedet, das Memorandum of Understanding soll noch im Juni folgen. Den Plänen zufolge soll das fusionierte Institut die Rechtsform der EG aufgeben und in den Konzernverbund der DZ Bank einrücken. Dafür bleibt der Name Münchener Hypothekenbank erhalten und der Sitz wird in München sein. Die DZ Bank wird mit 60 Prozent der Anteile Hauptaktionär, die restlichen 40 Prozent liegen zunächst wohl bei der WGZ Bank, zahlreichen Primärbanken und auch – wie heute schon bei der Münchener Hypothekenbank – bei individuellen Mitgliedern. Neben dem privaten

und gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäft soll auch das Credit Treasury zum Kerngeschäft gehören. Den Vorstandsvorsitz übernimmt der Chef der Münchener Hyp, Erich Rödel.

Diese Entwicklung ist in der Tat eine überraschende. Galten doch die Münchener stets als sehr autark innerhalb des Verbundes und war doch vielmehr immer wieder ein Zusammenrücken von der WGZ-Tochter WL Bank und der DG Hyp ein Thema. Doch mit dem gescheiterten Zusammenschluss der beiden Zentralbanken war eine Neuordnung der genossenschaftlichen Hypothekenbankenlandschaft eigentlich vom Tisch. Nun allerdings steht Düsseldorf natürlich vor einer neuen Situation, denn die Kräfteverhältnisse verschieben sich durch die Kombination München/Hamburg noch weiter in Richtung DZ Bank, die damit auch die Probleme in Hamburg elegant lösen lässt. Sicherlich kann die WGZ-Bank schlecht auf ihre ertragreiche Hypotheken-Tochter verzichten und natürlich auch „stand alone“ weitermachen. Doch vielleicht kann dies der wichtige An Schub für weitere Konsolidierung im genossenschaftlichen Finanzverbund sein. Schön wär's. Denn eine Kräftebündelung an dieser Stelle wäre ein wichtiger Aufholschritt gegenüber den Sparkassen. (Red.)