

„Wir brauchen langfristige, offensive Strategien“

Was braucht eine starke Volksbank wie die Frankfurter Volksbank noch vom Verbund – vom Verband wie den Verbundpartnern?

Zunächst einmal ist die starke Frankfurter Volksbank Teil des genossenschaftlichen Finanzverbundes. Wir brauchen deshalb einen starken und stabilen Verbund. Allerdings benötigen wir, um dauerhaft stark bleiben zu können, eine angemessene Provisionierung im Produktvertrieb und eine kapitalmarkadäquate Verzinsung der Beteiligungen an den Verbundunternehmen.

Ihr Geschäftsgebiet Frankfurt wird dominiert von der Frankfurter Sparkasse, hinter der die Helaba steht. Wie können Sie da gegenhalten?

Unser Geschäftsgebiet wird nicht von der Frankfurter Sparkasse dominiert. Durch die Fusionen der letzten Jahre verfügen wir heute über ein wesentlich größeres Geschäftsgebiet als die FraspA. Am Finanzplatz Frankfurt, wo wir gemeinsam am Markt sind, sollte der genossenschaftliche Finanzverbund seine Bedeutung jedoch deutlicher herausstellen. Wir machen uns kleiner als wir sind. Immerhin beschäftigt unsere genossenschaftliche Bankengruppe in Frankfurt mehr Menschen als manche – an der Bilanzsumme gemessen – größere Bank. Ich wünsche mir einen starken gemeinsamen Auftritt, insbesondere gemeinsame Marketingaktivitäten – also Leuchtturmprojekte mit großer Strahlkraft weit über Frankfurt hinaus.

Stichwort DZ Bank: Wie stark würde die mögliche Kapitalerhöhung die Frankfurter Volksbank in diesem Jahr belasten?

Die DZ Bank kann sich auf die Loyalität der Frankfurter Volksbank verlassen. Welchen Weg unser genossenschaftliches Spitzeninstitut gehen wird, entscheiden die Gremien. Dabei sind verschiedene Detailfakten genau zu betrachten. Dazu gehören strukturelle Fragen, aber auch die betriebswirtschaftlichen Wirkungen einer Fusion mit der Düsseldorfer WGZ Bank. Wir brauchen für unsere Gruppe langfristige offensive Strategien, die nicht nur den aktuellen Finanzbedarf abdecken. Dies heißt für mich: Wir müssen uns so aufstellen, dass wir auch in der Lage sind – wenn der Markt die Gelegenheit bietet – attraktive Zukaufsmöglichkeiten zu realisieren. So wie beispielsweise die österreichische Raiffeisengruppe, die in Osteuropa stark gewachsen ist.

Können die Volks- und Raiffeisenbanken dies noch gemäß ihren Prinzipien der Selbstverantwortung und Selbsthilfe leisten oder könnte doch der Gang zur SoFFin anstehen?

Die DZ Bank spricht selbst davon, dass sie derzeit flankierende Maßnahmen prüft. Ich denke, dies ist richtig. Wir müssen jetzt

langfristig und über aktuelle Fragen hinaus denken. Die Chance, im Rahmen einer Offensivstrategie durch interessante Zukäufe zu expandieren, hatte ich bereits erläutert.

Es ist aber auch eine Frage der Risikoabschirmung und der Wettbewerbsneutralität. Wenn Wettbewerber direkt von Haftungen und Risiken freigestellt werden, kann dies die Strukturen des deutschen Bankensystems verzerren und dem fairen Wettbewerb schaden. Klar ist für uns: Wenn wir den Weg der Selbstverantwortung und Selbsthilfe gehen, muss sich dies auch in einer höheren Dividendenrendite für die Ortsbanken auszahlen.

Welche Folgen hätte der Dividendenausfall für die Anteilseigner der DZ Bank?

Ob es überhaupt zu einem Dividendenausfall kommen wird, kann heute niemand voraussagen. Für den Fall, dass diese Entwicklung eintritt, gilt natürlich: Ein Dividendenausfall wäre ein Dividendenausfall. Es würde in den Gewinn- und Verlust-Rechnungen der entsprechende Ertrag fehlen. Die Auswirkungen auf die Anteilseigner wären sehr unterschiedlich. Wir könnten einen eventuellen Dividendenausfall ohne Zweifel mühelos verkraften. Andere genossenschaftliche Institute würden in diesem Fall allerdings bereits an ihre Grenzen stoßen.

Kreditklemme: Ja oder Nein? Sind die Banken zu zögerlich oder ist die Investitionsneigung der Mittelständler doch gehemmt?

Hier kann ich nur für die genossenschaftlich organisierten Banken, aber, wie ich denke, auch für die Sparkassen antworten. Ein klares Nein.

Bei uns gibt es keine Kreditklemme. Die Kreditwünsche unserer größtenteils mittelständischen Kunden haben wir im abgelaufenen Jahr zu unveränderten Bedingungen und Anforderungen erfüllt. Wir werden damit unserer volkswirtschaftlichen Verantwortung voll gerecht. Es gibt keine Kreditklemme für den Mittelstand. Kreditfähigen und kreditwürdigen Unternehmen sowie Privatkunden stellen wir auch weiterhin gerne Kredite zur Verfügung. Inwieweit die Unternehmen dann auch Kredite in Anspruch nehmen, ist deren unternehmerische Entscheidung. Hierauf haben wir keinen Einfluss.

Was erwarten Sie sich von der neuen schwarz-gelben Regierung in Hessen?

Stabile und verlässliche Verhältnisse in einer schwierigen Konjunkturlage. Darunter verstehe ich beispielsweise: Eine Fortsetzung der Initiative zur Stärkung des Finanzplatzes Frankfurt sowie im Hinblick auf die hier agierenden Banken und Sparkassen die Wahrung strikter Wettbewerbsneutralität.



*Hans-Joachim Tonnellier,
Vorsitzender des Vorstands,
Frankfurter Volksbank eG*