Konsolidierung

The same procedure

Auch in dieser Hinsicht wird das neue Jahr eine Fortsetzung des alten sein: Die Welt im Allgemeinen und die Bundesrepublik im Besonderen hat zu viele Banken. Das ist überhaupt keine neue Erkenntnis. Mindestens schon eine halbe Generation von Diplomanden, Doktoranden und Habilitanden durfte sie vorstellen und begründen. Und auch Berater wie Bankenaufseher, Politiker wie Medien arbeiten sich seit vielen Jahren an dieser Feststellung ab. Denn die verantwortlichen Praktiker wollen den klugen Empfehlungen einfach nicht in ausreichender Zahl folgen. So der allgemeine Eindruck.

Doch der kann auch täuschen. So ist die absolute Zahl an Banken und Sparkassen in Deutschland europaweit zwar immer noch nahezu einsame Spitze. Von den über 4000 Instituten in der Eurozone und knapp 6000 Häusern in den 28 Ländern der Europäischen Union kamen 2019 laut Zahlen der Deutschen Bundesbank 1511 aus der Bundesrepublik. Zum Vergleich: Ende des Jahres 2019 waren laut European Banking Federation in Italien 485 Banken und Sparkassen aktiv, in Frankreich 340, in Großbritannien 364, von denen aber nur 120 ihr Hauptquartier im Vereinigten Königreich haben, und in Spanien 115. So weit mag die Eingangsthese also stimmen. Die Spitzenposition hat Deutschland aber auch bei Konsolidierungen inne. Allein 2019 sank die Zahl der Banken hierzulande um 51. Es folgen mit weitem Abstand Österreich mit 23 Abgängen sowie Polen und Italien mit jeweils 18. In den vergangenen 30 Jahren sind in Deutschland mehr als 2700 Institute aus dem Markt ausgeschieden, allein seit Ausbruch der Finanzkrise 2008 waren es rund 500. Und das alles mit wenigen Ausnahmen mit sehr geringen Auswirkungen auf die Finanzstabilität und die Kunden durch Zusammenschlüsse mit anderen Häusern.

Diese Häufung von Fusionen in den vergangenen Jahren ist natürlich eine Folge des allgemeinen Marktumfelds. Die niedrigen bis kaum mehr vorhandenen Zinsen nehmen fast alle auskömmlichen Ertragspotenziale. Bleibt das, was sich allgemein unter der Größe „Rationalisierungspotenzial" zusammenfassen lässt. Doch diese Möglichkeiten werden bei allen noch vorhandenen Optimierungen immer kleiner. Die bedingungslos marktorientierte Bank des fortschreitenden 21. Jahrhunderts hat längst ihre wesentlichen Hausaufgaben gemacht. Intensität und Extensität ihrer Marktleistungen sind so gut organsiert wie noch nie. Doch unangenehmerweise verlangt der erbarmungslose Wettbewerb bei Finanzdienstleistungen mittlerweile auch sehr hohe Servicequalitäten. Die Bank kann nicht mehr nur „ein bisschen" in die interessanten Bereiche investieren, sondern sie braucht unbedingt schon als Mindestausstattung eine hervorragende Technik und ebensolches Personal. Weniger geht nicht mehr.

Wo die Überschüsse also bisher schon knapp waren, drohen sie durch die Mindestanforderungen an „modernes Banking" gar nicht mehr zu reichen. Wo die Ergebnisse bislang noch einigermaßen auskömmlich waren, werden sie durch die vielen neuen Investitionen nicht zwangsläufig besser. Der Ausweg sind Zusammenschlüsse. Denn ganz gleich, was Vorstände ihrer Öffentlichkeit und ihrer Belegschaft erzählen müssen, wenn fusioniert werden soll – im Kern geht es doch immer darum, dass jeder effiziente Bankbetrieb das meiste jedes anderen miterledigen kann. Leider funktioniert das. Auch weil es der Kundschaft von morgen zunehmend gleichgültiger wird, vom wem sie ihre Bankdienstleistung bezieht, solange alles funktioniert. Hier kann nur wirklich gute Markenpflege ein ganz klein wenig helfen. Die Fusionen werden aber weitergehen. Und wie immer werden viele sagen: Nicht schnell genug!

Kreditgenossenschaften

Wiesbaden muss weiter wachsen

Wenn die Wiesbadener Volksbank alljährlich spätestens in der zweiten Januarwoche zum Pressegespräch über das gerade erst zu Ende gegangene Geschäftsjahr einlädt, ist das immer eine willkommene Gelegenheit, mal zu schauen, wie das vergangene Bankenjahr für die Platzbanken so gelaufenen sein könnte. Zwar ist die Genossenschaftsbank in der hessischen Landeshauptstadt sicherlich nicht mit allen anderen Instituten des Finanzverbundes zu vergleichen. Dafür ist der Standort Wiesbaden zu gut. Und dafür ist die langjährig gewachsene Positionierung der Wiesbadener Volksbank nicht überall nachahmbar. Und doch zeigt sich,

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

was mit einem ausgeprägten Kostenbewusstsein und einem gesunden Risikoverständnis möglich ist. Und das 160. Geschäftsjahr der Wiesbadener ist kein Grund zu allzu großer Sorge, aber verheißt auch nichts allzu Gutes.

Denn es zeigen sich trotz all der Bemühungen, der Fokussierung auf die Region, der starken Kundenbindung und der Investitionen in neue Technik und den kontinuierlichen Ausbau ertragsbringender Geschäftsfelder wie dem Firmenkundengeschäft oder dem Private Banking erste Bremsspuren. Schuld ist in erster Linie die anhaltende Niedrigzinsphase. „Die Rahmenbedingungen sind knallhart und extrem. Vor allem die niedrigen Zinsen nehmen uns die Luft zum Atmen", so Bankchef Matthias Hildner. Der Zinsüberschuss sank 2019 erneut leicht um 2,9 Prozent von 87,3 auf 84,7 Millionen Euro. Das schmerzt natürlich. Aber man kann es nur als Erfolg für die Verantwortlichen werten, dass diese Position vor zehn Jahren bei ganz anderen Zinsverhältnissen bei 86,9 Millionen Euro lag und also nahezu stabil gehalten werden konnte. Als Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit blieben damals allerdings 44,0 Millionen Euro übrig, 2020 nur 38,2 Millionen. Und das obwohl der Provisionsüberschuss im abgelaufenen Geschäftsjahr zum Vorjahr stabil bei 27,8 Millionen Euro gehalten werden konnte, was immerhin einem Drittel des Zinsüberschusses entspricht, und das Bewertungsergebnis bei historischen niedrigen 6,2 Millionen Euro liegt. Aber die Kostenbasis ist heuer eine andere.

Ebenfalls bemerkenswert ist der stetige Ausbau des Kundengeschäfts als „Waffe" gegen die niedrigen Zinsen. Die Kundenkredite summieren sich per Ende 2020 auf stolze 3,84 Milliarden Euro, nach 3,65 Milliarden Euro im Jahr zuvor und 2,22 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2010. Die Einlagen stiegen im vergangenen Jahr etwas langsamer von 3,74 auf 3,87 Milliarden Euro, nicht zuletzt aufgrund der Einführung von Verwahrentgelten für Firmenkunden. Durch den damit kaum vorhandenen Passivüberhang spart sich die Wiesbadener Volksbank wenigstens die lästigen Negativzinsen.

Beim Blick nach vorn wird der ohnehin schon stets etwas tieferstapelnde Vorstandschef aber noch etwas vorsichtiger. Zu unsicher ist das aktuelle Corona-Umfeld, auch wenn die Wiesbadener davon aufgrund ihres Geschäftsmodells glücklicherweise gar nicht so stark betroffen sind. Man erwarte ein zufriedenstellendes Ergebnis, sagt er. Das Bewertungsergebnis werde zwar leicht ansteigen, aber auch nicht exorbitant. Hier helfen die sehr vielen grundpfandrechtlich gesicherten Ausleihungen. Die Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen, vor allem im wohnwirtschaftlichen, aber auch gewerblichen Bereich, werde ebenfalls nicht spürbar geringer werden. Helfen soll auf jeden Fall der Zusammenschluss mit der Volksbank Untertaunus, der im Mai von den Gremien beschlossen werden und rückwirkend zum 1. Januar 2021 erfolgen soll. „Das Umfeld zwingt zum Größenwachstum. Die Fusion mit der VR Untertaunus, mit der wir uns sehr gut ergänzen, ermöglicht es, sowohl Ertrags- als auch Kostensynergien zu heben", so Hildner. Das sei wichtig, um auch weiterhin eigenständig leben und Geld verdienen zu können.

Investmentbanking

Quo vadis?

Im Sommer des vorvergangenen Jahres kündigte Christian Sewing unter dem Beifall der großen – traditionell eher Kapitalmarkt-skeptischen – Medien in Deutschland an, dass sich die Deutsche Bank weg von der globalen Investmentbank zurück zu ihren Wurzeln als Unternehmensbank entwickeln wolle. Doch zumindest der Bericht zum dritten Quartal 2020 sprach eine andere Sprache. Unter den Ertragsposten Unternehmensbank, Investmentbank, Privatkundenbank und Asset Management erzielte die Sparte Investmentbanking mit 2,4 Milliarden Euro nicht nur den absolut höchsten Ertrag, sondern mit einem Zuwachs um 43 Prozent auch die mit Abstand dynamischste Steigerung. Unter dem Strich erzielte die Deutsche Bank in diesem Quartal einen Vorsteuergewinn von 482 Millionen Euro. Die Investmentbank trug dazu 957 Millionen Euro bei und konnte somit auch Verluste aus anderen Segmenten ausgleichen. Da stellt man sich doch die Frage: Warum will die Bank eigentlich raus aus dem Investmentbanking?

Denn trotz Corona oder teilweise auch gerade wegen der Krise gab es auch im Jahr 2020 im Investmentbanking ordentlich zu verdienen. Die Deutsche Bank hat vor allem im Handel Geld verdient. Dieser Bereich dürfte von den enormen Volatilitätsspitzen profitiert haben. Diese haben Bewegung in die Kapitalmärkte

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

gebracht, die nicht nur die Börsen, sondern auch den Handel mit Anleihen angeschoben haben. In diesem Segment gehören die Frankfurter immer noch zur Weltspitze. Laut Daten von Refinitiv rangierte das Institut 2020 hier gemessen an den verdienten Gebühren auf Rang 8 mit 1,23 Milliarden US-Dollar. Branchenführer in dem von amerikanischen Investmentbanken dominierten Markt ist JP Morgan.

Aber auch im Bereich Mergers & Akquisitions (M&A) war es den Umständen entsprechend ein gutes Jahr. Laut der Investmentbanking Scorecard von Dealogic sank das globale M&A-Volumen zwar um fünf Prozent, bot mit fast 3,5 Billionen US-Dollar dennoch reichlich Basis für Gebühren für die betreuenden Investmentbanken. Zudem schrumpfte das Volumen nicht überall. Gerade in Europa stieg es um 17 Prozent auf 886 Milliarden Euro an, auch Asien legte zu. Mit Blick auf das gerade begonnene Jahr ist ein weiterer Zuwachs gut vorstellbar. Die Unternehmen haben sich mit Liquidität – die nun noch intensiver als auch schon zuvor von den Zentralbanken in die Märkte gepumpt wird – vollgesaugt, sind auf der Suche nach Diversifikation und Überlebensmasse. Zudem dürfte es einige angeschlagene und damit leichter zu verdauende „Appetithäppchen" durch die Krise geben.

Auch das Segment der IPO-Begleitung bleibt lukrativ. Das IPO-Geschäft lief – außer im in absoluten Zahlen international sowieso nicht relevanten deutschen Markt – sehr gut, wie auch schon in der ZfgK-Ausgabe 22/2020 an dieser Stelle ausführlicher zu lesen stand. Unter anderem die dort genannten irrwitzigen Zahlen zum geplanten Ant-IPO zeigen, dass das Potenzial gigantisch ist. Auch der durch die Krise gestiegene Kapitalbedarf der unter vielen Einschränkungen und Lockdowns leidenden Unternehmen und das gleichzeitig große Angebot an Kapital sollten für die nötige Aktivität in diesem Segment sorgen.

Das Jahr 2021 könnte also ein gutes Jahr für die Investmentbanken werden. Entgegen der landläufigen Meinung in den wirtschaftsfremden Medien besteht das Segment ja nicht nur aus der „Zockerei" im Eigenhandel. Es könnte daher für die Deutsche Bank bei dem Sanierungskraftakt von Vorteil sein, sich mit dem weiteren Rückzug aus dem Investmentbanking ein bisschen mehr Zeit zu lassen, vielleicht sogar dort wieder mehr Gas zu geben.

Börsen

Tänzer – ab auf das Parkett!

Lockdowns, Lockerungen und generelle Ungewissheit bescherten der Weltwirtschaft und den Kapitalmärkten im vergangenen Jahr eine Berg-und-Tal-Fahrt, für die trotz Impfstoffzulassungen noch kein Ende in Sicht ist. Genau dieses Auf und Ab verhilft jedoch einer Branche zum Aufstieg in ungeahnte Höhen: Für Deutschlands Börsen war 2020 ein gutes Jahr.

Weit über allen anderen thront die Gruppe Deutsche Börse. 2020 betrug das gruppenweit abgewickelte Handelsvolumen rund 2,1 Billionen Euro (2019: 1,5 Billionen, plus 37 Prozent). Weiteres Wachstumspotenzial müsste sich die Deutsche Börse wohl vor allem durch Übernahmen generieren. Neben dem Giganten Deutschen Börse tummeln sich währenddessen in den verschiedenen Ecken Deutschlands ihre regionalen „Konkurrenten". Auch diese erreichten 2020 viele Rekorde: Die Börse Stuttgart verzeichnet ein Handelsvolumen von 111,4 Milliarden Euro (2019: 68,7 Milliarden Euro, plus 63 Prozent) und den höchsten Stand seit 2008. An den Handelsplätzen der Börse Berlin wurden 401,6 Milliarden Euro umgesetzt (2019: 165,6 Milliarden Euro, plus 143 Prozent). Die Börse München steigerte das Handelsvolumen bei Aktien um 115 Prozent, auf der Plattform Gettex sogar um 697 Prozent.

Dabei haben die meisten regionalen Börsen eine oder mehrere Nischen für sich gefunden. Die Börse Stuttgart hat sich auf Privatanleger spezialisiert, ist in Deutschland mit einem Marktanteil von rund 66 Prozent Marktführer vor allem bei den verbrieften Derivaten (Handelsvolumen 2020: 46,1 Milliarden Euro) und arbeitet daran, ein vollumfängliches Dienstleistungsangebot für digitale Assets aufzubauen. Die Börse Berlin betreibt den Handel mit internationalen Wertpapieren aus 82 Ländern und ermöglicht über die Plattform Tradegate Exchange – gemeinsam mit der Deutschen Börse – mit verlängerten Handelszeiten schnellere Reaktionen auf die globalen Märkte. Die Börse München bedient vor allem das Mittelstandssegment und die Börse Hamburg den Handel mit Fonds.

Die Frage ist nun, auf welchem Wege neues Wachstum generiert werden kann, wenn der-

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

artige Volatilitätsspitzen zukünftig ausbleiben. Die Börse Stuttgart scheint im Moment mit ihrer Digitalstrategie auf das richtige Pferd zu setzen. Am 6. Januar 2021 überstieg Bitcoin zum ersten Mal die Marke von 35 000 Dollar. Die Furcht, immer neue Höhen und damit Profite zu verpassen, erfasst derzeit immer mehr Anleger. Passend dazu hat sich die Nutzerzahl der Krypto-Handelsapp „Bison" der Börse Stuttgart im vergangenen Jahr um 190 Prozent auf 216 000 erhöht. Daneben wurde mit der Börse Stuttgart Digital Exchange ein Handelsplatz für digitale Assets geschaffen und mit Blocknox wird eine Verwahrstelle für Kryptowerte angeboten.

Im Vergleich zu den Mitbewerbern hat die Börse im Ländle damit eine klare Wachstumsstrategie, die sie auch international fortschreiben möchte. Dagegen erscheinen die anderen Regionalbörsen eher gemütlich. Die meisten deutschen Börsen werden von Vereinen getragen, deren Ziele der Betrieb der Börsen und die Förderung der jeweiligen Finanzplätze sind. Mit wenigen angekündigten Projekten oder konkreten Strategien scheinen die Börsen zufrieden damit, in ihrer Nische zu bleiben und besagte Ziele zu erfüllen. Wie die Börse Stuttgart zeigt, können „betreiben" und „fördern" aber nicht nur „weiter so" bedeuten, sondern auch „wachsen".

Unternehmen

Durchhalten!

Die Corona-Pandemie hat zu einem plötzlichen und tiefen Wirtschaftseinbruch geführt, der viele Unternehmen um ihre Existenz bangen lässt. Der Umsatz ist durch Nachfragerückgänge, die Schließungen von Handelsbetrieben oder Produktionsstillegungen teils erheblich zurückgegangen. Laut dem Dezember-Monatsbericht der Deutschen Bundesbank dürfte sich dieser in den ersten drei Quartalen des Jahres im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um fast ein Zehntel verringert haben. Im Sommer schien es so, als würde sich die Wirtschaft allmählich erholen. Gedanklich hatten viele die Pandemie sogar schon abgeschüttelt. Doch angesichts des erhöhten Infektionsgeschehens in den Wintermonaten, welches erneut zum Lockdown führte, steigt die Unsicherheit und Existenzangst vieler Unternehmer wieder kontinuierlich an. Zu Recht: Im laufenden Jahr wird es durch die anhaltend angespannte wirtschaftliche Lage und das Auslaufen von Hilfsmaßnahmen wie der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht zu spürbar mehr Firmenpleiten kommen.

Ob es für die Unternehmen bald ein Licht am Ende des Tunnels geben wird, hängt von der Schnelligkeit und Wirksamkeit der Impfstrategie und den damit einhergehenden Lockerungen von Restriktionen ab. Das reale BIP, das 2020 einen Rückgang um 5,5 Prozent verzeichnete, könnte bis Anfang 2022 wieder auf Vorkrisenniveau sein, wenn die ersten Lockerungen bereits zum Frühjahr 2021 eingeleitet und die Maßnahmen insgesamt 2022 auslaufen würden. Jede Verzögerung könnte diesen Prozess um Jahre verschieben. Ähnlich wie die Banken auch, die nicht zuletzt durch die verschärften Regulierungsmaßnahmen der vergangenen Jahre über deutlich höhere Kapitalpuffer verfügen als beispielsweise beim Ausbruch der Finanzkrise 2008, gehen die deutschen Unternehmen aber durchaus aus einer Position der Stärke in die kommenden schwierigen Monate. Nach Bundesbank-Zahlen belief sich der dritte Liquiditätsgrad im Jahr 2019 auf etwa 134 Prozent (2018: 135 Prozent). Die Eigenmittelquote schlug mit circa 31,5 Prozent zu Buche (2018: 31 Prozent). Der Cashflow stieg innerhalb eines Jahres um 4,8 Prozent auf 466,5 Milliarden Euro nach 445,1 Milliarden Euro im Vorjahr an. Der langfristige Verschuldungsgrad reduzierte sich um 2 Prozentpunkte auf 47,9 Prozent. 70 Prozent der börsennotierten Konzerne konnten ihren Umsatz 2019 steigern, vor allem im Dienstleistungssektor. Die durchschnittliche Vorsteuer-Umsatzrendite betrug nahezu unverändert 4,3 Prozent.

Das Fazit der Analysten: „Sowohl die Liquiditäts- als auch die Stabilitätskennzahlen des Unternehmenssektors als Ganzem lagen auf verhältnismäßig hohem Niveau und übertrafen die Werte in Jahren unmittelbar vor früheren Rezessionen oder Krisen." Das ist eine solide Ausgangsbasis. Aber auch nicht mehr. Die Unternehmen müssen ihre Investitionsbereitschaft trotz der Pandemie erhöhen. Die Möglichkeiten sind allemal vorhanden. Ihr Innenfinanzierungsspielraum vergrößerte sich in den ver-gangenen Jahren kontinuierlich. Und auch die Banken stehen nach wie vor mit Krediten zur Verfügung. Noch. Denn mit spürbar steigenden Wertberichtigungen steigt auch hier der Zwang zu mehr Zurückhaltung.

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