

Sparkassen

Der Norden regt sich doch

Während und nach der abgeschlossenen Restaurierung des eigenen Hauses (der Vorstandsvorstand des Sparkassen- und Giroverbandes Schleswig-Holstein hatte 2009 und 2013 den Stützungsfall ausgerufen) war der Verwaltungsrat der Sparkasse Südholstein schon länger auf der Suche nach einem geeigneten Partner. Der Vorstandsvorsitzende Andreas Fohrmann führte mit den verschiedenen Sparkassen in der Nachbarschaft „Zaungespräche“ und lotete so die Kompatibilität mit den potenziellen Partnern aus. Fündig geworden ist er bei der Sparkasse Holstein, unter deren Dach die beiden Häuser bis Juni 2023 nach Ausarbeitung eines Fusionsplans und der Zustimmung der Zweckverbände zusammengeführt werden sollen. Dabei hätte es mit der Förde Sparkasse einen weiteren natürlichen Partner in der Nachbarschaft gegeben. Die Sparkasse Südholstein hatte Ende vergangenen Jahres zusammen mit der Sparkasse Holstein und der Förde Sparkasse die S-International Schleswig-Holstein gegründet, um ihr Angebot für Mittelstandskunden mit Auslandsgeschäft zu bündeln. Ein Anknüpfungspunkt bestand also bereits. Allerdings hatte die Förde Sparkasse zu diesem Zeitpunkt versucht, einen Zusammenschluss mit der Sparkasse Mittelholstein anzustrengen, war also bereits vermeintlich vergeben.

Das Vorhaben stand aber unter keinem guten Licht, wurde die angestrebte Unternehmensform der Aktiengesellschaft, in der die Sparkasse Mittelholstein bereits seit 1991 operiert, von Deutschem Landkreistag und DSGVO auf das Heftigste kritisiert. Eher auf emotionaler Ebene und nicht sachbezogen, wie die Vorstände der ehemaligen Fusionspartner in einer gemeinsamen Erklärung betonten. Am 18. Dezember, kurz vor der Gründung der S-International Schleswig-Holstein, gaben die Förde Sparkasse und die Sparkasse Mittelholstein bekannt, die Gespräche nicht fortzuführen. Damit entstand kein neues Institut, das auf der Rangliste der Sparkassen nach Bilanzsumme auf Platz 17 vorgerückt wäre. Zwar gibt der Verwaltungsratsvorsitzende der Sparkasse Südholstein Jan Peter Schröder zu verstehen, dass die geplatze Fusion der Nachbarn kein ausschlaggebender Grund für den nun gestarteten Versuch war. Dennoch wird man sich den

Platz an der Spitze der Sparkassen in Schleswig-Holstein und auf Platz 11 bundesweit wohl gefallen lassen. Bei einem Erfolg entstünde ein Institut mit 13,629 Milliarden Euro Bilanzsumme, 10,320 Milliarden Euro Kundeneinlagen, 10,833 Milliarden Euro Kreditvolumen und 1953 Mitarbeitern.

Wird die neue Sparkasse Holstein aus einer Position der Macht heraus weitere Institute unter sich vereinen? Wiederum betonen die Verwaltungsräte, dass man sich zunächst auf einander konzentrieren möchte und nicht für die restlichen Sparkassen im Umfeld sprechen könne. Auch gäbe es der Partner nicht mehr allzu viele: Nach gelungenem Zusammenschluss verblieben zehn Sparkassen im nördlichsten Bundesland, drei davon Aktiengesellschaften, welche aufgrund der schmählichen Behandlung der Rechtsform durch den DSGVO in naher Zukunft von den öffentlich-rechtlichen Instituten wohl eher gemieden werden. Wiederum rückt aber die Förde Sparkasse in den Blick. Wieso nicht vergolden, was ohnehin schon einen gewissen Glanz hat? Immerhin sei der Pressemitteilung zum Fusionsvorhaben der Sparkassen Holstein und Südholstein zufolge die S-International Schleswig-Holstein bereits ein erster „Vorgeschmack auf das fachliche Potenzial, das in Sparkassen-Kooperationen steckt.“ Wenn das der Vorgeschmack ist, was erwartet uns dann im Hauptgang?

Förderbanken

Entspannte Stabübergabe in Berlin

Sechseinhalb Jahre stand Jürgen Allerkamp an der Spitze der Investitionsbank Berlin (IBB). Und es waren gute Jahre. Zwölf Jahre nach der Ausgründung aus der Landesbank Berlin stand 2016 für die IBB mit Finanzierungszusagen über 1,727 Milliarden Euro gleich ein spürbares Wachstum zu Buche, das sich zu etwa gleichen Teilen auf die Geschäftsbereiche Wirtschaftsförderung (837 Millionen Euro) und Immobilien- und Stadtentwicklung (890 Millionen Euro) verteilte. Gegenüber dem letzten Jahr „vor Allerkamp“ war das schon eine Steigerung um mehr als eine halbe Milliarde Euro. In den folgenden Jahren legten die Finanzierungszusagen kontinuierlich zu und erreichten 2020 nach dem Rekord 2019 immerhin noch



2,218 Milliarden Euro, ein Minus von 2,8 Prozent. Hinzu kommen noch einmal rund 2,2 Milliarden Euro Corona-Hilfen, die von der IBB ausgezahlt wurden, womit ein Stück weit auch der spürbare Rückgang der Wirtschaftsförderung erklärt werden kann. Zum einen waren viele Unternehmen von der Corona-Pandemie betroffen und fragten weniger Wirtschaftsförderung nach, zum anderen ordnete die IBB ihren Geschäftsbetrieb seit März 2020 größtenteils den Corona-Hilfsprogrammen unter.

Und ähnlich souverän und entspannt wie Jürgen Allerkamp die IBB in diesen vergangenen sechseinhalb Jahren geführt und ausgebaut hat, läuft nun auch die Stabübergabe an seinen Nachfolger Hinrich Holm, der wie Allerkamp eine Vergangenheit im Vorstand der Nord-LB im Lebenslauf aufzuweisen hat. Hinrich Holm ist bereits seit 1. Mai im Vorstand der IBB und wird zum 1. Juli den Vorstandsvorsitz übernehmen. Die neue Unternehmensstruktur haben beide gemeinsam ausgearbeitet, was ebenfalls keine Selbstverständlichkeit ist, aber zeigt, dass es weder Berührungspunkte noch Starallüren zwischen dem „Alten“ und dem „Neuen“ an der Spitze der IBB gibt. Die Berliner Förderbank wird künftig unter dem Dach der IBB Unternehmensverwaltung Anstalt öffentlichen Rechts (IBB UV) angesiedelt werden, die als Konzernmutter die Trägerschaft der IBB übernimmt. Die IBB UV wiederum ist in alleiniger Trägerschaft des Landes Berlin. Im weiteren Verlauf des Jahres werden noch alle Beteiligungen der IBB an die IBB UV übertragen werden, sodass aus den jetzigen Töchtern zukünftig Schwestergesellschaften der IBB werden. Hintergrund sind vor allem aufsichtsrechtliche Entwicklungen. „Wir wollten Komplexität herausnehmen und so den überbordenden IFRS-Aufwand vermeiden“, erklärten Allerkamp und Holm in einer gemeinsamen Presserunde. Zudem soll durch die Neuaufstellung für eine größere Transparenz gesorgt werden. Für Kontinuität wurde schon gesorgt, denn der Vorstandsvertrag von Angeliki Krisilion, die dem Gremium seit dem 1. Januar 2019 angehört, wurde um weitere drei Jahre bestätigt und sie ist für den Unternehmensbereich Marktfolge zuständig.

Doch noch einmal zurück zu Jürgen Allerkamp. Dieser durfte sich in seinem letzten vollständigen Jahr als Vorstandsvorsitzender einem kräftigen Bedeutungszuwachs und einer enorm gestiegenen Wertschätzung der Förderbanken

erfreuen. Das freut einen natürlich. Und mehr noch: Laut Allerkamp überwiegen die Vorteile des Scheinwerferlichtes, in das die Förderbanken im Zuge der Corona-Krise gerückt sind, eindeutig mögliche Nachteile. So sei die Aufmerksamkeit und die Unterstützung der Politik eine andere und es sei einfacher, Finanzierungspartner für die verschiedenen Aufgaben zu finden. Sorgen vor überzogenen Wünschen hat der scheidende Vorstandschef nicht: „Wir sind es doch ohnehin gewohnt, mit den Wünschen unserer Eigentümer umzugehen.“ Für die Zeit nach Corona sieht Holm wesentliche Förderschwerpunkte im Bereich Wohnen und auch bei der Umsetzung der ESG-Vorgaben. Langweilig wird es sicher nicht, schon gar nicht in Berlin.

Kreditgenossenschaften

Hamburger Zuversicht

Sinkende Zinsüberschüsse, stagnierende Provisionseinnahmen, steigende Wertberichtigungen, höhere Aufwendungen. Die Bilder gleichen sich: Volksbanken in der Republik, erst recht in den Metropolregionen, müssen sich immer stärker gegen die anhaltend ungastlichen Rahmenbedingungen wehren – und sich dabei teils auch verändern. Entsprechend aufmerksam wird die vom BVR angestoßene Strategiedebatte verfolgt. Hier geht es vor allem um mehr Effizienz – in den Prozessen der einzelnen unabhängigen Volksbanken und Raiffeisenbanken, aber auch in der Zusammenarbeit im genossenschaftlichen Finanzverbund. Das kann, das müsste auch die Rolle der Bank vor Ort stärker verändern, als das der eine oder andere bislang vielleicht erwartet. „Die Strategiedebatte geht absolut in die richtige Richtung,“ sagte beispielsweise der neue Vorstandsvorsitzende der Hamburger Volksbank, Thorsten Rathje, bei Vorlage der Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr. „Genossenschaftsbanken haben sich im Laufe ihrer Geschichte immer verändert und sind so erfolgreich geblieben. Wir müssen die Kräfte im Verbund stärker bündeln. Und wenn es der Organisation und damit auch den Banken hilft, Dinge stärker zu zentralisieren, dann ist das nicht schlimm, sondern richtig, auch wenn es dazu führen würde, dass manches nicht mehr in der Banken selbst stattfindet.“ Angesichts des wachsenden Drucks wünscht sich Rathje aber auch mehr Schnelligkeit.

Die will der Vorstandschef auch in der eigenen Bank an den Tag legen. Denn das erste Geschäftsjahr unter seiner Verantwortung war von Corona und dem einen oder anderen Sonderfaktor belastet. Der Zinsüberschuss sank weiter um rund eine Million Euro auf 53,1 Millionen Euro, der Provisionsüberschuss gar um zwei Millionen Euro auf 23,1 Millionen Euro. Gleichzeitig stiegen die Kosten von 59 auf 61 Millionen Euro und das Bewertungsergebnis schlug mit 6 Millionen Euro zu Buche, nachdem es 2019 noch Zuschreibungen von 1 Million Euro gab. In Summe führt all das zu einem Rückgang des Betriebsergebnisses vor Bewertung von 18 auf 15 Millionen Euro und des Jahresüberschusses von 4 auf 3 Millionen Euro. Dabei ist es aber eigentlich noch recht gut gelaufen für die Hamburger Volksbank. Berücksichtigt man fehlende Dividendenzahlungen der DZ Bank, die rund 1 Million Euro ausmachen, den ausbleibenden Tourismus, der zu einer schlechteren Auslastung von GAA und geringeren Nutzung von Kartenzahlungen führte und einen ErgebnISRückgang von rund 1,5 Millionen Euro mit sich brachte, und die Corona-bedingt zunehmenden Einzelwertberichtigungen im Kreditgeschäft, relativiert das den Rückgang der Ertragskennziffern ein wenig.

Aber ein einfaches „Weiter so“ kann es nicht geben, denn die Marge im so wichtigen Zinsgeschäft ist in den vergangenen zehn Jahren um 1,2 Prozentpunkte gesunken. Gegensteuern wollen die Hamburger mit einem Dreiklang: Dieser beinhaltet Wachstum über den Markt, vor allem durch einen Ausbau des Immobilien- und des Wertpapiergeschäftes, höhere Gebühren für die Kunden und die Erschließung neuer Geschäftsfelder. Hierbei zielt der Vorstand zum einen auf Unternehmer ab, die zwar Firmenkunden, aber keine Privatkunden seien, und auf einen Ausbau des Firmenkundengeschäfts. So soll mittelfristig ein Betriebsergebnis von rund 20 Millionen Euro erzielt werden, was deutlich über den bisher stets angepeilten 15 Millionen Euro liegt. Dann sollen auch die Reserven wieder kräftiger aus eigener Kraft bedient werden. Rathje sieht herausfordernde Zeiten auf sein Haus zukommen, dieses sei aber auf einem guten Weg.

Ach ja, zum Feiern ist den Hamburgern nicht zumute. Anstatt das 160-jährige Firmenjubiläum groß zu bejubeln wird gefördert, und zwar mit 160000 Euro für Hamburger Vereine und Institutionen.

Private Banking

Maximum bald erreicht

Zum zweiten Mal in Folge berichtete die Frankfurter Bankgesellschaft virtuell über das abgelaufene Geschäftsjahr. Stand im Vorjahr vor allem die frisch abgeschlossene Übernahme von 75 Prozent der Anteile an der M&A-Beratungsgesellschaft IMAP M&A Consultants im Vordergrund, bezeichnete Vorstandschef Holger Mai den strategischen Umbau zum Vollanbieter, oder neudeutsch 360-Grad-Anbieter, für Mittelständler nun als abgeschlossen. Fortan will sich die Private-Banking-Tochter der Sparkassen-Finanzgruppe auf organisches Wachstum fokussieren.

Dass das schon ganz gut klappt, zeigen die wenigen veröffentlichten Zahlen. Wichtigste Kennziffer ist für das Unternehmen das Anlagevolumen. Dieses konnte die Frankfurter Bankgesellschaft um 1,9 Milliarden Schweizer Franken auf 15,6 Milliarden Schweizer Franken erhöhen, davon rund eine Milliarde als Netto-Neuzufuss. Schon der Wert im Vorjahr war ein Rekordwert. Auch konnten 15 weitere Sparkassen für eine Zusammenarbeit gewonnen werden, nach 13 neuen ein Jahr zuvor. Ende 2020 lag die Kooperationsquote damit bei über 73 Prozent. Zum Ende des laufenden Jahres rechnet die Frankfurter Bankgesellschaft mit einer Quote von 80 Prozent. Laut Mai dürfte allerdings bei 85 Prozent Schluss sein, da die restlichen Sparkassen keine Zusammenarbeit wollen oder es für sie keinen Sinn machen würde. Auf die Frage, ob das Erreichen der maximal möglichen Quote das Wachstum bremsen würde, zeigte sich der Vorstandschef sehr überzeugt, dass dem nicht so sein werde. Unabhängig davon, dass demnächst kaum noch Sparkassen hinzukommen, hält er ein Wachstum auf 20 bis 25 Milliarden Schweizer Franken beim Anlagevolumen für möglich. Dafür sei weniger entscheidend, wie viele Sparkassen mit der Frankfurter Bankgesellschaft zusammenarbeiten, sondern, dass die, die es bereits tun, es auch systematisch(er) machen.

Das Wachstum beim Anlagevermögen hat sich auch in den Geschäftszahlen niedergeschlagen. Der Provisions- und Devisenertrag wurde um 45,1 Prozent beziehungsweise 18,8 Millionen Schweizer Franken erhöht. Das Ergebnis nach Steuern des Teilkonzernführers Frankfurter



Bankgesellschaft (Schweiz) AG betrug 4,21 Millionen Schweizer Franken nach 3,95 Millionen im Vorjahr. Das Unternehmen hat eine Dividende in Höhe von 4,2 Millionen Schweizer Franken an den Alleinaktionär Helaba ausgeschüttet. Dieser erwartet mittelfristig jedoch mehr, wie Mai klarmachte. Die Vorgabe sei 10 Millionen Franken Gewinn vor Steuern. Im Ausblick machte das Institut deutlich, dass diese Zielgröße im laufenden Jahr auch erreicht werde, was ungefähr einer Verdopplung zum Vorjahr entspreche. Dabei profitiere der Vermögensverwalter von den Investitionen der vergangenen Jahre in Berater, die laut Mai am Anfang nur kosten, jetzt aber Volumen dazubringen. Bei der Helaba wird man das gerne hören.

Nachhaltigkeit

Aus Überzeugung?

Egal, ob es um den Bioladen um die Ecke oder die Geldanlage geht – Nachhaltigkeit liegt derzeit voll im Trend. Vor allem institutionelle Investoren wie Kirchen oder Stiftungen haben in diesem Bereich schon früh eine führende Rolle eingenommen – und das aus Überzeugung. Die intensive Nachhaltigkeitsdebatte der vergangenen Jahre hat aber auch bei den übrigen institutionellen Investoren zu einem Umdenken geführt: So verzichten heutzutage nur noch wenige Großanleger Deutschlands auf ESG-Anlagestrategien. Der Anteil der nachhaltig investierenden Institutionellen ist daher laut einer aktuellen Nachhaltigkeitsstudie der Union Investment auf einen neuen Rekordwert von 80 Prozent angestiegen. Nach ökologischen, sozialen, ethischen oder Governance-Kriterien sind mehr als die Hälfte (56 Prozent) aller Assets dieser Nachhaltigkeitsanwender angelegt. Besonders hoch ist dieser mit 75 Prozent erwartungsgemäß bei Kirchen und Stiftungen. Aber auch Versicherungen weisen mit 66 Prozent einen hohen Anteil auf.

Rekordwerte vermeldet auch das Forum Nachhaltige Geldanlagen in seinem neuen Marktbericht 2021: Die Gesamtsumme der Geldanlagen, die in Deutschland unter Berücksichtigung der sogenannten ESG-Kriterien angelegt sind, ist im Jahr 2020 um 25 Prozent angewachsen und erreichte zum Jahresende ein Rekordvolumen von etwa 335 Milliarden Euro. Insbesondere nachhaltige Investmentfonds verzeichne-

ten deutliche Zuflüsse und lagen mit einem Volumen von 107 Milliarden Euro um rund 69 Prozent über dem Vorjahreswert. Berücksichtigt man zudem die Kapitalanlagen, für die Nachhaltigkeitskriterien auf Unternehmensebene verankert sind, ergibt sich zum 31. Dezember 2020 eine Gesamtsumme von rund 1,93 Billionen Euro für verantwortliche Investments in Deutschland. Auch die Privatanleger legten in Sachen Nachhaltigkeit gut zu: Insgesamt 39,8 Milliarden Euro investierten sie in nachhaltige Fonds und Mandate – und damit 21,4 Milliarden Euro mehr als zum Jahresende 2019.

Auch wenn diese positive Entwicklung zu begrüßen ist: Wie ist das so rasant gestiegene Interesse zu erklären? Selbstverständlich gibt es diejenigen, die aus Überzeugung handeln. Jedoch kommt natürlich – wie bei eigentlich jedem Investment – auch der Performance eine hohe Bedeutung zu.

Lediglich zwei von 130 Befragten in der Studie der Union Investment gaben an, dass die Rendite ihrer nachhaltigen Kapitalanlage im Vergleich zu konventionellen Portfolios schlechter gewesen sei. Bei zwölf Prozent entwickelte sich die Rendite sogar deutlich besser. Mit Blick auf das Risiko sehen daher 25 Prozent der Teilnehmer hierbei deutliche Vorteile. Allerdings kann in gewisser Weise auch mit einer guten Performance gerechnet werden, denn wo viel Kapital reinfließt, da steigen in der Regel auch die Aktien kräftig. Deswegen legt die Nachfrage der institutionellen Anleger weiter zu, die ein wesentlicher Treiber für die grüne Transformation der Wirtschaft ist. Dazu kommt, dass 88 Prozent davon überzeugt sind, dass es weniger kosten würde, den Klimawandel zu verhindern, als für seine Folgen aufzukommen.

Weitere Treiber sind zudem die Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen: Die ESG-Berichtspflichten, die Integration von Nachhaltigkeit in Beratungsgespräche sowie die EU-Taxonomie lassen Zugzwang aufkommen. Und wenn dieser schon irgendwie herrscht, dann will man dabei wenigstens gut dastehen: So gehören Marketingaktivitäten sowie die steigende Reputation grüner Investments zu den Schlüsselfaktoren für die weitere Entwicklung des nachhaltigen Kapitalmarktes. Aber ungeachtet der jeweiligen Intention, der grüne Wandel ist auf dem Vormarsch und er braucht in der Wirtschaft auch keine Idealisten, um Investoren zu überzeugen, sondern bloß gute Argumente.