

Im Gespräch

„Die ausgereichten Regenschirme werden nicht eingesammelt, wenn es anfängt zu regnen“

Rund fünf Jahre nach dem Start der systematischen Neuausrichtung mit der Einstellung des Staats- und Privatkundengeschäfts und der vollen Konzentration auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung, ist die DG Hyp stolz, wieder erfolgreich zu sein. Auch wenn die Altlasten, insbesondere aus Staatsanleihen, die Ergebnisse immer noch mal in die eine, mal in die andere Richtung befördern. In dieser Phase des Umbaus habe die enge Einbindung in den genossenschaftlichen Finanzverbund sehr geholfen, betont DG-Hyp-Chef Georg Reutter. Das klare Bekenntnis des Verbundes zur gewerblichen Immobilienfinanzierung, die Vertriebskraft der partnerschaftlich verbundenen Volks- und Raiffeisenbanken und natürlich die Unterstützung der Mutter DZ Bank, gereichten dem Institut heute, da es um manchen ehemaligen Wettbewerber schlimm steht, zum Vorteil. Von daher möchte er den heutigen Erfolg seines Hauses immer auch als Erfolg des Verbundes gewertet wissen und fügt hinzu, dass dieser besser und konzentrierter aufgestellt sei als andere Bankenverbände. Das gelte auch für die Immobilienfinanzierung, in der es durch die Trennung von Privatkundengeschäft und Firmenkundengeschäft kaum mehr Überschneidungen gebe. (Red.)

I&F Wie schätzen Sie die Stimmung und Lage innerhalb der genossenschaftlichen Finanzgruppe im Allgemeinen und in der Immobilienfinanzierung im Besonderen ein?

Die Stimmung ist gut. Die Finanzgruppe verfügt über hohes Ansehen bei Kunden, Anlegern und den Ratingagenturen. Das spiegelt sich in den Geschäftszahlen wider. Auch was die gewerbliche Immobilienfinanzierung betrifft, stoßen wir in der genossenschaftlichen Finanzgruppe auf großes Interesse und hohe Resonanz, weil das Geschäft für jede Volksbank und Raiffeisenbank ertragreich und attraktiv ist.

I&F Gibt es in der Gruppe Dinge, die Sie für Ihr Haus gerne etwas anders sortiert hätten oder wo Sie sich Fortschritte wünschen?

In der Bündelung der Kräfte hat die Organisation in den vergangenen zwei Jahrzehnten erhebliche Schritte nach vorn getan. In vielen Punkten ist sie heute besser und konzentrierter aufgestellt als andere Bankenverbände in Deutschland. Das sollte man bei den Überlegungen, was noch machbar oder wünschenswert wäre, zunächst einmal feststellen, würdigen und werten. Natürlich gibt es auf der Grundlage des bereits Erreichten noch Dinge, die zu tun sind. Aus der Ausgangslage heraus bin ich zuversichtlich, dass dies zum richtigen Zeitpunkt gelingen wird.

Bei den Pfandbriefbanken innerhalb der Finanzgruppe haben sich die Geschäftsmodelle mittlerweile spürbar ausdifferenziert, sodass die wesentliche Trennlinie heute nicht zwischen Pfandbrief und Nicht-Pfandbrief, sondern zwischen Privatkundengeschäft und Firmenkundengeschäft verläuft. Damit haben sich unsere Überschneidungen mit den anderen beiden Instituten in der Gruppe deutlich reduziert.

I&F Sie sind bei der DG Hyp eingestiegen, als sich die Bank in schwerem Fahrwasser bewegte. Inzwischen ist wieder mehr Ruhe in und um die Bank eingekehrt. Wie stolz sind Sie auf das Erreichte und wie wichtig war dafür die Einbindung in die Finanzgruppe?

Eine Bank erfolgreich zu führen und operativ voranzubringen, ist immer der Ver-

dienst eines Teams. Zur DG Hyp bin ich gekommen, weil mich die Aufstellung des Hauses überzeugt hat. Aus meiner bisherigen Erfahrung heraus wusste ich, dass das Konzept funktioniert. Hauptaufgabe war es, ein schlüssiges Geschäftsmodell umzusetzen. Das ist uns gelungen.

Die Finanzgruppe ruht im Wesentlichen auf dem Privatkundengeschäft und dem Firmenkundengeschäft. Beide Säulen sind essenziell und ergänzen sich. Gemessen am Ergebnisbeitrag liegen die Firmenkunden derzeit sogar etwas vorne. Einen Schwerpunkt bildet das klassische, mittelständisch geprägte Kreditgeschäft und dabei ist die Immobilienfinanzierung ein bedeutender Faktor. Immobilien sind ein zentraler Bestandteil unserer Volkswirtschaft. Es ist für Banken hoch interessant, an dieser Schnittstelle zwischen Firmenkunden und Immobilien als Finanzierungspartner tätig zu sein.

Weil wir diese Funktion als Teil der genossenschaftlichen Finanzgruppe wahrnehmen können, sind wir leistungsfähig. Dabei profitieren wir von der Stärke der Gruppe, von ihrem Marktauftritt, ihrer Bonität und Finanzierungskraft. Umgekehrt profitiert die Gruppe von unserer Kompetenz, Marktdurchdringung und Zuverlässigkeit. Dieser Prozess des Gebens und Nehmens ist in den letzten fünf Jahren erfolgreich entwickelt worden. Wir haben nicht vor, das zu ändern, weil dieses Konzept nachhaltig funktioniert.

I&F Wird die DG Hyp von den Volksbanken und Raiffeisenbanken auch als Dienstleister gefordert?

Wir verstehen uns nicht in erster Linie als Dienstleister, sondern als Finanzierungspartner. Gemeinsam mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken bearbeiten und erschließen wir die Märkte. Es kann sein, dass die Primärbank den ersten Kundenkontakt herstellt, für die Finanzierung aber den Schulterchluss mit uns sucht, weil sie von der finanziellen Tragkraft her oder aus anderen Gründen unsere Unterstützung wünscht. Dann treten wir gemeinsam beim Kunden auf. Oder wir haben den primären Kundenkontakt und

Zur Person



Dr. Georg Reutter
Vorsitzender des Vorstands, Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG, Hamburg

binden die Volksbanken und Raiffeisenbanken ein. Das ist keine einseitige Dienstleistung, sondern eine Geschäftspartnerschaft. Wir spielen uns gegenseitig die Bälle zu.

I&F **Wie entwickelt sich diese Partnerschaft? Spüren Sie Veränderungen durch die niedrigen Zinsen oder die hohe Liquidität in der Primärstufe?**

Unser Geschäft wird beeinflusst von sich ändernden Marktbedingungen. Dabei spielt das Zinsniveau eine wichtige Rolle. Die niedrigen Zinsen begünstigen einerseits das Immobiliengeschäft, weil sich die Investitionen dann besser rechnen. Andererseits ist es so, dass die Primärbanken in einem Niedrigzinsumfeld weniger vom absoluten Zinsniveau leben können und Margen wichtiger werden. Das begünstigt uns und die Nachfrage steigt.

I&F **Wie sehr schmerzt es Sie, dass bei dem erfolgreichen Prozess aufgrund von manchen Altlasten eine Volatilität in der Bewertung gegeben ist? Letztes Jahr wurden Sie im Konzern für relativ viel Schlechtes verantwortlich gemacht. Im ersten Halbjahr dieses Jahres war die DG Hyp der große Ertragsbringer für die DZ Bank. Ist diese Volatilität aufgrund der Bewertungspraxis und Regulierung normal?**

Wir schmelzen hochvolatile Bestandteile in der Bilanz konsequent ab. Natürlich ist es nicht optimal, wenn eine fundamentale Leistungsfähigkeit am Kunden – gemeinsam mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken – von anderen Effekten überlagert wird. Das führt immer zu zusätzlichen Diskussionen. Aber durch den großen Zusammenhalt, die hohe Transparenz und die vielfältige Kommunikation in der Gruppe können unsere Partner in der genossenschaftlichen Welt die Besonderheiten der DG Hyp verstehen. Salopp gesagt: Wir wurden im Jahr 2012 nicht allzu sehr beschimpft, also braucht man uns im Jahr 2013 auch nicht allzu sehr zu loben. Wichtig ist, dass das eigentliche, kundengetriebene Immobilienfinanzierungsgeschäft solide läuft und eine gute Basis für gemeinsame, ertragreiche Geschäfte bildet.

I&F **In den vergangenen fünf Jahren hat sich der Markt in der gewerblichen Immobilienfinanzierung gewaltig verändert. Maßgebliche**

Wettbewerber haben ihr Geschäft eingeschränkt, eingestellt oder sind dabei, sich neu aufzustellen. Was haben Sie in dieser Zeit besser gemacht?

Dass die DG Hyp heute steht, wo sie steht, liegt vielleicht gar nicht so sehr an der Bank selbst oder einzelnen Personen in dem Institut, sondern vielmehr an ihrer Muttergesellschaft DZ Bank. Sie hat erkannt, dass diese Form des Kreditgeschäfts im Kern zur genossenschaftlichen Aufgabe gehört und es richtig ist, dieses Geschäft auch über Phasen der Unsicherheit hinweg zu bewahren, zu entwickeln und verbundorientiert aufzustellen. Manch andere haben in der Krise unter dem Druck der Märkte und vielleicht auch unter regulatorischem Druck die Entscheidung getroffen, das Geschäft zurückzufahren. An dieser Stelle ist in der genossenschaftlichen Finanzgruppe gründlicher und mit mehr Rückgrat diskutiert worden. Das Beispiel zeigt, dass die Gruppe ein stabiles und unternehmerisches Umfeld bietet.

I&F **Gereicht Ihnen heute zum Vorteil, dass die Bank auch in schwierigerem Umfeld und als es dem Institut selbst nicht so gut ging, im Markt geblieben ist und ihre Kundenbeziehungen aufrechterhalten hat?**

Natürlich wollen Finanzierungskunden in jedem Fall ein wettbewerbsfähiges Angebot. Darüber hinaus gibt es aber eine ganz große Neigung zu verlässlichen, berechenbaren Partnern. An dieser Stelle hat die DG Hyp Stabilität bewiesen. In unserem Team gibt es wenig Fluktuation und viele bekannte Gesichter. Das ist ein Vorteil, von dem wir täglich profitieren. Und die Kunden haben registriert und nicht vergessen, dass wir auch in schwierigen Situationen wie im November 2008, also unmittelbar nach der Lehman-Pleite, und im Februar 2009 – als die Weltwirtschaft dramatisch einbrach – Finanzierungen zugesagt haben.

I&F **Ohne Staatsfinanzierung, ohne Agrarkredite und mit einem äußerst geringen Auslandsgeschäft ist die DG Hyp von der Finanzierung deutscher Gewerbeimmobilien abhängig. Ein Risiko?**

Richtig ist, dass die DG Hyp im Wesentlichen nur noch in der gewerblichen Immobilienfinanzierung aktiv ist und dass dieser Markt Zyklen aufweist, die auch die Geschäftsmöglichkeiten mitbestimmen.

Das ist der Preis unserer Fokussierung, die große Vorteile hat, da wir Teil einer breit aufgestellten Gruppe sind, die an sich diversifiziert ist. Auch wird ein Bedarf an gewerblichen Krediten für Immobilien dauerhaft bestehen. Dies ermöglicht die Anwendung von Risikomanagementsystemen, die es uns erlauben sollten, zyklische Schwankungen in Grenzen zu halten.

I&F **Heißt das, in Aufschwungphasen halten Sie sich – antizyklisch – mit Neuzusagen gemessen an den Möglichkeiten im Markt tendenziell zurück?**

Wir vermeiden zyklische Spitzen. In Phasen großer Markteuphorie wird das Neugeschäft etwas weniger stark ausgeweitet, dafür wird es in der Depression nicht so stark zurückgefahren. Immobilien werden zyklusunabhängig gebraucht, denn ich kann mir keine Konjunkturphase vorstellen, die dazu führt, dass die Deutschen unter freiem Himmel leben oder unter freiem Himmel einkaufen. Vermutlich sind Immobilien eines der letzten Wirtschaftsgüter, die der Mensch



Der Beleihungswert – Fundament für den Hypothekendarlehen

HypZert Eine Initiative der deutschen Finanzwirtschaft

HypZert zertifiziert Immobiliengutachter, die sich in der Beleihungswertermittlung bestens auskennen, nach den anspruchsvollen Kriterien der ISO 17024. Sie werden auch künftig dazu beitragen, die hohe Qualität des Hypothekendarlehens zu sichern.

HypZert GmbH · Tel.: +49 (0)30-20 62 29-0 · www.hypzert.de

aufgibt. Eine ganze Weile vorher bleibt das Auto stehen. Deshalb haben Immobilienfinanzierer über alle Zyklen hinweg eine wichtige Funktion in der Volkswirtschaft.

Der Erfolg im Kreditgeschäft stellt sich ein, wenn wir auch in schwachen Marktphasen für den Kunden da sind. Die ausgereichten Regenschirme werden nicht eingesammelt, wenn es anfängt zu regnen. So kann sich eine Bank von anderen unterscheiden. Es zeichnet die genossenschaftliche Finanzgruppe aus, in der Krise keine Staatshilfe genommen und trotzdem jederzeit Finanzierungsgeschäft betrieben zu haben.

I&F In welcher Phase sehen Sie die Märkte aktuell?

In der Mitte. Die Phase der tiefen Depression liegt hinter uns. Wir befinden uns in einem aufwärtsgerichteten Zyklus, aber wir sind noch nicht in einer überhitzten oder blasenhaften Situation. Das merkt man an der langfristigen Orientierung der Investoren, ihrem Eigenkapitaleinsatz, an den Beleihungsausläufen und Covenants. Wir bewegen uns derzeit noch in einem ganz vernünftigen Umfeld. Es gibt aber einen Trend zur Beschleunigung.

I&F Im Gemeinschaftskreditgeschäft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken wurden vergangenes Jahr 2,2 Milliarden Euro zugesagt, 19 Prozent mehr als 2011. Wo wurde finanziert – überwiegend in den Ballungszentren oder auch in den Mittel- und Kleinstädten? Wie gefragt ist Ihr Haus als Finanzierungspartner „auf dem Lande“?

Das gesamte Neugeschäft 2012 betrug 5,3 Milliarden Euro – ohne Prolongationen. Mit Volksbanken und Raiffeisenbanken haben wir im Rahmen des Konsortialgeschäfts 2,2 Milliarden Euro finanziert. Der starke Anstieg des Gemeinschaftskreditgeschäfts belegt die Verwurzelung der Bank im Verbund. Natürlich machen wir viele Kredite in den sogenannten „Big-7“ wie die anderen auch. Aber dem Auftrag entsprechend sind wir auch regional unterwegs. Wir haben in Deutschland etwa 160 Standorte, die für einen gewerblichen Immobilienfinanzierer per se interessant sind.

Um diese Märkte zu kennen und Chancen wie Risiken abschätzen zu können, haben wir einiges in Research investiert. Als vereinfachtes Fazit unserer Markteinschätzung kann man sagen, dass die Volatilität in den regionalen Märkten häufig geringer, die Rendite aber nicht schlechter ist als in den sieben größten deutschen Immobilienstandorten. Finanztheoretisch ist das Umfeld in den regionalen Standorten also besser.

Hier generieren wir einen erheblichen Teil unseres Neugeschäfts. Entsprechend sind wir vertrieblisch aufgestellt. Am wichtigsten sind die Volksbanken und Raiffeisenbanken vor Ort, die die Märkte kennen und bearbeiten. Daneben haben wir unsere regionale Präsenz verstärkt. Neben den sechs Immobilienzentren an den größten Standorten Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Stuttgart und München wurden Regionalbüros in Kassel, Leipzig und Hannover eröffnet, um physisch noch präsenter zu sein – mit Kollegen, die diese Märkte auch verstehen und die Sprache vor Ort sprechen.

I&F Spüren Sie die neuen Wettbewerber wie die Versicherer?

Versicherer sind inzwischen häufiger in der gewerblichen Immobilienfinanzierung zu sehen. Sie können die Kredite etwas einfacher abwickeln als Banken. Das hat damit zu tun, dass sie von der Aufsicht in diesem Geschäft weniger stark reguliert sind. Damit ist die Assekuranz eine Konkurrenz, die wir beobachten und die uns nicht immer Freude macht. Aber es ergeben sich auch neue Möglichkeiten der Partnerschaft.

I&F Ist die R+V dann Partner oder Konkurrent?

Wir haben in der Gruppe eine klare Aufgabenteilung, nach der die gewerbliche Immobilienfinanzierung von der DG Hyp gemacht wird. Wenn die R+V im Einzelfall einen Beitrag leisten kann, zum Beispiel bei besonders großen Tranchen, dann sprechen wir uns ab und treten partnerschaftlich auf.

„Immobilien sind ein zentraler Bestandteil unserer Volkswirtschaft.“

I&F Wie intensiv ist der Wettbewerb in der Fläche? Ist die DG Hyp in den 160 Standorten der Platzhirsch in der gewerblichen Immobilienfinanzierung?

Nicht alleine, da hier die Primärbanken – Volksbanken und Raiffeisenbanken und Sparkassen – die dominierende Rolle spielen. Regionale Investitionen haben in der Regel geringere Finanzierungsvolumina als in den „Big-7“. Unter 20 Millionen Euro ist das Wettbewerbsumfeld anders als im Bereich 20 bis 100 Millionen Euro, in dem eher die klassischen Spezialfinanzierer agieren. Platzhirsch in den Regionen können wir also nur sein als Partner der Volksbanken und Raiffeisenbanken – und das funktioniert ganz gut.

I&F Wie entwickeln sich die Margen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung?

In den letzten sechs bis zwölf Monaten ist zunehmender Margendruck zu spüren. Dies ist eine Folge der Beruhigung der Märkte. Zwischen 2008 und 2010 hatten sich die Margen ausgeweitet, weil das Kreditangebot knapper war. Inzwischen nimmt die Zahl der Wettbewerber wieder zu, sodass die Margen sinken. Dieser Entwicklung können wir uns nicht entziehen.

Gleichwohl gilt, dass das Finanzierungsgeschäft nur dann funktioniert, wenn die Margen zu den Risiken passen. Ich bin der Meinung, dass die Banken – bei allem Wettbewerb – sich dessen heute deutlich bewusster sind als vor der Krise. So sind auch aktuell auskömmliche Margen die Basis unseres Geschäfts. In jedem Fall sind sie unverändert spürbar höher als in den schwierigen Jahren 2005 bis 2007.

I&F Sieht das jeder so oder kauft sich mancher Wettbewerber schon wieder Geschäft, ohne das Risiko angemessen zu bepreisen? Wie risikobewusst sind gewerbliche Immobilienfinanzierer heute?

Die Branche hat einige schwierige Phasen durchlebt. Erinnert sei hier an die Zeit unmittelbar nach der Wiedervereinigung, als man die Entwicklung in Ostdeutschland falsch einschätzte, dann kam die Dotcom-Krise, danach die Finanzmarktkrise. Aus diesen Erfahrungen

heraus haben die Banken gelernt, vernünftige Risiko-Ertrags-Strukturen mit den Kunden zu vereinbaren.

I&F Deutsche Immobilien gelten als sicherer Hafen. Bleibt das so?

Ja, in Relation zu anderen Märkten. Deutschland ist eine der großen Volkswirtschaften in Europa und der Welt, mit einem stabilen Rahmen – angefangen von der Ausbildung bis zur Rechtssicherheit. Aufgrund der Größe und der strukturellen Stabilität wird Deutschland ein Anziehungspunkt für nationales und internationales Kapital bleiben, das in Immobilien investiert. Ich sehe nicht, dass sich daran so schnell etwas ändern könnte.

I&F Immer mehr Banken und Sparkassen erweitern ihre Refinanzierungsbasis um den Pfandbrief und gleichzeitig beginnen klassische Pfandbriefbanken damit, Spareinlagen einzusammeln. Wie stark ist

das Interesse der Volksbanken und Raiffeisenbanken am Pfandbrief?

Mittlerweile gibt es einige Großsparkassen, die über eine Pfandbrieflizenz verfügen. Eine solche Entwicklung, gibt es in der genossenschaftlichen Finanzgruppe bisher nicht. Die Emission von Pfandbriefen ist durchaus komplex. Man braucht dafür spezifisches Know-how, Erfahrung, Personal und einen starken Marktauftritt, was man nicht so einfach implantieren kann. Bei der Refinanzierung von Pfandbriefen gibt es zwar Erleichterungen durch das Refinanzierungsregister, aber das Führen und Dotieren einer Deckungsmasse ist eine herausfordernde Aufgabe. Das mag sich manches Institut einfacher vorstellen als es ist.

„Immobilien werden zyklusunabhängig gebraucht.“

Zudem ist der Zugang zu Einlagen auf Ebene der Primärbanken unverändert stark. Der konsolidierte Jahresabschluss der Gruppe zeigt, dass die Kundeneinlagen die Kundenforderungen deutlich übersteigen. Dabei

zahlen die Primärbanken bei der Einwerbung von Kundengeldern keine Kampfbedingungen. Angesichts dieser beiden Punkte scheint es für Volksbanken und Raiffeisenbanken in sehr naher Zukunft weder sinnvoll noch notwendig, sich selbst die Pfandbriefrefinanzierung zu erschließen.

I&F Bisher bietet sich die DG Hyp den Primärbanken als Partner und Plattform für die gewerbliche Immobilienfinanzierung an. Wäre als Fortsetzung denkbar, dass Ihr Haus auch bei der Pfandbriefemission berät oder eine gemeinsame Plattform aufsetzt?

Dafür würden wir gerne im Rahmen unseres Geschäftsauftrags – also der gewerblichen Immobilienfinanzierung – zur Verfügung stehen. Aber es muss erstens eine effektive Nachfrage in der Gruppe geben und zweitens ein Nutzen erkennbar sein. Noch besteht kein akuter Handlungsbedarf. Es ist aber wichtig, die Entwicklung innerhalb der Finanzgruppe eng zu beobachten und zu diskutieren. Dabei sitzen wir mit am Tisch.



Mezzanine-Kapital



für Immobilienfinanzierungen

HFS Helvetic Financial Services AG • Sihleggstrasse 23 • CH-8832 Wollerau
Tel +41 (0) 43 888 25 25 www.helvetic-finance.ch

I&F Was ist aus der Verbriefungsplattform für MBS Ihres Hauses geworden?

Bis 2005 wurde eine überschaubare Anzahl von Verbriefungen für Volksbanken und Raiffeisenbanken aufgelegt. Das Modell wird jedoch nicht weiterverfolgt, sodass der Bestand abschmilzt. Auf Ebene der Primärbank besteht derzeit eher der Wunsch und die Notwendigkeit, gutes Kreditgeschäft ins eigene Buch zu bekommen. Deshalb sehen wir unseren Auftrag nicht darin, die Volksbanken und Raiffeisenbanken von Aktiva zu befreien, sondern zusätzliches, mittelständisch getriebenes Kreditgeschäft in die Genossenschaftsbanken hineinzutragen.

„In den letzten sechs bis zwölf Monaten ist zunehmender Margendruck zu spüren.“

I&F Welche Bedeutung hat der Verbriefungsmarkt generell für Ihr Geschäft?

Derzeit keine. Wenn der Verbriefungsmarkt aber in Europa und speziell in Deutschland wieder anspringen würde, dann wäre das ein zusätzlicher Wettbewerber. Deshalb werden die Entwicklungen ernst genommen.

Dabei ist festzuhalten, dass ein normaler Kredit kosteneffizienter ist als eine Verbriefung. An einer MBS müssen viele mitverdienen. Das fängt bei den Anwälten an, die die SPV aufstellen, geht weiter über Ratingagenturen bis hin zu den Sales-Leuten, die die Papiere absetzen. Dies alles brauchen wir nicht, also muss es dem Kunden auch nicht in Rechnung gestellt werden. Zudem ist das klassische Kreditgeschäft transparenter, weil es die Durchschau auf das einzelne Risiko erleichtert. Die Verbriefung funktioniert bei sehr homogenen Forderungen wie Kreditkarten oder Autofinanzierungen, aber für unser Geschäft mit seinen relativ großen Einzelrisiken passt der klassische Hypothekenkredit besser.

I&F Ein Anliegen der MBS-Plattform im Verbund war es aber, den auf ihre jeweilige Region beschränkten Primärbanken eine bessere, nämlich geografisch breitere Risikostreuung zu ermöglichen. Ist das heute nicht mehr gefragt oder vertrauen die Institute den Mitgliedern der genossenschaftlichen Finanzgruppe nicht genug?

Das Interesse an einer größeren regionalen Differenzierung ist in erheblichem Maße vorhanden und wird bedient. Dazu verfügen wir mit unserem Modell der partnerschaftlichen Kreditvergabe über eine große Plattform, mit der sich Volksbanken und Raiffeisenbanken an Krediten der DG Hyp auch überregional beteiligen können. Allerdings ist das Mittel nicht die Verbriefung, sondern der klassische Konsortialkredit,

mit einem viel einfacheren und transparenteren Verfahren. In diesem Jahr werden auf dem Weg Nettokreditrisiken im hohen dreistelligen Millionenbereich an die Primärbanken abgegeben.

Mittlerweile haben fast 400 Banken entsprechende Rahmenverträge unterschrieben und sind auch tatsächlich aktiv, das heißt, sie haben sich schon mehrfach an Finanzierungen beteiligt. Das Volumen, das hier bewegt wird, ist ungleich höher als das, was vor Jahren über Verbriefungen lief.

I&F Wie grenzt sich Ihre Plattform von „Loop“ ab, über die Aktivgeschäft zwischen den Primärbanken getauscht werden kann?

Loop ist ein gutes Programm, wobei auf unserer Plattform kein Tausch stattfindet. Das Geben und Nehmen ist nicht miteinander verknüpft, sondern wird unabhängig voneinander gesteuert, wenn es im jeweiligen Einzelfall sinnvoll für beide erscheint.

I&F Was machen Sie derzeit mit Ihrer Überschussliquidität, wenn das Staatskreditgeschäft nicht mehr betrieben wird?

Das Handling von Überschussliquidität ist in der Gruppe keine Aufgabe der DG Hyp. Passiva werden in dem Maße beschafft, wie Aktiva ausgegeben werden. Dabei wird – so gut es geht – auf Fristenkongruenz geachtet. Das gilt auch für das Staatsfinanzierungsgeschäft. Insofern stellt sich das Problem nicht.

I&F Welche Kriterien legen Sie an die Finanzierungen an, bei denen die Volksbanken und Raiffeisenbanken Sie als Partner hinzuziehen

wollen? Wie viel dürfen oder müssen Sie ablehnen? Welche Qualität trägt Ihnen die Primärstufe an?

Wenn zwei Banken gemeinsam einen Kredit geben, dann müssen sie sich vorher auf einen einheitlichen Standpunkt einigen. Damit ist die DG Hyp bei diesem Geschäft gefordert, sich in die regionale Perspektive zu begeben. Gleichzeitig müssen unsere Risikoanforderungen aus Sicht des Spezialfinanzierers eingehalten werden. In diesem Umfeld ist eine unternehmerische Diskussion auf Augenhöhe wichtig. Das schließt ein, im Einzelfall auch einmal unterschiedlicher Meinung zu bleiben. In der genossenschaftlichen Finanzgruppe ist es guter Brauch, dass man sich wechselseitig nur gute Qualität anbietet. Dazu gehört im Regelfall, dass Risiko auch gemeinsam getragen wird. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken wissen, dass wir ein kompetenter Partner sind. Ob der Kunde zuerst die Volksbank oder Raiffeisenbank vor Ort oder die DG Hyp anspricht, ist egal. Wichtig ist, dass das Geschäft in die genossenschaftliche Finanzgruppe kommt.

I&F Gibt es eine Schablone oder einen Standard, dem die an die DG Hyp herangetragenen Finanzierungen aus dem Verbund entsprechen müssen?

Es gibt Rahmenbedingungen und eine Kreditrisikostategie mit einer ganzen Reihe von Eckpfeilern. Aber in der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist jeder Kredit ein Maßanzug. Wir machen kein Scoring oder lassen irgendeine Maschine entscheiden. Es gibt eine verhältnismäßig lange Anbahnungszeit für das Kreditgeschäft. Das heißt nicht, dass wir langsam sind, sondern vielmehr früh mit dem Kunden sprechen und gemeinsam überlegen, wie ein Projekt aufgesetzt und finanziert werden kann. Damit ist oft eine konstruktive Lösung möglich, die beiden Seiten gerecht wird.

I&F Wann würden Sie von einem guten Jahr für Ihr Haus sprechen? An welcher Ergebnisgröße machen Sie Erfolg fest?

Wir haben eine operative Ertragskraft im hohen zweistelligen Millionenbereich. Wenn diese dreistellig würde, hätte ich nichts dagegen.