

Unternehmen und Märkte

Keine Fusionen bei den genossenschaftlichen Pfandbriefbanken

Als dieser Tage die DG Hyp Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG, Hamburg, und die Münchener Hypothekenbank eG, München, nur wenige Wochen nach Unterzeichnung eines Memorandum of Understanding das Ende jeder weiteren Fusionsbestrebungen bekannt gaben, war die Überraschung im Markt spürbar. Doch war das Scheitern der Fusion wirklich unerwartet? Zweifel am Gelingen gab es bereits von Anfang an.

Gründe der gescheiterten Verschmelzung

So haben die Münchener Hypothekarkarier einen Gutteil ihres Selbstbewusstseins über die Gesellschaftsform als Genossenschaft definiert und nur zu gerne ihre Konzernunabhängigkeit betont, um sie trefflich als Absatzargument einzusetzen. Entsprechend zurückhaltend war die Reaktion auf den Hilferuf der DZ Bank, ob nicht die Münchener – gegen reichlich Zugeständnisse – bei der Rettung der angeschlagenen DG Hyp mithelfen könnten. Aufgabe des Namens DG Hyp, Abzug der Führungsstäbe von der Elbe an die Isar und im Vorstand eine klare Dominanz der Münchener waren die Lockmittel.

Im Folgenden wähten sich die Münchener, die gerade einmal auf ein Drittel der Bilanzsumme der DG Hyp kommen, als Senior-Partner, der aus einer Position

der Stärke heraus verhandeln könne. Vollmundig wurde den Hypothekengenossen zugerufen, dass das Beteiligungsverhältnis am neuen Institut 60 Prozent DZ Bank und 40 Prozent Münchener Hyp betragen könne, vielleicht seien die Münchener am Ende sogar noch etwas schwerer.

Dass sich diese Erwartungen doch nicht realisieren ließen, wird von den beteiligten Instituten nicht bestätigt, allerdings auch nicht dementiert. Denn um den genossenschaftlichen Verbundfrieden zu wahren, haben sich die Verhandlungspartner zu Stillschweigen über die Gründe der geplatzen Fusionsgespräche verpflichtet. Als gesichert darf jedoch gelten, dass die Münchener Hyp aus der Due Diligence etwas leichter herauskam als anfangs vermutet, weil sie ihre Beteiligungen an der DZ Bank und deren Tochterunternehmen nicht in die Fusionswaagschale werfen konnte, sondern herausrechnen musste.

Darüber hinaus dürften die Stützungen der DZ Bank zu einer besseren Position der DG Hyp während des Prüfungsverfahrens beigetragen haben. Zudem stehen die beiden Pfandbriefbanken vor ähnlichen Herausforderungen, denn ein beachtlicher Teil ihres Neugeschäfts entfällt auf private Baufinanzierungen. Doch gerade in diesem Segment hat der intensive Konditionenwettbewerb die Margen massiv unter Druck gesetzt.

Dabei scheinen die Preise soweit verdorben zu sein, dass sich die DG Hyp nach dem Ende der Fusionsverhandlungen jetzt komplett aus dem Geschäftsfeld zurückziehen will. Künftig sollen nur noch die vorhandenen Bestände abgearbeitet, aber kein Neugeschäft mehr akquiriert oder auf die Bücher genommen werden. Innerhalb der DZ-Bank-Gruppe wird die Bausparkasse Schwäbisch Hall von ihr neu vermittelt und bislang an die DG Hyp abgeführte private Hypothekendarlehen auf die eigene Bilanz nehmen – falls die regionale Primärbank die Baukredite nicht abgreift. Damit bekommt der verbundinterne Wettbewerb in diesem Segment eine neue Qualität.

Dass die DZ Bank mit ihrem neuerlichen Fusionsvorstoß nun doch nicht durchkam, rechnen einige Beobachter deren Vorstandsvorsitzenden, Wolfgang Kirsch, als Schwäche an. Dass das Institut aber einen weitreichenden „Notfallplan“ fertig hatte und jetzt relativ zügig an seiner Umsetzung arbeitet, legen ihm andere als taktische Raffinesse aus, weil so deutlich geworden sei, dass die Hamburger doch besser sind als ihr momentaner Ruf.

Indem sich die DG Hyp ausschließlich auf gewerbliche Immobilienfinanzierungen im In- und Ausland sowie das Staatskreditgeschäft beschränken will, schwenkt sie auf einen Weg ein, den Wettbewerber wie Eurohypo, HRE und Aareal bereits vor ihr mit Erfolg eingeschlagen haben.

Die Geschäftsentwicklung der drei genossenschaftlichen Pfandbriefbanken im ersten Halbjahr 2007

	DG Hyp			Münchener Hyp		
	1.1.-30.6. 2007	1.1.-30.6.2006	Veränderung	1.1.-30.6. 2007	1.1.-30.6.2006	Veränderung
	in Millionen Euro		in Prozent	in Millionen Euro		in Prozent
Neugeschäft*	8 160,0	8 507,0	- 4,1	2 383,0	2 816,1	- 15,4
davon Immobilienfinanzierung	2 194,0	2 131,0	3,0	1 330,7	1 129,1	17,9
davon Staatsfinanzierung	5 966,0	6 376,0	- 6,4	1 052,3	1 687,0	- 37,6
Refinanzierung	4 900,0	5 170,0	- 5,2	4 000,0	k.A.	-
	30.06.2007	31.12.2006		30.06.2007	31.12.2006	
Hypothekenbestand	22 787,0	23 531,0	- 3,2	12 255,1	12 039,1	1,8
Kommunalkreditbestand	22 400,0	21 975,0	1,9	10 122,6	10 541,7	- 4,0
Eigenkapital	2 001,0	1 665,0	20,2	643,9	643,6	0,0
Bilanzsumme	84 106,0	85 671,0	- 1,8	32 231,2	31 932,5	0,9
	1.1.-30.6. 2007	1.1.-30.6.2006		1.1.-30.6. 2007	1.1.-30.6.2006	
Zinsüberschuss	198,3	167,8	18,2	63,7	55,9	14,0
Provisionsüberschuss	- 19,1	- 20,7	- 7,7	- 13,3	- 6,8	94,3
Verwaltungsaufwand	86,5	87,5	- 1,1	24,7	25,0	- 1,2
Jahresüberschuss	0,0	0,0	-	5,9	5,0	17,8

Quelle: Zwischenberichte

Und es stellt sich die Frage, ob private Baufinanzierungen unter den aktuellen Marktgegebenheiten noch ein Geschäftsfeld für eine nachgeordnete Pfandbriefbank ist. Zumindest sind die genossenschaftlichen Regionalinstitute Münchener Hyp und WL Bank, Münster, in Zukunft wohl (fast) die einzigen Hypothekenbanken, die ihr Geschäftsmodell so klar auf den Privatkundenbereich ausrichten.

Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2007

Dass die Münchener Hyp und die WL Bank AG Westfälische Landschaft Bodenkreditbank in der Wohnungsbaufinanzierung erfolgreicher unterwegs sind als die DG Hyp dokumentieren auch die aktuellen Zwischenberichte zum Halbjahr 2007. So machen die Hamburger die geringe Bautätigkeit im Eigenheimbereich und den aggressiven Preiswettbewerb für den deutlichen Rückgang des Neugeschäftsvolumens bei privaten Hypothekendarlehen von 961 Millionen Euro auf 791 Millionen Euro (minus 17,7 Prozent) zum 30. Juni 2007 verantwortlich. Diesen Rückgang vermochten offensichtlich auch die neuen Leuchtturmprodukte „Immo-Express“ und „Immo-Spezial“ nicht völlig auszugleichen.

Im Gegensatz dazu weist die Münchener Hyp ein Wachstum bei den privaten Baufinanzierungen um 17,6 Prozent auf 764,1 (30. Juni 2006: 649,5) Millionen Euro aus. Hierzu hätten weniger neue

Produkte als vielmehr intensivere Vertriebsanstrengungen beigetragen. Insbesondere die Direkt-Mailing-Aktionen, bei denen etwa eine Million Haushalte angesprochen wurden, davon 750 000 mit Angeboten für ein Forward-Darlehen zur Prolongation bestehender Darlehen sollen besonders erfolgreich gewesen sein. Die WL Bank beziffert die zugesagten wohnwirtschaftlichen Kredite auf 654,9 (609,7) Millionen Euro, was einem Plus von 7,4 Prozent entspricht.

In der gewerblichen Immobilienfinanzierung befinden sich dagegen alle drei Pfandbriefbanken auf Expansionskurs. Die DG Hyp übertraf das Vorjahresniveau mit 1 403 (1 170) Millionen Euro um etwa 20 Prozent. Dieses Wachstum geht jedoch per Saldo ausschließlich auf das Auslandsgeschäft zurück, das von 74 Millionen Euro auf 389 Millionen Euro zulegte.

Die Münchener Hyp steigerte ihr Zusagenvolumen im gewerblichen Bereich um 18,1 Prozent auf 566,6 (479,6) Millionen Euro, wobei der Anteil des Auslandsgeschäfts von 58,9 auf 52,4 Prozent sank. Traditionell finanziert die WL Bank nur in vergleichsweise geringem Umfang Gewerbeimmobilien. Ihr Neugeschäft stieg von 22,9 auf 30,4 Millionen Euro (plus 32,8 Prozent).

Im Staatskreditgeschäft sagte sowohl die DG Hyp mit insgesamt 5 966 (6 376) Millionen Euro (minus 6,4 Prozent) als auch die Münchener Hyp mit 1 052,3 (1 687,0) Millionen Euro (minus 37,6

weniger zu als im ersten Halbjahr 2006. Gleichzeitig baute die WL Bank ihr Staatsfinanzierungsneugeschäft um 354 Millionen Euro beziehungsweise 4,8 Prozent auf 7 716 Millionen Euro aus.

In der Ertragsrechnung weisen alle drei Banken trotz höherer Provisionszahlungen an die vermittelnden Volksbanken und Raiffeisenbanken gestiegene Roherträge aus. Bei der DG Hyp nahm das Rohergebnis um 18,2 Prozent auf 198,3 (167,8) Millionen Euro zu, wobei hier erhebliche Ergebnisbeiträge aus der Aktiv-Passiv-Steuerung enthalten sind, die für die zweite Jahreshälfte nicht in gleicher Höhe zu erwarten sind. Für die Münchener Hyp erhöhte sich der Zins- und Provisionsüberschuss um 2,9 Prozent auf 50,5 (49,1) Millionen Euro, während die WL Bank ein Plus von 8,4 Prozent auf 41,2 (38,0) Millionen Euro angibt.

Für das erste Halbjahr 2007 weist die DG Hyp nach Steuern ein Ergebnis in Höhe von 38,3 (46,5) Millionen Euro aus, die jedoch vollständig an die Konzernmuttergesellschaft DZ Bank AG, Frankfurt am Main, abgeführt werden. Im Vorjahr waren dies in den ersten sechs Monaten 24,4 Millionen Euro gewesen. Die restlichen 22,1 Millionen Euro wurden in den Fonds für allgemeine Bankrisiken eingestellt. Bei der Münchener Hyp nahm der Jahresüberschuss um 17,8 Prozent auf 5,9 (5,0) Millionen Euro und bei der WL Bank um 9,5 Prozent auf 9,8 (8,9) Millionen Euro zu.

Letzte Meldung: Kurz vor Redaktionsschluss gab die Münchener Hyp ihre Geschäftszahlen zum 30. September 2007 bekannt. Demnach erhöhte sich das Neugeschäft bei den Hypothekendarlehen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 41,7 Prozent auf 2 077,1 (1 465,7) Millionen Euro und erreichte damit fast das gesamte Immobilienkredit-Neugeschäft des Jahres 2006 in Höhe von 2 110,7 Millionen Euro. Dabei nahmen die Wohnungsbaudarlehen um 41,3 Prozent auf 1 095,5 (775,1) Millionen Euro und die Gewerbe kredite um 42,1 Prozent auf 981,6 (690,6) Millionen Euro zu. Gleichzeitig sanken die Staatsfinanzierungen um 27,5 Prozent auf 1 301,8 (1 794,5) Millionen Euro. Inklusive sonstiger Darlehen der Bank lag das Neugeschäft mit 3 487,2 (3 314,0) Millionen Euro über der Vergleichsperiode.

WL Bank				
1.1.-30.6. 2007	1.1.-30.6.2006	Veränderung		
in Millionen Euro		in Prozent		
4 707,5	5 455,2	- 13,7		Neugeschäft*
685,3	632,6	8,3		davon Immobilienfinanzierung
4 022,2	4 822,6	- 16,6		davon Staatsfinanzierung
4 025,2	6 426,8	- 37,4		Refinanzierung
30.06.2007	31.12.2006			
7 620,2	7 482,5	1,8		Hypothekenbestand
17 196,1	17 022,8	1,0		Kommunalkreditbestand
314,3	312,2	0,7		Eigenkapital
39 612,4	36 804,1	7,6		Bilanzsumme
1.1.-30.6. 2007	1.1.-30.6.2006			
48,2	45,2	6,5		Zinsüberschuss
6,9	7,2	- 3,9		Provisionsüberschuss
17,8	16,9	5,2		Verwaltungsaufwand
9,8	8,9	9,5		Jahresüberschuss

* inklusive Prolongationen