

Banken

Mehr Eigengewächse!

Dass die Zahl der Beschäftigten im deutschen Kreditgewerbe seit geraumer Zeit kontinuierlich abnimmt, ist längst zum offenen Geheimnis innerhalb der Branche geworden. Entsprechend setzte sich dieser Negativtrend auch im Jahr 2020 fort, allerdings in etwas abgeschwächter Form: In den beiden Vorjahren hatte sich nämlich die Beschäftigtenzahl noch um 1,8 beziehungsweise 2,5 Prozent verringert, während für das Jahr 2020 ein Rückgang von 1,6 Prozent auf 552 450 (561 450) Beschäftigte registriert wurde. Zu diesen Ergebnissen kommt der Arbeitgeberverband des privaten Bankgewerbes (AGV Banken).

Im privaten Bankgewerbe ist die Beschäftigtenzahl gemäß AGV Banken im vergangenen Jahr um 1,1 Prozent zurückgegangen: Zum Jahresende 2020 waren hier noch rund 151 600 Personen beschäftigt. Vor allem der anhaltende Umbau von Geschäftsmodellen bei fortschreitender Digitalisierung bleibe ursächlich für diesen Rückgang, heißt es. Dies mache sich nicht nur in den größeren Häusern als Folge der laufenden Personalabbauprogramme bemerkbar. Vielmehr sei dieser Zusammenhang insbesondere auch bei Privatbankiers, Spezialinstituten sowie Bausparkassen erkennbar. Weitgehend unverändert sei der Personalbestand in den Regionalbanken geblieben, während die Gruppe der Hypothekenbanken sogar einen Beschäftigungszuwachs verzeichnen konnte.

Obwohl es also offenbar immer weniger Angestellte in der Bankenwelt gibt und das aufgrund solcher Themen wie der Digitalisierung, scheint es gerade in diesen Arbeitsbereichen nach wie vor an passendem Personal zu mangeln. Aber auch das Stichwort „Fachkräftemangel“ gehört eher zu den alten Eisen in der öffentlichen Diskussion und zieht sich durch alle Branchen. Das vermutlich jüngste Beispiel für einen Personalengpass zeichnet sich derzeit in Großbritannien ab. Ein Fünftel der 1,1 Millionen Menschen, die dortzulande im Finanzdienstleistungssektor arbeiten, stammen nämlich aus dem Ausland, ein Großteil aus der Europäischen Union. Nun nach dem Austritt aus der Europäischen Union müssen diese Angestellten das Einwanderungssystem durchlau-

fen. Für diejenigen, die die Frist im Juni zur Beantragung einer unbegrenzten Aufenthaltserlaubnis verschlafen haben, wird es jetzt ziemlich ungemütlich. Und nicht nur das, für die Arbeitgeber wird es auch noch teuer, schließlich kostet ein Visumverfahren für einen Angestellten, der vielleicht auch eine Familie mit zwei Kindern hat, etwa 21 000 Pfund, also etwas mehr als 24 000 Euro!

Wieso also angesichts dieses „Schnäppchens“ nicht lieber versuchen, Fachkräfte aus dem Inland für sich zu gewinnen? Auch das ist keine einfache Aufgabe, vor allem bei dem bereits erwähnten heiß umkämpften IT-Fachpersonal (von dem es eigentlich irgendwie immer zu wenig zu geben scheint). In Deutschland sind daher viele Volks- und Raiffeisenbanken, aber auch Sparkassen und sonstige Finanzinstitute dazu übergegangen, entsprechendes Personal schlichtweg selbst auszubilden.

So haben zum Beispiel gerade zum 1. September 2021 bei der Volksbank Raiffeisenbank Würzburg zehn neue Lehrlinge ihre Karriereaufbahn gestartet, drei davon abseits der klassischen Banklehre. Stattdessen sind nun Fachinformatiker für die Bereiche Systemintegration und Daten- und Prozessanalyse ebenso mit dabei wie ein Auszubildender zum Kaufmann für Dialogmarketing. Und dies sind wahrlich keine Ausnahmeerscheinungen mehr. Diverse Sparkassen wie die Sparkasse Hanau oder auch Verbundpartner wie die LBS Südwest haben erst kürzlich Anzeigen online geschaltet, um ganz ähnliche Positionen neu zu besetzen.

Und es ist auch ratsam als Bank, sich mehr Eigengewächse zuzulegen, schließlich bleiben Auszubildende meist nach Absolvierung ihrer Lehre dem Unternehmen erhalten, zumindest für ein paar Jahre. In dieser Phase haben die Banken und Sparkassen also die Chance, fleißig an ihrer Mitarbeiterbindung zu arbeiten und können gleichzeitig beispielsweise in Sachen Digitalisierung vorankommen. Dadurch können sich die Institute auch stärker im Wettbewerb gegenüber Bigtech- und Fintech-Unternehmen positionieren. Denn wenn die Banken sich vermehrt mit IT-Fachpersonal ausstatten, dann signalisieren sie auch nach außen, dass sie den heutigen Ansprüchen ihrer Kunden gerecht werden können. Es könnte sich also auch für Institute, die bislang vornehmlich nur Bankkaufleute ausbilden, lohnen, dieses Vorgehen ein Stück weit abzukupfern.



Blockchain

Immobilien-Tokens – Substanz bleibt entscheidend

Das Leben steckt bekanntlich voller Überraschungen, die mitunter auch noch höchst ironisch sind. Die Geschichte der Blockchain ist dafür ein Paradebeispiel. Denn als Satoshi Nakamoto, dessen Identität bis heute ein Rätsel ist, 2008 den Bitcoin erfand, tat er dies aus tiefem Misstrauen gegenüber dem bestehenden Finanzsystem und dessen Hauptakteuren, den Banken. Was er dabei nicht ahnen konnte, ist, dass es genau diese Banken sein würden, die seitdem die dem Bitcoin zugrunde liegende Blockchain-Technologie geradezu euphorisch erforschen, erproben und zur Anwendung bringen. Anstatt sie also überflüssig zu machen, verheißt die Technologie den Kreditinstituten scheinbar gänzlich neue Handlungs- und Wachstumsoptionen. Mit zu den jüngsten „Experimentierwiesen“ gehört dabei die Tokenisierung von Immobilieninvestments, zu der nun die Hamburg Commercial Bank (HCOB) zusammen mit dem Frankfurt School Blockchain Center (FSBC) erstmals eine Bestandsaufnahme vorgenommen hat.

Ihr vielversprechendes Fazit: „Die Tokenisierung von Immobilien auf Blockchain-Basis hat das Potenzial, den konservativen Immobilienmarkt zu revolutionieren.“ Denn mithilfe der Technologie ließen sich einerseits die Kosten für die Emittenten reduzieren, und andererseits – dank der Teilbarkeit in kleinste und handelbare Einheiten – deutlich mehr Anleger erreichen. Die Autoren um Dr. Cyrus de la Rubia, Chefvolkswirt der HCOB, sowie Prof. Dr. Philipp Sandner, Leiter des Frankfurt School Blockchain Centers, halten aber auch fest, dass aus heutiger Sicht noch wichtige Voraussetzungen, beispielsweise digitale Grundbücher (im Idealfall ebenfalls auf Blockchain-Basis) und liquide Sekundärmärkte fehlten, um das gesamte Potenzial tokenisierter Immobilien auszuschöpfen. Grundsätzlich unterscheidet die Studie zwischen einer engen Definition der Tokenisierung, bei der die Immobilie selbst tokenisiert wird, und einer weiten Auslegung, die nachrangige Darlehen oder Wertpapiere umfasst, aus denen sich der Anspruch auf einen Teil des Cashflows einer Immobilie ableiten lässt, der tokenisiert oder digital verbrieft wird. Letztere Variante ist zumeist gemeint, wenn von toke-

nisierten Immobilien die Rede ist. Und interessanterweise spielt Deutschland – ansonsten ja nicht unbedingt für seine digitale Vorreiterrolle bekannt – an dieser Stelle ganz vorn mit. So stammen immerhin sechs der insgesamt 41 Unternehmen, die weltweit bereits Immobilien tokenisiert haben, aus Deutschland. Lediglich die USA weisen mit 13 Unternehmen eine noch höhere Aktivität auf. Lob gebühre laut Sandner an dieser Stelle der BaFin, die das Thema sehr aufgeschlossen begleite.

Genau diese Aufgeschlossenheit empfiehlt de la Rubia unterdessen auch Banken und Fonds. Vor allem für die Anbieter von traditionellen Immobilienfonds könnte seiner Einschätzung nach eine zunehmende Tokenisierung von Assets bedeuten, dass sich der Wettbewerb schon bald deutlich intensivieren wird. Denn im Idealfall winkten überdurchschnittliche Renditen bei geringeren Kosten. Auf der anderen Seite darf man bei Immobilieninvestments aber natürlich nie die Risiken außer Acht lassen. De la Rubia hat in diesem Zusammenhang insbesondere auch die vielen jungen Kleinanleger im Sinn, die seit Kurzem äußerst sorglos mithilfe sogenannter Non-Fungible Tokens (NFT) in digitale „Kunstwerke“ investieren. „Tokenisierung sagt zunächst einmal rein gar nichts aus über die Qualität der zugrunde liegenden Immobilie“, mahnt de la Rubia völlig zu Recht eine gründliche Due Diligence an. Da diese gerade der Generation Z aber nur schwer zu vermitteln sein dürfte, sollte das Motto am Ende vielleicht doch lieber weiterhin ganz klassisch „Unilmmo“ anstatt „Blocklmmo“ lauten.

Geldpolitik

Gekommen, um zu bleiben

Die Experten des Union Investment Committee (UIC) haben auf einer Presseveranstaltung verdeutlicht, dass sie durchaus positiv für die weitere Entwicklung der Kapitalmärkte gestimmt sind. So ist sich dessen Vorsitzender Andreas Köster sicher, dass das Zeitalter der „säkularen Stagnation“ zu Ende geht. Ökonomen nennen so die Zeit nach der Lehman-Krise mit einem weltweit stotternden Konjunkturmotor. Der durch die Corona-Krise ausgelöste Abschied vom Mantra der Austerität, höherer Nachfrage und höherer Effizienz führen laut Köster dazu, dass das „Potenzialwachstum steigt“.

Die Sorgen der Kapitalmärkte kreisen derzeit jedoch vor allem rund um das Thema Inflation. In den USA sind die Inflationsraten auf über 5 Prozent angestiegen und in Deutschland auf 4,1 Prozent – den höchsten Stand seit 1993. Entsprechend kam weder die Diskussion mit den Union-Experten noch eine ähnliche mit den Chefvolkswirten von Dekabank, Bayern-LB, Nord-LB, DZ Bank, Helaba und LBBW im Rahmen einer Veranstaltung des Bundesverbandes öffentlicher Banken am selben Tag ohne intensiven Austausch zum Thema Inflation aus. Einig waren sich quasi alle Experten über die Ursachen der Inflation: Corona und die dadurch ausgelösten Störungen in den Lieferketten und Nachfrageverschiebungen sowie der Klimawandel, beteiligt in Form steigender Energiekosten. Allerdings rechnet das UIC damit, dass die Corona-Faktoren allmählich nachlassen und sich die Inflation im Zielband der EZB einpendeln wird. Das wiederum könnte die EZB dazu veranlassen, vorerst alles so zu lassen, wie es ist.

Wichtiger als die aktuelle Inflation ist für die Geldpolitik jedoch die Inflationserwartung. Hier lauert auch die größte Gefahr. Nachdem für die Marktteilnehmer viele Jahre lang Inflation gar kein Thema mehr war, besteht durchaus die Gefahr, dass die „neue Welt“ mit deutlichen Preissteigerungsraten eine neue Inflationserwartung in den Köpfen verankert. Der Inflation Swap Forward über fünf Jahre ist sowohl in Europa als auch in den USA zuletzt deutlich gestiegen, liegt in der Eurozone allerdings mit knapp unter zwei Prozent ziemlich genau auf dem Wunschziel der Europäischen Zentralbank. Das UIC geht davon aus, dass die gemessene Inflation relativ bald nachlassen wird und dann auch die Inflationserwartungen dadurch gebremst werden. Die Gefahr von weiter anziehenden Inflationserwartungen nach einem so deutlichen Gezeitenwechsel besteht jedoch und sollte nicht vernachlässigt werden. Köster bestätigte auf diesen Einwand auch, dass das Komitee die Entwicklung deswegen auch genau beobachte.

Es ist zudem auch noch nicht ausgemacht, dass die gemessene Inflation tatsächlich so schnell und so deutlich nachlässt, wie viele erwarten aufgrund der auslaufenden Corona-Effekte. Jens-Oliver Niklasch, Volkswirt bei der LBBW, beispielsweise wies darauf hin, dass weiter genug treibende Faktoren bleiben: Demografie, Klimapolitik und ein Abbau der Globalisierung als Spätfolge der Pandemie. Viele Unterneh-

men würden jetzt auf Lieferkettenresilienz setzen und damit steigende Kosten aufweisen, um die Versorgung sicherzustellen. Als echten „Game Changer“ bezeichnete er zudem die Tatsache, dass China nun Inflation exportiere, nachdem es zuvor jahrelang Deflation exportierte. Eines scheint klar: Die Inflation ist gekommen, um zu bleiben. Nur über die Höhe gibt es noch Uneinigkeit. Doch diese wird über die Geldpolitik und damit auch Wohl und Wehe der Kapitalmärkte entscheiden.

Neuemissionen

Ungewöhnliche Häufung

Es hatte lange gedauert, doch 2021 kam der Aktienprimärmarkt doch noch in Schwung. Wie schon im Leitartikel der Ausgabe 16/2021 dieser Zeitschrift angesprochen, lag der Markt für Initial Public Offerings (IPO) in den vergangenen Jahren darnieder und erreichte gar nur einen Bruchteil kleinerer Länder wie Schweden. Nun sind es bereits 17 Neuemissionen im laufenden Jahr und damit schon zwei Börsengänge mehr als in den Jahren 2019 und 2020 kumuliert. Weitere befinden sich für 2021 noch in der Pipeline.

Ist nun alles eitel Sonnenschein und der deutsche Primärmarkt holt gegenüber dem Rest der Welt auf? Kann sein. Allerdings gab es zuletzt innerhalb kürzester Zeit gleich zwei geplante IPOs, die unmittelbar vor der Platzierung einen Rückzieher machten. Zunächst war das der Sprachkurseanbieter Babbel. Die Zeichnungsfrist lief ursprünglich bis zum 22. September 2021 und nach Aussagen einer der beteiligten Banken lagen vorab schon genug Orders vor, um alle Aktien zu platzieren. CEO Arne Schepker äußerte sich noch eine Woche zuvor, dass er sehr zufrieden war mit der Resonanz der Anleger und der Zeitpunkt für den Börsengang der richtige sei. Einen Tag vor Ende der Zeichnungsfrist dann die überraschende Absage. Begründung: „Derzeit ungünstige Marktbedingungen.“ Auch wenn Babbel weiterhin an die Börse gehen will, mutet das Vorgehen doch etwas seltsam an. Nun, Anfang Oktober, folgte ein weiterer, zumindest ähnlich gelagerter Fall, wenngleich hier die Zeichnungsfrist noch nicht lief: Der Börsengang des Spezial-Logistikers Trans-o-flex, eigentlich für Oktober geplant, wurde nach Medienberichten auf „frühestens“



Ende November verschoben. Begründung: das Marktumfeld.

Im gleichen Zeitfenster noch ein weiterer „Fall“, allerdings in der Schweiz: Der Luxusuhrenhändler Chronext wollte ebenfalls an den Markt, es folgte ein ähnliches Muster wie bei Babel. Auch hier wurde der ganze IPO zwei Tage vor der geplanten Erstnotiz auf unbestimmte Zeit verschoben. Begründung: ungünstige Marktbedingungen für Wachstumsunternehmen. Es lässt sich also durchaus ein Muster erkennen.

Es stellt sich natürlich die Frage, ist es eine zufällige Häufung oder steckt mehr dahinter? Neben der Zufallsthese lassen sich noch zwei weitere Thesen aufstellen. These eins: Die Qualität der Unternehmen ist einfach zu schlecht für die aktuelle Marktphase. Es war in der Vergangenheit zu beobachten, dass in der Schlussphase von langen und/oder intensiven Haussen auch die Unternehmen an den Markt gelockt wurden, die sich in normalen Phasen vielleicht noch nicht reif dafür sahen. Das schnelle Geld war dann doch zu verlockend. Beispiel Babel: Das Start-up steigerte den Umsatz von 2018 bis 2020 um 38,4 Prozent. Die Cost of Sale stiegen jedoch sogar um beinahe 75 Prozent und die Marketingkosten als mit Abstand größter Aufwandsposten um 43,3 Prozent. Unter dem Strich verdoppelte sich in diesem Zeitraum der Verlust beinahe von 12,4 auf 23,6 Millionen Euro. Oder Chronext: Umsätze stiegen hier ebenfalls prozentual zweistellig. Doch profitabel will das Unternehmen erst „mittelfristig“ werden. Der dritte im Bunde, Trans-o-flex, war im Jahr 2017 ein Sanierungsfall, wurde dann allerdings erfolgreich umstrukturiert und weist zumindest wieder ein deutlich wachsendes EBITDA aus.

Die zweite These: Die Hausse steht vor ihrem Ende und die Marktteilnehmer sind grundsätzlich nicht mehr bereit, Risikoinvestments einzugehen. Gegen diese Vermutung spricht allerdings die Ansage der beteiligten Bank (siehe oben), dass alle Aktien eigentlich platziert waren. Grundsätzlich gibt es natürlich Faktoren, die derzeit auf den Märkten lasten. Aber um vom endgültigen Ende der Hausse zu reden, könnte es noch zu früh sein. Dieses dürfte erst am Kipppunkt der Geldpolitik erreicht sein. Somit spricht einiges mehr für These eins. Die nächsten Wochen werden hoffentlich Aufschluss darüber bieten.

Persönliches

Alexander Erdland zum 70.

Als typischer Jagdhund ist der Kleine Münsterländer intelligent und temperamentvoll und erweist sich als ein sehr lernfähiges Tier. Mit seiner offenherzigen, niemals nervösen Art stößt ein Münsterländer schnell auf Sympathie. Der begeisterte Jäger Alexander Erdland weiß sicherlich um die Vorzüge dieser Hunderrasse. Manches davon trifft auch auf die in Münster geborenen Westfalen zu, ergänzt um die immer wieder festzustellende Strebsamkeit und klare Zielorientierung. Alexander Erdland ist Münsteraner. Und vieles von dem gerade Beschriebenen passt zu einem Bank- und Versicherungsmanager, der stets nach Besserem, wenn nicht dem Besten für „seine“ Unternehmen strebt.

Maßgeblich geprägt wurde seine Karriere von der genossenschaftlichen Finanzgruppe. Über verschiedene Stationen bis hin in den Vorstand der DZ Bank, deren Vorstandsvorsitzender Erdland zweifellos gerne geworden wäre, führte ihn sein Weg an die Vorstandsspitze der Bausparkasse Schwäbisch Hall. Diese entwickelte sich unter seiner Führung zum unangefochtenen Marktführer. Als er 2006 dann zum Konkurrenten W & W wechselte, war das für den Vorsorgekonzern ein Glücksfall. Erdland machte aus Bausparkasse, Bank und Versicherung endlich eine Einheit. Quasi nebenbei war er auch noch fünf Jahre Präsident des GDV.

Seit 2017 nun befindet sich Alexander Erdland im (Un-)Ruhestand. Denn ruhig wird es um ihn vermutlich noch lange nicht werden. Er vertritt sich die Zeit als Vorsitzender der Vertreterversammlung der Kirchlichen Zusatzversorgungskasse des Verbandes der Diözesen Deutschlands, ist Senior Advisor beim Investmenthaus Ardian, bei der Beratungsfirma Consileon Business Consultancy und bei der französischen Credit Mutuel Gruppe und unterstützt seinen jüngsten Sohn und dessen Familie in der nachhaltigen Weiterentwicklung des landwirtschaftlichen Familienbetriebes. Am 10. Oktober wurde Alexander Erdland 70 Jahre alt. Redaktion und Verlag gratulieren einem stets freundschaftlich verbundenen, langjährigen Wegbegleiter und dem Mitherausgeber der Schwesterzeitschrift „Immobilien & Finanzierung“ sehr herzlich.