

„Die Edekabank bietet ein einmaliges Branchen-Know-how“

Interview mit Maik Wandtke



Seit 1914 ist die Finanzierung der Edeka-Kaufleute das Kerngeschäft der Edekabank. 324,5 Millionen Euro wurden 2018 bereitgestellt. Inzwischen nehmen auch die Bedürfnisse des Handels im Zahlungsverkehr eine wichtige Rolle ein. Den hohen Anteil der „Edekaner“, die eine Kundenbeziehung zur Bank des Verbunds unterhalten, führt Maik Wandtke primär auf das hohe Branchen-Know-how im Lebensmitteleinzelhandel zurück und erklärt so auch das Wachstum der Bank.

Red.

bm Die Edekabank zählt zum genossenschaftlichen Finanzverbund. Wie kommt es, dass sie dennoch – als einziges Institut neben der Bank für Sozialwirtschaft – die Rechtsform einer Aktiengesellschaft hat?

Die Rechtsform der Edekabank resultiert aus der Struktur und Historie des Edeka-Verbundes. Um im Wettbewerb des Lebensmitteleinzelhandels besser agieren zu können, gab es in den siebziger Jahren ein Fusionsprozess bei den Edeka-Großhandelsbetrieben und eine Umstrukturierung, die zur Umwandlung der Edeka-Zentrale und der Edekabank von eGmbHs in Aktiengesellschaften führte.

Die Aktien beider Unternehmen werden jedoch nicht frei gehandelt, um Stabilität im Hinblick auf die Eigentumsverhältnisse und das Eigenkapital zu

gewährleisten. Über das besondere Organisationsmodell der Edeka-Genossenschaften und -Zentrale sind die Kaufleute mittelbar an der Bank beteiligt und der genossenschaftliche Gedanke ist auch in der Satzung der Edekabank fest verankert.

bm War die Edekabank – ähnlich wie seinerzeit die Sparda-Banken und die PSD Banken – ursprünglich eine Art Selbsthilfeeinrichtung der Edeka-Händler?

Bei der Gründung im Jahr 1914 war günstiger Zugang zu Kapital für die Edeka-Kaufleute tatsächlich eines der zentralen Motive. Im Laufe der Jahre und Jahrzehnte hat die Edekabank sich und ihr Leistungsportfolio aber mit dem Edeka-Verbund weiterentwickelt. Neben dem Kreditgeschäft für die Kauf-

leute ist zum Beispiel der Zahlungsverkehr heute ein wichtiges Geschäftsfeld im Firmenkundengeschäft und auch für die Großhandelsbetriebe und Zentralorganisationen stellt die Edekabank verschiedene Lösungen bereit.

bm Wie viele „Edekaner“ zählen derzeit zu den Kunden der Bank? Welcher Quote an allen selbstständigen Edeka-Händlern entspricht das?

Von den derzeit rund 3 700 selbstständigen Edeka Kaufleuten in Deutschland werden knapp 80 Prozent durch den Firmenkundenvertrieb der Edekabank betreut. Diese in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegene Quote ist erfreulich und unterstreicht unsere Wettbewerbsfähigkeit im Markt, denn die Edeka Kaufleute unterliegen keinem Kontrahierungszwang.

bm Wozu braucht der Edeka-Verbund überhaupt eine eigene Bank? An welchen Stellen unterscheiden sich die Bedürfnisse des Handels von denen anderer Unternehmen?

In der langen Geschichte der Edeka hat sich immer wieder gezeigt, dass ein eigenes Finanzinstitut vorteilhaft für die Stabilisierung der Geldströme des Verbundes ist.



Maik Wandtke, Sprecher des Vorstands, EDEKABANK AG, Hamburg

Darüber hinaus bietet die Edekabank den Verbundpartnern ein einmaliges Branchen-Know-how im Lebensmittel-einzelhandel. Die Besonderheiten von Handelsinvestitionen bringen in der Kalkulation und der Besicherung ganz andere Herausforderungen mit sich als andere Industrien und die Expertise unseres Vertriebs garantiert den Kunden gute Beratung, optimierte Prozesse und bestmögliche Konditionen.

bm Ursprünglich stand bei der Edeka Bank die Kreditvergabe an Händler



»Gemeinsam mit den Händlern denken wir von der Kasse rückwärts.«

im Vordergrund. Welchen Stellenwert hat das Kreditgeschäft heute? In welchem Maß geht es dabei um Existenzgründungen?

Das Kreditgeschäft ist nach wie vor Kernergebnislieferant der Bank, mehr als 65 Prozent der Bilanzsumme sind dem Kreditgeschäft zuzurechnen. Im Jahr 2018 wurden den selbstständigen Edeka-Einzelhändlern neue Kredite in Höhe von insgesamt 342,5 Millionen Euro bereitgestellt, davon flossen rund 89 Millionen Euro an Existenzgründer.

bm Welches spezielle Branchen-Know-how kann die Bank für ihre Handelskunden hier beisteuern?

Das Fachwissen aller Kollegen in der Edekabank ermöglicht straffe Prozesse und im Ergebnis für den Kunden eine zügige Kreditbearbeitung. Die Kundenberater kennen die typischen Kennzahlen, Fördermöglichkeiten und für die für den jeweiligen Kunden optimale Kombination von Finanzierung und Leasing.

Im Dialog auf Augenhöhe sind auch Spezialthemen wie Nachhaltigkeit im Handel und Umweltprogramme von Bedeutung. Die Edekabank hat 2018 eine Partnerschaft mit dem WWF geschlossen und arbeitet gemeinsam mit diesem und dem Edeka-Verbund daran, die Waren- und Geldkreisläufe rund um den Lebensmitteleinzelhandel im Interesse nachfolgender Generationen zu

optimieren und die weltweiten Ressourcen zu schonen.

bm Welchen Stellenwert hat der Zahlungsverkehr – und hier vielleicht auch die Bargeldver- und -entsorgung?

Die schnelle und reibungslose Abwicklung des Zahlungsverkehrs ist für unsere Kunden aus dem selbstständigen Einzelhandel und den Großhandlungen eine zentrale Anforderung. Gemeinsam mit ihnen denken wir „von der Kasse rückwärts“: Neben der Zufriedenheit

des Kunden auf der Fläche, der seinen vollen Einkaufswagen mit jedem von ihm präferierten Zahlungsmittel schnell und problemlos bezahlen will, kommt es für die Händler auch auf optimale und zuverlässige Liquiditätssteuerung an. Dabei spielt heute neben dem elektronischen Zahlungsverkehr auch die Bargeldver- und -entsorgung immer noch eine wichtige Rolle.

bm Weshalb wickelt die Edekabank künftig ihren Zahlungsverkehr über die DZ Bank ab statt wie bisher direkt über die Deutsche Bundesbank?

Mit Transaktionszahlen in mittlerer dreistelliger Millionenhöhe ist die Edekabank das größte Zahlungsverkehrsinstitut unter den deutschen Genossenschaftsbanken. Die verlässliche und schnelle Abwicklung hat für die Kunden im Edeka-Verbund einen hohen Stellen-

wert, gleichzeitig kommt es für die Bank darauf an, die Produktionskosten durch maximale Bündelung der Transaktionsvolumina zu optimieren.

Die Kooperation mit der DZ Bank als Marktführer in der Abwicklung von Sepa-Transaktionen ist für uns ein logischer Schritt, um Skaleneffekte zu

heben, auf regulatorische Anforderungen gut vorbereitet zu sein und weiter wachsende Volumina zuverlässig und zu besten Konditionen verarbeiten zu können.

bm Weshalb hat die Bank die eigene Leasingtochter verkauft? Auch dabei ging es doch um handelspezifische Güter wie Kühltheken oder Backautomaten ...

Hintergrund des Verkaufs der Edeka Leasing GmbH vor einigen Jahren war die vergleichsweise geringe Zahl an Neuverträgen und zunehmende aufsichtsrechtliche Auflagen, die einer profitablen Entwicklung des Geschäfts entgegenstanden. Mit der Übernahme unter das Dach der Albis Leasing AG und die Weiterführung als LGH Leasinggesellschaft für den Handel mbH sind für die Kunden alle Vorteile erhalten und durch die Infrastruktur und Expertise der Albis weiter ausgebaut worden.

Unsere Firmenkundenberater und der Edeka-Verbund profitieren weiterhin vom Zugriff auf handelspezifische, flexible und transparente Leasing-Verträge zu wettbewerbsgerechten Konditionen.

bm Seit wann und weshalb bietet die Edeka Bank auch Privatkunden Bankdienstleistungen an?

Es war eine natürliche Entwicklung, dass die Edeka-Kaufleute der Edekabank auch ihre privaten Finanzgeschäfte anvertraut haben und gute Beratung und Konditionen auch für ihre Mitarbeiter wünschten. Wenn man es genau nimmt, hatte die Edekabank daher schon immer Bankleistungen

»Es war eine natürliche Entwicklung, dass die Kaufleute der Edekabank auch ihre privaten Finanzgeschäfte anvertraut haben.«

für Privatkunden im Angebot, lange allerdings mit ausschließlichem Fokus auf die selbstständigen Edeka-Händler und die Mitarbeiter der Edeka-Gruppe.

bm Welchen Stellenwert hat das Privatkundengeschäft heute?

In den vergangenen Jahren wurde das Privatkundengeschäft weiter auf- und ausgebaut, ist im Vergleich zum Firmenkundengeschäft für die Edekabank jedoch weiter von untergeordneter Bedeutung. Die Einlagen der Privatkunden verbreitern neben den Einlagen der

wir den Zahlungsverkehr selbst abwickeln.

Für die Edeka-Händler ist es eine weitere Möglichkeit, ihren Kunden einen exklusiven Vorteil zu bieten und sie damit zu binden.

»Das Wachstum der Bank ist generisch.«

Kaufleute die Refinanzierungsbasis, zudem sind die Produkte und Lösungen im Privatkundenbereich ein attraktives Kundenbindungsinstrument.

Wir verzeichnen allerdings auch zunehmend eine interessierte Zielgruppe im Umfeld des Edeka-Einzelhandels, die sich von unserem Markenversprechen „Mehr Zeit fürs Wesentliche“ und unserer nachhaltigen Ausrichtung angesprochen fühlt. Dazu wird sicherlich auch die strategische Partnerschaft mit dem WWF weiter beitragen, in der wir Anlage- und Finanzierungsprodukte entwickeln, die zur Erreichung der UNO-Klimaziele beitragen.

bm Wie viele Privatkunden hat die Bank derzeit – und wie viele davon kommen aus dem Edeka-Umfeld?

Aktuell betreuen wir über 15 000 Privatkunden, wobei der Anteil der „Edekaner“ bei rund 60 Prozent liegt. Das Angebot für unsere Privatkunden umfasst das klassische Portfolio, das heißt Lösungen für Liquidität und Payment, Investition und Finanzierung sowie für die Vermögensanlage.

bm Das Girokonto für Privatkunden ist mit einem 1-prozentigen Einkaufsbonus auf Einkäufe bei Edeka verbunden. Welchen Stellenwert hat dieser Bonus – für die Kunden, aber auch als Kundenbindungsinstrument für die Händler? Und wer finanziert diesen Bonus – die Bank oder die jeweiligen Händler?

Für die Kunden ist der Bonus bares Geld, das sie bei jedem Edeka-Einkauf sparen, den sie mit der Edekabank-Girocard bezahlen. Die Rückvergütung ist für sie bequem und für uns ohne Datenschutzprobleme zu realisieren, da

Die Bank finanziert diesen Bonus aus dem genossenschaftlichen Förderauftrag heraus und im Interesse der eigenen Kundenbindung.

bm Bieten Sie im Rahmen der ganzheitlichen Betreuung der Kaufleute als Firmen- und Privatkunden auch Private-Banking-Leistungen an?

Ein klassisches Private-Banking bietet die Edekabank nicht an, aber hochqualifizierte Vermögensberater stehen bei Bedarf zur Verfügung und beraten die Einzelhändler individuell zu Angeboten der Genossenschaftlichen Finanzgruppe.

bm Wie verträgt sich das mit dem Ansatz als „beratende Direktbank“?

Moderne Kunden interessieren sich nicht dafür, wie ihr Finanzinstitut sich definiert – sie entscheiden situativ und abhängig vom konkreten Anliegen, ob sie eine standardisierte Online-Lösung oder eine persönliche Beratung vorziehen.

Wir bieten dementsprechend quer durch alle Kundengruppen und über alle Produktkategorien genau so viel

Beratung an, wie unsere Kunden sich das wünschen, und das in durchgängig hoher Qualität.

bm Der Edeka-Verband zählt derzeit rund 3 700 Kaufleute und 369 000 Mitarbeiter. Schafft man es allein damit auf Rang 70 unter den deutschen Genossenschaftsbanken? Oder inwieweit tragen auch Nicht-Edekaner zum Geschäft bei – beispielsweise andere Händler?

Bei meinem Eintritt in den Vorstand vor zehn Jahren betrug die Bilanzsumme rund 1,3 Milliarden Euro und die Edekabank rangierte auf Platz 100 der deutschen Genossenschaftsbanken.

Das erfreuliche Wachstum seither ist in der Tat generisch und beruht auf unserer erfolgreichen Fokussierung auf die Bedürfnisse des selbstständigen Edeka-Einzelhandel und den Edeka-Verband. Andere gewerbliche Kunden, zum Beispiel aus der weiteren Wertschöpfungskette im Lebensmitteleinzelhandel, spielen aktuell nur eine untergeordnete Rolle.

bm Die Edeka-Großhandlungen und die Zentralorganisation werden in einem eigenen Geschäftsfeld betreut. Um welches Geschäft geht es dabei?

Das Produktportfolio für diese Kunden umfasst Finanzierungen im Rahmen unserer aufsichtsrechtlichen Möglichkeiten, insbesondere Objektfinanzierungen von Spezialimmobilien. Darüber hinaus stehen wir den Kunden in diesem Geschäftsfeld als Ansprechpartner und kompetenter Dienstleister für den Zahlungsverkehr zur Verfügung und bieten die Disposition der Liquidität an. ■

Bleiben Sie immer auf dem neuesten Stand!

Ihre bank und markt-Redaktion informiert auch täglich in der Rubrik „Tagesmeldungen“.

Folgen Sie uns auf



oder besuchen Sie uns unter

www.kreditwesen.de/tagesmeldungen