

■ HSH Nordbank

§ 340g – Ordentliche Mitgift

Bis Ende Februar 2018 muss die HSH Nordbank auf Geheiß der EU-Kommission verkauft sein. Bis Ende März konnten mögliche Interessenten ihre Angebote für das norddeutsche Institut, das besonders schwer unter dem Einbruch der Schiffskredite zu leiden hat, ihre Angebote abgeben. Es sind wohl eine gute Handvoll, die tiefer in das Zahlenwerk und den Datenraum der HSH einsteigen wollen, darunter die chinesische Firmengruppe HNA, die jüngst zum Großaktionär der Deutschen Bank aufgestiegen ist und der Finanzinvestor Apollo.

Natürlich wird von den verantwortlichen Eigentümern, in erster Linie den beiden Ländern Schleswig-Holstein und Hamburg, die knapp 90 Prozent der Anteile an der HSH Nordbank halten, ein Gesamtverkauf angestrebt. Dafür wird alles getan. Die Kernbank schreibt ordentliche Gewinne und zeigt sich gut aufgestellt. Im abgelaufenen Jahr wurde ein Ergebnis vor Steuern in der Kernbank von 639 (im Vorjahr 204) Millionen Euro ausgewiesen. Dem stehen allerdings Verluste der Abbaubank von 299 Millionen Euro und der Sparte „Sonstige und Konsolidierung“ von 219 Millionen Euro jeweils vor Steuern gegenüber, sodass der Konzerngewinn nach Steuern auf gerade mal 69 Millionen Euro zusammenschmilzt. Zudem lassen Entwicklungen in den Schiffsportfolios anderer Spezialisten wie der Bremer Landesbank oder der genossenschaftlichen DVB nichts Gutes für die weitere Entwicklung der Abbaubank erwarten.

Ein Gesamtverkauf wird also ganz offensichtlich schwer. Von daher greifen die Verantwortlichen tief in die bilanzielle Trickkiste, um die Braut aufzuhübschen. Die Dotierung des Fonds für allgemeine Bankrisiken hat laut HGB-Finanzbericht die stolze Summe von 2,35 Milliarden Euro erreicht. Da diese Milliarden im Falle des Verkaufs dem Käufer zufallen, kann das schon als eine ordentliche Mitgift gesehen werden. Dagegen ist grundsätzlich nichts einzuwenden. Ähnliches versucht jeder Vater, der händeringend einen Bräutigam für die vielleicht nicht ganz so attraktive Tochter sucht. Schwierig ist in diesem Falle jedoch, dass die Zuwendungen nach § 340g in den vergangenen Jahren zu Verlusten in der HSH Nordbank AG geführt haben, was zum einen jede Ausschüttung an die Eigentümer verhindern (was nicht so schlimm ist, diese wollen ja verkaufen), was aber zulasten von Anleihegläubigern geht. In einer Ad-Hoc-Mitteilung vom 8. Juni 2016 heißt es dazu: „Die Mittelfristplanung der Bank sieht vor, die Kapitalausstattung der Bank durch Dotierung des Sonderpostens für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB zu

stärken. Vor diesem Hintergrund rechnet die Bank nun damit, dass Kuponzahlungen auf stille Einlagen und Genussrechtskapital voraussichtlich erst wieder zum Kupontermin im Jahr 2020 für das Geschäftsjahr 2019 erfolgen.“

Diese Geschäftspraxis veranlasste den schleswig-holsteinischen FDP-Abgeordneten Wolfgang Kubicki zu einer „Kleinen Anfrage“ an die Landesregierung. Insbesondere hinterfragt Kubicki die Ermessenserwägungen, die die Bank dazu veranlassen, alle künftigen Gewinne in den Fonds für allgemeine Bankrisiken einstellen zu wollen, das Eigenkapital anstelle über den Fonds über die Zuführung aus Bilanzgewinnen zu stärken und ob es nicht vielleicht doch zu sehr im Interesse der Eigentümer, die schließlich auch Garantiegeber sind, sei, Verluste zu schreiben und den Fonds hoch zu dotieren. Die Antwort auf die Kleine Anfrage fällt erwartungsgemäß schmal aus: „Der Aufsichtsrat hat eine Aufsichts- und Kontrollfunktion. Er muss nicht jede Ermessenserwägung auf Zweckmäßigkeit überprüfen. Grundsätzlich, und auch hier liegen keine gegenteiligen Anhaltspunkte vor, ist davon auszugehen, dass die Kenntnisse zu den Ermessensgrundsätzen zur Wahrung aller den Aufsichtsrat treffenden Aufsichts- und Kontrollfunktionen aus Sicht der Landesregierung ausreichend waren.“ (Die komplette Kleine Anfrage finden Sie unter www.kreditwesen.de).

Ob diese Mitgift einem potenziellen Käufer schon reicht? Vermutlich werden die Verkäufer um weitere Zugeständnisse à la West-LB nicht herumkommen und die kritischen Schiffsportfolios aus der Verkaufsmasse herausnehmen müssen. Das ist der Kern der in den kommenden zwölf Monaten stattfindenden sicherlich intensiven Verhandlungen.

Förderbanken

Auftrag weitgehend erfüllt – neue Aufgaben im Blick

Die Geschäftsentwicklung der Wirtschafts- und Strukturbank des Landes Hessen (WI-Bank) im Berichtsjahr 2016 hat der zuständige hessische Wirtschaftsminister genau im Blick. Wie schon in den Vorjahren präsentierte er zusammen mit dem Vorstandsvorsitzenden der Helaba sowie dem dreiköpfigen Vorstand der Förderbank höchst persönlich seine Vorstellungen von deren Einbindung in landespolitische Vorhaben. Zwar zeigen die Zahlen für 2016 einen Rückgang des Neugeschäftes auf 2,0 (2,7) Milliarden Euro. Aber diese Entwicklung ist erklärbar und trifft viele Förderinstitute. Das allgemeine Niedrigzinsumfeld begrenzt derzeit die

Spanne der möglichen Zinsverbilligung und macht damit die Förderprogramme der Tendenz nach weniger attraktiv. Neue Formen des Fördergedankens zu entwickeln, hat der Minister deshalb als Aufgabe formuliert. Neben der Einführung von Produkten zur Risikoteilung und/oder zur Versorgung der Wirtschaft mit Beteiligungskapital hat er besonders den hohen Stellenwert der Förderung der Fintech-Branche am Standort Frankfurt betont. Das richtige Umfeld dazu sieht er in dem dortigen von der Förderbank unterstützten Tech-Quartier. Newcomern aus der Digitalisierungsszene eine Basis zu geben, ihre neuen Produkte und Verfahren in einem guten Klima weiterzuentwickeln, hält er jenseits der Zinsverbilligung für eine zeitgemäße Interpretation des Fördergedankens.

Den Verantwortlichen der WI-Bank bot sich bei der Bilanzberichterstattung aber weiterer Anlass zu hörbarer Zufriedenheit. Denn inzwischen gibt es auch greifbare Anzeichen für einen weitgehend erfolgreichen Verlauf eines Prestigeprojektes der vergangenen Jahre. Mit der Stadt Kassel und dem Landkreis Marburg-Biedenkopf konnten die ersten Teilnehmer den kommunalen Schutzschirm des Landes Hessen wieder verlassen, nachdem sie als Voraussetzung ausgeglichene Haushalte in drei aufeinanderfolgenden Jahren sowie deren Bestätigung durch geprüfte Jahresabschlüsse vorgelegt hatten. Dass das Fördervolumen der WI-Bank in den vergangenen Jahren auf zuletzt 17,3 Milliarden Euro deutlich ausgebaut wurde (nach 16,26 Milliarden Euro im Jahre 2014) ist nicht zuletzt auf die Umsetzung dieses vor fünf Jahren aufgelegten Projektes zurückzuführen. Die freiwillig an dem Programm teilnehmenden konsolidierungsbedürftigen Kommunen hat das Land Hessen unter Einbeziehung der WI-Bank mit einer Hilfe zur Schuldentilgung von etwa 2,8 Milliarden Euro und einer Zinsverbilligung von rund 400 Millionen Euro unterstützt. Im Jahre 2016 wurden für dieses Projekt allerdings nur noch 123,8 Millionen Euro neu ausbezahlt – auch das ist eine Erklärung für das rückläufige Neugeschäft der WI-Bank im Berichtsjahr.

Gerade mit Blick auf dringliche Infrastrukturinvestitionen dürften der Förderbank für die Zukunft allerdings weitere Aufgabenfelder zufallen. Einen Eindruck von möglichen Arbeitsschwerpunkten hat Tarek Al-Wazir jedenfalls eine knappe Woche nach der Berichterstattung der Bank mit der Vorstellung eines modifizierten Landesentwicklungsplans geliefert. Acht zentrale Aufgabenfelder – darunter die Schaffung von Wohnraum und die Begrenzung von Lärmbelastung – hat er dabei genannt, die sich die operativ Verantwortlichen der WI-Bank sicherlich genauer werden anschauen müssen, um zu erkunden, wo sie einen Beitrag dazu leisten können, die Arbeit der Landesregierung in die gewünschte Richtung zu begleiten.

KfW

Innovatoren gesucht

Innovationen konzentrieren sich in Deutschland auf immer weniger Unternehmen. Das geht aus dem jüngsten Innovationsbericht der KfW hervor. Obwohl die aggregierten Ausgaben der Mittelständler für neue Produkte und Dienstleistungen weitestgehend stabil geblieben sind, ist die Innovatorenquote im deutschen Mittelstand seit Mitte des letzten Jahrzehnts rückläufig. Zwischen 2004 und 2006 brachten noch 43 Prozent der 15000 von der Förderbank untersuchten Unternehmen Innovationen auf den Markt, zwischen 2013 und 2015 waren es lediglich noch 22 Prozent. Der Rückgang der Innovationsquote betrifft Unternehmen aller Branchen und Größenklassen, doch besonders stark ausgeprägt ist er bei kleinen Unternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern sowie Bau- und Dienstleistungsunternehmen.

Dabei sieht die aktuelle Untersuchung Finanzierungsschwierigkeiten als größtes Innovationshemmnis. Besonders ins Gewicht fallen das niedrige Finanzierungsvolumen der mittelständigen Innovatoren und die Möglichkeiten der Geldgeber, die Chancen und Risiken der Innovationen zu beurteilen und die Risikofinanzierungen entsprechend anzupassen. Das zweitwichtigste Innovationshemmnis ist laut den Beobachtungen der KfW der Mangel an Fachpersonal. Innovationen erfordern häufig sehr spezifisches Wissen und stützen sich auf das Erfahrungswissen einzelner. An dritter Stelle nennen die befragten deutschen Mittelständler laut des Innovationsberichts regulatorisch-administrative Hemmnisse. Lange Verwaltungs- und Genehmigungsverfahren erschweren die Innovationsfähigkeit besonders von kleinen Unternehmen.

Der vorgestellte Bericht untermauert einmal mehr, welchen Stellenwert Innovationen in der Wirtschaft und auf der politischen Agenda haben. Sie spielen heute vor dem Hintergrund des globalisierten Wettbewerbs und der immer kürzer werden Produktzyklen eine zentrale Bedeutung für Marktposition und Zukunftschancen von Unternehmen. Damit diese ihre Wettbewerbsfähigkeit unter diesen Bedingungen sichern können, müssen sie ständig neue Produkte auf den Markt bringen, Kosten senken, Prozesse verbessern und ihre Kunden von der Vorteilhaftigkeit ihres Angebotes überzeugen. Diese Aufgabe allein dem Markt zu überlassen, führt aus Sicht der Politik möglicherweise nicht zu den gewünschten Ergebnissen – wie es auch der KfW-Bericht nahelegt. Der Innovationsprozess soll deshalb durch öffentliche Förderung intensiviert werden. Entsprechende Programme laufen über Bundes- und Landesministerien, über die Förder-

banken des Bundes und der Länder und nicht zuletzt auf europäischer Ebene über den Juncker-Plan und die EIB. Allem Eindruck nach sind Innovationen damit in der öffentlichen und politischen Wahrnehmung fast so wichtig wie die Digitalisierung. Das eine schließt das andere glücklicherweise nicht aus.

Rechtsfragen

Zivilrecht – Einfluss auf die Finanzstabilität?

Am 21. Februar 2017 hat der Bundesgerichtshof (BGH) entschieden: Verlangt ein Bausparer nach Erreichen der Zuteilungsreife seines Vertrages sein Guthaben zehn Jahre oder länger nicht zurück, kann die Bausparkasse den Vertrag kündigen. Der BGH argumentiert zivilrechtlich, dass der Bausparer mit seiner Einlage der Bausparkasse ein Darlehen gewähre. Sobald der Vertrag zuteilungsreif sei, könne der Bausparer sein gegebenes Darlehen zurückfordern und gegebenenfalls zusätzlich ein Darlehen von der Bausparkasse verlangen. Verzichtet er jedoch mindestens zehn Jahre lang darauf, dürfe die Bausparkasse das erhaltene Darlehen (die Bauspareinlage) auf Basis des § 489 Abs. 1 Nr. 2 BGB kündigen und dadurch den gesamten Bausparvertrag beenden. § 489 Abs. 1 Nr. 2 BGB setzt voraus, dass das Darlehen vollständig empfangen wurde. Wie soll dies möglich sein, solange der Bausparer durch Einlagen sein Guthaben und somit sein Darlehen an die Bausparkasse erhöhen kann? Den BGH ficht diese Frage nicht an. Vielmehr wird die vollständige Darlehensvergabe kurzerhand indirekt durch das Erreichen der Zuteilungsreife des Bausparvertrages definiert – auch dann, wenn der Vertrag noch bespart werden kann. Dieser neue, vom BGH als „Zweckdarlehen“ bezeichnete Produkttypus findet sich weder im Zivil- noch im Aufsichtsrecht. Das Urteil könnte noch unangenehme, weitreichende Folgen für die Bankenbranche insgesamt entfalten. Weshalb?

Das Risikoprofil einer Bausparkasse ändert sich durch das BGH-Urteil maßgeblich, wird doch ein Teil der in den Bausparverträgen zugunsten der Bausparer vereinbarten Rechte beziehungsweise Optionen nun auf einen Schlag dauerhaft und vollständig wertlos (zum Beispiel der Anspruch auf Bauspardarlehen ohne – insbesondere zeitlichen – Zwang). Ist es jetzt für die Bausparkassen deshalb regulatorisch geboten, für den Darlehenstypus „Zweckdarlehen“ einen Neu-Produkt-Prozess zu durchlaufen? Die MaRisk jedenfalls verlangen dies (AT 8.1. Ziffer 1), wenn Auswirkungen auf das Gesamtrisikoprofil zu berücksichtigen sind, nicht

zuletzt weil dadurch die Zinsbuch- und Kapitalsteuerung (ICAAP) maßgeblich betroffen sind, die im Rahmen des SREP in besonderem Fokus der Aufsicht stehen (Supervisory Review and Evaluation Process). Was viel schwerer wiegt: Fühlen sich Bausparkassen durch das BGH-Urteil zu noch offensiverem Vorgehen ermutigt? Jedenfalls liegen inzwischen sogar Kündigungen von Bausparverträgen vor, deren Zuteilungsreife weniger als zehn Jahre zurückliegt und somit noch nicht einmal die derzeitige Maßgabe des BGH erfüllen. Die kündigende Bausparkasse behauptet schlicht, dass die Geschäftsgrundlage wegen des niedrigen Zinsniveaus zwischen ihr und dem Bausparer gestört sei und leitet dabei unter Berufung auf § 313, 314 und 490 BGB ein außerordentliches Kündigungsrecht ab. Eine Kündigung gemäß § 314 BGB hat der BGH inzwischen verneint, während die behauptete Störung gemäß § 313 BGB hinreichend begründet werden müsse. Wäre eine aus dem Ergebnis einer aufsichtsrechtlichen SREP-Prüfung abgeleitete Begründung ausreichend (zum Beispiel verminderte Risikotragfähigkeit)? Spätestens wenn eine Bausparkasse diese vom BGH geöffnete Tür erfolgreich nutzt, dürften jedoch viele (Immobilien-)Darlehensnehmer mit gleicher Argumentation aus alten hochverzinsten oder unliebsamen Darlehensverträgen bei allen Banken aussteigen. Sie könnten sich ihrerseits auf die Störung der Geschäftsgrundlage berufen und ihren Darlehensvertrag ohne Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung und gemäß § 314 Abs. 1 BGB ohne Frist beenden.

Hier droht erhebliches Schadenspotenzial für alle Banken – und gemäß MaRisk (AT 4.1, 4.2) eine äußerst fordernde Aufgabe für das Risikomanagement der betroffenen Institute (Zinsbuchsteuerung, Risikotragfähigkeit, Kapitalplanung). Schließlich bekommen die Darlehensnehmer aller Banken durch richterliches Urteil schlagartig eine wertvolle Option (tief im Geld) zugewiesen, wenn sie nur eine stichhaltige Begründung für die Störung der Geschäftsgrundlage liefern. Für im zinstragenden Aktivgeschäft exponierten Kreditinstitute könnten sich diese höchstrichterlichen Entscheidungen „pro Bausparkasse“ somit als Pyrrhussieg erweisen. Demzufolge ist die Finanzstabilität insgesamt erheblich davon tangiert. Substanziell geht es schließlich um ganz andere Ursachen (Niedrigzinsen, Geldpolitik der EZB, EU und Staatsschulden), aber der BGH müht sich im deutschen Zivilrecht mit einem Teilaspekt ab. Ein derart fundamentales Thema sollte deshalb nicht aus rein zivilrechtlicher Perspektive entschieden werden – vom Vertrauensschwund aufseiten der Bausparer und Bankkunden ganz abgesehen. Eine detaillierte Darstellung findet sich in der Zeitschrift Immobilien & Finanzierung 7-2017.

Dr. Alexander Suyter, Geschäftsführer,
Dr. Suyter GmbH, München