

HSH Nordbank

Geht doch – oder doch nicht?

Als die Bundesländer Hamburg und Schleswig-Holstein Ende Februar dieses Jahres die Vereinbarung für den Verkauf der HSH Nordbank an die unabhängig voneinander agierenden Finanzinvestoren Cerberus Capital Management, LP, J.C. Flowers & Co. LLC, Golden Tree Asset Management LP, Centaurus Capital LP sowie die österreichische Bank Bawag P.S.K. unterzeichnet haben, ist das in der Branche mit Erleichterung aufgenommen worden. Denn im Rückblick war der Verkaufsprozess viel reibungsloser verlaufen als man das beim Abschluss des Beihilfeverfahrens durch die EU-Kommission Anfang Mai 2016 erwarten konnte. Bei allem Entgegenkommen der Eigner bei der Bewältigung der Altlasten war der Kaufpreis von 1 Milliarde Euro sogar eine gewisse Überraschung.

Solange das Closing noch nicht erfolgt ist, so zeigt sich dieser Tage, sollte man mit einer endgültigen Wertung aber vorsichtig sein. Denn nachdem der Landtag in Kiel dem ausgehandelten Kaufvertrag zugestimmt hat und von der Hamburger Bürgerschaft ähnliches erwartet wird, fehlen immerhin noch die Zustimmung der EZB als Aufsichtsorgan und der EU-Kommission sowie nicht zuletzt belastbare Abreden für den Übergang aus der Sicherungseinrichtung der Sparkassenorganisation zu der der privaten Banken. Und gerade Letztere scheinen nach den öffentlich gewordenen Vorbehalten des Bundesverbandes deutscher Banken in dem im allgemeinen besonders diskret behandelten Umfeld der Sicherungseinrichtungen längst noch nicht geklärt. Möglicherweise war der amtierende Vorstandsvorsitzende der HSH Nordbank Stefan Ermisch zu optimistisch als er Ende April bei der Präsentation der Geschäftszahlen 2017 seines Hauses und vier Tage später im Internationalen Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten ein Closing spätestens im dritten Quartal in Aussicht stellte.

Im bisherigen Verkaufsprozess seines Hauses darf man ihm gleichwohl eine gute Figur bescheinigen. Seine wichtigste Botschaft heute bleibt die Betonung der soliden Geschäftsgrundlage der von Altlasten befreiten Kernbank, die er möglichst bald unter neuem Namen als ganz normale private Geschäftsbank

am Markt sehen will. Mit einer angepeilten Cost Income Ratio von rund 60 Prozent, einer Quote der Non-Performing Loans von unter 2 Prozent, einer pro forma Kernkapitalquote von 15,4 Prozent sowie einer Bilanzsumme von rund 55 Milliarden Euro hält er sein Haus mit den Segmenten Unternehmenskunden, Immobilien, Shipping und Treasury & Markets in der Stammregion im Norden Deutschlands und an ausgewählten Standorten, unter anderem in München, Berlin und Frankfurt am Markt für absolut konkurrenzfähig.

So ganz nebenbei ordnet er den Verkaufsprozess seines Hauses auch als Meilenstein und hochinteressanten ordnungspolitischen Impuls für die Arbeit der EU-Kommission und die Zukunft der hiesigen Landesbanken ein. Im anhaltenden Dilemma aller Landesbanken, bei notwendigen beziehungsweise angestrebten Kapitalerhöhungen schnell in Konflikt mit den Brüsseler Beihilferegulungen zu geraten – siehe das Beispiel Nord-LB – misst er der erfolgreichen Privatisierung seines Hauses eine Signalwirkung bei. Auf der einen Seite gibt es offensichtlich ausländische Private-Equity-Investoren, die bereit sind, sich am deutschen Markt zu engagieren und dabei ihre Investments gewiss nicht ohne strategischen Absichten verfolgen. Und auf der anderen Seite haben die politischen Instanzen und die Aufseher gemerkt, dass eine Privatisierung öffentlich-rechtlicher Banken gelingen kann.

Sparkassen

Offen für eine konstruktive Arbeitsteilung

Vielleicht ist es die mittlerweile doch schon seit einigen Jahren praktizierte Übung der Marktbearbeitung ohne eine eigene Landesbank des Bundeslandes, die den Verband und seine 23 Sparkassen in Rheinland-Pfalz so offensiv für eine kluge Arbeitsteilung in der Gruppe plädieren lassen. Über Kompetenzzentren und die Vermeidung von Doppelarbeiten in der S-Gruppe weitere Effizienzpotenziale zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit heben zu wollen, gehört in Mainz jedenfalls zur offiziellen Beschlusslage. Das fängt an mit einer stärkeren Einbindung der vorhandenen Spezialdienstleister der Gruppe, führt über eine möglichst umfassende Standardisierung der Prozesse – unter



Einbindung der Finanz-IT – und geht hin bis zur Stärkung der Vertrauenskultur innerhalb der S-Gruppe. Tenor: Man sollte innerhalb der Sparkassenorganisation noch stärker die Arbeitsteilung pflegen und im konkreten Handeln der Maxime zum Durchbruch verhelfen, dass nicht jeder alles machen muss. Für die einzelne Sparkasse vergleichsweise aufwendige Anforderungen wie das Beauftragtenwesen an gruppeneigene Gemeinschaftsunternehmen wie die SIZ zu übertragen, könnte nach Auffassung der rheinlandpfälzischen Verbandsspitze noch so manche Effizienzreserven heben.

Aus reiner Not der Mitgliedssparkassen geboren ist diese Grundsympathie für eine Forcierung gemeinsamer Aktivitäten im Sparkassensektor sicherlich nicht. Denn der Geschäftsverlauf des Berichtsjahres der 23 rheinland-pfälzischen Sparkassen (zuzüglich der einbezogenen Standorte der Naspas im Verbandsgebiet Rheinland-Pfalz) ähnelt durchaus dem der anderen Regionen. Doch der nüchterne Blick auf steigende Eigenkapitalanforderungen – Ende 2017 lag die Kernkapitalquote bei 16,7 (16,4) Prozent und die Gesamtkapitalquote bei 17,7 (17,6) Prozent – den Investitionsbedarf für eine kluge Digitalisierungsstrategie und das Bewusstsein für historisch günstige Bewertungsaufwendungen, bewegen der Vorstand dazu, in vergleichsweise guten Zeiten für eine Weichenstellung zur Erhöhung der Widerstandsfähigkeit zu werben.

Ein Plus von 4,8 Prozent auf knapp 43,5 Milliarden Euro bei den Kundenkrediten, Zuwächse von 1,8 Prozent bei den Kundeneinlagen auf 47,58 Milliarden Euro und sprunghaft um 15,9 Prozent auf knapp 7,2 Milliarden Euro angestiegene Umsätze im Wertpapiergeschäft haben die Grundlage für eine solide Ertragsentwicklung gelegt. Insbesondere dank des Anstiegs des Provisionsertrages um 29,7 Millionen Euro oder 8,5 Prozent auf 377,9 Millionen Euro, ist im Berichtsjahr 2017 der Rohertrag mit 1,444 (1,463) Milliarden Euro nur vergleichsweise gering um gut 1,3 Prozent gesunken und selbst gegenüber dem Jahr 2013 ist er mit einem Rückgang von 2,36 Prozent erstaunlich konstant geblieben. Auch der Verwaltungsaufwand entwickelte sich sehr stabil. Im Vergleich zum Vorjahr konnten die rheinland-pfälzischen Sparkassen sowohl den Personalaufwand (minus 1,3 Prozent auf 632,9 Mill. Euro) als auch den Sachaufwand (minus 2,2 Prozent auf 326,7 Millionen Euro) senken. Im Rückblick

auf das Jahr 2013 betrug der Anstieg der Personalkosten 2,3 Prozent und die Steigerung der Sachkosten 2,1 Prozent.

Förderbanken I

Nicht ganz sorgenfrei

Eigentlich muss sich die Landwirtschaftliche Rentenbank im Gegensatz zu manch anderem Geldhaus der Mainmetropole keine Sorgen machen. Als zentrales Refinanzierungsinstitut des Bundes für die Landwirtschaft und Ernährungswirtschaft mit Staatsgarantie ist die eigene Zukunft nie infrage gestellt – außer der deutsche Staat geht pleite. Und doch gibt es einige Dinge, die auch den Vorstand der Landwirtschaftlichen Rentenbank beschäftigen. So wird die Ertragslage für das abgelaufene Geschäftsjahr 2017 gerade einmal als „zufriedenstellend“ eingestuft, in der Pressemitteilung heißt es sogar „Betriebsergebnis unter Druck“. Da mag ein Stück weit Erwartungsmanagement gegenüber allzu großen Begehrlichkeiten des Landwirtschaftsministeriums betrieben werden. Immerhin steht unter dem Strich noch ein leicht höherer Jahresüberschuss von 61 (im Vorjahr 59) Millionen Euro.

Doch ist dies in allererster Linie den spürbar geringeren Zuführungen zum Fonds für allgemeine Bankrisiken zu verdanken: Wurden 2015 noch rund 279 Millionen Euro und 2016 immerhin noch fast 196 Millionen eingestellt, hat sich die Stärkung der Reserven im abgelaufenen Geschäftsjahr auf knapp 89 Millionen Euro mehr als halbiert. Dagegen hat sich der Zinsüberschuss „wie erwartet“ von 318,7 Millionen Euro auf 305,6 Millionen Euro reduziert und die Verwaltungsaufwendungen haben sich aufgrund von gestiegenen Personalkosten, der Erneuerung der IT-Infrastruktur geschuldeten Investitionen und der Aufwendungen für die Bankenaufsicht um 13,4 Prozent auf 69,3 (61,1) Millionen Euro erhöht, das allerdings „weniger stark als befürchtet“.

Und das alles in einem Jahr, in dem die Bank ihrem Auftrag nahezu genauso gut nachkommen konnte wie in den Vorjahren. Denn das gesamte Förderneugeschäft erreichte 2017 mit 11,9 (12,4) Milliarden Euro erneut „ein sehr hohes Niveau“, wie es heißt. Davon entfallen 7,7 Milliarden Euro auf Programm-Kredite,

nach 7,4 Milliarden Euro im Vorjahr. Das ist vor allem der hohen Nachfrage im Bereich erneuerbare Energien zu verdanken. Denn während diese um 23,2 Prozent auf 2,36 Milliarden Euro zulegen, büßten die Kredite an die Landwirtschaft 7,2 Prozent auf 2,21 Milliarden Euro und für die ländliche Entwicklung satte 26,1 Prozent auf 1,8 Milliarden Euro ein. Für 2018 zeichnet sich nach Angaben des Vorstands bislang ein geringerer Bedarf an Förderkrediten ab. Insgesamt lag das Neugeschäft mit Programmkrediten im ersten Quartal 2018 mit rund 1,6 (2,0) Milliarden Euro spürbar unter dem Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Neben den Zahlen beschäftigt auch die Regulierung das zweitgrößte Förderinstitut der Bundesrepublik nach wie vor erheblich. Mit der direkten Aufsicht der EZB und der damit verbundenen finanziellen und personellen Belastungen aus Bankenabgabe und Regulierungsmaßnahme hadert die Rentenbank weiterhin. Und auch die Finalisierung von Basel III wird Folgen haben: Im schlimmsten Fall könnte die Kernkapitalquote der Rentenbank von derzeit knapp 29 Prozent um bis zu 7 Prozentpunkte sinken, wie Vorstandsmitglied Hans Bernhardt auf der Bilanzpressekonferenz argwöhnte. Immerhin hat man sich nach gut zehn Jahren wieder von der freiwilligen Parallelbilanzierung nach IFRS verabschiedet. Es habe sich weder eine Kostenersparnis, noch höhere Transparenz oder eine breitere Investorenbasis ergeben, erklärt die Bank den Schritt. Vielmehr habe die damit verbundene hohe Volatilität oftmals für Verwirrung gesorgt. Wenigstens das konnte man frei entscheiden.

Förderbanken II

Unter dem Eindruck des Großprojektes Hessenkasse

Dass die Förderbank des Landes Hessen im laufenden Jahr im Zuge der anstehenden Landtagswahlen im Herbst ihre Aktivitäten zurückführt, ist nicht zu erwarten. Im Gegenteil, der Sprecher der Geschäftsleitung der Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WI-Bank), die als rechtlich unselbstständige, wirtschaftlich und organisatorisch selbstständige Anstalt in der Landesbank Hessen-Thüringen agiert, erwartet für das laufende Jahr einen starken Anstieg des Neugeschäftes und der Bilanzsumme. Und

diese Prognose basiert keinesfalls auf einer besonders optimistischen beziehungsweise gewagten Vorstellung von der Inanspruchnahme der Förderprogramme in den vier Geschäftsfeldern Bauen und Wohnen, Versorgen und Modernisieren, Gründen und Wachsen sowie Bilden und Beschäftigen, sondern ganz maßgeblich auf der Einbindung der Förderbank in die Umsetzung des geplanten Sondervermögens der hessischen Landesregierung, der sogenannten Hessenkasse.

Mit diesem Mitte vergangenen Jahres vom hessischen Finanzministerium offiziell vorgestellten Programm, das Ende April vom Landtag als Gesetz verabschiedet wurde, will die Regierung in Wiesbaden zu einer Gesundung der Haushalte der Kommunen beitragen. Nach der Auflegung des kommunalen Schutzschirmes im Jahre 2012 geht es dieses Mal um den Abbau des permanent gewachsenen Umfangs von Kassenkrediten, die viele Kommunen seit Jahren nicht – wie eigentlich vorgesehen – lediglich zur Überbrückung von Ausgabe- und Einnahmeschwankungen nutzen, sondern zur Finanzierung ihres langfristigen Schuldendienstes aufnehmen müssen. Das Land Hessen bietet seinen Kommunen nun an, diese Schulden zum 1. Juli 2018 zu übernehmen, die Tilgung zu organisieren und dafür auch Landesgelder aufzuwenden. Im Gegenzug müssen sich die Kommunen verpflichten, für die Dauer von 30 Jahren einen jährlichen Beitrag von 25 Euro pro Einwohner für Zins und Tilgung zu zahlen und diesen ebenso aus der laufenden Verwaltungstätigkeit zu erwirtschaften wie den Aufbau neuer Liquiditätsreserven, mit denen Bedarfsspitzen im Haushalt künftig ausgeglichen werden können.

Parallel dazu hat die hessische Landesregierung für finanzschwache Kommunen, die trotz begrenzter Mittel ohne Kassenkredite ausgekommen sind, ein Investitionsprogramm in Höhe von 500 Millionen Euro aufgelegt, das den teilnehmenden Gemeinden bei einer Eigenbeteiligung von 10 Prozent einen Investitionszuschuss für kommunale Projekte von 750.000 Euro zusichert. Stand Ende Januar 2018 rechnete das hessische Finanzministerium mit einer Teilnahme von 208 Kommunen am Entschuldungsprogramm und rund 200 am Investitionsprogramm. Beide voneinander unabhängigen Programme werden von der WI-Bank über Verträge mit den interessierten Gemeinden abgewickelt. Für das Land Hessen hat



die Einschaltung und Mittelaufnahme durch die WI-Bank den Charme, nicht mit der in der Verfassung des Bundeslandes festgeschriebenen Schuldenbremse in Konflikt zu geraten.

Politisch umstritten bleibt das Projekt allerdings nicht nur unter den Landtagsparteien, sondern auch unter den begünstigten und ob ihrer guten Haushaltslage weniger begünstigten Kommunen. Ob und inwieweit für die derzeitige Kassenlage der hessischen Kommunen auch die Finanzzuteilungen durch das Land in den vergangenen Jahren verantwortlich sind, wird dabei ebenso diskutiert wie die Verwendung von Mitteln, die den Kommunen ohnehin zugestanden hätten.

Für die WI-Bank sind diese Reibereien im Vorfeld der Verabschiedung des Landesgesetzes nur noch Nebengeräusche. Die Förderbank ist längst in der Vorbereitung der Abwicklung der konkreten Abläufe der Programme, zu denen auch die zugehörige Mittelaufnahme gehört. Bei dem Entschuldungsprogramm wird derzeit von einem Volumen von rund 5 Milliarden Euro ausgegangen, beim Investitionsprogramm von 600 Millionen Euro.

Bundesgerichtshof

„Generisch maskuline“ Kundenbezeichnung erlaubt

Genau einen Monat nach Verkündung seines grundlegenden Urteils vom 13. März 2017 (AZ. VI ZR 143/07) hat der VI. Zivilsenat des BGH am 13. April 2018 nun auch dessen Begründung veröffentlicht. Es ging dabei um die Klage einer Dame gegen ihre kontoführende Sparkasse, von der sie verlangte, ihr gegenüber Formulare und Vordrucke nicht unter „grammatisch männlicher“ sondern ausschließlich oder zusätzlich unter „grammatisch weiblicher Personenbezeichnung“ zu verwenden. Der Rechtsstreit entzündete sich an der Anrede mit rein „männlich“ gehaltenen Bezeichnungen, wie zum Beispiel (Sehr geehrter) Kunde, Sparer oder Kontoinhaber statt die Klägerin als „Kundin, Sparerin oder Kontoinhaberin“ zu kontaktieren. Die bei persönlichen Mitteilungen der Sparkasse korrekte Anrede mit „Frau X.“ genügte ihr nicht. Der BGH hat dieses angesichts der echten Probleme dieser Welt nicht gerade vordringliche „Problem“ nun hoffent-

lich für die nächste Zukunft geklärt, indem er die Klagabweisung durch die beiden Vorinstanzen bestätigt und das mit so weitgreifenden argumentativen Aufwand begründet hat, dass man fragen möchte, ob das hier aufzuwendende „richterliche Schwergewicht“ im angemessenen Verhältnis zu dem – aus objektiver Sicht – nur „federgewichtigen“ „Problem“ stand. Dennoch ohne Zweifel: Der Klägerin stand dieser „Rechtsweg“ über drei Instanzen zu.

Der BGH entschied, dass die Klägerin durch die „generisch maskuline Personenbezeichnung“ keine Benachteiligung im Sinne von § 3 des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes oder anderer rechtlicher Grundlagen erfahre. Die „objektive Sicht eines verständigen Dritten“ und nicht „die subjektive Sicht der betroffenen Person“ sei maßgeblich, ob sie eine „weniger günstige Behandlung“ erfahre als eine (männliche) Vergleichsperson. Die Richter stellten fest, dass der „Bedeutungsgehalt grammatisch männlicher Personenbezeichnungen“ nach dem allgemein üblichen Sprachgebrauch und -verständnis (auch) Personen umfasse, deren „natürliches Geschlecht nicht männlich“ sei. Das „generische Maskulinum“ bringe im Sprachgebrauch keine Geringschätzung für Personen zum Ausdruck, „deren natürliches Geschlecht nicht männlich“ sei. Die Argumentation des BGH greift auf dieser Grunderkenntnis weiter aus. So weist er etwa auch darauf hin, dass der Gesetzgeber trotz des Ziels, die Gleichstellung von Mann und Frau auch sprachlich zum Ausdruck zu bringen, vielfach Personenbezeichnungen „im Sinne des generischen Maskulinums“ verwendet. Das sei „prägend wie kennzeichnend für den allgemeinen Sprachgebrauch und das sich daraus ergebende Sprachverständnis“.

Das Urteil führt über die beklagte Sparkasse hinaus zu der für alle Kreditinstitute geltenden Feststellung, dass ihre – selbstverständliche – Gleichbehandlung von Männern und Frauen als Kunden nicht die Rechtspflicht einschließt, im Formular- und Vordruckverkehr keine „generisch maskulinen Personenbezeichnungen“ zu verwenden. Im persönlichen Schriftverkehr ist es für jedes Institut ohnehin gute Übung, die Kunden mit der zutreffenden „grammatischen“ Personenbezeichnung, „Herr“ oder „Frau“ anzusprechen, wie es auch die beklagte Sparkasse getan hatte.

RA. Dr. Claus Steiner, Wiesbaden