

Kreditgenossenschaften I

An der Grenze

Übernahmen sind für die Frankfurter Volksbank wahrlich nichts Besonderes mehr. Vielmehr stehen sie seit Jahren quasi auf der Tagesordnung, um der Enge der Frankfurter City zu entfliehen. Annähernd zwei Dutzend waren es in den vergangenen fast dreißig Jahren. Nun schließen sich das mit einer Bilanzsumme von 12,3 Milliarden Euro deutlich größere Institut aus dem Rhein-Main-Gebiet und die 424-Millionen-Euro schwere VR-Bank Alzenau zusammen. Zunächst auf Kooperationsbasis, bevor dann im April 2021 den Eigentümern die Entscheidung zur Fusion vorgelegt werden soll. Spätestens Ende 2021 soll die Übernahme technisch vollzogen sein. So der Plan.

Ausgegangen ist diese jüngste Akquisition der Frankfurter Volksbank von den Unterfranken. Bereits seit Anfang dieses Jahres – also schon vor Ausbruch der Corona-Pandemie – gingen die Alzenauer auf Partnersuche und klopfen neben den Nachbarvolksbanken – was naheliegender wäre – auch bei der Vorstandschefin in Frankfurt, Frau Wunsch-Weber, an. Zu sehr lasten Niedrigzinsen, Regulatorik und Modernisierungsaufwand auf der VR-Bank Alzenau, wie die Vorstandsvorsitzende Sigrid Werner ausführte. Mit Frau Wunsch-Weber wurde schon in den ersten Gesprächen große Übereinstimmung festgestellt. Wie in den vielen Fusionen zuvor erprobt, soll die Integration sanft vonstattengehen. Dabei profitieren die übernommenen Häuser von der Stärke und Leistungsfähigkeit der großen Frankfurter Volksbank, behalten vor Ort aber weitgehend ihr eigenes Erscheinungsbild. Business as usual könnte man also meinen.

Und doch ist es dieses Mal ein kleines bisschen anders. Denn das Geschäftsgebiet der VR-Bank Alzenau erstreckt sich über die unterfränkischen Gemeinden Alzenau, Karlstein, Schöllkrippen und Kleinostheim, die allesamt zum Landkreis Aschaffenburg und damit Bayern gehören. Eine Fusion über Ländergrenzen hinweg ist für den genossenschaftlichen Sektor zumindest sehr ungewöhnlich. Als Entgegenkommen wird die Frankfurter Volksbank künftig im Rahmen einer Doppelmitgliedschaft sowohl wie bisher dem Genossenschaftsverband – Verband der Regionen und dem Bayerischen Genossenschaftsverband angehören. Immerhin konnte

eine Sprungfusion vermieden werden, da der östliche Zipfel des Geschäftsgebietes der ehemaligen Volksbank Hanau sanft an den nordwestlichen der VR-Bank Alzenau stößt. Zwar werden die Nachbarbanken über den neuen „Großbanker“ in ihrer Region nicht erfreut sein. Aber keine von diesen war groß genug, einen Zusammenschluss mit den Alzenauern selbst zu stemmen. Da blieb nur der Blick ins Rhein-Main-Gebiet. Überhaupt Größe: Eva Wunsch-Weber machte sehr bestimmt deutlich, dass die Heimat der Frankfurter Volksbank das Rhein-Main-Gebiet sei. Dieses sei klar umrissen, so die Vorstandschefin der nunmehr zweitgrößten echten Volksbank in Deutschland. Und auch auf die Frage der Gefahr der Größe für die so wichtige Regionalität hatte sie ein Antwort: Nähe sei ein gestaltbarer Faktor. So gebe es weder Privat- noch Firmenkundenvorstand in ihrem Haus, sondern jedes Vorstandsmitglied habe die Verantwortung für einen klar definierten Markt.

Trotz der selbst auferlegten regionalen Beschränkung wird dieser Zusammenschluss nicht der letzte für die emsige Frankfurter Vorstandschefin bleiben. Und er ist ein weiterer Beleg für die fortschreitende Konsolidierung innerhalb der genossenschaftlichen Finanzgruppe, die aktuell noch etwas mehr als 800 Institute zählt. Wie sagte ein Vertreter dieser Bankengruppe mal so schön: „Früher lud der Landrat ein und es kamen zehn Vorstandsvorsitzende der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Heute lade ich ein und es kommen acht Landräte.“

Kreditgenossenschaften II

Viel Wind um Schwäbisch Hall

Lange Zeit war es außergewöhnlich ruhig um die Genossenschaftliche Finanzgruppe. Sehr zum Leidwesen der berichtenden Journalisten gehörten die in der Öffentlichkeit ausgetragenen Meinungsverschiedenheiten tatsächlich der Vergangenheit an. Das lag keineswegs daran, dass es diese nicht mehr gab. Im Gegenteil: Eine Bankengruppe mit tausenden Vorständen, die sich allesamt als selbstständige Unternehmen fühlen dürfen und sollen, lebt von intensiven Diskussionen. Nur wurden diese gut moderiert hinter verschlossenen Türen ausgeführt.



Das ist jetzt mal wieder anders. Anlass ist die Vertriebsoffensive der Bausparkasse Schwäbisch Hall in der Baufinanzierung. Getragen von dem eigenen Anspruch, künftig wenn auch einen kleinen, aber doch noch einen Gewinn an das Mutterhaus DZ Bank abliefern zu wollen, sieht der BSH-Vorstoß vor, dass der eigene Außendienst Baufinanzierung künftig direkt in das eigene Buch akquirieren darf. Bislang ist das nur in enger Abstimmung mit den Volks- und Raiffeisenbanken vor Ort möglich. Zwar gibt es die kleine Einschränkung nur bei Nichtkunden der genossenschaftlichen Finanzgruppe, doch den Primärbanken schwant Böses. Denn wer will das schon kontrollieren geschweige denn nachweisen können. Wettbewerb aus der eigenen Familie, von der eigenen Enkelin gar, das schmeckt gar nicht. Hinzu kommt, dass im gleichen Atemzug ein neuer Tarif (Fuchslmmo Plus) angekündigt wurde, bei dem die Abschlussgebühr deutlich erhöht wurde, wovon die vermittelnden Banken aber nicht profitieren sollen. Auch das sorgt für Unmut.

Dass die Diskussionen um das richtige Vorgehen in diesem Fall nun von einigen Volksbanken in die Öffentlichkeit getragen wurden, verschafft dem Ganzen mehr Aufmerksamkeit, als es eigentlich verdient. Vielleicht hätte man den Vorstoß seitens der Haller besser, sprich vorsichtiger kommunizieren können. Doch wirklich überraschen kann es niemanden aus der eigenen Familie wie darüber hinaus, dass derzeit im Geschäftsfeld Bausparen kaum Geld zu verdienen ist.

Soll die BSH also nicht zum Stützungsfall verkommen und weiterhin ihre Kernkompetenzen in den Geschäftsfeldern Bausparen und Baufinanzierungen im Sinne der gesamten genossenschaftlichen Finanzgruppe aufrechterhalten, müssen die Verantwortlichen handeln. Und das geht derzeit eben nur in der Baufinanzierung. Und hier hat Schwäbisch Hall bereits im vergangenen Jahr richtig Gas gegeben. Das gesamte Neugeschäft belief sich zum Jahresende auf 23,8 Milliarden Euro, ein Plus von 8,6 Milliarden Euro. Obwohl das Bausparneugeschäft im gleichen Zeitraum um knapp 1,3 Milliarden Euro zurückging, konnten so die Provisionszahlungen an die Volks- und Raiffeisenbanken nahezu stabil gehalten werden. Je tiefer sich die Niedrigzinsphase in die Gewinn- und Verlustrechnungen der Primärstufe gräbt, umso größer wird die Bedeutung dieser Provisionen von Verbunddienstleistern. Auseinandersetzungen hie-

rüber gehören zu dieser Bankengruppe wie die „Hilfe zur Selbsthilfe“. Von daher wird sich auch der aktuelle Wind um die Bausparkasse beziehungsweise den Baufinanzierer aus Schwäbisch Hall vermutlich bald wieder legen.

Europa

Digitale Finanzstrategie für mehr Wettbewerbsfähigkeit

„The future of finance is digital“, so Valdis Dombrovskis, Vizepräsident der EU-Kommission, bei der Vorstellung der neuen digitalen Finanzstrategie für Europa. Die digitale Transformation soll europaweit vorangetrieben werden, damit die hier ansässigen Unternehmen wettbewerbsfähiger werden. Denn so können sich neue Geschäftsmodelle entwickeln, die es dringend braucht, um sich gegenüber Tech-Giganten wie Amazon, Facebook oder Google behaupten zu können. Erklärtes Ziel der Kommission ist es, die europäische Wirtschaft stärker, digitaler und grüner aufzustellen sowie die Integration der Kapitalmärkte weiter zu fördern.

Die Kommission legt dafür in ihrer digitalen Finanzstrategie vier Hauptprioritäten fest: Der erste Strategiepunkt sieht die Beseitigung der Fragmentierung im digitalen Binnenmarkt für Finanzdienstleistungen vor, um neue Finanzierungskanäle für Unternehmen zu schaffen sowie Verbrauchern ein größeres Angebot von grenzüberschreitenden Dienstleistungen zur Verfügung stellen zu können. Das würde vor allem Fintech-Start-ups dabei helfen zu expandieren. Da zunehmend Technologieunternehmen im Finanzsektor aktiv sind, muss allerdings auch ein Level Playing Field mit Banken geschaffen werden, um dem Ansatz für faire Bedingungen am Finanzmarkt tatsächlich gerecht werden zu können. Es sollte also ein solider Rechtsrahmen vonseiten der EU entwickelt werden, der das Prinzip „gleiches Geschäft, gleiche Risiken, gleiche Regeln“, wie es die Kommission vorschlägt, berücksichtigt. Marktteilnehmer befürchten allerdings die Gefahr der Überregulierung.

Im zweiten Punkt sieht die Digital Finance Strategy die Anpassung des EU-Rechtsrahmens zur Förderung digitaler Innovationen vor und den Abbau von Hemmnissen durch technologieneutralere und innovationsfreundlichere EU-Vorschriften. Dadurch erhofft sich die Kommission

einen Schub für Forschung und Entwicklung bei den europäischen Finanzdienstleistern, die erkennbaren Nachholbedarf gegenüber Bigtechs haben, die sehr hohe Investitionen im Bereich F&E tätigen. Anknüpfend daran soll als dritter Punkt ein europaweiter Finanzdatenraum geschaffen werden, der einen zentralen, digitalen Zugang zu Informationen über EU- und Nicht-EU-Unternehmen ermöglicht. So sollen Investitionen in die EU gefördert werden. In diesem Zusammenhang spricht sich die Kommission zudem für eine Weiterentwicklung des Open-Banking-Ansatzes sowie für neue Regeln für Open Finance aus.

Der vierte Schritt sieht die Erhöhung der Widerstandskraft gegen Hackerangriffe und Ähnliches vor. So plant die Kommission die Errichtung einer eigenen Aufsicht, um den Herausforderungen und Risiken im Zusammenhang mit der digitalen Transformation zu begegnen. So soll die Cyberresilienz gestärkt und der Schutz aller Finanzteilnehmer gewährleistet werden. Gerade für kritische Infrastrukturen ist es essenziell, sich gegen Cyberattacken zu wappnen.

Auf den ersten Blick wirken die Ziele der digitalen Finanzstrategie durchaus wünschenswert, da gute Ansätze vorhanden sind, um Europa nach vorn zu bringen. Allerdings fehlen bislang konkrete Details zur Umsetzung sowie die entsprechenden Rahmenbedingungen. Es müssen also in den kommenden drei Jahren, der Plan zielt auf das Jahr 2024 ab, noch ein paar Hausaufgaben erledigt werden.

Internationales

Nein, du!

Warum muss es Wettbewerb sein und nicht Zusammenarbeit? Diese Frage stellte Xu Bin, Professor für Wirtschaft und Finanzen an der China Europe International Business School, in einer Diskussionsrunde auf dem China Europe Finance Summit am 20. Oktober 2020. Im Hintergrund der Diskussion stand die Öffnung Chinas für ausländisches Kapital durch mehrere Anpassungen und Gesetzesänderungen, die dieses Jahr vollzogen wurden oder zu Anfang des nächsten Jahres in Kraft treten sollen.

Das kommt einer Einladung gleich. Tags zuvor wurden vom Nationalen Statistikbüro Chinas

die Wirtschaftszahlen der Volksrepublik veröffentlicht. Um 4,9 Prozent ist die chinesische Wirtschaft im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gewachsen. Während der Internationale Währungsfonds für China unter solchen Voraussetzungen ein Wachstum von 1,9 Prozent für das Gesamtjahr voraussagt, sind es bei Deutschland minus 6, in der Euro-Zone insgesamt minus 8,3 und in den USA minus 4,3 Prozent. Warum also nicht teilhaben am Wohlstand der einzigen größeren Volkswirtschaft, die in diesem Jahr wachsen soll und der auch für das Folgejahr mit 8,2 Prozent Wachstum bessere Chancen als fast allen anderen Industrienationen ausgerechnet werden?

Weitere Teilnehmer an der genannten Konferenz waren Michael Bentlage, Vorstandsvorsitzender bei Hauck & Aufhäuser, sowie Werner Steinmüller, bis August 2020 CEO Asien-Pazifik der Deutschen Bank. Bentlage, dessen Privatbankhaus seit 2016 zu 99,91 Prozent dem chinesischen Konglomerat Fosun angehört, sieht den chinesischen Kapitalmarkt nach den Entwicklungen in diesem Jahr als fast unumgängliches Investitionsziel. Hauck & Aufhäuser baut momentan eine Investment-Management-Einheit in China und damit einen Brückenkopf für beidseitige Investitionen auf. Auch Steinmüller schreibt dem chinesischen Markt zunehmende Attraktivität zu. Zwar sei es in China noch wichtig und notwendig, Transparenz bei den Bedingungen für Investitionen zu schaffen und Lockerungen in der Regulatorik voranzutreiben, die gegenwärtigen Anstrengungen zeigten jedoch in die richtige Richtung, so der Deutsche-Bank-Manager.

Andersherum wird von den chinesischen Teilnehmern eine ähnliche Öffnung Europas verlangt. Dass hiesige Bedingungen chinesischen Investoren nicht schmecken, zeigt sich an den seit 2016 fallenden Direktinvestitionen nach Europa. Waren es dem Mercator Institute for China Studies zufolge 2016 noch 37,3 Milliarden Euro, gingen 2019 nur noch 11,7 Milliarden Euro von China nach Europa. Das läge an Regulatorik, die sich von Land zu Land unterscheidet sowie fehlender Skalierbarkeit von Unternehmen, da kein einheitlicher Markt existiert, meinen unter anderem Frank Niu, Partner bei Dentons China, und Dennis Cong vom Credit Ease Fintech Investment Fund.

Damit wird ein Fingerzeig, der oft von europäischer Seite aus passiert, umgedreht: Nicht in



China herrschen undurchsichtige Strukturen und Wettbewerbsnachteile für ausländische Unternehmen, sondern in Europa. Mit der Kürzung der negativen Liste für die Einschränkung von Direktinvestitionen in gewisse Sektoren der chinesischen Regierung hat diese nun also ein Argument, um einen ähnlichen Abbau von Hürden durch Handelspartner zu verlangen.

Ob man darauf eingehen möchte, ist eine andere Frage. Zumindest nimmt China seinen Kritikern wirtschaftlich mit solchen Manövern den Wind aus den Segeln. Gleichzeitig lockt es mit der bereits erwähnten Einladung: Warum nicht am Wohlstand teilhaben? Selbst wenn man mit China nicht zusammenarbeiten möchte, und Gründe dafür gäbe es viele, so wäre doch ein unaufgeregter Blick darauf, was die Volksrepublik so erfolgreich macht, sinnvoll.

Mittelstand

Das Glas ist halb ...

Dr. Fritz Köhler-Geib, Chefvolkswirtin der KfW, wollte ein wenig positiv stimmen und erzählte bei der Vorstellung des aktuellen Mittelstandspanels zunächst einmal, wie gut das Geschäft für einen befreundeten Architekten laufe. Sicherlich gibt es Wirtschaftszweige, die sich auch in diesem so außergewöhnlichen Jahr nicht beschweren können. Bei vielen Mittelständlern überwiegt dagegen die Sorge und Unsicherheit. Laut der KfW-Umfrage rechnen 55 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) 2020 mit sinkenden Umsätzen. Insgesamt ist ein Umsatzrückgang gegenüber 2019 von 12 Prozent um rund 545 Milliarden Euro zu erwarten. Am stärksten hiervon betroffen ist die „normale“ Dienstleistungsbranche mit Einbußen von 14 Prozent. Den gleichen Rückgang erwartet der Handel, wissensintensive Dienstleistungen rechnen mit minus 13 Prozent, das verarbeitende Gewerbe mit minus 11 Prozent und das Baugewerbe mit minus 4 Prozent. Besserung ist auch bei sich abzeichnender wirtschaftlicher Erholung nur langsam in Sicht. 26 Prozent der KMU glauben, dass der Umsatz bis 2022 unter dem Niveau von 2019 liegen werde.

Durch den Umsatzrückgang und den damit höheren Kostendruck rechnet die KfW mit negativen Effekten auf die Beschäftigung. So könnte trotz Liquiditätshilfen und Kurzarbeitergeld

die Zahl der Beschäftigten im Mittelstand im laufenden Jahr von 32,3 Millionen auf 31,2 Millionen sinken. Köhler-Geib hofft, dass die Beschäftigten die durch Kurzarbeit oder Freistellung gewonnene Zeit in Fortbildung und/oder Neuorientierung gesteckt haben, um im nächsten Jahr, für das die KfW bei Eindämmung der Pandemie einen weitaus positiveren Ausblick gibt, die veränderten Anforderungen am Arbeitsmarkt bedienen zu können.

Immerhin hat sich die Liquiditätslage wieder entspannt. Während im April gerade einmal 19 Prozent der Unternehmen angaben, ausreichend Liquidität zu haben, stieg der Anteil bis September auf 31 Prozent. In diesen schwierigen Zeiten hilft auch der hohe Bestand an Eigenkapital, den die Unternehmen in den vergangenen Jahren aufgebaut haben. So ist die Eigenkapitalquote seit 2002 kontinuierlich angestiegen auf zuletzt 31,8 Prozent im Schnitt. Allerdings geht ein Drittel der Befragten davon aus, dass die Eigenkapitalquote im laufenden Jahr sinken wird.

Ein wenig mit Sorge muss einen die nachlassende Investitionstätigkeit erfüllen. Viele Unternehmen legen angesichts der aktuellen Herausforderungen derartige Projekte auf Eis. Insgesamt muss im laufenden Jahr mit einem spürbaren Rückgang des Investitionsvolumens gerechnet werden, das 2019 einen neuen Rekord von 187 Milliarden Euro erreichte. „Trotz der komfortablen Ausgangslage der meisten mittelständischen Unternehmen in Deutschland wird die Corona-Krise Spuren hinterlassen. Nicht nur in den Bilanzen der KMU, sondern auch in den Köpfen der Unternehmerinnen und Unternehmer. Vorsicht und Zurückhaltung könnten das Handeln vieler in der kommenden Zeit bestimmen“, warnte Köhler-Geib. Dem müsse durch gezielte wirtschaftspolitische Maßnahmen entgegengewirkt werden, die zum einen Unsicherheit reduzieren und zum anderen Impulse setzen, die in der Krise liegenden Chancen zu nutzen.

Volkswirtschaftlich und in langfristiger Betrachtung geht es den Unternehmen als Masse also noch ganz gut. Einzelne betrachtet stehen viele Unternehmen aber vor schwierigen Zeiten und Entscheidungen, die von Sparmaßnahmen, Vorsicht und Zurückhaltung geprägt sein werden. Die Bewertung der Zahlen hängt stark von der Perspektive ab – Glas halb voll oder Glas halb leer?