



Bundesbank

Gefragter Orientierungsgeber

Das Medieninteresse erinnerte an alte Zeiten. Als die Deutsche Bundesbank dieser Tage ihren Jahresabschluss 2008 erläuterte, stand freilich weniger der recht üppige Bundesbankgewinn von 6,261 (4,285) Milliarden Euro im Blickpunkt, mit dem umgehend der Bundeshaushalt beglückt wurde. Sondern in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten mit ihren besonderen Herausforderungen an die Geldpolitik und den weltweit unterschiedlichen Reaktionen der wichtigen Notenbanken galt zumindest für die zahlreichen Beobachter aus dem Ausland das besondere Interesse den geldpolitischen Grundpositionen des Bundesbankpräsidenten. Denn mit ihrem starken Gewicht im Eurosystem ist die deutsche Notenbank und somit die Stimme von Axel A. Weber im EZB-Rat von unverändert großer Bedeutung für die Gesamtrichtung der europäischen Geldpolitik. Und die ist naturgemäß gerade in turbulenten Zeiten besonders spannend. Wo immer der Bundesbankpräsident derzeit auftritt, erhofft sich eine große Medienschar Aufschlüsse oder zumindest Andeutungen über mögliche Um- oder Neuorientierungen im geldpolitischen Instrumentenkasten der EZB.

Als mittlerweile schon langjährig geübtes Ratsmitglied kann und darf sich der Bundesbankpräsident natürlich keine Festlegung auf konkrete Schritte entlocken lassen, die den Entscheidungsspielraum des obersten geldpolitischen EZB-Gremiums in irgendeiner Weise einengen würden. Aber in der Beurteilung möglicher Handlungslinien hat er doch klare Orientierung gegeben. So stuft er die deutschen und europäischen Programme zur Konjunkturankurbelung zwar durchaus als vertretbare oder gar angebrachte Maßnahmen ein, um den massiven Auswirkungen der Einbrüche in der Exportwirtschaft durch Impulse für die Binnennachfrage entgegenzutreten. Die negativen Effekte des weltweiten Abschwungs auf Deutschland völlig abfedern zu wollen, hält er hingegen für illusorisch und tendiert derzeit zu einem Abwarten der entfachenden Wirkungen. Als deutlich unterschätzt bewertet er darüber hinaus das Ausmaß der expansiven Impulse der ohnehin bereits möglichen und dann im Zuge der Finanzkrise noch ausgeweiteten Akzeptanz von eingereichten Sicherheiten von Banken bei der EZB – speziell im Vergleich zu den Maßnahmen in den angelsächsischen Ländern. Und den Pool möglicher Sicherheiten sieht er längst noch nicht so umfassend ausgeschöpft, um ganz dringlich über den Einsatz des Instrumentes des Credit easing entscheiden zu müssen. In seiner Grundeinstellung tendiert er zu der Devisen vertrauensbildende Regulation vor Stimulation. Das entspricht der Tendenz nach jener Position, wie sie auch in der deutschen und europäischen Politik im Vorfeld des Londoner G20-Gipfels die Oberhand behalten hat.

Als überaus klug erweist sich in diesem Zusammenhang übrigens die frühere Entscheidung zur Stärkung des Forschungssektors der Bundesbank. Mochte man es seinerzeit für Spielerei eines aus der Wissenschaft kommenden Präsidenten halten, den volkswirtschaftlichen Stab seines Hauses kräftig auszuweiten, um mehr

qualitativ hochwertige, praxisnahe geldmarktpolitische Forschung betreiben zu können, so sieht man schon heute den enormen Nutzen schlagkräftiger wissenschaftlicher Argumente im geldpolitischen Entscheidungsprozess. Im Lichte der momentanen Krise und den in der Politik zutage tretenden und von der Wissenschaft massiv flankierten Interessenunterschieden, etwa zwischen den USA und den europäischen Ländern, ist es enorm wichtig, anerkannten Sachverstand hinter sich zu versammeln. In diese Linie passt auch eine anstehende organisatorische Änderung in der Deutschen Bundesbank. Um die hohe Bedeutung der Stabilität des Finanzsystems besser zu erfassen, bündelt sie ihre Expertise auf dem Gebiet ab 1. Mai 2009 in einem neuen Zentralbereich „Finanzstabilität“. Gerade Krisenzeiten zeigen, wie wichtig es ist, der Politik wie auch der Öffentlichkeit eine Orientierung zu geben. In der Sache mag das schon gelungen sein, um die personelle Verantwortung für diese Schlüsselposition im Vorstand wird freilich noch gerungen. Die Bedeutung der Bundesbank mag deutlich anders sein als in den Zeiten ihrer eigenständigen Geldpolitik für Deutschland. Aber eine möglichst unabhängige Notenbank, die einen stabilitätspolitisch gangbaren Weg weist, ist wertvoll wie eh und je.

Sparkassen I

Verzerrungen

Der Präsident gab sich kämpferisch, wehrhaft, zufrieden und durchaus stolz, aber auch kritisch. Also ganz so, wie man es vom Vordenker der größten deutschen Bankengruppe erwarten durfte. Den noch 438 Sparkassen in Deutschland geht es gemessen an den gegenwärtig widrigen Rahmenbedingungen schließlich noch vergleichsweise gut, wenn auch keineswegs rosig. Zwar steht unter dem Strich für das abgelaufenen Geschäftsjahr 2008 in der kumulierten Gewinn- und Verlustrechnung wieder ein Milliarden-gewinn, von dem, wie deutlich betont wurde, gut eine Milliarde Steuern gezahlt wurden, aber natürlich gibt es auch in der S-Finanzgruppe an der Basis durchaus Besorgniserregendes. Der Zinsüberschuss ging angesichts der flachen Zinsstrukturkurve und des anhaltenden Preiswettbewerbs weiter zurück und liegt bei nur noch 1,96 Prozent der Durchschnittsbilanzsumme. Das „Unter Zwei“ kann manch altgedientem Sparkassenmann schon die Kummerfalten auf die Stirn treiben. Der Provisionsüberschuss konnte das keineswegs kompensieren, sondern sank ebenfalls leicht auf 0,58 Prozent der DBS. Im Gegenzug stiegen die Kosten, und auch das Bewertungsergebnis legte zu und erreicht nun 0,58 Prozent der DBS, 0,09 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Und das, obwohl die Krise den Mittelstand noch gar nicht richtig erreicht hat. Wie soll das erst 2009 werden? Das Ergebnis nach Bewertung fällt in der Folge von 0,44 auf 0,25 Prozent der DBS. Kann man mit solchen Durchschnittswerten zufrieden sein? Der Sparkassenpräsident muss es sein. Mehr geht nicht.

Das alles aber vor allem auf Wettbewerbsverzerrungen durch Staatshilfen und unterlassene Hilfeleistung durch den SoFFin zu schieben, ist freilich viel zu einfach und entbindet die Sparkassen zumindest auf den ersten Blick zu leicht von nachhaltigen Verpflichtungen zur Verbesserung ihrer Strukturen. Denn natürlich sind viele der nun zutage tretenden Probleme hausgemacht – im

wahrsten Sinne des Wortes. Die Prozesstiefe in den einzelnen Instituten ist immer noch viel zu groß. Die Ablehnung jeder zentralistisch anmutenden Einmischung in die eigene Geschäfts- und Produktpolitik natürlich auch. Es gibt daher weder eine richtige Antwort der S-Finanzgruppe zu den Themen Directbanking und Konsumentenkredit noch ist ein mobiler Vertrieb auch nur annähernd diskussionswürdig. Die Konsolidierung ist lediglich beim Thema Rechenzentren der der anderen Verbundgruppe, den Kreditgenossen, voraus. Doch was ist mit den Bausparkassen, den Versicherern, den Landesbanken? Was mit effizienzfördernden gemeinsamen Backoffice-Service-Zentren? Man mag es nicht. Doch man wird sich auch in der S-Familie an solche Gedanken gewöhnen müssen, um weitere Marktanteilsverluste in der Zukunft zu vermeiden. Der Bundesobmann jedenfalls hat recht, wenn er unter anderem ein zukunftsweisendes Innovationsmanagement auf Bundesebene anmahnt. Denn die ureigensten Sparkassendienstleistungen für Privatkunden und mittelständische Unternehmen werden inzwischen wieder von allen ins Visier genommen. Und auch wenn den Primären viele Mittel im Zuge der Krise zugeflossen sind und auch wenn sich durch den Zusammenschluss von Deutscher und Postbank und Commerzbank und Dresdner Bank viele Unternehmen eine weitere Bankverbindung suchen müssen – zu denken, es reicht mit einem „Weiter so“, ist ein Irrglaube.

Wo sicherlich so schnell nichts passieren wird, ist das Thema Landesbanken. Denn dank der kräftigen Eigenkapitalnachbesserungen durch die Länder in München, Kiel oder Stuttgart ist eine Konsolidierung wieder weit weit entfernt. Das einer möglichen Ungleichbehandlung der Betroffenen durch den SoFFin anzulasten, ist nicht richtig. Denn selbstverständlich haben zunächst auch die Eigentümer der hauptsächlich unterstützten Commerzbank/Dresdner Bank ihren Beitrag geleistet, bevor es zu Staatshilfen kam. Die Allianz hat mehrfach und milliarden schwer ihre ehemalige Tochter Dresdner Bank aufgepäppelt. Bei der Commerzbank gibt es nun mal keinen solchen Großaktionär, der zur Kasse gebeten werden kann. Doch betroffen sind auch die vielen Kleinaktionäre – tagtäglich an den Börsen und gleich ob bei Commerzbank, Deutscher Bank, Postbank oder Hypo Real Estate. Es ist auch keineswegs die Schuld des SoFFin, dass sich die mit hervorragenden Bonitätsnoten ausgestatteten Bundesländer lieber und billiger am Kapitalmarkt mit Geldspritzen für die Landesbanken versorgen, als den teuren Zins der Bundesanstalt zu zahlen. Netter Nebeneffekt natürlich: Man hält auch den Bund bei der „eigenen“ Landesbank außen vor. Das geht natürlich zulasten der Sparkassen, die solche gute Refinanzierungsmöglichkeiten nicht haben und nötige Eigenkapitalhilfen aus dem eigenen Säckel aufbringen müssen. Das können die meisten nicht mehr, sodass zwangsläufig eine Verwässerung ihrer Beteiligung an den Girozentralen die Folge ist. Doch ist das wirklich so ungewollt?

Recht hat der Präsident, wenn er auf Missstände durch Konditionen deutlich über Marktpreis aufmerksam macht, die staatlich gefördert sind. Hier sollte die Bundesregierung, die schließlich in vielen Fällen auch als Eigentümer direkte Einflussmöglichkeiten hat, einschreiten. Doch bitte schön nicht in einer neuen Zinsverordnung, wie mancher sie noch aus den sechziger Jahren kennt. Hassis' Vorschlag: Man möge einen Preisrahmen in Form einer „zulässigen Spanne rund um den Marktzins“ formulieren. Stell sich nur die Frage, was zulässig bedeutet? Das Erkennen der Probleme ist gar nicht so schwer, das Beseitigen dagegen wird einiges

Kopfzerbrechen und vor allem Zeit erfordern. Zeit, die der Wettbewerb den Betroffenen vor allem an der Basis aber nicht lässt.

SGVHT

Lebhafter Einstieg

Es war anders bei der ersten Pressekonferenz der hessisch-thüringischen Sparkassen unter ihrem neuen Präsidenten Gerhard Grandke. Aber das lag in erster Linie an dem Naturell der handelnden Personen. In der Sache hat der Nachfolger des stets kontrolliert und deshalb im Zweifel eher spärlicher kommunizierenden Gregor Böhmer doch sehr deutlich werden lassen, dass der SGVHT auch in der Zukunft im deutschen Sparkassenlager gebührend wahrgenommen werden dürfte. Wie schon bei seiner Amtseinführung im Februar war dem Neuen anzumerken, dass er mit vielen Grundsatzfragen des hessisch-thüringischen wie auch des bundesdeutschen Sparkassenwesens dank seiner früheren Stationen in der hessischen Kommunal- und Landespolitik sowie in der Helaba bestens vertraut ist. Jedenfalls nahm er in seiner Positionierung zu heiklen sparkassenpolitischen Fragen viel weniger die Schonfrist der ersten 100 Tage in Anspruch, als das nach einer Amtsdauer von erst zwei Wochen zu erwarten gewesen wäre. Selbst wenn er sich noch keine fertigen Konzepte zu schwierigen Themen wie Landesbankenkonsolidierung, Beseitigung der störenden Gemengelage der Sparkassen im Rhein-Main-Gebiet sowie zu einer S-Direktbank entlocken ließ, deutete er doch an, diese Dinge konstruktiv mitgestalten zu wollen.

Ebenso wie der DSGVO-Präsident und viele seiner Kollegen in anderen Regionalverbänden sieht er die Konstellation der Landesbanken trotz aller Einsicht in die Notwendigkeit einer Neuordnung nicht zuletzt durch die politischen Stützungsmaßnahmen in Bayern, in Baden-Württemberg sowie in Hamburg und Schleswig-Holstein so grundlegend verändert, dass er die Marschrichtung der Sparkassenseite in Richtung drei Landesbanken, wie sie in einem Papier aus dem November 2008 angedacht war, ganz nüchtern als mittlerweile überholte Inspiration und Anregung bewertet. Annäherungen zwischen Landesbanken halten er und andere durch das stärkere Engagement der Bundesländer in den drei genannten Fällen auf absehbare Zeit für deutlich erschwert. Und mit Blick auf die Helaba verweist er auf den vergleichsweise niedrigen Handlungsdruck, regt aber zum grundsätzlichen Nachdenken über mögliche Konstellationen an. Ist es beispielsweise besser, vergleichbare Strukturen wie das Kapitalmarkt- oder das Immobiliengeschäft zu bündeln oder im Sinne einer Risikostreuung auf die verbleibenden Einheiten zu verteilen?

In der heiklen Frage der Sparkassen-Gemengelage im Rhein-Main-Gebiet gibt er ganz den erfahrenden Politiker. Einen Zeitlauf bis 2010, wie er in einer Beschlussfassung der Verbandsversammlung gefasst wurde, hält er auch in der neuen Konstellation der hessischen Politik angesichts der Vielzahl der Beteiligten rein zeitlich für völlig unrealistisch. Und abseits aller Schwierigkeiten der seinerzeit festgeschriebenen Vorgabe einer einvernehmlichen Lösung seitens aller Träger will er sich im Vorfeld jedes konstruktiven Lösungsversuchs zusammen mit den Betroffenen erst einmal Klarheit über die Organisation der betrof-

fenen Institute sowie über die künftige Ausrichtung der Rhein-Main-Region verschaffen.

In puncto Geschäftsverlauf seiner Sparkassen kann Grandke bei seiner Bestandsaufnahme auf vergleichsweise stabile Verhältnisse blicken. Die aggregierte Ertragsrechnung der Mitgliedssparkassen bleibt jedenfalls in einer Verfassung wie sie dieser Tage weltweit nur die guten der privaten Bankhäuser präsentieren können. Dass das zusammengefasste Betriebsergebnis vor Bewertung mit 932,6 Milliarden Euro um 2,8 Prozent niedriger ausgefallen ist als im Vorjahr, resultiert bei leichtem Anstieg des Zinsüberschusses (plus 1,1 Prozent auf 2,166 Milliarden Euro) und einem vergleichbaren Rückgang des Provisionsüberschusses (minus 1,2 Prozent auf 633 Millionen Euro) aus der Steigerung der Verwaltungsaufwendungen um 1,9 Prozent auf 1,896 Milliarden Euro.

Verleichsweise stark wirkten sich im Berichtsjahr auch beim SGVHT Bewertungsfragen für Wertpapiere aus. So hat der Verband auf Beschluss der Verbandsversammlung im November des vergangenen Jahres das in der Naspä Dublin plc gebündelte Kapitalmarktgeschäft ihres zweitgrößten Mitgliedshauses für 251 Millionen Euro erworben. Die möglichen Risiken hat man aber vertraglich auf maximal 100 Millionen Euro begrenzt – eine Worst-Case-Belastung, die allein durch den verbandseigenen Reservefonds gedeckt wäre. Letzterer wurde im Zuge des Verbundkonzeptes eingerichtet und inzwischen mit rund 150 Millionen Euro dotiert. Mit der Naspä-Transaktion wie dem Bewertungsergebnis seiner Sparkassen im Wertpapiergeschäft insgesamt (dieses hat sich um 103 Millionen Euro auf 361 Millionen Euro erhöht) geht der SGVHT davon aus, durch die Wertansätze stille Reserven gelegt zu haben. Und dank der noch einmal um 2,5 Millionen Euro beziehungsweise 2,5 Prozent rückläufigen und damit historisch niedrigen Vorsorgeaufwendungen im Kreditgeschäft (97,6 nach 100,1 Millionen Euro) hält er auch das Bewertungsergebnis insgesamt für verkräftbar.

Gleichwohl spiegelt sich der spürbar gestiegene Bewertungsbedarf in einem Minus von 23,3 Prozent beim Betriebsergebnis nach Bewertung und vor Dotierung der Vorsorgereserven wider. Dabei mögen die Wertansätze im Wertpapierbereich ein Erholungspotenzial haben, im Kreditbereich dürften sie aber angesichts der derzeitigen Marktlage sicher unter Druck geraten. Mit 287,7 beziehungsweise 142,6 Millionen Euro für den Jahresüberschuss vor beziehungsweise nach Steuern bewegen sich die hessisch-thüringischen Sparkassen mit minus 31,0 Prozent und minus 34,4 Prozent in Dimensionen des Ertragsrückgangs, die zwar die Schwierigkeiten des Berichtsjahres widerspiegeln, aber im Branchenvergleich zu anderen Regionen der beiden Verbundgruppen doch recht ordentlich sind.

In der zukunftsgerichteten Frage nach den Aussichten für das laufende Jahr zeigte sich Gerhard Grandke übrigens schon gut mit dem DSGV abgestimmt. Er wettete zwar gegen die Wettbewerbsverzerrungen durch nicht kostendeckende Kampfkonditionen durch staatlich gestützte Banken und sprach von den Schäden, die diese schwachen Institute den gesunden Sparkassen und Volksbanken zufügen. Als Lösungsansatz das Instrument der weichen Zinsbindung in die öffentliche Diskussion zu bringen, also eine bestimmte Schwankungsbreite um den Marktpreis, obließ er aber zwei Tage später Heinrich Haasis, dem Präsidenten des DSGV.

Sparkassen II

Kölner

Der Kölner per se ist ein fröhlicher, meist gut gelaunter, offener und feierfreudiger Mensch. Er ist treu und verlässlich. Und er liebt den Dom, den Rhein und die Menschen um ihn herum. Das allein für das florierende Kreditgeschäft der Kreissparkasse Köln als Grund anzuführen, wäre freilich viel zu wenig. Denn natürlich agieren auch hier die Verantwortlichen mit aller gebotenen Sorgfalt. Aber die Kreissparkasse ist bislang da, wenn ihre Kunden sie brauchen. Mehr als jeder zweite Kredit im Geschäftsgebiet kommt mittlerweile von der KSK – und das trotz des teilweise „brutalen“ Wettbewerbs gerade um die mittelständische Firmenkundschaft. Das Kreditneugeschäft 2008 erzielte das höchste Wachstum in der 155-jährigen Geschichte des Instituts und stieg um 27 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro. Davon kommen allein 1,9 Milliarden von der Firmenkundschaft. Die Kreditzusagen an Privatkunden, vor allem Wohnungsbaufinanzierungen, stiegen auf erstmals über eine Milliarde Euro, Kommunaldarlehen legten um mehr als das Dreifache auf 459 Millionen Euro zu.

Dieses Engagement zahlt sich offensichtlich auch auf der Passivseite aus. Die Ersparnisbildung – die Summe der Nettoersparnis aus bilanzwirksamen und -neutralen Geldanlagen – stieg um stolze 84 Prozent auf 1,42 Milliarden Euro. Der Gesamtbestand an Kundeneinlagen wuchs um 1,24 Milliarden Euro. Bei Privatpersonen war ein leichter Rückgang von 337 auf 328 Millionen Euro zu verzeichnen. Das ist angesichts der Verunsicherung der Anleger durch die Verwerfungen an den Kapitalmärkten durchaus ungewöhnlich und auch untypisch zu anderen Primärbanken. Aufgefangen wurde dies vor allem von Unternehmen, die ihre Einlagen von 18 auf 862 Millionen Euro geradezu explodieren ließen. Allerdings überwiegen auf der Passivseite kurzfristige Laufzeiten, was befürchten lässt, dass dieses Geld bei einem wieder anziehenden Konditionen-Wettbewerb unter „normalen“ Verhältnissen doch wieder renditeorientiert angelegt werden wird. Noch gab es in den ersten beiden Monaten dieses Jahres keine nennenswerten Abflüsse – allerdings auch keine Zuflüsse mehr. Das lässt aber zumindest hoffen.

In der Gewinn- und Verlustrechnung birgt das starke Kreditgeschäft häufig die Gefahr einer vergleichsweise höheren Risikovorsorge – kaum überraschend, kommen bei der KSK doch fast 80 Prozent der Bilanzsumme aus dem Kreditgeschäft. 2008 betrug die Bewertungen im Kreditgeschäft rund 80 Millionen Euro, weitere gut 90 Millionen Euro stammen aus dem Wertpapiergeschäft. Dass das gesamte Bewertungsergebnis trotz den Verwerfungen an den Kapitalmärkten auf Vorjahresniveau liegt, ist mit den außerordentlichen Belastungen aus der WestLB in 2007 zu begründen. Allerdings rechnet der Vorstand mit einem ordentlichen Wertaufholungspotenzial, da nur rund 20 Prozent der Abschreibungen im Wertpapiergeschäft aktienmarktbedingt sind. Der Rest entfällt auf festverzinsliche Wertpapiere, die bis zum Ende der Laufzeit nach Einschätzung der Kreissparkasse Köln wieder ihren Normalwert erreichen dürften. Das half 2008 aber noch nicht: Insgesamt halbierte sich der Gewinn der KSK im Berichtsjahr auf 12 Millionen Euro. Der Zinsüberschuss sank hierbei leicht auf 407 Millionen Euro, der Provisionsüberschuss ebenfalls auf 134 Millionen Euro.

Das konnte teilweise durch ein kleines Plus beim Nettoertrag aus Finanzgeschäften aufgefangen werden. Die Kosten stiegen um vier Millionen auf 379 Millionen Euro an.

Für 2009 sind die Verantwortlichen verständlicherweise etwas zurückhaltend. Zwar hilft eine ansteigende Zinsstrukturkurve, doch wird es einen solchen Boom bei den Einlagen nicht mehr geben. Die Risikovorsorge gerade im Mittelstandsgeschäft dürfte tendenziell eher steigen als fallen. Inwiefern sich weitere Belastungen aus Kapitalmarktgeschäften ergeben, ist noch nicht absehbar. Und dann sind da ja noch zwei Damoklesschwerter, auf die man nur indirekt Einfluss nehmen kann. Zum einen des Gesamthema WestLB, das in den kommenden Monaten die entscheidende Wendung erfahren dürfte. Alles deutet auf einen Verkauf, wenn nicht sogar auf eine Abwicklung hin, und ob da für die Anteilseigner noch ein Preis zu erzielen ist, ist fraglich. Der Vorstandsvorsitzende der KSK, Alexander Wüerst, der gleichzeitig auch Landesobmann der Rheinischen Sparkassen und Aufsichtsrat der WestLB ist, geht jedenfalls nicht davon aus, dass es 2013 noch eine Bank namens WestLB geben wird. Das andere Problem liegt viel näher als Düsseldorf. Die Sparkasse Köln-Bonn, langjähriger Rivale der Kreissparkasse, braucht viel, vielleicht zu viel Hilfe des Verbundes. Dass da immer mal wieder laut über eine Zusammenlegung der beiden Kölner Institute nachgedacht wird, ist nicht verwunderlich, sondern geradezu logisch. Denn auch wenn sich die Verantwortlichen der KSK verständlicherweise gegen einen solchen Schritt wehren – eine gesunde und vor Kraft strotzende Kölner Sparkasse nach den Vorbild der Haspa hätte durchaus Charme. Alle mal mehr als jede Metropolsparkasse.

Leasing

Ein Jahr der Konsolidierung?

Es gibt Zweige im Kreditgewerbe, denen geht es immer dann gut oder sogar besser, wenn die „echten“ Banken schwächeln. Bausparkassen sind hierfür das beste Beispiel, wird ihnen doch bei jedweder „Krise“ ob ihres Status als absolut sicher das (Spar-)Geld geradezu hinterher geworfen. Und auch das Leasing profitiert in der Regel von Engpässen bei den Banken, wenn von diesen die Kreditvergabe eingeschränkt wird. Denn dann wird von Kunden, oft mittelständische und industrielle Unternehmen, wie von den vermittelnden Banken die Finanzierungs-Alternative Leasing nur zu gerne genutzt. Doch gibt es auch Ausnahmen von der Regel: 2008 war für die deutsche Leasinggesellschaften sicherlich wieder ein gutes, teils sogar ein herausragendes Jahr. Die Deutsche Leasing beispielsweise verbuchte, gemessen an den Neuabschlüssen und am wirtschaftlichen Ergebnis, ein Rekordjahr. 2009 wird ungleich schwieriger, nicht nur für den Sparkassen-Dienstleister aus Bad Homburg, sondern für die Branche insgesamt. Das hat verschiedene Gründe. Zum einen haben sich die Refinanzierungsbedingungen nicht nur für Banken, sondern auch für Leasinggesellschaften erheblich erschwert. Wiederum das Beispiel Deutsche Leasing: Ihr wurden im September als Folge des Lehman-Schocks zugesagte Kreditlinien von rund 1,6 Milliarden Euro oder in 77 Fällen quasi über Nacht gestrichen. Dieses Geld war aber längst eingeplant. Doch „auf die Familie war Verlass“, Sparkassen und Landesbanken sprangen in die Bresche, die unter anderem Groß-

banken hinterlassen hatten. Das hat zur Folge, dass der Anteil der S-Finanzgruppe am Finanzierungsvolumen der Deutschen Leasing auf 87 Prozent angestiegen ist. Dementsprechend ging der Anteil sonstiger Banken von 23 auf 13 Prozent zurück. Wer nicht auf solche Bande zurückgreifen kann, also eine starke Mutter oder Sippe im Rücken hat, tut sich dagegen außerordentlich schwer bei der Mittelgenerierung – von den steigenden Konditionen für Fremdmittel ganz zu schweigen.

Zweiter Grund für einen schlechteren Ausblick auf das Leasingjahr 2009: Die Bankenkrise ist längst zu einer allgemeinen Krise geworden, die die Realwirtschaft erreicht hat. Die Wirtschaft schrumpft, die Insolvenzen schnellen in die Höhe, Investitionsvorhaben werden zurückgehalten oder gar völlig verworfen. Das heißt, es wird für Leasingunternehmen zum einen schwieriger, Neugeschäft abzuschließen. Zum anderen sehen sie sich natürlich steigenden Risikokosten gegenüber. „Ich hoffe, das Bewertungsergebnis wird auch 2009 verträglich aussehen“, sagte der Vorstandsvorsitzende der Deutschen Leasing, Hans-Michael Heitmüller. Allerdings wird es sicherlich die ein oder andere Schramme geben. 2008 betrug die Ausfälle bezogen auf das Portfolio-Volumen 0,218 Prozent nach 0,172 Prozent im Vorjahr und 0,162 Prozent 2006. Die Konsequenzen aus all dem liegen auf der Hand. Es wird in den kommenden Jahren zu einer Konsolidierung der Leasingbranche kommen. Dabei werden wohl vor allem kleinere, unabhängige Leasinggesellschaften, die keinen sogenannten „unique selling point“, also keine von der Krise unbetroffene Nische als Geschäftszweck haben, den erschwerten Bedingungen Tribut zollen müssen.

Bei dieser anstehenden Konsolidierung will die Deutsche Leasing nach den Worten Heitmüllers „eine aktive Rolle“ einnehmen. Allerdings gebe es derzeit noch nichts, womit man den eigenen Aufsichtsrat beschäftigen müsse. Bei diesem Thema richtet sich in der Sparkassen-Organisation der Blick natürlich sofort in den Südwesten der Republik, zur Süd-Leasing. Die Tochter der Landesbank Baden-Württemberg ist der familieninterne Wettbewerber der Deutschen Leasing. Eine Bündelung der Kräfte würde wohl auch hier Sinn machen. Allerdings ist es nur schwer vorstellbar, dass die LBBW auf das durchaus einträgliche Leasinggeschäft freiwillig verzichten wird. Bewegung könnte höchstens von der Sparkassen-seite im Ländle kommen, die zum einen für ihre Landesbank tief in die Tasche greifen müssen und von daher einer Verwertung möglicher Assets zur Stabilisierung des LBBW-Kapitals sicherlich nicht grundsätzlich ablehnend gegenüberstehen dürften. Zum anderen sind auch die Sparkassen im Baden-Württemberg direkt an der Deutschen Leasing beteiligt. Dass die Deutsche Leasing Zukäufe durchaus zu nutzen weiß, zeigt sich nicht zuletzt an der DAL. Der vor einigen Jahren übernommene Immobilien-Leasingexperte steuerte mit 1,9 Milliarden Euro nahezu ein Viertel des gesamten Neugeschäfts der DL-Gruppe bei, ein Plus von 20 Prozent. Mehr als jeder zweite Vertrag im Immobilien-Leasing kommt nach eigenen Angaben von der DAL. Die Assets unter Management lagen per Jahresende 2008 bei rund 13 Milliarden Euro, der Jahresüberschuss übertraf den Plan mit 14 Millionen Euro „deutlich“. Das freut nicht nur die Mutter, sondern auch die Anteilseigner der Deutschen Leasing, rund 400 Sparkassen. Die Ausschüttung an die Gesellschafter liegt mit 22,5 Prozent auf Vorjahresniveau, der entsprechende Dividendensatz von 10,9 Prozent kann sich wahrlich sehen lassen.