

Commerzbank

Im Kern gesund

Der erste Blick erschreckt. Gerade einmal magere 600 Millionen Euro weist Deutschlands zweitgrößte Bank als Gewinn für 2011 aus. Und das auch nur, weil der Rückkauf eigener Anleihen rund 1,1 Milliarden Euro in die Kassen spülte, sonst wäre das IFRS-Konzernergebnis genauso tiefrot gewesen, wie der HGB-Einzelabschluss. Natürlich hatte man ob des üppigen Staatsanleiheportfolios nichts Großes von der Commerzbank erwartet. Satte 3,9 Milliarden Euro Abschreibungen auf griechische und andere Staatsanleihen ließen das Vorjahresergebnis von 1,4 Milliarden Euro und auch die angepeilte Zielgröße von vier Milliarden Euro operativem Gewinn in ganz weite Ferne rücken. Die Griechenlandpapiere stehen noch mit zirka 26 Prozent des Nennwertes in den Büchern, was in etwa auf der Höhe des Schuldenschnittes liegt, sodass dadurch zumindest keine neuen Belastungen drohen.

Das Gesamtvolumen des Public-Finance-Portfolios sank um rund 18 Prozent auf 89 Milliarden Euro und soll in den kommenden Jahren vollständig abgebaut werden. Auch deutsche Papiere des Bundes oder der Länder will Martin Blessing einfach auslaufen lassen. Die bei der ungeliebten Tochter Eurohypo angesiedelte gewerbliche Immobilienfinanzierung, für die bereits seit gut einem halben Jahr ein Neugeschäftsverbot gilt, wurde ebenfalls weiter reduziert und liegt aktuell noch bei 57 Milliarden Euro. Hier liegt die angepeilte Zielgröße bei 50 Milliarden Euro, die dann aber in der Commerzbank selbst stattfinden soll, denn die Eurohypo, die nach milliardenschweren Abschreibungen in den vergangenen Jahren immer noch mit etwa einer Milliarde Euro in den Büchern steht, soll zerlegt und integriert werden. Zur Erinnerung: Erst 2005 hatte der amtierende Aufsichtsratschef Klaus-Peter Müller die Eurohypo für stolze 4,8 Milliarden Euro erworben. Doch man tut der Eurohypo Unrecht, wenn man sie alleine für die Misere verantwortlich macht. Schließlich stammt rund die Hälfte des kritischen Public-Finance-Portfolios von der ebenfalls übernommenen Essen Hyp und den Papieren aus dem eigenen Treasury der Commerzbank.

Doch Hoffnung gibt es immer, wie der Commerzbank-Chef anmerkte. Soll heißen, im Kern ist die Bank gesund. Vor allem das Mittelstandsgeschäft und die BRE-Bank in Osteuropa machen derzeit Freude. Im Firmenkundengeschäft wurde mit rund 1,5 Milliarden Euro nur ganz knapp das operative Ergebnis des Vorjahres verfehlt. Und in Osteuropa, wo sich viele andere Banken insbesondere aus Österreich ein wenig die Finger verbrannt haben, erzielte die Commerzbank ein sattes Ergebnisplus von

53 Millionen Euro auf 483 Millionen Euro. Ungewöhnlich kleine Brötchen will man dagegen im deutschen Retailgeschäft backen. Hier freut man sich zwar über einen Ergebnisswing im operativen Geschäft von mauen 47 Millionen Euro in 2010 auf immerhin 375 Millionen Euro. Warum es aber Aufgabe ist, dies zu stabilisieren, statt kräftig auszubauen, leuchtet nicht ein. Die Commerzbank hat elf Millionen Privatkunden, die Verschmelzung mit der Dresdner Bank ist bis auf die Filialbereinigung und den restlichen Stellenabbau – beides sorgt derzeit für keine gute Stimmung unter den Mitarbeitern – erledigt, da kann man sich doch nicht mit einem solchen Ergebnis zufriedengeben. Die Deutsche Bank weist im gleichen Zeitraum ein Ergebnis vor Steuern für die Sparte Private & Business Clients von 1,8 Milliarden Euro aus. Solide aber unspektakulär präsentiert sich das Segment „Corporates & Markets“ mit einem operativen Ergebnis von 583 (nach 786) Millionen Euro.

Alles in allem zeigt das: Um die Commerzbank wird es berechenbarer und damit auch langweiliger werden. Große Ertragssprünge sind weder im Firmenkunden- noch im Privatkundengeschäft zu erwarten. Und auch das Investmentbanking, das in anderen Häusern durchaus mal für die ein oder andere Überraschung nach oben wie nach unten gut ist, soll bei der Frankfurter Bank ganz bodenständig etwa durch kleinere Anleihe-Emissionen für Mittelständler wachsen. Viel Fantasie für die Aktie bleibt da nicht, was den Altaktionären, die durch eine neuerliche Kapitalerhöhung ohnehin nicht gerade pfleglich behandelt wurden, sicherlich nicht recht sein kann. Sie und alle anderen werden sich daran gewöhnen müssen, dass die Commerzbank kein zweiter nationaler Champion neben der Deutschen Bank sein kann, und selbst den Vergleich mit anderen europäischen Großbanken könnte man als schmeichelhaft empfinden.

Sparkassen

Agenda für den Fortschritt

Das Geschäftsjahr 2011 stuft der Sparkassenverband Westfalen-Lippe als gut ein. Doch der Präsident des SVWL richtet seinen Blick nach dem verhinderten Wechsel nach Berlin längst nicht nur auf die nüchterne Rechenschaftslegung seiner Institute, sondern er kümmert sich gewohnt offensiv um die Zukunftssicherung für das rote „S“ bundesweit. Neben den fast schon obligatorischen Hinweisen auf die Verantwortung der Sparkassen bei der Vermeidung einer Kreditklemme und den schreienden Ungerechtigkeiten einer Verteuerung von Mittelstandskrediten durch die drohenden Basel-III-Vor-

gaben sowie einem Bekenntnis für die Verantwortung der Sparkassen im Kommunalgeschäft blickt Rolf Gerlach auch auf zwei spannende Aufgaben in NRW: zum einen ist dort die „finale Restrukturierung der WestLB“ einschließlich der Schaffung der Verbundbank im vollen Gange. Und zum Zweiten erinnert er an die im Jahre 2008 ins nordrhein-westfälische Sparkassengesetz geschriebenen Bestimmungen zur Zusammenführung der beiden nordrhein-westfälischen Sparkassenverbände.

Bis zum 31. Mai dieses Jahres, so steht dort in § 36 Absatz 3 sinngemäß festgeschrieben, müssen die beiden S-Verbände dem Finanzministerium als zuständiger Aufsichtsbehörde Vorschläge unterbreiten, wie sie die Verbändefusion umsetzen wollen. Ansonsten kann der Finanzminister einen eigenen Rechtsrahmen für den Zusammenschluss schaffen, er muss es aber nicht. In der momentanen Ausgangslage gibt es möglicherweise auf allen Seiten gar keine so große Eile, diese Neuordnung zu forcieren, denn es ist höchst zweifelhaft, ob sich mit dieser Zusammenführung der nordrhein-westfälische Einfluss in der deutschen Sparkassenorganisation wie gewünscht stärken lässt. Im Gegenteil, in allen relevanten Gremien der S-Gruppe, die derzeit noch durch Vertreter beider Verbände bestückt werden, wäre das künftig im Zweifel nur noch einer, und zudem fällt auch noch die Stimme der WestLB in den Gremien weg. Selbst das Saarland mit seiner Landesbank und dem Verband für die sieben dortigen Sparkassen, so die schlimmsten Szenarien, wären künftig mit größerem Gewicht vertreten als das bevölkerungsreiche NRW.

Daneben gibt es auch eigene Interessenlagen, die die Beteiligten in ihren Aktivitäten bremsen. So könnte der Rheinische Sparkassenverband bei allen relevanten Entscheidungen im Nachteil sein, bei denen es auf die reine Zahl der Stimmen ankommt. Im RSGV gibt es 34 Sparkassen, in Westfalen-Lippe kann sich der Präsident rein zahlenmäßig auf 72 Verbandsinstitute stützen. Und der Finanzminister will die Fusion sicher im Rahmen des Möglichen als Druckmittel nutzen, bei der Abwicklung der WestLB, soweit das im Rahmen der getroffenen Vereinbarungen noch möglich ist, einige finanzielle Vorteile für das Land herauszuholen. Es gibt deshalb derzeit zwar intensive Gespräche zwischen beiden Regionalverbänden. Aber man darf doch sehr gespannt sein, in welchen Vorschlag sie münden werden und wie der Finanzminister darauf reagieren wird.

Kaum weniger brisant ist die endgültige Abwicklung der WestLB, auch wenn sich Rolf Gerlach an dieser Stelle zuversichtlich gibt, die in der Eckpunktvereinbarung zur WestLB vom Juni 2011 sowie in der Beschlusslage der Trägerversammlung der Helaba konkretisierte Prüfung einer Andockung an die

Helaba umsetzen zu können. Dass er an dieser Stelle einige verbale Seitenhiebe über unnötige Avancen anderer Landesbanken im Verbundgeschäft äußert, ist angesichts deren bundesweiter Ambitionen nicht verwunderlich. Doch an dieser Stelle wird sich zeigen müssen, wer vor wem mehr Angst haben muss – die anderen Landesbanken vor der neuen Helaba-Verbundbank oder umgekehrt.

Genossenschaftsbanken

Selbstversorgung in der Region

Wenn die Primärinstitute beider Verbände dieser Tage bei der Präsentation ihrer ansehnlichen Jahresergebnisse 2011 wieder einmal ihre besondere Bedeutung für die Finanzierung der (mittelständischen) Wirtschaft in der Region feiern, verbinden sie das gerne mit dem Hinweis auf die leicht durchschaubaren Kreisläufe zwischen Einlagen- und Kreditgeschäft. Auch die genossenschaftlichen Regionalverbände in Frankfurt und Düsseldorf haben an diesem Beispiel ihren Bezug zur Realwirtschaft untermauert und angesichts des Einlagenüberhangs zu Recht auf ein weitgehend kapitalmarktunabhängiges Geschäftsmodell verwiesen.

In der Tat verschafft ein Wachstum der Einlagen um 3,1 Prozent auf 134,6 Milliarden Euro im Berichtsjahr 2011 den 315 (320) Primärbanken des Genossenschaftsverbandes Frankfurt eine komfortable Basis, um 104,8 Milliarden Euro an Krediten auszureichen. Die aggregierte Bilanzsumme konnte seit 2007 kontinuierlich von 162 Milliarden Euro über 176 Milliarden Euro im Vorjahr auf 182 Milliarden Euro 2011 gesteigert werden, die durchschnittliche Bilanzsumme von 470 auf 578 Millionen Euro. Das betreute Kundenvolumen legte im Berichtsjahr auf 337,8 (334,3) Milliarden Euro zu. Eine Erholung zeigt auch das Betriebsergebnis vor Bewertung. Musste man vor einigen Jahren noch befürchten, diese Ertragskennziffer würde sich dauerhaft auf einen Wert unter einem Prozent der Durchschnittsbilanzsumme (DBS) einpendeln, so liegt sie jetzt bei den Kreditgenossenschaften des Frankfurter Verbandes das dritte Mal in Folge darüber – mit 1,13 (1,21) Prozent der DBS zwar weniger als im Vorjahr, aber immer noch deutlich. Ein wenig die Fristentransformation und zuletzt auch wieder bessere Margen haben in den vergangenen Jahren an dieser Stelle geholfen.

Dass von den 196 (201) Genossenschaftsbanken im Rheinland und Westfalen mit 175 Milliarden Euro eine kaum geringere Bilanzsumme erreicht wird als im Frankfurter Verband, liegt nicht zuletzt an größeren genossenschaftlichen Sonderinstituten

wie einigen Kirchenbanken, der GSL-Bank und der Apo-Bank. Diese heben mit ihren Volumina auch die DBS auf 893 (845) Millionen Euro an. Mit einem Betriebsergebnis vor Bewertung von 1,08 (1,12) Prozent der DBS bleiben die Kreditgenossenschaften in Westfalen und im Rheinland (einschließlich von Teilen des nördlichen Rheinland-Pfalz) zwar ein wenig hinter den Frankfurtern zurück, doch ebenfalls deutlich über den Werten wie sie vor einigen Jahren in der eigenen Region erzielt werden konnten. Das Bewertungsergebnis (minus 0,11 Prozent der DBS) lag weit unter den Belastungen früherer Jahre. In etwa vergleichbar ist hingegen das Verhältnis Kundeneinlagen (126 nach 123 Milliarden Euro) und Kundenkredite (104 nach 100 Milliarden Euro) ebenso wie die entsprechenden Wachstumsraten im Berichtsjahr 2011.

Mit Blick auf letztere Relation verweisen die Primärbanken beider Verbünde gerne auf ein gesundes und nahezu risikoloses Geschäftsmodell. Sie neigen dabei allerdings dazu, die Verbundunternehmen nicht mit in die Betrachtung zu nehmen, obwohl vor Ort viele Geschäftsmöglichkeiten erst durch die Zusammenarbeit in der Gruppe erschlossen werden können. Wer auf dem Feld der anstehenden Regulierung, etwa bei den Liquiditätsvorschriften, als Verbund behandelt werden will, muss auch bei der Risikoabwägung die gesamte Gruppe ins Auge fassen. Zurzeit ist das in der Genossenschaftsorganisation recht leicht, denn angesichts der Unsicherheiten an den Kapitalmärkten steht sie auch in der Gesamtbetrachtung gut da. Für die Sparkassenorganisation mit den Landesbanken fällt eine solche Aussage schon schwerer.

Investmentgesellschaften

(Er-)Klärungsbedarf ähnlich

Der Rückblick auf das Investmentjahr 2011 löst bei vielen Gesellschaften ähnlichen Erklärungsbedarf aus. Denn die Zahlen der Gesamtbranche wie sie sich in der Branchenstatistik des Bundesverbandes Investment und Asset Management BVI niederschlagen (Kreditwesen 4-2012) spiegeln sich auch bei den einzelnen Gesellschaften wider. So unterschiedlich diese Häuser ansonsten auch positioniert sein mögen, zeigte sich das etwa bei der Rechenschaftslegung für das Jahr 2011 bei der Union Investment und Fidelity. Der Tendenz nach haben sich beide Fondsgesellschaften mit Publikumsfonds eher schwer getan und müssen mehr oder weniger heftige Abflüsse erklären, während das Geschäft mit institutionellen Kunden zumindest bei der Union recht gut verlaufen ist. Bei der Union stehen Abflüsse von 2,718 Milliarden Euro bei Publikumsfonds (ohne die

Offenen Immobilien-Publikumsfonds) Zuflüsse von jeweils 0,3 Milliarden Euro bei Spezialfonds und sonstigen Formaten einschließlich Advisory entgegen. Fidelity hat Abflüsse in Höhe von 323,0 Millionen Euro aus Publikumsfonds sowie 12,2 Millionen Euro aus Spezialfonds zu beklagen.

Beide Häuser leiden dabei in gewissem Grade unter dem Erfolg früherer Jahre. Die Union Investment muss nach Änderung der gesetzlichen Rahmenbedingungen wie schon im Vorjahr kräftige Abflüsse aus dem steueroptimierten Uni-Opti-4 verkraften (minus 2,2 Milliarden Euro), die, bei allen Lichtblicken etwa bei Mischfonds (plus 1,2 Milliarden Euro) sowie bei Offenen Immobilienfonds (plus 537 Millionen Euro), nicht auszugleichen waren. Bei Fidelity macht sich die Abkehr der Anleger aus den Langezeit so erfolgreichen europäischen Aktienfonds (minus 405,4 Millionen Euro) bemerkbar, die trotz aller flankierenden Marketingbegleitung so schnell durch Zuflüsse bei Aktienfonds aus Asien und/oder Schwellenländern (plus 58,427 Millionen Euro) nicht kompensiert werden konnte.

Auch in der Analyse des Umfeldes gibt es eine Parallele: Hatten beide Häuser schon im Vorjahr im Zuge der Finanzkrise auf entscheidende Veränderungen für die Fondsbranche hingewiesen, so sehen sie sich nun in ihrer Einschätzung bestätigt. Fidelity hat auf Basis der Kriterien jährliche Neuverschuldung, Gesamtverschuldung und Demografie mit Blick auf Industrie- und Wachstumsländer eine Welt der zwei Geschwindigkeiten ausgemacht. Auf Jahre hinaus, so die These, werden die westlichen Länder in ihrem Wachstum nicht mehr mithalten können. Das gilt umso mehr, so die zweite Botschaft, als Staatsanleihen allgemein und selbst Bundesanleihen auf absehbare Zeit möglicherweise nicht einmal den Kapitalerhalt bieten. Bei der Union lautet die Kernaussage zum „Neuen Realismus“ im Fondsgeschäft ganz ähnlich: Angesichts steigender Volatilität und/oder schneller wechselnder Anlagefavoriten sowie der Regulierung als regelmäßiger wenn auch unkalkulierbarer Einflussgröße der Fondsbranche werden die Kapitalmärkte auf absehbare Zeit nicht mehr zu alten Strukturen zurückfinden und verlangen nach langfristig orientierten Anlagelösungen.

Beide Gesellschaften verknüpfen mit ihrer Zustandsbeschreibung ein Plädoyer für aktives Management und eine langfristige Orientierung. Fidelity knüpft daran die Empfehlung für die Anleger, den Anteil von Engagements der Schwellenländer und/oder Asiens am Gesamtportfolio deutlich zu erhöhen und forciert gleichzeitig die Rolle der bAV am eigenen Geschäft. Und Union Investment hat angesichts seines Hauptvertriebsweges der genossenschaftlichen Primärbanken nicht zuletzt die Ausschöpfung der Möglichkeiten von Fondssparplänen im Auge. 96 Prozent der Genossenschafts-

kunden und 84 Prozent der eigenen Kunden, so hat man als Potenzial ermittelt, haben noch keinen Fondssparplan abgeschlossen. Von ersten Erfolgen in diesem Segment kann die Union aber auch schon berichten. So konnten im Berichtsjahr 2011 über die Erfolge mit Riester-Produkten hinaus rund 160 000 Sparer im Rahmen des Vermögensaufbaus hinzugewonnen werden, die einen Nettoabsatz von 561 Millionen Euro erbrachten. Umgerechnet bedeutet dies einen Anlagebetrag von gut 3 500 Euro im Jahr und stattlichen 292 Euro im Monat. Solche Summen sind in der Tat schon eine ansehnliche Basis für einen antizyklischen Vermögensaufbau mit Investmentfonds.

Persönliches I

Oskar Betsch zum 65.

Eigentlich hätte er angesichts seiner geistigen wie körperlichen Frische durchaus bis heute Ordinarius in Darmstadt sein können. Aber das wollte der Professor Dr. Dr. Oskar Betsch trotz seiner ausgeprägten Freude am Widerspruch auf höchstem Niveau, trotz seiner schier lebenslangen Begeisterung für die „echte“ Bankbetriebslehre und trotz seines immensen Fleißes einfach so nicht. Denn als auch die ehrwürdige Technische Hochschule respektive Universität Darmstadt sich der allgemeinen Degradierung des Diploms zu Master und Bachelor nicht entziehen konnte, empfand Betsch die damit – wahrscheinlich – verbundene „Straffung“ von Lehrinhalten schlicht als den eigenen Ansprüchen unterlegen. Ein „Studium light“ wollte er nicht lehren. Das ist verständlich in der Sache und zugleich schade um die Sache. Aber wer, wie diese Redaktion, gelegentlich die Aufgabe wahrnimmt, Jungakademiker mit den neuen Abschlüssen ein wenig nachzuprüfen, stößt doch nicht selten auf Nachholbedarf für Basiswissen. Mutantur?

Natürlich ist der Württemberger Betsch da befangen. Er hat schrecklich viel gelernt: Banklehrling, Studium in Erlangen-Nürnberg, dortselbst Promotion und Habilitation, Vorstand der Volksbank Waiblingen, Professur in Mosbach, Erlangen, Chemnitz – und dann eben Darmstadt mit „Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Finanzierung und Bankbetriebslehre“. Sein prägender Lehrer war Oswald Hahn. Wer bei ihm in Nürnberg lernte und ihm assistierte – daraus ist fast eine ganze Generation von Hochschullehrern und Vorständen geworden –, der übernahm typisch Hahnsche Verhaltensweisen offenbar gerne: eine feine Streitsucht, eine aus gewaltigem Detailwissen gewachsene Vielfalt der Forschungsgebiete, eine sanfte Neigung zu provozierenden Auftritten bei liebenswürdiger Ge-

sprächsführung. Hahn-Schüler kennen einander. Oskar Betsch ist den „Kreditwesen“-Redaktionen und dabei besonders „bank und markt“ seit Langem verbunden. Als Beirat und Mitherausgeber, als Autor und Redner ist er uns ein Freund geworden, dem wir aufs Herzlichste gratulieren. Und vielleicht fügt er dem Regalmeter seiner Werke bei uns ja doch noch etwas hinzu. K.O.

Persönliches II

Wulf von Schimmelmänn 65

Aufhören, wenn es am schönsten ist! Ganz viele nehmen es sich vor, nur ganz wenigen gelingt es wirklich. Wulf von Schimmelmänn hat es geschafft als er im Juni 2007 das Ruder bei der Postbank an Wolfgang Klein übergab. Sein Abschied erfolgte auf eigenen Wunsch und aus persönlichen Gründen, fast genau drei Jahre nach dem Höhepunkt im Leben der Postbank, dem Börsengang, ein Jahr nach dem WM-Fieber in Deutschland und nur wenige Wochen vor dem Zusammenbruch der IKB und dem Ausbruch der Finanzkrise in Deutschland. Damals gehörte die Postbank zu 51 Prozent zur Deutschen Post, notierte im Dax und der Aktienkurs lag bei rund 70 Euro. Heute, knapp fünf Jahre später, ist die Postbank von der Deutschen Bank geschluckt, die wenigen freien Aktionäre warten traurig auf das Squeeze-Out-Angebot des Frankfurter Bankriesen (welches wohl kaum kommen wird) und der Kurs hat sich mehr als halbiert.

Wulf von Schimmelmänn kann also entspannt zurückblicken und sich seinen Tätigkeiten als Aufsichtsrat der Deutschen Post und Honorarprofessor der Universität Konstanz widmen. Mit Banken hat er nicht mehr viel zu tun, auch wenn ein Mann mit seiner Erfahrung sicherlich gebraucht würde. Schließlich hat Schimmelmänn als einer der wenigen Banker in allen drei großen Bankengruppen Deutschlands Vorstandserfahrung sammeln dürfen. Nach dem Berufsstart bei McKinsey 1972 begann er im Vorstand der öffentlich-rechtlichen Landesgirokasse Stuttgart, darauf folgte Mitte der achtziger Jahre die Anstellung beim genossenschaftlichen Spitzeninstitut DG Bank, bevor Schimmelmänn Anfang der neunziger Jahre als Geschäftsinhaber und Vorstandsmitglied zur damaligen BHF-Bank wechselte. 1999 erteilte ihn der Ruf seines ehemaligen McKinsey-Weggefährten Klaus Zumwinkel, und die Erfolgsgeschichte von Schimmelmänn Postbank konnte beginnen. Ein gutes Stück dieses Wegs begleiteten ihn die „Kreditwesen“-Redaktionen und wünschen dem Herausgeber der Zeitschrift „bank und markt“ herzlich alles Gute. ■■■■■