

Kreditgenossenschaften I

Endlich geschafft! – oder?

Wenn in der Kreditwirtschaft wirklich bedeutende strategische Weichenstellungen zur Entscheidung gestellt werden, gibt es normalerweise eine öffentliche Presseerklärung. Bei börsennotierten Firmen gehört das zu den Usancen guter Unternehmensführung, in vielen anderen Rechtsformen zählt es zu den geübten und gerne genutzten Standards der Öffentlichkeitsarbeit. Mit Blick auf die genossenschaftliche Bankengruppe ist die Empfehlung beider Aufsichtsräte der großen Rechenzentren Fiducia und GAD, einer Fusion zuzustimmen, sicher solch ein Fall von großem öffentlichem Interesse. Angesichts der zähen Vorgeschichte für diese in der zweiten Oktoberwoche 2014 bekanntgewordene Beschlusslage der beiden Kontrollgremien wäre es aber zumindest nachvollziehbar, wenn die Verantwortlichen erst nach der Zustimmung der Eigentümerversammlungen mit einer gebührenden Erfolgsmeldung an die Öffentlichkeit gehen.

In der Sache ist die Zusammenführung der genossenschaftlichen IT in einer Unternehmenseinheit ohnehin keine wirkliche Überraschung. Seit Monaten war bekannt, dass Gespräche laufen, und allgemein wurde diesen eine große Aussicht auf Erfolg bescheinigt. Angesichts der vielen vergeblichen Anläufe für diese Fusion in der Vergangenheit, durfte und darf man zudem von einer fachlichen Tiefe der Sondierung ausgehen. Welches Kernbankensystem die Basis des neuen Unternehmens bilden wird, welche Kosten auf die von der Umstellung betroffenen Ortsbanken zukommen werden, welche Standorte erhalten bleiben, wie viele Mitarbeiter möglicherweise eingespart werden und wie lange man sich Zeit für die Migration lässt, sind bei Zusammenschlüssen solcher Größenordnungen die üblichen Hürden.

Soweit das den ersten Medienberichten zu entnehmen ist, hat man sich bei dem Projekt Fiducia und GAD auf das seit gut zehn Jahren praxiserprobte Fiducia-System Agree geeinigt, will aber in einer Art Best-Practice-Auswahl geeignete Funktionen der GAD-Anwendung Bank 21 aufnehmen. Sollte man sich bei der auf fünf Jahre angesetzten Migrationsphase in der genossenschaftlichen Bankengruppe tatsächlich auf ein Kostenmodell einigen können, alle Ortsbanken angemessen an den zweifellos anfallenden Mehrkosten der Umstellung für die heutigen GAD-Banken zu beteiligen, würde das nicht nur die Zustimmung dieser Eigner erleichtern, sondern wäre ein Zeichen gelebter genossenschaftlicher Solidarität, das viele Kreditinstitute aus anderen Bankengruppen in der Vergangenheit nicht zustande gebracht haben und

deshalb mit einer Zusammenlegung der Systeme gescheitert sind.

Nur zur Erinnerung: Das mit großem öffentlichem Getöse verkündete Fusionsvorhaben von Deutscher Bank und Dresdner Bank ist vor vielen Jahren nicht zuletzt daran zerbrochen, dass die Kosten einer Migration der IT bis hinein in die komplizierten Sphären des Investment Bankings für die beiden Vorstandsgremien offensichtlich keine oder zumindest eine völlig untergeordnete Rolle gespielt haben. Und der oft belächelte und geschmähte, weil unendlich lang erscheinende Weg der deutschen Sparkassenorganisation zur Bündelung ihrer IT in der Finanzinformatik hat ebenfalls immer wieder zeitliche Verzögerungen ertragen müssen, weil man sich nicht über eine angemessene Kostenverteilung einigen konnte. So mühsam dieser Prozess zur Bündelung der Sparkassen-IT aber auch erscheinen mochte und so wenig er sich gleich in der Migrationsphase in nennenswerten Kostenvorteilen niedergeschlagen hat, so sehr bringt er inzwischen eine erhebliche Entlastung bei den Verwaltungsaufwendungen. Nicht zuletzt bei der Haspa und der LBBW als langjährige Verfechter einer hauseigenen IT hat die GuV-Rechnung nach Abschluss der Migration erhebliche Einspareffekte gezeigt.

Sollten sich die Eigentümer von GAD und Fiducia Ende November beziehungsweise Anfang Dezember dieses Jahres auf eine Fusion mit einem realistischen Migrationsfahrplan verständigen können, hätte die Genossenschaftsorganisation eine weitere Effizienzreserve erfolgreich angezapft. Selbst wenn sich die positiven Auswirkungen erst nach einer Migrationszeit zeigen, die möglicherweise für eine ganze Reihe der amtierenden Ortsbankvorstände nicht mehr in ihrer eigenen Amtszeit zu den gebührenden Entlastungen führt, ist die Fusion aus einer Gesamtsicht der Gruppe ein überfälliger Schritt.

Kreditgenossenschaften II

Easy-Credit-Shops abzugeben

Die Meldung der im genossenschaftlichen Finanzverbund verorteten Teambank, ihre rund 50 Easy-Credit-Shops, die sie als reine Fachgeschäfte für Ratenkredite positioniert hat, an die jeweiligen Volks- und Raiffeisenbanken vor Ort abzugeben, hat in der öffentlichen Wahrnehmung bisher erstaunlich wenig Wellen geschlagen. Das muss verwundern, läuft die Ankündigung doch letztlich nicht nur auf die komplette Abschaffung des stationären Vertriebsnetzes bei dem genossenschaftlichen Produktlieferanten hinaus, sondern

mittel- bis langfristig wahrscheinlich auch auf eine Einebnung dieses Vertriebskonzeptes und der konkreten Standorte. Seit dem Jahr 2005 eröffnet die Teambank diese spezialisierten Ladengeschäfte, momentan sind es 48 Shops in 38 verschiedenen Städten mit 193 Mitarbeitern. Rechnet man diese Zahlen einmal gegeneinander, so gehören im Schnitt etwa vier Mitarbeiter einer Filiale an. Das dürfte selbst in der genossenschaftlichen Logik einer Klein- bis Kleinst-Filiale entsprechen. Nun sollen die Primärbanken Gelegenheit erhalten, diese als Beratungs- und Kompetenzcenter in ihre Filialnetze zu integrieren.

Die Teambank konstatiert, dass in der Vergangenheit von den Volks- und Raiffeisenbanken bereits mehrfach Interesse an den Shop-Standorten und den dort beschäftigten Mitarbeitern geäußert wurde. Das kommt aber sicherlich auf die Lage vor Ort an und dürfte von Standort zu Standort variieren. Zu einem strengen Kostenmanagement, das bei vielen Primärbanken der Finanzverbände auch die „Straffung“ von Filialnetzen und Personalabbau beinhaltet, würde es schlecht passen. Daran ändert auch die Tatsache nichts, dass die durchschnittliche Cost Income Ratio der Filialen mit 60 Prozent angegeben wird. Zumal diese Zahl auch die Überlegung anregt, warum die Shops überhaupt abgegeben werden. Das könnten dann verbundpolitische Entscheidungen sein – nämlich das Verneinen der Frage, ob ein Produktlieferant im Verbund einen eigenen stationären Vertrieb haben sollte.

Und die Ankündigung wirft noch zahlreiche weitere Fragen auf: Welchem Unternehmen sollten sich die betroffenen Mitarbeiter künftig zugehörig fühlen, wenn sie von der Genossenschaftsbank angestellt sind, aber als Easy Credit auftreten? Wie und von wem wird das Personal geschult werden? Was bedeutet das sowohl für den Qualitätsanspruch der Banken vor Ort als auch für den der Teambank? Diese Fragen müssten künftig die jeweils übernehmenden Primärbanken be- und verantworten. Kann eine Art Ladenkette aber stringent und überzeugend geführt werden, wenn sie nicht mehr unter einheitlicher Regie steht? Auch wenn es Übergangsfristen geben mag, muss die Antwort lauten: Eher nicht. Man darf also gespannt sein, wie viele Banken das Easy-Credit-Angebot annehmen, wenn sie letztlich nur für das Eindampfen der Standorte gebraucht werden. An dieser Stelle kommt dann sicher wieder die Verbundpolitik ins Spiel. Die Gespräche darüber sollen bis spätestens 31. März 2015 abgeschlossen sein.

Zumindest von dem Unternehmen selbst wird der Abbau des stationären Vertriebes nicht mit Geschäftsentwicklung und Ertragslage in Verbindung gebracht. Die Bank steigerte im abgelaufenen Jahr

den Easy-Credit-Bestand (netto) in Deutschland und Österreich gegenüber dem Vorjahr um 5,1 Prozent auf 6,3 Milliarden Euro. Die Kundenanzahl der Bank stieg um 5,1 Prozent auf rund 621 000 (591 000) an. Das Zinsergebnis in Höhe von 505,0 (482,6) Millionen Euro übertraf das Vorjahresniveau um 4,6 Prozent. Das wird insbesondere auf gesunkene Zinsaufwendungen für die Refinanzierung aufgrund des anhaltend niedrigen Zinsniveaus zurückgeführt. Die Provisionsleistungen an inländische Partnerbanken lagen im Berichtsjahr 2013 mit 183,3 (177,2) Millionen Euro um 3,4 Prozent über Vorjahresniveau. Das Provisionsergebnis der Bank ist mit minus 95,2 (minus 88,1) Millionen Euro entsprechend niedriger als im Vorjahr.

Der Verwaltungsaufwand ist 2013 um 7,2 Millionen Euro auf 188,7 (181,5) Millionen Euro gestiegen. Die Cost Income Ratio belief sich auf 46,3 (45,7) Prozent. Das sonstige betriebliche Ergebnis 2013 betrug minus 2,4 (2,9) Millionen Euro. Es enthielt Rückstellungsaufwendungen, die aufgrund von geplanten Restrukturierungsmaßnahmen entstanden sind. In die Risikovorsorge wurden 86,3 (95,78) Millionen Euro eingestellt. Das Jahresergebnis vor Steuern und Zuführung gemäß § 340g HGB sowie vor Gewinnabführung belief sich auf 132,3 (120,1) Millionen Euro. Gemäß Gewinnabführungsvertrag wurden 50,0 (50,0) Millionen Euro an die DZ Bank abgeführt.

Großbanken

Wachstumsimpulse gesucht

Mit der Kostenseite des Bankgeschäftes wollte sich Theodor Weimer in einer Gesprächsrunde beim Internationalen Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten zumindest nicht offensiv beschäftigen. Für sein Eingangsstatement hatte er sich lieber das in die Zukunft gerichtete Thema Wachstum ausgesucht. Konkret kreisten seine Überlegungen und Gedankenanstöße um die Schaffung günstiger Rahmenbedingungen für den Ausbau der Infrastruktur sowie des Freihandels, also um Anliegen, die im Zweifel der gesamten Kreditwirtschaft und damit auch der Hypovereinsbank neue Ertragsmöglichkeiten eröffnen.

Speziell bei der Bestandsaufnahme zur Verfassung der lange Zeit hoch gelobten deutschen Infrastruktur weiß sich der HVB-Chef in seiner Mängelanalyse mit der (europäischen) Politik einig. Auf stattliche 120 Milliarden Euro für die kommenden zehn Jahre veranschlagt die EU-Kommission den Investitionsbedarf allein für Verkehrs-, Kommunikations- und Energienetze. Die jährliche Finanzierungslücke

wird auf 7,2 Milliarden Euro geschätzt. Als maßgeblicher Grund gelten die Einschränkung der Investitionsspielräume durch Schuldenbremsen für die öffentlichen Haushalte auf allen Ebenen sowie die nach wie vor bestehenden Vorbehalte für die Einbindung des privaten Finanzsektors in solche Projekte. Insbesondere bei überfälligen Investitionen der Kommunen registriert Weimer bislang unüberwindliche Finanzierungshindernisse und präsentiert ein Drei-Punkte-Programm zur Mobilisierung des ausreichend vorhandenen privaten Kapitals, von dem natürlich auch sein eigenes Haus profitieren könnte.

Wichtigster Punkt ist die Einrichtung und Umsetzung einer Infrastruktur AG in der Hand der Bundesrepublik Deutschland, die die Planung, die Finanzierung, den Ausbau, die Erhaltung, den Betrieb und die Nutzungsentgelte der Verkehrsinfrastruktur verantworten sowie Rangfolgen für die Dringlichkeit vornehmen und Öffentlich-private-Partnerschaften begleiten könnte. Zum Zweiten regt der HVB-Chef einen massiven Ausbau der kapitalmarktorientierten Infrastrukturfinanzierung an, unter Ausnutzung von Instrumenten wie Projektfinanzierung, Projektanleihen und Verbriefungen. Und nicht zuletzt plädiert er für die Anpassung des regulatorischen Regelwerkes von Banken, Kapitalsammelstellen und Versicherungen, die alleamt gerne die langfristige Infrastrukturfinanzierung ausbauen würden. Ob man der Politik mit der Forderung nach einer weiteren öffentlichen Institution eine Brücke zur Forcierung der Infrastrukturfinanzierung bauen kann, ist fraglich. Mit der Anregung zur Koordinierung der Aktivitäten von Bund, Ländern und Kommunen ist aber zumindest ein Grundproblem zutreffend adressiert. Auf internationaler Ebene könnte zudem die Infrastrukturinitiative unter der australischen G20-Präsidentschaft noch einen zusätzlichen An Schub liefern.

Viel weniger aufgeregt als das die öffentliche Diskussion zeigt, gibt sich der HVB-Chef mit Blick auf das Transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP), dem er einen jährlichen Wachstumsimpuls von bis zu 0,5 Prozentpunkten zuschreibt. Mit dem inzwischen erfolgten Beschluss des Rats der EU, das Verhandlungsmandat zur Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft zu veröffentlichen, ist das besonders hierzulande viel diskutierte Transparenzproblem zumindest entschärft.

Dass sich die Kostenseite nicht ganz umgehen lässt, musste Theodor Weimer spätestens in der Diskussionsrunde spüren. Denn natürlich hat der in den vergangenen Monaten bundesweit diskutierte grundlegende Umbau des Filialnetzes der Hypovereinsbank auch eine spürbare Senkung der Sachkosten im Blick. Mit dem radikalen Schnitt zur Schließung weniger rentabler Standorte bei gleichzeitiger

Investition in den Ausbau der als rentabel erachteten Filialen und einem flankierenden Ausbau eines höchst effizienten Online-Vertriebs positioniert er sein Haus bewusst anders als beispielsweise die Verbundgruppen. Seine Gesamtbeurteilung der Wettbewerbssituation klingt indes für die gesamte deutsche Kreditwirtschaft wenig tröstlich. Denn als weitaus gefährlicheren Wettbewerber für sein eigenes Haus stuft er die Non- and Nearbanks ein.

Regulierung

Übergangsfristen gefordert

Jonathan Hill ist dieser Tage nach zwei Anhörungen vom EU-Parlament in seiner neuen Funktion als EU-Kommissar bestätigt worden. Er wird künftig für das Ressort „Financial Stability, Financial Services and Capital Markets Union“ zuständig sein, dem der die Finanzmärkte betreffende Teil des alten Ressorts Binnenmarkt zugeschlagen wurde und in dem auch die Bankenaufsicht verortet ist. Über die Einstellung von Hill zum Thema Finanzmarktregulierung ist wegen seiner Herkunft aus Großbritannien viel spekuliert worden. Aus Sicht der Unternehmen bleibt trotz gewisser Bedenken der kleineren regionalen Banken nach seiner Bestätigung zunächst die Hoffnung, dass er der Finanzbranche insgesamt eher wohlgesonnen gegenübersteht. Die Sorge aber, dass sich die Behörden auf der darunter angesiedelten Ebene verselbstständigen und über ihre Vorgaben hinauschießen, bleibt der Branche erhalten. Zur Erinnerung: Zwar fassen EU-Kommission, EU-Parlament und Europäischer Rat die politischen Beschlüsse (Level I), doch diesen wird von Behörden wie ESMA, EIOPA oder EBA in Form von technischen Verordnungen erst das entsprechende Leben eingehaucht (Level II).

Bedenken betreffen beispielsweise auch Prips und MiFID II, die sich auf deutscher Ebene mit dem geplanten Kleinanlegerschutzgesetz überschneiden, so führte es neulich der Deutsche Derivate Verband (DDV) aus. Auf politischer Ebene wurde beispielsweise im Rahmen von Prips beschlossen, dass in Produktinformationsblättern für private Kleinanleger sowohl ein Kosten- als auch ein Risikoindikator angegeben werden soll. Wie sich dieser freilich genau errechnen soll und welche Datenreihen den Angaben zugrunde liegen, steht damit noch lange nicht fest. Bei der Risikobewertung von Anlagen plädiert etwa der DDV für eine Verwendung der Kennzahl Value-at-risk. Die dem Verband zugehörigen Emittenten nutzen sie seit etwa neun Jahren für die Bewertung ihrer Zertifikate. Auf europäischer Ebene scheinen die Sympathien jedoch eher der Kennzahl SRRI zu gelten. Der Synthetic Risk

Reward Indicator, so die Stimmen aus dem DDV, stamme jedoch ursprünglich aus der Versicherungswirtschaft und lasse sich nur schwer auf andere Anlageklassen wie Fonds oder Aktien übertragen. An dieser und vielen anderen Stellen sind fachliche Diskussionen nötig und noch nicht abgeschlossen.

Gleichzeitig, und das ist vor allem aufgrund der zeitlichen Überschneidungen für die Branche ärgerlich, ist auf deutscher Ebene das Kleinanlegerschutzgesetz unter anderem als Reaktion auf den Fall Prokon beschleunigt vorangetrieben worden. Es wird am 1. November im Parlament beraten und könnte schon im Mai 2015 in Kraft treten. Ganz gleich wie dessen konkrete Ausgestaltung letztlich aussieht, einige der Regeln dürften nur solange in Kraft bleiben bis MiFID II und Prips national umgesetzt werden. Das kann die Marktteilnehmer viel Geld kosten. Forderungen nach Übergangsfristen in der deutschen Gesetzgebung bis die Diskussionen auf Level II beendet sind, machen daher durchaus Sinn.

Immobilien

WCM ist wieder da

Acht Jahre nachdem die schillernde Beteiligungsholding WCM in die Insolvenz schlitterte, meldet sich das einstige MDax-Unternehmen nun wieder zurück. Das Comeback soll ausgerechnet im Markt für Gewerbeimmobilien an deutschen Top-Standorten gelingen. In einem ersten Schritt gab die WCM Ende September eine Vorvereinbarung zum Erwerb von vier Objekten in Berlin, Bonn, Düsseldorf und Frankfurt am Main bekannt. Diese sollen durch sogenannte Sharedeals erworben werden. Die vermietbaren Flächen der fünf Immobilien belaufen sich auf insgesamt etwa 93 500 Quadratmeter, die Nettokaltmiete beträgt aktuell 7,5 Millionen Euro im Jahr und der Vermietungsstand liegt bei stolzen fast 98 Prozent. Die Restmietlaufzeit beträgt 5,7 Jahre. Der Gesamtkaufpreis beträgt rund 107 Millionen Euro, Angaben zum Verkäufer wurden nicht gemacht. Die Finanzierung soll neben Bankdarlehen durch Erlöse aus einer geplanten Bezugsrechtskapitalerhöhung von etwa 19 Millionen Euro erfolgen. Eine weitere Industrieimmobilie in Bremerhaven soll im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung in die Gesellschaft eingebracht werden. Bis auf Bonn soll die Transaktion bis Ende 2014 geclused werden, Bonn soll im 1. Quartal 2015 folgen.

Neue Strategie der WCM, so heißt es seitens der Verantwortlichen, sei der Erwerb, die Wertschöpfung durch aktives Asset Management sowie der

Handel von Core Plus und Value-Add-Immobilien in A- und attraktiven B-Städten. Langfristig ist geplant, einen signifikanten Bestand aufzubauen sowie Opportunitäten zu nutzen, um auch Immobilien nach erzielter Wertschöpfung mit Gewinn weiter zu verkaufen. Investoren wird der Einstieg bei WCM gleich zweimal schmackhaft gemacht. Zum einen profitieren sie von Verlustvorträgen der Altgesellschaft in Höhe von insgesamt 521 Millionen Euro, davon 272 Millionen Euro aus der Körperschaftsteuer und 250 Millionen Euro aus der Gewerbesteuer. Zum anderen verfügt die WCM noch über ein steuerliches Einlagenkonto im Volumen von einer Milliarde Euro, aus dem Ausschüttungen an die Aktionäre ohne Abzug der Kapitalertragssteuer erfolgen. Durch das höhere Potenzial bei Gewerbeimmobilien im Vergleich zum früheren Investment in Wohnimmobilien will die Gesellschaft bereits im kommenden Jahr schwarze Zahlen schreiben.

Nur zur Erinnerung: Seit der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts war WCM eine Tochter der I.G. Farben, die ihren Produktionsbetrieb 1966 einstellte. In den folgenden Jahrzehnten beschäftigte sich das Unternehmen mit der Verwaltung des eigenen Grundbesitzes, bis 1991 die Umwandlung in die WCM Beteiligungs- und Grundbesitz-Aktiengesellschaft unter der Regie des Hamburger Spekulanten Karl Ehlerding erfolgte. Es folgten Beteiligungen an Konzernen wie Württembergische Versicherung AG, Spar Handelsgesellschaft, RSE Grundbesitz und Beteiligungs-AG und Klöckner-Werke. Auch baute das Unternehmen nach und nach einen großen Bestand an Wohnimmobilien auf.

Aufgrund finanzieller Schwierigkeiten der WCM meldeten die Liquidatoren der I.G. Farben am 10. November 2003 Insolvenz an. WCM übernahm Anfang der neunziger Jahre die Mehrheit an der Mutter, und ein Großteil des Vermögens der I.G. Farben wurde als Dividende an die Aktionäre ausgeschüttet. Der gescheiterte Versuch der Übernahme der Commerzbank verschärfte den finanziellen Engpass weiter. Eine drohende Insolvenz sollte 2006 durch eine Verschmelzung der WCM auf die gesunde Tochter Klöckner-Werke abgewendet werden, die jedoch an offenen Fragen um die Bewertung scheiterte. Nachdem die HSH Nordbank die Kreditlinien fällig stellte, folgte am 8. November 2006 der Insolvenzantrag der WCM. Dieser wurde 2010 aufgehoben, es folgten die Vorbereitungen zur Wiederaufnahme der operativen Geschäftstätigkeit, unter anderem der Aufbau von 144 Millionen Euro genehmigten Kapitals und der Kapitalschnitt im Verhältnis 1:20 vor gut einem Jahr. Seit Ende September ist die WCM nun wieder auf der Bildfläche. Wohin der Weg wohl dieses Mal führt? Die Börse freut sich jedenfalls, allein die Ankündigung führte zu einem satten Kursplus. ■■■■■