

Bundesbank

Diskussion um Target-2-Salden

Wie viel kosten uns die Griechen? Diese Frage beschäftigt vor allem die Bundesbürger und die europäischen Finanzminister. Doch muss sie auch die Deutsche Bundesbank beschäftigen? Kritiker meinen ja, schließlich seien die Forderungen aus Geschäften mit anderen Zentralbanken, die sogenannten Target-2-Salden, seit Beginn der Krise auf rund 326 Milliarden Euro angewachsen. Im Gegenzug wiesen die Zentralbanken von Spanien, Portugal, Griechenland und Irland Verbindlichkeiten in Höhe von rund 340 Milliarden Euro aus.

Hintergrund ist die abnehmende Kreditwürdigkeit der Banken in diesen Ländern. Während deutsche Banken auch in Zeiten der Finanzkrise als vergleichsweise sicher galten, flossen ihnen zum einen über den Zahlungsverkehr der deutschen Wirtschaft und zum anderen über eigene Geschäfte weiter Mittel aus dem Ausland zu. Allerdings verließen sie diese im Rahmen von Interbankengeschäften nicht mehr an die Banken in den Krisenländern. Stattdessen führten sie nach und nach ihre Refinanzierungsgeschäfte bei der Bundesbank zurück. Lag beispielsweise das auf deutsche Institute entfallende Refinanzierungsvolumen Anfang 2007 noch bei 250 Milliarden Euro, so ist diese Position bis Ende 2010 auf 103 Milliarden Euro zurückgegangen.

Um den Finanzierungswünschen griechischer, spanischer oder irischer Unternehmen nachkommen zu können, liehen sich deren heimische Kreditinstitute das Geld bei der Notenbank des jeweiligen Landes. Diese wiederum besorgten sich das Geld im Rahmen von Target-2 von der EZB. De facto zahlen also einige Bankensysteme mehr über Target-2 an andere als sie zurückerhalten. So baut sich zwischen den betroffenen Nationalen Zentralbanken ein Saldo auf. Dies hat sich unter anderem auch dadurch beschleunigt, dass die EZB um weitere Liquiditätseingänge der betroffenen Banken zu verhindern, die Anforderungen an die zu hinterlegenden Sicherheiten der Institute bei ihren Zentralbanken immer weiter gesenkt hat.

All das stellt allerdings kein eigenständiges Risiko der Deutschen Bundesbank dar. Zum einen sind die Target-2-Salden nur ein unzureichender Bemessungsfaktor für die getätigten Geschäfte. Schließlich wäre es denkbar, dass beispielsweise eine griechische Bank eine Tochter in Deutschland gründet, die sich als deutsche Bank das benötigte Geld bei der Bundesbank leiht und an die Mutter nach Griechenland überweist. In diesem Fall entstünde keine Abwicklung über Target-2. Zweitens werden

die Risiken immer vom Eurosystem als Ganzes getragen, unabhängig davon, bei welcher nationalen Zentralbank ein Eurosystem-Refinanzierungsgeschäft getätigt wird. Rechtlich entsteht bei einer Transaktion eines portugiesischen Kreditinstituts an eine deutsche Geschäftsbank über Target-2 eine Forderung der Bundesbank an die EZB und eine Verbindlichkeit der portugiesischen Zentralbank gegenüber der EZB. Angenommen es käme nun zu Forderungsausfällen, so betreffen diese die Forderungen der EZB.

„Ein Verlustfall tritt im Übrigen nur dann ein, wenn ein Geschäftspartner des Eurosystems ausfällt und die von ihm hinterlegten Sicherheiten bei ihrer Verwertung trotz der vom Eurosystem angewandten Risikokontrollmaßnahmen nicht den vollen Wert der damit abgesicherten Refinanzierungsgeschäfte einbringen“, so Bundesbank-Präsident Jens Weidmann jüngst in einer Rede. Und weiter: „Unabhängig davon, bei welcher nationalen Zentralbank ein Refinanzierungsgeschäft getätigt wurde, haftet jede nationale Zentralbank im Verhältnis ihres Kapitalschlüssels, also gemäß ihrem Anteil am Eigenkapital der Europäischen Zentralbank.“ Für die Bundesbank entspricht dies 27 Prozent, doch selbst das kann man nicht als ernsthaftes und schon gar nicht als eigenständiges Risiko werten. Schließlich findet all das in einem geschlossenen System ähnlich einer Geschäftsbank statt. Und hier wird kein Kontoinhaber den Ausfall des Kredits eines anderen Kunden direkt als eigenes Risiko betrachten, oder?

Landesbanken

Trauer oder Aufatmen in Düsseldorf und anderswo?

Die Grundbotschaft ist schnell vermittelt und kam nach dem bekannten Diskussionsstand der vergangenen Monate nicht wirklich überraschend. Aus der bestehenden WestLB wird eine Verbundbank ausgegliedert, und die restlichen Teile werden in überschaubarer Zeit am Markt verkauft beziehungsweise in die Erste Abwicklungsanstalt (EAA) geschoben. Zustandegekommen sind die Vereinbarungen zwischen den Beteiligten unter dem doppelten Druck der beiden immer noch laufenden Brüsseler Beihilfeverfahren vom Mai 2009 und November 2010 einerseits (siehe Kreditwesen 8-2011) sowie der ebenso drohenden Anwendung des Restrukturierungsgesetzes andererseits. Diese beiden Optionen waren aus Sicht der Beteiligten offensichtlich noch schwerer erträglich beziehungsweise kalkulierbar als der jetzt angepeilte Lösungsweg. Nach monatelangem Längst nach einem Stellungs-

kampf anmutendem Gerangel um Haftungsfragen, die Verantwortlichkeiten für die verbliebenen Mitarbeiter und die Aufteilung der finanziellen Lasten hat der Verhandlungsdruck jetzt jedenfalls zu einer Einigung geführt, die im Prinzip nahe an einer geordneten Abwicklung der WestLB im Geiste des Restrukturierungsgesetzes liegt, aber ohne dessen implizite Anwendung auskommt.

Neu sind die mit der Bundesanstalt für Finanzmarktstabilisierung (FMSA) vereinbarten Zeitläufe sowie einige der ausgehandelten Rahmenbedingungen. Binnen eines Jahres soll demnach das Sparkassenverbundgeschäft einschließlich des mittelständischen Firmengeschäftes ausgegliedert und auf eine von der S-Finanzgruppe geschaffene und kapitalisierte Verbundbank übertragen werden. Deren veranschlagtes Bilanzvolumen von 40 bis 45 Milliarden Euro liegt in dem erwarteten Rahmen. Die vorgesehenen Risikoaktiva von 8,3 Milliarden Euro erscheinen beherrschbar. Eher am unteren Ende der bisher genannten Zahlen bewegen sich die angepeilten rund 400 Beschäftigten für die Verbundbank.

Alle Beteiligten haben damit Zugeständnisse gemacht. Die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen und vielleicht auch darüber hinaus müssen dafür sorgen, dass die Verbundbank wirtschaftlich tragfähig wird. Umgekehrt konnten sie sich der Haftung für die restlichen Teile an der WestLB entledigen und diese weitgehend an das Land abgeben. Auf den ersten Blick scheint das eine relativ einfache Übung. Doch ob sich allein aus dem Sparkassenverbundgeschäft einschließlich des vorhandenen mittelständischen Firmenkundengeschäfts ein zumindest einigermaßen tragfähiges Geschäftsmodell entwickeln lässt, ist keineswegs geklärt. Angesichts des längst angelaufenen Buhlers der anderen Landesbanken um Firmenkunden in NRW, in das sich auch die Sparkassen der S-Regionalverbände in Düsseldorf und Münster einschalten dürften, ist das jedenfalls kein Selbstläufer.

Auch die Sicherungsreserve der Landesbanken und Girozentralen bleibt für die restliche WestLB in ihrer neuen Funktion als Service und Portfoliomanagement-Bank mit in Haftung. Das Land tritt für die Absicherung der Lasten der Restrukturierung noch einmal mit einer weiteren Milliarde Euro in Vorleistung, darf während der auf ein Jahr begrenzten Frist für eine Veräußerung von einzelnen Geschäftsteilen der WestLB neben den sicher überschaubaren Verkaufserlösen aber darauf hoffen, möglichst viele Mitarbeiter in tragfähige Arbeitsverhältnisse überführen zu können. Und der Bund erhält zwar immerhin ein Drittel seiner stillen Einlage zurück, bleibt aber mit den restlichen zwei Milliarden Euro engagiert.

Wenn die EU-Kommission auch diese nun gefundene Lösung als Beihilfeverfahren werten sollte, wäre das nach all den Monaten zermürender Verhandlungen und viel pragmatischer Geheimdiplomatie zwischen Berlin und Brüssel ein Zeichen eines völlig zerrütteten Verhandlungsklimas. In der gesamten Sparkassenorganisation dürften sich mit diesem jetzigen Schritt die Trauer um eine einst so stolze Bank und das Aufatmen über eine wichtige Zwischenetappe in der Landesbankenkonsolidierung erst einmal die Waage halten. Zumindest weitere Zeit hat sich die Sparkassenorganisation mit der (Zwischen-)Lösung Verbundbank und Abwicklung der unverkäuflichen WestLB-Teile erkaufte. Nach allen Erfahrungen mit dem Kapitel WestLB in vielen turbulenten Jahren wäre es ganz schön, wenn sich die ressourcenschonende Abwicklung der Landesbank nicht als letztes Gefeilsche erweisen, sondern alles glatt laufen würde.

Finanz Informatik

Was nun?

Gratulation an den IT-Dienstleister der Sparkassen. Mehr als 400 Sparkassen und 130 Millionen Konten auf eine einheitliche Kernbanksoftware umzustellen, zwischendrin noch zwei Fusionen, zunächst mit der Münchener IZB und zwei Jahre später mit dem bis dahin verbliebenen zweitgrößten Rechenzentrum in Hannover – die heutige Finanz Informatik hat tatsächlich eine emsige Zeit hinter sich. Bis zum endgültigen Projektabschluss Ende Juli dieses Jahres sind es nun nur noch ein paar wenige Wochen hin. Seit Ende 2002 die ersten Pilotsparkassen erfolgreich auf OS-Plus migrierten, folgten eine Vielzahl von Serienmigrationen, in der Regel innerhalb eines Wochenendes. Im Oktober 2008 nutzten rund zwei Drittel der deutschen Sparkassen das System der damaligen Sparkassen Informatik, das bis dahin fünf Altsysteme von Vorgängerunternehmen abgelöst hatte. Durch die Fusion mit der Finanz-IT stand für weitere 170 Sparkassen die Umstellung auf die gemeinsame Plattform an. Dort zunächst geschmiedete Pläne, eine externe Standardsoftware einzuführen, waren mit dem Zusammenschluss der Rechenzentralen in Frankfurt und Hannover wieder vom Tisch. Die Migration, so betont man mit einem Seitenhieb in Richtung Commerzbank und HVB, sei bei jedem Einzelschritt ohne (erwähnenswerte) Vorkommnisse vonstatten gegangen. Freilich hat man sich für das Projekt auch ein knappes Jahrzehnt Zeit genommen.

Das Management von IT-Umstellungen ist damit, neben der (Weiter-)Entwicklung der Softwareplattform, eine der Kernkompetenzen des IT-Dienstleis-

ters geworden. Über die Jahre wurde dabei sowohl Know-how als auch Personal angesammelt. Es drängt sich also die Frage auf, was mit beidem passieren wird, wenn das „größte Migrationsprojekt der Welt“ bald abgeschlossen ist und die Aktualisierung der Software zentral per Knopfdruck durchgeführt werden kann. Zum einen könnten die Landesbanken eine neue Zielgruppe darstellen. Aufgrund der anderen Geschäftsausrichtung und aus Wettbewerbsgründen ließe sich hier zwar kaum eine Komplettumstellung auf OS-Plus durchführen – eine Whole-Sale-Bank freilich benötigt ein anderes Risikomanagement et cetera als die S-Primären. Mit einigen Zentralinstituten, etwa in Berlin, Saarbrücken oder auch Stuttgart, werden in Teilbereichen erste Schritte gegangen. Gleichwohl ist das Potenzial dort eher überschaubar – die ungeklärte Zukunft des Landesbanksensektors einmal außen vor gelassen.

Zum Zweiten bleiben noch einige Verbundunternehmen wie die Versicherer oder die Landesbausparkassen, die zum Teil zwar Rechenzentrums- aber keine Softwaredienstleistungen beziehen. Auch wenn – oder vielleicht gerade weil – Letztere mit der LBS IT Informations-Technologie GmbH & Co. KG in Berlin und der Plattform LBS-neu bislang „Selbstversorger“ sind, gäbe es durchaus noch einige interessante Möglichkeiten. Was allem Anschein nach in einigen Bereichen der Sparkassengruppe mitunter fehlt, ist der Wille, den Gedanken einer gruppeneinheitlichen IT konsequent zu Ende zu denken – zu verführerisch scheint bei manchen Unternehmen noch das Gefühl der Unabhängigkeit zu sein. Eine Konsolidierung wäre aber für die größtenteils ohnehin standardisierten Prozesse durchaus angeraten, allein schon um das gewonnene Know-how der Rechenzentrale nicht zu verschenken. Denn Sorgen um einen Verlust der haus-eigenen Kompetenz müssen sich die Dienstleister der Sparkassengruppe im technisch aufgeklärten Jahr 2011 kaum machen: Über die IT können sie keinen Wettbewerb mehr bestreiten.

mung dieser Umfeldbedingungen angepasst, sondern ist vergleichsweise entspannt geblieben. Denn zumindest hierzulande werden all die trüben Faktoren derzeit immer noch durch Erfolgsmeldungen aufgehellt. So werden die Wachstumsaussichten für das laufende Jahr von den Forschungsinstituten besser beurteilt als das zu erwarten war. Die aktuelle Bundesbank-Prognose geht für dieses und das kommende Jahr von einem breit angelegten Aufschwung aus, der 2012 die Arbeitslosenzahl auf deutlich unter drei Millionen und die zugehörige Quote auf lange nicht erreichte 6,5 Prozent drücken könnte. Dementsprechend gut entwickelt sich das Steueraufkommen, und selbst die chronisch gefährdeten Sozialversicherungen scheinen passabel, sprich zumindest ein wenig erholt über das laufende Jahr zu kommen. Trotz ungewisser Belastung aus der Eurokrise wird in der Politik sogar schon wieder laut darüber nachgedacht, die dringlich notwendige Sanierung des Staatshaushaltes beizubehalten und gleichzeitig eine imagefördernde Steuererleichterung auf den Weg bringen zu können.

Dass der befürchtete Umschwung zum Schlechteren bis weit in das erste Halbjahr noch nicht eingetreten ist, dokumentiert auch der Indikator des Zahlungsverhaltens der Unternehmen. Nach den Ende Mai veröffentlichten turnusmäßigen Erhebungen des Datendienstleisters Creditreform hat sich dieses im Frühjahr dieses Jahres verbessert, sprich die Forderungslaufzeit hat sich ebenso verkürzt wie der durchschnittliche Zahlungsverzug. Im Ergebnis ist der als Indikator ausgewiesene Index für die Zahlungsmoral gegenüber dem Vorjahr von 66,9 auf 70,7 Prozent gestiegen. Hatten noch im Vorjahr 15 Prozent der befragten Unternehmen einen Forderungsausfall von mehr als einem Prozent ihres Umsatzes zu verkraften, waren es in diesem Frühjahr nur noch 11,1 Prozent. Mit dem Aufschwung, so die naheliegende Schlussfolgerung, hat sich das Vertrauen am Kreditmarkt wieder erhöht.

Zumindest eine leichte Entspannung wird mit Blick auf Europa auch durch eine ebenfalls kürzlich erschienene Studie der deutsch, niederländisch, spanischen Kreditversicherung Atradius verdeutlicht. Selbst größere Geschäftsabschlüsse sind demnach wieder mehr auf Ziel möglich, wobei dieses Instrument in den Ländern Europas eine unterschiedliche Bedeutung hat. Gerade deutsche Unternehmen nutzen die Gewährung von Zahlungszielen häufig zur Kundenbindung, in Belgien ist es vergleichsweise wenig gebräuchlich. Während Zahlungsziele in Spanien im Inlandsgeschäft zu 72 und im Auslandsgeschäft zu 61 Prozent sowie in Deutschland (58 und 48 Prozent) überdurchschnittlich eingesetzt werden, spielen sie in Frankreich (27 und 31 Prozent) sowie in Belgien (25 und 27 Prozent) eine deutlich geringere Rolle. Vergleichsweise dicht

Zahlungsverhalten

Unterschiede in Europa – gute Stimmung in Deutschland

Angefangen von Fukushima und EHEC bis hin zur Verschärfung der Eurokrise waren die alles beherrschenden Themen der Nachrichtensendungen in den vergangenen Monaten nicht gerade dazu angetan, mit einer allzu gelösten Gelassenheit in die Zukunft zu schauen. Und doch hat sich die Stimmung der deutschen Wirtschaft wie auch der Bevölkerung keineswegs der negativen Wahrneh-

am europäischen Durchschnitt (32 Prozent für Exportrechnungen und 29 Prozent für Importrechnungen) liegt in allen neun untersuchten Ländern der Anteil der In- und ausländischen Forderungen, die nach dem Fälligkeitsdatum beglichen wurden. Mit knapp einem Drittel der Fälle ist dieser Anteil insgesamt aber bemerkenswert hoch.

Während man also überall mit Zahlungsverzug rechnen muss, lohnt es sich beim Totalverlust, schon genauer auf die betroffenen Länder zu achten. Denn die Fälle, in denen Forderungen überhaupt nicht mehr einzutreiben waren, trafen doch je nach Land stark auseinander. Am wenigsten Sorgen um ausstehende Forderungen müssen sich die Unternehmen in den Niederlanden (Totalausfälle bei Exportforderungen 4 Prozent, bei Forderungen im Inland 3 Prozent) in Dänemark (5 und 4 Prozent) sowie in Spanien (1 und 5 Prozent) machen. Deutschland liegt mit jeweils 6 Prozent im vorderen Mittelfeld. Und am meisten bedroht sind Forderungen in Frankreich (10 und 9 Prozent), in Großbritannien (18 und 14 Prozent) sowie in Italien (jeweils 18 Prozent).

Rechtsprechung

OHG-Gesellschafter: „Quotale“ Kredithaftung

OHG-Gesellschafter* haften grundsätzlich gesamtschuldnerisch und akzessorisch für die Kreditverbindlichkeiten ihrer Gesellschaft mit. Das heißt: Die Kredit gebende Bank kann gegenüber der OHG und jedem Gesellschafter ihre vollen Ansprüche geltend machen. Wer und in welchem Umfang im Innenverhältnis verpflichtet ist, braucht sie nicht zu interessieren. Diese gesetzlich vorgegebene Gesamthaftung ist jedoch vertraglich abdingbar und zum Beispiel durch eine nur quotale Haftung, etwa entsprechend dem Anteil an der Gesellschaft, ersetzbar. Bei OHGs mit einer größeren Anzahl von kleinteiligen Gesellschaftern, deren Haftungsrisiken in keinem vernünftigen Verhältnis zu ihren Beteiligungsquoten stehen würden, kommt diese Modifikation in der Praxis oft vor. Dass es auch bei ihr zu Streitigkeiten kommen kann, zeigt ein Fall, den das Berliner Kammergericht durch ein Urteil vom 22. Dezember 2010** rechtskräftig entschieden hat. Die Entscheidung ist exemplarisch für das Kreditgeschäft; ein kurzer Bericht darüber macht an dieser Stelle daher Sinn.

Eine Bank hatte einer Fonds-OHG Kredit gewährt und die Haftung der Gesellschafter auf den ihrer Beteiligungsquote entsprechenden Teil beschränkt. Nachdem die Bank durch die OHG in Höhe eines

Teilbetrags und durch einzelne Gesellschafter in Höhe weiterer Teilbeträge befriedigt worden war, verlangte sie mit ihrer Klage von einem der Gesellschafter (X.) den seinem OHG-Anteil entsprechenden Teilbetrag an dem – nicht durch die Tilgungen gekürzten – ursprünglichen Kreditbetrag. Die Bank meinte, dass sich durch diese Teiltilgungen die Bezugsgröße für die Haftung des X. nicht geändert habe; er hafte nach wie vor quotale aufs Ganze. Dem folgte das KG nicht, sondern entschied, dass die Gesellschafter, die kraft Vereinbarung mit der Bank quotale haften, nur insoweit persönlich in Anspruch genommen werden können, „als – unter Anrechnung der von der Gesellschaft erbrachten Leistungen, nicht aber unter Anrechnung der von einzelnen Gesellschaftern erbrachten Leistungen – die Verbindlichkeiten noch valutieren“.

Das bedeutet im Klartext: Wenn und soweit die Gesellschaft an die Bank zahlt, verringert sich dadurch die Bezugsgröße für die quotale Haftung des Gesellschafter. Ein Gesellschafter, der zum Beispiel mit 10 Prozent an der OHG beteiligt ist, haftet für den ihr gewährten Kredit von 2 Millionen Euro mit 10 Prozent = 200 000 Euro. Hätte die OHG den Kredit bis auf 1,2 Millionen Euro zurückgezahlt, wäre das die neue Bezugsgröße mit der Folge, dass X nur bis zu 120 000 Euro in Anspruch genommen werden könnte. Anders läge der Fall, wenn ein Mitgesellschafter den Kredit bis auf 1,2 Millionen Euro getilgt hätte. An der Bezugsgröße würde sich dadurch für die anderen Gesellschafter nichts ändern, X. könnte von der Bank nach wie vor mit 200 000 Euro in Anspruch genommen werden.

Worauf beruht diese unterschiedliche Rechtsfolge? Das hängt damit zusammen, dass sich durch die quotale Haftung der Gesellschafter nichts an der „Akzessorietät“ (Abhängigkeit) der Gesellschaft zu der Gesellschaftsschuld ändert. Zahlt die Gesellschaft auf den Kredit, wirkt das auch für die Gesellschafter befreiend: Die Bezugsgröße für die Teilschulden der Gesellschafter vermindert sich um die Zahlung der Gesellschaft. Zahlt dagegen ein Gesellschafter, reduziert das zwar die Gesellschaftsschuld; die Zahlung hat aber nur für ihn selbst schuldbefreiende Wirkung. Wegen der fehlenden Akzessorietät zwischen den Schulden der Gesellschafter führt die Zahlung eines von ihnen nicht zur Entlastung auch der anderen. Das Kammergericht hat das überzeugend und verständlich dargelegt. Den Bankmitarbeitern ist die Lektüre dieses Urteils zu empfehlen, wenn es in ihrem Kreditgeschäft um quotale statt gesamtschuldnerische Gesellschafterhaftung geht.

*) für BGB-Gesellschaften gilt grundsätzlich Gleiches

**) Kammergericht Berlin, Urteil v. 22.12.2010 – 26 U 232/09 – abgedruckt in ZIP 2011 Seite 227 (Heft 5)

Rechtsanwalt Dr. Claus Steiner, Wiesbaden