



Commerzbank

Ein Thema für das Schaufenster

Ist es die Formulierungskunst der hiesigen Medien, ein nachlassender Anspruch an die sachgerechte Verbreitung von Nachrichten oder die flüchtige Aufnahmebereitschaft des geeigneten Publikums, die viele Banker noch am Tag nach der Bilanzpressekonferenz glauben lässt, die Commerzbank wolle künftig ihre Filialen am Samstag öffnen? Wahrscheinlich ist es eine Mischung aus alledem: Die Medien testen und verschieben im Rennen um Neuigkeiten für Leser, Hörer und Zuschauer die Grenzlinie zwischen wichtigen und bei läufigen Schlagzeilen. Eine Flut an Nachrichten aus verschiedensten Medien stellt in den Banken immer höhere Anforderungen an die Selektion und Aufbereitung der relevanten Meldungen. Und nicht zuletzt trauen die hiesigen Wettbewerber es der Commerzbank von der Sache her eindeutig zu, auch im Privatkundengeschäft mit aggressiven Methoden um Marktanteile zu ringen.

Es kann niemand behaupten, die Commerzbank habe das Thema Filialöffnung am Samstag offensiv ins Schaufenster gestellt. Aber wer will es klugen Vorständen verübeln, wenn sie sich nicht wirklich ernsthaft gegen absehbare Schlagzeilen wehren, die im Nachhinein betrachtet ohnehin wie eine Entlastung des Marketingbudgets wirken. Was die Frankfurter Bank öffentlichkeitswirksam anklingen ließ, waren zunächst lediglich die ersten Akquisitionserfolge mit dem kostenlosen Girokonto für Alt- und Neukunden. Und angesichts des lebhaften Kundeninteresses und gutem Gespür für nützliche Außenwirkung wurde dann bei den Gewerkschaften vorgefühl, ob man sich für den dritten Samstag im März auf eine Öffnung der Commerzbank-Filialen von 10 bis 18 Uhr einigen könne – nicht als Dauereinrichtung, sondern als einmalige Aktion zur hoffentlich massenhaften Eröffnung neuer (kostenloser) Girokonten und/oder hochverzinsten Sparbücher.

Ob das Procedere sich lohnt, wird schwer zu kalkulieren sein. Denn einbeziehen müsste man in solche Kosten-/Nutzenüberlegungen neben dem spürbaren Wochenendzuschlag bei den Personalkosten in jedem Falle die angenehmen Nebenwirkungen auf die Konkurrenz. Jedes neue Privatkonto bei der Commerzbank schreckt nämlich besonders die Sparkassen und Genossenschaftsbanken vor Ort. In diesen Institutsgruppen, so haben beispielsweise die westfälisch-lippischen Sparkassen angedeutet, könnte ein Verzicht auf Kontoführungsgebühren der hohen Marktdurchdringung wegen das Betriebsergebnis rein rechnerisch um ein Sechstel schmälern. Die Commerzbank hingegen kann mit diesem Instrument viel freier agieren: Sie muss viel weniger den Kannibalisierungseffekt durch die ebenfalls begünstigten Altkunden fürchten, darf sich stattdessen über das lebhaftere Kundeninteresse freuen und hat die öffentliche Aufmerksamkeit geschickt für einen weiteren Marketinggag genutzt.

Dass das Thema Öffnungszeiten bei der Bilanzpressekonferenz der zweitgrößten deutschen Bank überhaupt an so prominente Stelle rücken konnte, liegt nicht zuletzt an dem Zustand des Zahlen-

werks. Die vorgegebene Richtung stimmt, wichtige ergebnisrelevante Geschehnisse des Berichtsjahres 2006 wie der Verkauf der Anteile an der Korea Exchange Bank waren in den drei Quartalsberichten schon kommuniziert, und auch die günstigen Aussichten auf eine positive Entwicklung der Segmente Mittelstandsbank und Corporates & Markets waren im vergangenen Jahr bereits vorbereitet worden und hatten ihren ersten Niederschlag in den unterjährigen Zahlen gefunden. Zusammen mit dem Segment Commercial Real Estate zeigen diese Geschäftsbereiche in besonderem Maße positive Auswirkungen der verordneten Selbstbeschränkung im Investmentbanking sowie des Zusammenwirkens in der neuen Konstellation mit der Eurohypo.

Letztere wirkt denn auch längst nicht mehr als angefügte Spezialeinheit, sondern symbolisiert dank zunehmender personeller und inhaltlicher Verflechtung eine modifizierte strategische Ausrichtung des Gesamtkonzerns. Mit starker Basis im Inland generiert die Commerzbank von heute ihr Auslandsgeschäft nicht wahllos in der Breite, sondern mit Spezialangeboten (siehe Eurohypo) und/oder in ausgewählten Ländern. So glänzt beispielsweise die Auslandstochter Bre Bank in Polen mit guten Marktanteilen, einer Eigenkapitalrendite von 27 Prozent und einer stark wachsenden Internet-Bank, die ihre Aktivitäten möglicherweise nach Ungarn ausdehnen wird. Die viel zitierte Fokussierung muss bei der Commerzbank also nicht zwingend den noch stärkeren Rückzug ins Inland bedeuten, sondern führt derzeit sogar eher zu einem kontrollierten Wachstum des Auslandsanteils – und das bei verbesserter Eigenkapitalrendite und günstigerer Kostenquote.

DZ Bank

Konkurrenzlos

Wolfgang Kirsch hat seine erste Bilanzpressekonferenz als Vorstandsvorsitzender des „genossenschaftlichen Spitzeninstituts“ nicht wie ein enttäuschter Verlierer im abermals missglückten Fusionsanlauf zwischen DZ Bank und WGZ Bank gemeistert, sondern wie es sich gehört als selbstbewusster Dienstleister im Verbund. Geschickt ist er eines der wichtigen strukturpolitischen Themen nicht im Groll zurück angegangen, sondern mit offensivem Blick nach vorne: Er hat nun nämlich einfach eine weitergehende und starke Kooperation zwischen der WGZ Bank und der DZ Bank auf der Sachebene angemahnt. Ganz konkret hat er als mögliche Felder der Zusammenarbeit das Wertpapiergeschäft und den Zahlungsverkehr, ein Zusammengehen in Luxemburg und Dublin oder bei den Private-Equity-Aktivitäten genannt. Und garniert hat er seine Vorschläge in Richtung WGZ Bank mit der fordernden Aussage „An ihren Taten wollen wir sie messen“.

Der Druck auf Düsseldorf wird durch diese Art der Frankfurter Vorwärtsstrategie zweifellos größer. Doppelarbeiten wie VR-Circle und WGZ-Loop, um nur ein Beispiel aus der jüngeren Vergangenheit zu nennen, werden den Primären schwerer zu vermitteln sein. Und ob man das Angebot eines Dritten dem des Familienmitglieds wegen einiger Cents oder auch Euros wirklich vorziehen muss, wie jüngst im angesprochenen Zahlungsverkehr geschehen, wird ebenfalls stärker hinterfragt werden. Zudem wird allerorten mit

der dieser Gruppe so angeborenen Aufmerksamkeit beäugt werden, ob denn der WGZ-Chef die im Fusionsprozess eingeforderten Führungsstrukturen im eigenen Hause durchzusetzen vermag? Kommt hier der Primärbanker an der Spitze des Aufsichtsrates?

Verständnis hat Kirsch für die angespannte Erlössituation der Primärbanken aufgebracht, gleichzeitig aber auf pfiffige Weise Widersprüche in der latenten Forderung nach einer Aufstockung aufgezeigt. Im Januar und Februar, so hat er angemerkt, pflegen die Genossen über mangelnde Provisionszahlungen zu klagen, bevor sich dann zur Hauptversammlung hin das Gejammer auf die Dividende bezieht. Mit Provisionszahlungen und Bonifikationen der DZ Bank Gruppe von 1,64 Milliarden Euro im Jahre 2006 (plus 87 Millionen Euro) und einer vorgeschlagenen Erhöhung der Dividende um 30 Prozent beziehungsweise der Ausschüttung um 37 Prozent auf 151 Millionen Euro sieht er selbst bei beiden Komponenten die richtige Richtung vorgegeben. Und wie ein erster Blick auf die Ertragsrechnung mit dem auf 1,4 Milliarden Euro mehr als verdoppelten Jahresüberschuss seiner Gruppe zeigt, kann er sich den gleichermaßen offenen wie gelassenen Umgang mit der künftigen Ausgestaltung der Provisionszahlungen an die Primären durchaus leisten.

Zustandegekommen ist das Ergebnis in Frankfurt durch Zuwächse von 2,2 Prozent beim Zinsüberschuss (auf 2,412 Milliarden Euro), beim Nettoertrag aus Finanzgeschäften (plus 5,1 Prozent auf 394 Millionen Euro) und beim sonstigen betrieblichen Ergebnis. Letzteres ist dank des Nettoertrages aus dem Verkauf der ehemaligen Norisbank-Filialen um 58,4 Prozent auf 540 Millionen Euro gewachsen. Rückläufig waren der Provisionsüberschuss (minus 1,4 Prozent auf 1,014 Milliarden Euro) und das Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft (minus 15 Prozent auf 206 Millionen Euro). Dass der Verwaltungsaufwand um 11,5 Prozent auf 2,685 Milliarden Euro gestiegen ist, wird maßgeblich auf die Reduzierung des Diskontsatzes zur Berechnung der Pensionsrückstellungen zurückgeführt. Und die Risikovorsorge konnte angesichts der günstigeren Entwicklung bei der Bank um 10,2 Prozent auf 380 Millionen Euro zurückgeführt werden. Die Cost Income Ratio schließlich wird mit 56,3 (55,8) Prozent beziffert. Im edlen Wettstreit mit Frankfurt hat die WGZ Bank drei Tage vor der Bilanzpressekonferenz der DZ Bank ihrerseits zwei geschickt gewählte Eckdaten aus dem Berichtsjahr veröffentlicht. Es ist dabei gewiss kein Zufall, dass Düsseldorf bei dem auf 125 Millionen Euro gestiegenen Betriebsergebnis nach Risikovorsorge mit gut neun Prozent eine höhere Zuwachsrate präsentiert als Frankfurt (minus 0,7 Prozent) und besonders die auf 49,9 (51,9) Prozent gedrückte Cost Income Ratio herausstellt.

Strategisch ähnelt die Ausrichtung der DZ Bank in Grundzügen übrigens einigen Landesbanken und auch der Commerzbank. Von gesunder Heimatbasis aus werden die Fühler gezielt nach Auslandsaktivitäten ausgesteckt. So hat sich die Bank selbst mit 25 Prozent an der italienischen Genossenschaftsbank Cassa Centrale Banca beteiligt. Die Tochter DBV Bank generiert ihr Geschäft schon seit Jahren ganz überwiegend im Ausland. Hohe Marktanteile ins Osteuropa hat längst auch die Baussparkasse Schwäbisch Hall und die VR-Leasing. Und auch der Teambank will man ein Auslandsengagement nicht verwehren. Nur diesmal will man in Frankfurt bei allem neu erwachenden Mut zum Auslandsengagement auch das Risikomanagement im Auge behalten.

Finanzplatz

Neiderweckend

Wahrscheinlich, so hat der hessische Ministerpräsident Roland Koch neulich gesagt, könne ein börsennotiertes Unternehmen eine höhere Marktkapitalisierung vorzeigen, wenn es sich hauptsächlich an den Weltbörsen von New York und London handeln lasse, statt in Frankfurt am Main. Falls er damit Recht hätte, hieße die Folgerung schlicht: Preise und Kurse eines Marktes sind immer umso höher, je mehr Anlagemittel sich dort treffen.

Oder noch etwas anders gedreht: Die Konkurrenz der Assetmanager dieser Welt treibt die Werte nach oben. Somit als Finanzplatzkonsequenz schließlich: Wenn von den deutschen Dax-Werten bis hin zu den Neuemittenten alle „im Prinzip“ wissen, dass ihre Kapitalisierung in Frankfurt niedriger bleiben wird, als im nun auch noch um Euronext vermehrten Angelsächsischen – wenn sie aber dennoch Frankfurt präferieren, woran liegt's dann? Reto Francioni, der Vorstandsvorsitzende der Deutschen Börse meint, „an der besseren Qualität durch Neutralität, Investorenschutz und offizielle Preise“.

Der Finanzplatz Deutschland würde unter diesem Blickwinkel betrachtet nur mit seinen inneren Vorzügen gegen die äußeren Vorteile der Wettbewerber konkurrieren. Das ist eine wahrlich spannende Herausforderung für seine Akteure! Einen von ihnen, nämlich Rüdiger von Rosen als Geschäftsführenden Vorstand des Deutschen Aktieninstituts DAI, hat Roland Koch soeben mit dem Bundesverdienstkreuz geehrt – für die Daueraufgabe in der Sache. Eine feine Randbemerkung des geübten Laudators dabei besagte: Auszeichnungen wie diese hätten auch die Funktion, bei anderen den Neid zu wecken. Nämlich auch endlich selbst mehr für das Gemeinwesen zu leisten. K.O.

Aberdeen Asset Management

Langfristig, konservativ, schnörkellos

Der Volksmund weiß bekanntlich vieles. Etwa, dass Schotten knausrig sind und neben Whisky gerne Bier trinken. Gerade mit letzterem dürfte man dem deutschen Wesen wohl nicht sonderlich fremd sein. Andersherum weiß er, dass die Deutschen eher technisch denken und gründlich sind (und – vielleicht gerade deshalb – gute Autos bauen). Wenn also nun mit Aberdeen Asset Management ein Fondsanbieter von der Insel mit einem schnörkellosen, konservativen, langfristig orientierten, kurzum einem der Volksweise folgend irgendwie „typisch deutschen“ Konzept den hiesigen Markt für institutionelle Investoren bearbeiten will, dann stellt sich schnell die Frage, ob der Markt für entsprechende Produkte, allemal von einem ausländischen Anbieter, überhaupt noch Potenzial bietet.

In der Tat bringt der Vorstoß der Schotten dahingehend eine ganze Reihe von interessanten Aspekten mit sich. Die Philosophie der Schotten dürfte – erstens – einem deutschen Anleger allein vom

Konzept her durchaus zugänglich sein: langfristige Anlage in traditionellen Anlageklassen (Renten, Aktien, Immobilien), sorgsames Buyside-Research, strenge Bewertung jedes Einzelinvestments, und alles mit „deutscher“ Gründlichkeit. Freilich sind es die hiesigen Anlagegesellschaften, die selbiges versprechen – auch wenn sich Aberdeen im Gegensatz zu den Wettbewerbern dadurch einen Namen machen will, sich konsequent daran zu halten. Allein mit Marketing wird man aber im deutschen Markt kaum Fuß fassen können.

Zum zweiten geht die Verbundenheit der schottischen Geldverwalter mit dem deutschen Markt weit über die genannten kulturellen Eigenarten hinaus. Namhaft geworden ist die Gesellschaft nämlich erst durch die Übernahme der Geschäftsbereiche Institutional Equity, Fixed Income, Global Equity und Multi-Asset der Deutschen-Bank-Tochter DeAM in Großbritannien und Philadelphia im Jahr 2005. Allein dadurch hat sich das verwaltete Volumen mehr als verdoppelt und man konnte das Spektrum vom reinen Rentengeschäft auch auf den Aktienbereich ausdehnen. Und es erklärt, warum der deutsche Markt als erstes auf dem europäischen Festland bearbeitet wird. Drittens hat sich Aberdeen mit dem ehemaligen Feri-Mann Hartmut Leser einen ausgesprochenen Kenner des deutschen Markts als Geschäftsführer der hiesigen Aktivitäten an Bord geholt.

Dass man viertens bereits Mandate über rund eine Milliarde Euro akquiriert hat, gibt dem schottischen Konzept grundsätzlich erst einmal Recht. Auch das vage Ziel, mit einem verwalteten Vermögen von drei Milliarden Euro in drei bis fünf Jahren zu den „Top 20“ der (meist kleineren) ausländischen Anbieter hierzulande zu gehören, scheint angesichts der ersten Erfolge plausibel. Bei der Marktbearbeitung gibt man sich demnach wie schon bei der Investmentphilosophie: Nicht auf das Volumen will man sich konzentrieren, sondern auf die Qualität. Und das mit britischer Zurückhaltung.

Depfa

Ambitioniert, aber unkonkret

Die Depfa enttäuscht Aktionäre und Analysten. Zwar versucht der Staatsfinanzierer bei der Präsentation seiner vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2006 mit einem um 10,7 Prozent verbesserten Konzernergebnis in Höhe von 526 (2005: 475) Millionen Euro zu glänzen, geplant waren jedoch 600 Millionen Euro. Umso erstaunlicher, dass von Chief Executive Officer (CEO) Gerhard E. Bruckermann wenig Konkretes zur Zukunft der Bank zu erfahren ist.

Der Vorstand insgesamt ist zwar bemüht, eine Wachstumsstory zu entwerfen, beschränkt sich dabei aber auf vage Angaben. Demnach ist vorgesehen, in den kommenden fünf Jahren die betrieblichen Erträge auf 1,7 Milliarden Euro und das Konzernergebnis auf über eine Milliarde Euro zu verdoppeln. Wie er das in einem intensiver werdenden Wettbewerbsumfeld zu bewerkstelligen gedenkt, bleibt der CEO allerdings schuldig. Noch nicht einmal Planungen und Prognosen für 2007 wollen die Dubliner abgeben.

Und auch auf einen Zielkorridor lässt sich Bruckermann nicht festlegen – das alles sehr zum Leidwesen der Aktionäre und Analysten, die wohl auch nicht so genau wissen, woran sie bei der Depfa sind: Sie schickten jedenfalls den Kurs der Aktie innerhalb von 24 Stunden nach der Präsentation in London von 13,84 Euro auf 13,30 Euro.

Der Vorstand gibt sich indessen gelassen und wöhnt seine Aktionäre hinter sich und seiner Unternehmensvision. Noch sieht er die Bank in der Aufbauphase, um zu den großen, kapitalstarken Staatsfinanzierern wie der französischen Dexia-Gruppe aufzuschließen. Tatsächlich leidet die Depfa Bank plc, die neben dem reinen Immobilienfinanzierer Aareal Bank AG, Wiesbaden, das zweite Spaltprodukt der aus der ehemals starken Depfa Deutsche Pfandbriefbank AG ist, unter einem vergleichsweise geringen Eigenkapital. Beim Spin-off im Jahr 2002 hatten die Dubliner nur eine Milliarde Euro Eigenkapital mitbekommen. Zwar konnten bis Ende 2006 immerhin rund 2,8 Milliarden Euro aufgebaut werden, doch verfügte beispielsweise der Wettbewerber Dexia zur Jahresmitte 2006 mit 7,56 Milliarden Euro über eine fast drei Mal so breite Kapitalbasis.

Freilich möchte Bruckermann sein Haus weder mit dem französischen Finanzkonzern noch mit sonst einer anderen Bank weltweit verglichen wissen, weil kein Institut in dieser Ausschließlichkeit auf die öffentliche Hand fokussiert sei wie die Depfa. Dieses klare Bekenntnis wird aus Sicht des Staatsfinanzierers in hohem Maße von den öffentlichen Schuldnern honoriert, weil man mit dieser klaren Positionierung im Gegensatz zu breiter aufgestellten Konkurrenten keine Möglichkeit hätte, sich bei sinkenden Margen aus dem Markt zurückzuziehen. Dies habe besonders beim Einstieg in das US-Geschäft geholfen. Gleichwohl liegt in der Fixierung auf ein begrenztes Marktsegment ebenfalls ein Risiko, das die Aktionäre zu berücksichtigen wissen.

Einen Vorteil der klaren Fokussierung sieht die Bank bei der Rekrutierung von Mitarbeitern und lässt in diesem Zusammenhang durchblicken, dass die – wage formulierten – Wachstumspläne nur aufgehen, wenn die Zahl der Beschäftigten von derzeit 600 auf mehr als 1 200 gesteigert werden kann. Aus den Reihen der eigenen Auszubildenden ist solch ein Bedarf nicht abzudecken – selbst wenn das Institut grundsätzlich dazu bereit wäre. Stattdessen wirbt die Depfa massiv Spezialisten von Wettbewerbern ab, und hofft als angenehmen Nebeneffekt auf eine Reihe von Kundenkontakten mit Aussicht auf direkt zählbares Neugeschäft. Nachdem der Staatsfinanzierer bereits im vergangenen Jahr netto 100 neue Stellen besetzt hat, ist für 2007 eine „erhebliche“ Steigerung des Mitarbeiterbestandes geplant. Konkreter wird Bruckermann aber auch in diesem Punkt nicht, schließlich will er der Konkurrenz komplette Experten-Teams abjagen, ohne dass diese vorab Witterung bekommen sollen. Umgekehrt hat die Depfa allerdings auch mit der geringen Loyalität ihres eigenen Personals zu kämpfen. Vor allem an die Ratingagenturen und an Investmentbanken, die ihre Aktivitäten im Segment Staatsfinanzierung derzeit verstärken, so räumt der CEO ein, verliert sein Haus Mitarbeiter.

Erhebliche Investitionen sind ohnehin nicht nur beim Personal, sondern auch bei der IT nötig. Zwar erhofft sich die Bank im jetzigen Umsetzungsstadium durch Basel II und den fortgeschrittenen internen Ratingansatz eine Entlastung ihres Eigenkapitals – und

damit mehr Neugeschäftsmöglichkeiten –, doch muss hierfür zu nächst kräftig investiert werden. Denn eine brauchbare IT-Lösung für Staatsfinanzierer hat man am Markt bisher nicht entdeckt. Und folglich muss die Depfa in den kommenden Jahren ihre eigene Software bauen, mit steigenden und allen Branchenerfahrungen nach oft auch reichlich unkalkulierbaren Aufwendungen sowie Ungewissheit über das Urteil der Ratingagenturen hinsichtlich der notwendigen Eigenkapitalunterlegung.

Unter Umständen könnte sich das Eigenkapitalproblem auch aus anderer Richtung sogar noch verschärfen, denn die Bank will im Segment Public Private Partnership – vor allem in den USA – schnell wachsen. Diese öffentlich-privaten Finanzierungen beinhalten freilich ein höheres Risiko, und sind daher mit mehr Eigenkapital zu unterlegen, als klassische Staatsfinanzierungen.

Erbschafts- und Schenkungssteuer

„Gerechtigkeit“ tut Not bei der anstehenden Gesetzesreform

Der Leitartikel in der FAZ vom 1. Februar 2007 zur Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts über die Verfassungsmäßigkeit der Bewertungsvorschriften für die Erbschafts- und Schenkungssteuer trug die – ohne Fragezeichen versehene – Überschrift „Schleichender Tod einer Steuer“. Das war zwar keine „Todeserklärung“, weil das BVerfG nicht über das Gesetz als Ganzes zu entscheiden hatte. Man durfte die Überschrift aber als Zielvorgabe und als Aufruf an den Gesetzgeber verstehen, die Erhebung von Erbschafts- und Schenkungssteuern nicht nur hinsichtlich der Bewertungen und Bemessungsgrundlagen, sondern ganz grundsätzlich auf den verfassungsrechtlichen Prüfstand zu stellen und die Rechtsstaatlichkeit einer Abgabe zu hinterfragen, die sich bei Licht und ohne verteilungspolitische Scheuklappen besehen schlicht als eine Annexion des Eigentums der Staatsbürger darstellt.

Man wird zwar von der Politik, welcher Couleur auch immer, kaum den Willen und die Kraft erwarten können, eine Steuer schleichend oder schlagartig zu „töten“, die sich trotz ihrer Marginalität wie kaum eine andere als Nachweis für die angeblich soziale Gerechtigkeit des Gesetzgebers darstellen lässt. Es geht hier indessen nicht primär um die Befriedigung von sozialen Gerechtigkeitsgefühlen, sondern vor allem um die Befriedigung sozialer Neidgefühle, eine bei uns Deutschen leider besonders ausgeprägte und daher auch wahlbestimmende Gefühlsrichtung. Vermutlich würde uns – wie bei der Vermögenssteuer – nur das BVerfG von einer Steuer befreien können, deren Verteidiger offenbar die Begriffe Gerechtigkeit und Gleichmacherei bewusst verwechseln.

Diese Verwechslungsgefahr hat der Gesetzgeber trickreich und massenpsychologisch geschickt dadurch ermöglicht, dass er die Erbschaftssteuer nicht als Besteuerung des Nachlasses als solchem, sondern als Erwerbssteuer auf den Vermögenszuwachs der Erben und Vermächtnisnehmer angelegt hat. Er beförderte damit die gerade jetzt wieder in einem bemerkenswert linkslastigen Artikel im Spiegel (Heft 6 Seite 20 ff.) zu Tage getretene Äpfel-und-Birnen-

Gleichstellung von Erbenwerb mit Arbeitseinkommen und die am Beispiel von wenigen Milliarden-Erben aufgezeigte, populistisch verallgemeinernde Diffamierung von Vermögenserben als dekadente und mehr oder weniger auf das sinnlose Verprassen des Erbten ausgerichtete Schmarotzer.

Faktum ist indessen, dass ein Bürger, der während seines Lebens honorig und steuerehrlich zum Beispiel ein Vermögen (nach Steuern) von zwei Millionen Euro erarbeitet und erspart hat, dafür Bruttoeinkünfte von etwa 3,5 Millionen Euro erzielt und davon bereits etwa 1,5 Millionen Euro an Einkommensteuern abgeführt haben muss. Wenn nun sein Sohn, zu dessen Zukunftssicherung die Ersparnisse neben der eigenen Alterssicherung auch gedient haben, nach Abzug seines Freibetrags von 205 000 Euro 1 795 000 Euro mit 19 Prozent = rund 341 000 Euro zu versteuern hat, bleibt von den ursprünglich eingenommenen 3,5 Millionen Euro nur noch ein Rest von 1,659 Millionen Euro, also weniger als die Hälfte des Ursprungsbetrags übrig, und das nur, weil dieser ehrbare Bürger verstorben ist und sein Vermögen nicht konsumiert, sondern hinterlassen hat. Es führt kein Weg an der Erkenntnis vorbei, dass es sich bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer um eine staatliche Vermögensannexion und um Enteignung handelt, die freilich der Zustimmung derer sicher sein kann, denen, aus welchen Gründen auch immer, keine vergleichbaren in Geld messbaren Lebensleistungen gelungen sind.

Aber kann der Umstand, dass die Lebensleistungen der Bürger schicksalsbedingt ungleich ausfallen, rechtfertigen, die höhere Lebensleistung nachträglich durch Teilenteignung der Vermögensnachfolger praktisch zu „bestrafen“? Solange sich die Menschen nicht genetisch „normieren“ lassen, werden ihre geldlich messbaren Lebensleistungen immer unterschiedlich ausfallen und in der Größenordnung zwischen null und zehn hoch x differieren. Es kann nicht „gerecht“ sein, diese leistungs-, schicksals- oder glückbedingten Unterschiede post mortem mittels Besteuerung einzuebnen; und man kann dem Staat nicht einfach zugestehen, sich unter dem Vorwand der Befriedigung sozialer Gerechtigkeitsgefühle versteuertes Bürgervermögen in Form einer nochmaligen Besteuerung anzueignen. Die Frage der FAZ, die sie vor dem Hintergrund der neuerdings zusätzlich eingeführten „Reichensteuer“ stellt, ist berechtigt: „Warum muss dann das, was der Erblasser aus hochversteuertem Einkommen aufgebaut hat, noch einmal belastet werden?“

Auch wenn einige andere Staaten, wie Italien, Schweden, Portugal und in gewissem Sinn auch Österreich die Erbschaftssteuer in den letzten Jahren abgeschafft haben, wird man die Hoffnung auf einen „Tod“ dieser Steuer bei uns in Deutschland bei realistischer Betrachtung zwar hegen, aber doch nur gering einschätzen dürfen. Wir werden unsere Aufmerksamkeit daher zunächst darauf zu fokussieren haben, wie die Politik mit den Vorgaben des BVerfG umgehen und sie umsetzen wird. Es wäre schon ein Schritt in die richtige Richtung, wenn nicht nur die Vereinheitlichung der Bewertung dabei herauskäme, sondern auch der Ansatz der vom BVerfG angesprochenen Verschonungsregeln erkennen ließe (zum Beispiel: Verdoppelung der bisherigen Freibeträge und Herabsetzung der Steuersätze wenigstens in der Steuerklasse I), dass man immer noch in unserem Rechtsstaat der Gerechtigkeit den Vorrang vor undifferenzierter Gleichmacherei einräumt.

Rechtsanwalt Dr. Claus Steiner, Wiesbaden