Kreditgenossenschaften

Bewährte Abläufe

Ein Wechsel im Amt gibt immer die Möglichkeit, Kurskorrekturen vorzunehmen oder zumindest neue Akzente zu setzen. Die Neuen können alte Strukturen infrage stellen, bisherige Argumentationslinien überdenken und neue Signale aussenden. Wie Marija Kolak als neue BVR-Präsidentin in der ihr nicht ganz unbekannten Umgebung des Verbandes nach innen agieren wird, lässt sich nach gut drei Monaten im Amt für Außenstehende noch nicht beurteilen. Bei den Abläufen der Jahrespressekonferenz des Verbandes hat sie aber an den gleichermaßen bekannten wie bewährten Mustern festgehalten. Demnach gebührte der Präsidentin das erste Wort zu den aktuellen politischen Fragestellungen in Berlin und Brüssel. Aber danach überließ sie, wie man es schon von ihrem Vorgänger gewohnt war, den Vorstandsmitgliedern Andreas Martin und Gerhard Hofmann das Feld, um zu ihren Spezialgebieten, insbesondere also dem Zahlungsverkehr und dem Zahlenwerk beziehungsweise dem weiten Feld der Regulierung, Stellung zu nehmen. Und diese konstruktive Arbeitsteilung in den jeweiligen Sachthemen wurde auch in der Fragerunde gepflegt.

Für die Präsidentin selbst stand am Tag vor der Kanzlerwahl naturgemäß der Start der neuen Bundesregierung ganz oben auf der Agenda und eng damit verbunden die Beendigung des Stillstands für die Weiterentwicklung Europas. Mit Blick auf den lange verzögerten Start der Berliner Regierungsarbeit hat sie den Koalitionsvertrag als solide Grundlage gelobt und in der Sache den Vorrang für die Digitalisierung insbesondere im ländlichen Raum betont.

Mit Blick auf Europa hält der gesamte BVR-Vorstand insbesondere eine klare Positionierung zur Fortentwicklung der Bankenunion und dabei nicht zuletzt zur europäischen Einlagensicherung (EDIS) für geboten. Zwar wurde in den vergangenen Monaten das eindeutige Bekenntnis des kommissarischen Finanzministers Peter Altmaier zu einem Stufenplan hin zu EDIS wohlwollend registriert, aber gleichzeitig wurde die Sorge spürbar, durch die monatelange Vakanz der Berliner Politik schon seit dem Bundestagswahlkampf in eine defensive Position geraten zu sein. Insbesondere den von EZB-Präsident Mario Draghi wie auch von der EU-Kommission mit ihren Initiativen zur Behandlung und zum Abbau von Nonperforming Loans (NPLs) aufgebauten politischen Druck wertet der BVR derzeit für die deutsche Politik als schwierige Verhandlungsposition. Gleichzeitig will der Verband mit seiner eigenen Haltung zur Sache keinesfalls den Eindruck erwecken, das Projekt Europa torpedieren zu wollen. Der Erhalt der Institutssicherungssysteme der deutschen Verbünde und auch der privaten deutschen Banken, solide Arbeit bei der Roadmap der EU-Kommission zur Vermeidung neuer und den Abbau bestehender NPLs, klare Regelungen im Insolvenzrecht sowie nicht zuletzt die Durchbrechung des Staaten-Banken-Nexus bleiben aber Mindestanforderungen an die Weiterentwicklung der europäischen Idee. Noch ist sich die Deutsche Kreditwirtschaft einig und findet auch in Bundesbankpräsident Jens Weidmann einen unermüdlichen Fürsprecher für eine Balance von Haftung und Kontrolle. Aber die Berliner Politik steht unter (Zeit-)Druck, in Richtung Weiterentwicklung Europas liefern zu müssen.

Mit Blick auf die Geschäftszahlen 2017 ist es den 915 Mitgliedsinstituten des BVR gelungen, den Rückgang beim Zinsüberschuss durch eine Steigerung des Provisionsüberschusses mehr als zu kompensieren. Die Verwaltungskosten sind leicht gesunken, die Risikovorsorge für das Kreditgeschäft konnte auf dem untypisch niedrigen Niveau gehalten werden und die einschlägigen (Kapital-)Kennziffern haben sich verbessert (siehe Bilanzberichte in diesem Heft).

Landesbanken

Überraschende Begründung

Es klingt schon recht dramatisch, wie Herbert Hans Grüntker – trotz einer zufriedenen Bewertung des IFRS-Konzernergebnisses von 447 Millionen Euro vor und 256 Millionen Euro nach Steuern den aktuellen strategischen Anpassungsbedarf der Helaba begründet. Denn er stellt die Dringlichkeit einer Neujustierung mit zwei Einschnitten der vergangenen Jahrzehnte in eine Reihe, die nun wirklich jeder in Erinnerung hat. Als erste Marke nennt er den Wegfall von Anstaltslast und Gewährträgerhaftung im Jahre 2001, auf die sein Haus mit dem Modell der integrierten Geschäftsbank, der Schaffung

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

des Sparkassen-Verbundkonzeptes sowie dem Einstieg in die GWH Wohnungsgesellschaft mbH Hessen reagiert hat und bis heute nicht schlecht gefahren ist. Denn diese Ausrichtung hat die Landesbank zweifellos davor bewahrt, im Jahre 2008 in aller Schärfe von der Finanzkrise, als zweiten wichtigen Einschnitt, getroffen zu werden. Als andere Landesbanken und viele private Kreditinstitute schmerzhafte Restrukturierungen vornehmen mussten, konnte die Helaba das Verbundgeschäft der früheren WestLB übernehmen und damit die Weiterentwicklung des Verbundes wie des Mittelstands- und Auslandsgeschäftes auch auf Nordrhein-Westfalen und Brandenburg ausdehnen.

Den aktuellen strategischen Anpassungsbedarf ohne akutes Krisensignal ähnlich hoch einzustufen und drei zentrale Handlungsfelder auszurufen, mag übereifrig klingen, passt aber zu dem immer wieder betonten Ziel der Helaba, selbst agieren und Marktentwicklungen aktiv gestalten zu wollen. Und der Blick voraus klingt dabei überraschend optimistisch. Die Zuversicht in die Wirkungen der drei beschlossenen strategischen Maßnahmen zur Fortentwicklung des Geschäftsmodells geht jedenfalls so weit, das Konzernergebnis in den kommenden Jahren spürbar steigern zu wollen. Zu den Wachstumsinitiativen zur Umsetzung dieses Ertragsziels gehört einerseits der Ausbau des Provisionsgeschäftes und andererseits organisatorische Maßnahmen. So soll etwa die Bündelung der Produktverantwortung für das Sparkassengeschäft in spezialisierten Einheiten generell das Verbundgeschäft stärken. Als konkrete Geschäftsfelder zur Erhöhung des Provisionsergebnisses nennt die Landesbank das Syndizierungsgeschäft, Corporate Finance, die Absatzfinanzierung, das Vermögensverwaltungsgeschäft der Helaba Invest, das Private Banking der Frankfurter Bankgesellschaft und nicht zuletzt den Zahlungsverkehr. Bei allem Wettbewerb im Geschäftsfeld Payment – auch durch Anbieter aus dem Nichtbankensektor – vertraut die Bank an dieser Stelle nicht zuletzt auf ihre gute Positionierung in der Abwicklung von elektronischen Zahlungen.

Den zweiten strategischen Handlungsstrang für Neuerungen, die Modernisierung der Infrastruktur mit den Stichworten IT-Organisation und Digitalisierung, kann heute keine Bank vernachlässigen. Auf lange Sicht zählt die Helaba zu diesem Bereich nach wie vor auch die Modernisierung des Kernbankensystems. Eine neue Lösung, die maßgeblich für das Wholesalebanking geeignet ist, möglichst auf Standardlösungen zurückgreifen kann und eine Kostenteilung mit anderen Instituten ermöglicht, bleibt auf der Agenda. Doch auf absehbare Zeit hat die Bank das laufende Projekt abgebrochen. Das setzt gewisse Kapazitäten für die Forcierung der hauseigenen digitalen Agenda frei, angefangen von der Kunden-App über neue Kundenportale für Großkunden aus dem Corporate Finance und dem Immobilienkreditgeschäft bis hin zu digitalen Handelsplätzen. Als Beispiel wurde dieser Tage gerade eine Emissionsplattform für das Schuldscheingeschäft vorgestellt.

Dass es mit der Weiterentwicklung der Unternehmenskultur zum Dritten ein recht weiches Ziel auf die strategische Agenda geschafft hat, untermauert den wachsenden Stellenwert der Nachhaltigkeit in allen Bereichen der Kreditwirtschaft. Dieser ist nicht nur in den Blick der Aufsicht gerückt (siehe Beiträge in diesem Heft), sondern hat dieser Tage auch die EU-Kommission zu einem Aktionsplan zur Finanzierung von nachhaltigem Wachstum animiert, der gerade in einer Konsultationsphase ist. Insofern kann die systematische Pflege des guten Rufs nach innen wie außen in einer zunehmend vernetzten Welt schon sehr bald von einem exotisch anmutenden Aspekt zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor werden.

Sparkassen

Immer noch über 100

Zinsüberschuss stabil, Provisionsüberschuss gesteigert, Kosten im Griff, Kapitalbasis gestärkt und ein Ergebnis von erneut über der 100-Millionen-Euro-Marke. Einmal mehr kann die Kreissparkasse Köln mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr ziemlich zufrieden sein. Vor allem mit dem anhaltenden Erfolg im Kundengeschäft. Mit einem Kreditneugeschäft von 3,15 Milliarden Euro kratzt die drittgrößte deutsche Sparkasse am Vorjahreswert von 3,2 Milliarden Euro und liegt nur knapp unter den Rekordwerten vorvergangener Jahre von 3,4 Milliarden Euro.

Die Präsenz in der Fläche (4 Landkreise) verbunden mit vernünftigen Lösungen für mittelständische Unternehmen macht sich einmal

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

mehr bezahlt. Diese Vertriebsanstrengungen sind aber auch unbedingt notwendig, denn aufgrund der nach wie vor großen Tilgungslust der Kunden blieben in den Beständen vom Neugeschäft „nur" 250 Millionen hängen.

Besonders deutlich ist das in der Unternehmensfinanzierung zu spüren: Von den Neuausleihungen in Höhe von 2,02 Milliarden Euro blieb netto ein Bestandswachstum von 217 Millionen Euro übrig. Die Geldvermögensbildung legte im Berichtsjahr 2017 insgesamt um knapp 1 Milliarde Euro zu, wovon das Gros mit 794 Millionen Euro auf Einlagen entfiel. Hier dominierte ganz eindeutig die Furcht vor steigenden Zinsen gegenüber dem Wunsch nach ein bisschen Rendite, erfolgte der überwiegende Teil der Anlage doch in täglich fälligen Geldern.

Dank des guten Kundengeschäfts konnte der Zinsüberschuss mit 421 Millionen Euro stabil auf Vorjahresniveau gehalten werden. Eine Steigerung des Provisionsüberschusses und ein Zuwachs der sonstigen ordentlichen Erträge ließen den Bruttoertrag im Berichtsjahr um knapp zehn Millionen Euro auf 596 Millionen Euro steigen. Die Kosten lagen nur leicht über Vorjahr (417 zu 413 Millionen Euro) und die Risikovorsorge verharrte nach wie vor auf ausgesprochen niedrigem Niveau (6 nach 3 Millionen Euro), sodass das unter dem Strich ein Ergebnis vor Steuern mit 107 Millionen Euro leicht über Vorjahr verbucht wurde. Davon werden 51 Millionen Euro gewinnabhängige Steuern abgeführt, mehr als doppelt so viel wie Apple in Deutschland zahlt, wie Vorstandschef Alexander Wüerst sich nicht verkneifen konnte.

In den kommenden Jahren will die Kreissparkasse vor allem aus eigener Kraft durch weiterhin starkes Kundengeschäft, aber auch neue digitale Angebote wachsen, ohne eine Digitalbank zu werden, wie Wüerst betonte. Aber auch externes Wachstum spielt dabei eine Rolle, ohne aktiv auf Brautschau zu sein. Derzeit laufen Sondierungsgespräche mit der Stadtsparkasse Bad Honnef, die noch in diesem Jahr zu einem Abschluss führen können. Da kann der neue Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes noch so sehr Fan von kleinen Sparkassen sein. Niedrigzinsen, Regulierung und die Digitalisierung sind Faktoren, die den Konsolidierungsdruck erhöhen. Seit 2011 ist die Zahl der Sparkassen von 426 auf 386 geschrumpft. Und Helmut Schleweis weiß auch, dass eine Sparkasse zu ihrem Geschäftsgebiet passen muss und umgekehrt. In Köln mit Blick auf die Kreissparkasse passt das.

Leasing

Betont langweilig

Während andere Banken bei der Vorlage ihrer Abschlüsse für das vergangene Geschäftsjahr schon froh wären, wenigstens das Niveau des Vorjahres zu erreichen, reißt bei der Deutschen Leasing noch nicht einmal ein Rekordergebnis irgendjemanden aus dem Sattel. Der Begriff fiel in der Bilanzpressekonferenz noch nicht einmal, obwohl die Sparkassen-Tochter mit einem wirtschaftlichen Ergebnis für das schon am 30. September 2017 endende Geschäftsjahr von 153 Millionen Euro wahrlich bestens dasteht.

Seit mehreren Jahren ist hier ein kontinuierlicher Anstieg zu vermelden. Parallel dazu stieg das Eigenkapital von 730 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2012/2013 auf nunmehr 1,188 Milliarden Euro, der Substanzwert verbesserte sich im gleichen Zeitraum trotz der anhaltend belastenden zinsbedingten Effekte auf Margen und Kosten von 1,67 auf 1,92 Milliarden Euro und die Bilanzsumme liegt mit 19,35 Milliarden Euro nur noch ganz knapp unter der 20-Milliarden-Schwelle.

Im Ergebnis macht sich zum einen eine gewisse Ertragserosion aus sinkenden Leasingüberschüssen und einer geringeren Verzinsung des Eigenkapital bemerkbar. Gleichzeitig profitierte die Deutsche Leasing aber von einem Rekordergebnis bei Verwertungen und deutlich weniger Ausfällen als in den Vorjahren. Das schlägt sich bei den Vorsorgepositionen nieder: Die Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen inklusive der Zuführungen zu §§ 340 f und 340 g HGB sind um rund ein Drittel auf 63 Millionen Euro gesunken, wobei die Verantwortlichen betonen, dass die stillen Reserven erneut ordentlich dotiert wurden. Dieses Ergebnis sei weder in die eine noch in die andere Richtung irgendwie gepusht, so DL-Vorstandsvorsitzender Kai Ostermann betont unaufgeregt.

Etwas mehr Begeisterung war dann schon bei den Ausführungen zum Neugeschäft zu spü-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

ren: „Mit einem Anstieg des Neugeschäfts auf 8,9 Millionen Euro haben wir – trotz des hohen Wettbewerbsdrucks – unsere führende Marktposition in Deutschland und unter den Leasinganbietern in Europa erneut bestätigt." Von den 8,9 Milliarden Euro entfielen 2,2 Milliarden Euro auf das Ausland und 1,6 Milliarden Euro auf die neu ausgerichtete DAL, die künftig als Kompetenzzentrum und Manufaktur für große und komplexe Projekte fungieren wird, die ein hohes Maß an Individualität erfordern. Die im vergangenen Jahr übernommene Deutsche Factoring Bank wuchs im Neugeschäft um 10 Prozent auf 17,1 Milliarden Euro, der Jahresüberschuss hat sich auch dank eines guten Risikoverlaufs „überproportional gesteigert".

Wachstumspotenziale sehen die Verantwortlichen um Ostermann noch genug. Zum einen habe das Factoring-Geschäft, welches die DL gerade erst gebündelt hat, noch lange nicht die Marktdurchdringung wie das Leasing. Zum anderen biete das Ausland noch viele Möglichkeiten, von neuem Geschäft über die noch stärkere Einbindung der Sparkassen und deren Kunden bis hin zu größeren Effizienzvorteilen.

Hierfür wird derzeit ein niedriger zweistelliger Millionenbetrag in den Aufbau einer technischen Plattform zur Steuerung und Abbildung der Geschäftsprozesse investiert. Ziel ist es, mittels einer einheitlichen Business-Software für alle 22 Auslandsgesellschaften Daten entlang der Wertschöpfungskette zusammenzuführen und Prozesse und Applikationen zu harmonisieren. Bis 2019 soll die neue Kernanwendung, mit der sich die Deutsche Leasing weltweit in einer Vorreiterrolle sieht, stehen. Langweile muss keineswegs negativ sein, kann sie doch wohltuend beruhigend wirken und Ausdruck von Solidität, Stabilität und Kontinuität sein.

Private Banken

Freudlose Lobbyarbeit

Nicht nur in der Finanzbranche, sondern in der Wirtschaft allgemein gibt es derzeit zwei große Themen der Lobbyarbeit, die den betroffenen Verbänden wenig Freude bereiten dürften. Sowohl bei den drohenden Maßnahmen und Gegenmaßnahmen in der weltweiten Debatte um Protektionismus als auch bei der Umsetzung der praktischen Regelungen für den Brexit werben viele Interessenvertreter in Politik und Gesellschaft für Positionen, die nur das Schlimmste vermeiden helfen, aber selbst bei Umsetzung aller gewünschten Schritte gegenüber dem Status quo nur zu einer Second-Best-Lösung führen. Mit Blick auf den Brexit war dieser Tenor Mitte März beim Verband der Auslandsbanken zu spüren. Und er beherrschte auch die Bestandsaufnahme des Bundesverbandes der deutschen Banken wenige Tage vor der Frühjahrstagung des Europäischen Rates in Sofia.

Egal wie sich die internationalen Banken auf die Fortführung ihrer Geschäfte in der Eurozone nach dem Austritt Großbritanniens einstellen, so hatte VAB-Präsident Stefan Winter betont, bedarf es in vielen Häusern einer Dezentralisierung ihrer bisherigen Hubs in London, einschließlich einer Verlagerung von Risikomanagement, Compliance und IT-Funktionen in andere Länder. Und dieser Aufbau neuer Strukturen kostet schlicht Geld und mindert im Zweifel sogar die bisherige Effizienz der Abläufe.

Ganz ähnlich klang das der Sache nach bei Andreas Krautscheid, dem Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes deutscher Banken. Er und sein Verband plädieren für Maßnahmen zum reibungslosen Vollzug des von den britischen Wählern gewünschten Austritts, den sie eigentlich gegenüber dem heutigen Zustand für alle Beteiligten als eine Verschlechterung einstufen. Das gilt auch, nachdem sich die Chef-Unterhändler kurz vor der EU-Ratssitzung nach zähem Ringen auf eine bis Ende 2020 befristete Übergangszeit für den Brexit geeinigt haben und bis Oktober 2018 ein umfassendes Austrittsauskommen aushandeln wollen.

Unsicherheiten sieht der BdB an dieser Stelle eher in einer Blockadehaltung des Parlamentes in Großbritannien als bei den zuständigen EU-Gremien. Aber gegenüber dem Szenario eines harten Brexits ohne weitere Anschlussregelungen, also im Zweifel einem Rückfall der Handelsbeziehungen der EU-27 mit Großbritannien auf die WTO-Regeln, gegenüber Drittstaaten bedeutet der derzeitige Verhandlungsstand für den BdB ohne Frage eine eindeutige Verbesserung der Ausgangslage. Schließlich gibt es heute anders als noch vor einem Monat zumindest die Vereinbarung einer verlängerten Anpassungszeit.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

In den nunmehr anstehenden Verhandlungen über ein Austrittsabkommen nach Artikel 50 des Vertrags über die Europäische Union mahnt der Verband nun konstruktive Vorschläge für ein Handelsabkommen an, das dann ab 2021 einen möglichst reibungslosen Übergang gewährleisten soll.

Anders als das erstaunlich geschlossene Lager der EU-27-Staaten unter der Federführung des EU-Unterhändlers Michel Barnier es bisher als Verhandlungsgegenstand überhaupt zugelassen hat, kann sich der BdB dabei sehr wohl vorstellen, auch Regelungen zum Finanzdienstleistungssektor explizit in ein Free Trade Agreement der EU-27 mit Großbritannien aufzunehmen. Konkreten Regelungsbedarf sieht man dabei hinsichtlich spezifischer Vorschriften zur Übermittlung personenbezogener Daten gemäß der Datenschutzgrundverordnung, einer möglichst engen Zusammenarbeit der Aufsichtsbehörden nach dem Vorbild der Supervisory Colleges des SSM und nicht zuletzt möglichst klarer Regelungen zur Nutzung der sogenannten Äquivalenzregimes.

Selbst bei bestem Verlauf der Verhandlungen über all diese Anliegen bleibt Andreas Krautscheid in Sachen Brexit bei einem höchst ernüchternden Resümee: „So schön wie heute wird es nie wieder."

Auslandsbanken

Dezentral und teurer

Auch Erfolge sind immer relativ. In diesem Sinne tut sich der Verband der Auslandsbanken in Deutschland auch ein gutes Jahr vor dem offiziellen Datum für den Brexit unverändert schwer damit, die wachsende Bedeutung des Finanzplatzes Frankfurt und die absehbaren Standort- und Mitarbeiterverlagerungen zu feiern. Vielmehr überwiegt immer noch das Bedauern über eine politische Entscheidung, deren Kosten beide Seiten zu tragen haben. Denn bei aller Zufriedenheit über die Standortpolitik der hessischen Landesregierung, der kompetenten Arbeit der hiesigen Aufsichtsbehörden und dem absehbaren Bedeutungszuwachs des eigenen Verbandes durch die Internationalisierung des Standortes werden durchaus auch die volkswirtschaftlichen Kosten gesehen.

Denn die übergangslose Sicherstellung der Arbeitsfähigkeit nach Vollzug des Brexits zwingt viele Banken, ihre in den vergangenen Jahrzehnten in London aufgebauten Strukturen zu dezentralisieren. Der integrierte Ansatz mit dem London-Hub ist zerstört, in mindestens einem Land der EU-27 muss eine Einheit mit eigenem Risikomanagement und verantwortlichen Kontrollfunktionen aufgebaut werden. Und das kostet die Institute erst einmal Geld. Dass alle Institute mit europaweiten Ambitionen einen Standort wie beispielsweise Frankfurt oder Paris bevorzugen, ist derzeit nicht abzusehen. Im Rahmen der Europastrategien für die Zeit nach dem Brexit zeigt sich vielmehr generell eine Tendenz zur stärkeren Verlagerung von Bankmitarbeitern zu den Kunden hin.

Entsprechend vorsichtig bleibt der Verband der Auslandsbanken in Deutschland auch mit Blick auf eine Verlagerung von Mitarbeitern in den Großraum Frankfurt. Bei erwarteten Personalaufstockungen um 200 bis 300 je Haus und einer Rückverlagerung von Personal der deutschen Großbanken vom Standort London nach Frankfurt am Main wird in den kommenden zwei bis drei Jahren mit einem Zuwachs von 3000 bis 5000 Stellen gerechnet. Und wer den Zugang zum europäischen Markt maßgeblich über Frankfurt sucht, wie dies bei knapp 20 Banken nicht zuletzt aus den USA und Japan der Fall ist, wird nicht umhinkommen, Funktionen wie das Risikomanagement, Finance, Compliance, Interne Revision und IT mit dem notwendigen qualifizierten Personal und den notwendigen Entscheidungskompetenzen und Verantwortlichkeiten gegenüber der Aufsicht auszustatten.

Hinzu kommt eine Verlagerung der Bilanzvolumen nach Frankfurt. Schon im Jahre 2015 hat eine Geschäftsverlagerung beziehungsweise -ausweitung nach Frankfurt zu einer Erhöhung der Bilanzsumme der Auslandsbanken in Deutschland von 311 auf 435 Milliarden Euro geführt. Im Zuge von Geschäftsverlagerungen als Folge des Brexits rechnet der VAB in den kommenden Jahren mit einer weiteren Verdopplung auf dann rund 800 Milliarden Euro. Diese Ausweitung des Volumens dürfte aller Erfahrung nach auch mit einer Gewinnverlagerung einhergehen.

Dass der Standort Frankfurt nicht nur angesichts der Verkehrsanbindung, der sozialen

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

und kulturellen Infrastruktur sowie der politischen und rechtlichen Stabilität von den Auswirkungen des Brexits profitieren könnte, sieht der VAB inzwischen auch durch eine Flexibilität bei der Neuordnung des Arbeitsrechtes flankiert.

„Angesichts des bevorstehenden Austritts des Vereinigten Königreichs aus der EU", so heißt es wörtlich im Koalitionsvertrag der neuen Regierung, „wollen wir den Standort Deutschland für Finanzinstitute attraktiver gestalten. Dazu werden wir es möglich machen, Risikoträger im Sinne von § 2 Abs. 8 Institutsvergütungsverordnung, deren jährliche regelmäßige Grundvergütung das Dreifache der Beitragsbemessungsgrenze in der Rentenversicherung überschreitet, im Kündigungsschutzgesetz leitenden Angestellten gleichzustellen", die nach geltendem Recht bei Auflösung des Arbeitsverhältnisses einen geringeren Schutzstatus haben. Stand 2018 würde diese Regelung Mitarbeiter mit einem Jahresgrundgehalt von mindestens rund 234 000 Euro betreffen.

Bundesgerichtshof

Rechtsstellung von Bürgen gefestigt

In der bisherigen Rechtsprechung der Instanzgerichte war strittig, ob eine kreditgebende Bank, der zur Sicherung ihrer Darlehensforderung gegen den (Haupt-)Schuldner die selbstschuldnerische Bürgschaft eines Dritten gestellt wurde, diesen Bürgen auch dann in Anspruch nehmen kann, wenn sie später mit dem in Zahlungsverzug geratenen Hauptschuldner ohne Beteiligung des Bürgen ein Stillhalteabkommen vereinbart, sich darin aber die Rechte aus der Bürgschaft vorbehält.

Dazu vertraten die Gerichte bisher zwei gegenteilige Meinungen: Nach der einen sollte der durch richterliche Auslegung festzustellende Wille der Parteien des Stillhalteabkommens ergeben, ob dem Bürgen eine Einrede gegen seine Verpflichtung nach § 768 Abs. 1 Satz 1 BGB zustehen solle oder nicht. Die andere, in der Praxis vorherrschende Meinung folgte dagegen der Linie, dem Bürgen aufgrund der Akzessorietät seiner Verpflichtung mit der Hauptschuld in diesem Falle stets diese Einrede zu geben.

Der BGH hat nun in einem Urteil vom 28. November 2017 (AZ. XI ZR 211/16 – abgedruckt in ZIP 2018 S. 67) die Rechtslage klargestellt und sich dieser herrschenden Meinung angeschlossen. Ein Bürge könne sich auf das zum Beispiel in einem Stillhalteabkommen vereinbarte Leistungsverweigerungsrecht des Hauptschuldners auch dann berufen, wenn der Gläubiger, also in der Regel die Bank, sich in diesem Abkommen die Ansprüche gegen den Bürgen aus der Bürgschaft vorbehalten habe. Die Bürgschaft als akzessorisches, das heißt vom Bestand der Hauptschuld abhängiges Sicherungsmittel dürfe dem Gläubiger gegen den Bürgen keine besseren Rechte gewähren als gegen den (durch die Abrede mit dem Gläubiger entlasteten) Hauptschuldner selbst. Gläubiger und Hauptschuldner könnten über den Schutz des Bürgen nicht ohne dessen eigene Mitwirkung verfügen. Eine dem Bürgen nachteilige Abrede zwischen diesen sei als „Vertrag zu Lasten Dritter (des Bürgen)" diesem gegenüber unwirksam.

Diesen Grundsatz formulierte der BGH in seinem dem Urteil vorangestellten Leitsatz wie folgt: „Der Bürge kann sich nach § 768 Abs. 1 Satz 1 BGB auf ein Leistungsverweigerungsrecht des Hauptschuldners aus einem zwischen diesem und dem Gläubiger geschlossenen Stillhalteabkommen auch dann berufen, wenn sich der Gläubiger in dem Stillhalteabkommen die Geltendmachung der Ansprüche aus der Bürgschaft ausdrücklich vorbehalten hat".

Diese Entscheidung verdient aus rechtlicher Sicht volle Zustimmung. Sie betrifft nur die Fallkonstellationen, in denen „über den Kopf des Bürgen hinweg" und ohne dessen Mitwirkung zwischen Gläubiger und Hauptschuldner eine Vereinbarung über die verbürgte Schuld getroffen wurde, die dem Hauptschuldner eine prozessuale Einrede gegen seine Inanspruchnahme gibt.

Für die Praxis der Kreditbanken wird es daher zwingend sein, Stillhalteabkommen und andere die Verpflichtungen des Hauptschuldners einschränkende Absprachen künftig nicht ohne Mitwirkung des Bürgen zu dem Punkt zu führen, ob dieser hinsichtlich der Zugeständnisse der Bank gegenüber dem Hauptschuldner auf die ihm nun vom BGH bestätigte Einrede gemäß § 768 Abs.1 S. 1 BGB zu verzichten bereit ist oder nicht.

RA Dr. Claus Steiner, Wiesbaden

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH