

Sparkassen I

Gute Aussichten

„Ich kenne meinen Geburtsjahrgang. Ich fühle mich sehr fit. Und die Arbeit macht mir viel Spaß.“ Mit diesen klaren Worten signalisierte Helmut Schleweis seine Bereitschaft, seinen Ende 2023 auslaufenden Vertrag als Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes zu verlängern. Dann würde er mit 69 Jahren in seine zweite, vielleicht nicht mehr volle sechs Jahre währende Amtszeit starten. Man wird dies landauf, landab, sicherlich auch in Westfalen-Lippe, wohl vernommen haben. Die S-Finanzgruppe ist bei diesem Punkt gespalten. Während die einen auf Kontinuität und die Erfahrung des „Sparkassen-Mannes“ Schleweis setzen, wünschen sich andere eine Erneuerung und mehr Durchschlagskraft. Denn die Performance des amtierenden Präsidenten gerade mit Blick auf sein Hauptprojekt „Zentralinstitut“ lässt sicherlich etwas zu wünschen übrig, wobei natürlich mildernde Umstände gelten müssen. Erst bremste die ausbrechende Corona-Pandemie strategische Überlegungen innerhalb der Gruppe weitestgehend aus, nun ist es die Ukraine-Krise. Könnte Schleweis, wie er wollte, wäre das sicherlich etwas anderes und auch der Fortschritt sichtbarer. Denn er ist nach wie vor von einer solchen Bündelung der Kräfte überzeugt und hält sie für eine notwendige Optimierung, befürchtet aber, dass er sich mit seinem Bauchgefühl „es wird nicht reichen“ einmal mehr nicht irren wird. Dass er nicht kann, wie er will, liegt schlicht an den Eigentumsverhältnissen und auch an der eingeschränkten Macht des S-Präsidenten, der stets und bei allem auf Überzeugung setzen muss. Das geht Schleweis so, das ging seinen Vorgängern so, und das wird auch den Nachfolgern/-innen so gehen.

Klare Worte fand Schleweis auf der Pressekonferenz dann auch zu fast jedem kreditwirtschaftlich relevanten Thema. Die EZB müsse sich endlich bewegen, forderte er die Währungshüter unmissverständlich auf, um der hohen Inflation endlich entgegenzutreten. Ausgelöst von der Ukraine-Krise fürchtet der Präsident eine neue Phase in Europa und vor allem in den globalen Beziehungen. Hier wünscht er sich schnelle Fortschritte bei der Vertiefung eines einheitlichen europäischen Kapitalmarktes, einen raschen Bürokratieab-

bau und eine Beschleunigung von Planungsverfahren. Und es gelte, einseitige Abhängigkeiten, sei es von Rohstofflieferanten oder von China, zu verringern. Die Bankenaufsicht bekam ihren Rüffel für die Aktivierung des anti-zyklischen Kapitalpuffers und vor allem des sektoralen Kapitalpuffers für Wohnimmobilienkredite. „Allein bei den Sparkassen fallen damit künftig zirka 2 Milliarden Euro hartes Kernkapital für die Kreditvergabe aus“, so Schleweis. Durch einen Federstrich der Aufsicht würden Kreditmittel in erheblichem Umfang gesperrt, die dringend für den Umbau unserer Energieversorgung gebraucht würden. Ähnlich argumentiert der Präsident bei dem wichtigen Thema Nachhaltigkeit und Taxonomie. Es gehe doch darum, die Wirtschaft bei der Transformation der Geschäftsmodelle zu unterstützen. „Wir Sparkassen wollen begleiten, nicht ausschließen. Aber dem steht mitunter die Green Asset Ratio und Taxonomie und Regulierung entgegen.“ Das nur als kurzer Ausschnitt aus den Ausführungen.

Zurück zum Jahr 2021, das die Sparkassen aus Sicht ihres Präsidenten solide und zufriedenstellend abgeschlossen haben. Besonders erfreulich: Erstmals gelang es den Instituten, die Rückgänge im Zinsüberschuss (minus 1,6 Prozent oder 400 Millionen Euro auf 19,2 Milliarden Euro) durch das kräftige Plus bei den Provisionserlösen von 600 Millionen Euro auf 9,1 Milliarden Euro nicht nur auszugleichen, sondern überzukompensieren. Ein stabiler Verwaltungsaufwand von 19 Milliarden Euro und ein spürbar verbessertes Bewertungsergebnis (3,5 nach 4,6 Milliarden Euro), von dem allein 3 Milliarden Euro auf die Bildung von Vorsorge-reserven entfallen, tragen ihren Teil zu einem deutlich verbesserten Ergebnis vor Steuern von 4,6 Milliarden Euro und nach Steuern von 1,8 Milliarden Euro bei. Im Kundengeschäft lief es für die Institute ausgesprochen gut: Kundenkreditvolumen plus 49,4 Milliarden Euro auf 955 Milliarden Euro, wobei sich die Neuzusagen auf 197,3 nach 191,6 Milliarden Euro im Vorjahr auf ein neues Rekordniveau erhöhten. Die Einlagen legten etwas schwächer als die Kredite um 48,4 Milliarden Euro auf 1123 Milliarden Euro zu. Und der Wertpapierumsatz wuchs kräftig um 14,4 Prozent auf 166,9 Milliarden Euro, wobei der Nettoabsatz mit einem Plus von 29,5 Milliarden Euro der höchste der Sparkassengeschichte war. Die Sparkassen stehen mit diesem Präsidenten keineswegs schlecht da.



Landesbanken

Stuttgarter Demonstration

Die Bilanzpressekonferenz der LBBW zum abgelaufenen Geschäftsjahr war eine Demonstration der Stärke. Das liegt zum einen natürlich am besten Ergebnis seit 2008. Gegenüber dem Corona-Jahr 2020 hat sich das Ergebnis vor Steuern von 252 Millionen Euro auf 817 Millionen Euro mehr als verdreifacht. Und das ohne allzu viele Sondereffekte. Es liegt auch daran, dass es den Stuttgartern immer wieder gelingt, sich relativ lautlos als erfolgreicher Konsolidierer innerhalb der S-Finanzgruppe zu positionieren. Und es liegt am Vorstandsvorsitzenden Rainer Neske, dem es mühelos gelingt, zu beinahe allen Themen gute und stichhaltige Argumente und Analysen zu liefern. Wer stark ist, kann sich erlauben, leise zu sprechen, soll der ehemalige US-Präsident Theodor Roosevelt einmal gesagt haben.

Ermöglicht haben den starken Auftritt verschiedene Faktoren: Zum einen hat Rainer Neske, der die Geschicke der LBBW seit November 2016 leitet, der Landesbank eingepflichtet, auf profitables Wachstum zu setzen. Was sich nicht rechnet, wird nicht gemacht. Gleichzeitig scheute er auch nicht davor zurück, die Kostenbasis konsequent anzugehen, was nicht ohne schmerzhaften Personalabbau gehen kann. Trotzdem herrscht Ruhe in der Bank. So ist es gelungen, 2021 die Erträge um 11 Prozent auf 3 Milliarden Euro zu steigern, den Zinsüberschuss um 15 Prozent auf 2 Milliarden Euro und den Provisionsüberschuss um 11 Prozent auf 600 Millionen Euro. Da lässt sich auch der Anstieg der gesamten Aufwendungen um 2 Prozent auf 1,94 Milliarden Euro leicht wegstecken. „Kosten allein sind keine Strategie“, sagte Neske. Kleiner Schlenker: Zwar liest sich das Risikoergebnis mit rund 240 Millionen Euro recht hoch. Hierin enthalten sind allerdings rund 155 Millionen Euro Pauschalwertberichtigungen, womit der positive Effekt aus der Teilnahme an den TLTRO im Zinsergebnis in Höhe von etwa 186 Millionen Euro nahezu vollständig in einem „Puffer“ verarbeitet wurde.

Zum anderen wurden in den vergangenen Jahren Geschäftsfelder neu zugeschnitten, sinnvoll ergänzt und störende Beteiligungen veräußert. Wachstumsbranchen wurden ausgebaut, andere Bereiche zurückgefahren. Prominentes

tes Beispiel: der im Ländle dominierende Automobilsektor. Hier wurde das Portfolio seit Ende 2018 um rund 2,9 Milliarden Euro verringert und damit der Anteil dieser Sparte am gesamten Exposure von 17,3 Prozent auf 11,8 Prozent zurückgefahren. Im Gegenzug wurde das Portfolio in den definierten Wachstumsbranchen Pharma und Gesundheitswesen, IT und Telekommunikation sowie Versorger und Energie kräftig ausgebaut. Kamen diese Ende 2018 noch auf einen Anteil von 23 Prozent am Gesamtportfolio, liegt dieser aktuell schon bei 28 Prozent, Tendenz weiter steigend. Und für 2022 wurden darüber hinaus Verbrauchsgüter ebenfalls als Wachstumsbranche definiert. So hat sich die LBBW Schritt für Schritt zu einer mittelständisch geprägten Universalbank gemauert. Eine Aufstellung, mit der man sich ganz offensichtlich sehr wohlfühlt.

Zu der klugen Unternehmensführung kommt drittens schließlich auch ein äußerst geschicktes Agieren innerhalb der S-Finanzgruppe hinzu. Jüngster Coup: Die Übernahme der Berlin Hyp für rund eine Milliarde Euro. „Dies war ein Wettbewerb und man hat sich für unser Angebot entschieden“, wischt Neske Kritik an der Entscheidung der DSGVO-Gremien vom Tisch. Und fügt hinzu: „Keine andere Bank hat sich seit 1999 stärker an der Bündelung der Kräfte beteiligt.“ Dem will die LBBW auch weiterhin offen gegenüberstehen, allerdings müssen dabei Lösungen herauskommen, die leistungsfähiger sind als vorher. Das sieht Neske bei einem S-Zentralinstitut bislang nicht. Denn es gehe doch immer darum, die S-Finanzgruppe als Ganzes zu stärken. Eine starke Stuttgarter Landesbank mit einem so umtriebigen Vorstandsvorsitzenden wird da sicher auch in Zukunft ein entscheidender Faktor sein.

Sparkassen II

Unmut über Untätigkeit der EZB wächst

Natürlich ging es auch bei der Präsentation der Zahlen der niedersächsischen Sparkassen zunächst um das große Ganze, verbunden mit einem Seitenhieb auf die Europäische Zentralbank. Durch die Ukraine-Krise werde auch die Inflation weiter angeheizt, bei gleichzeitig zu erwartenden konjunkturell bremsenden Auswirkungen der Sanktionen. Laut Thomas Mang,

Präsident des Sparkassenverbandes Niedersachsen, räche sich jetzt die jahrelange Untätigkeit der Währungshüter. Er forderte daher nun eine klare Kommunikationspolitik der EZB.

Klar kommuniziert hat auch Mang, und zwar seinen Unmut. So echauffierte er sich beispielsweise, dass der Staat versuche, Nachhaltigkeit über die Stigmatisierung durch NGOs und über Regulierungsbehörden zu erzwingen. Doch, so Mang, werde die bürokratische Umsetzung dann meist von der Realität eingeholt und erweise sich oftmals als kontraproduktiv und setze falsche Akzente. Auch sei die Unterscheidung zwischen Gut und Böse „kompletter Unsinn“, wie nun die durch den Ukraine-Krieg ausgelöste 180-Grad-Wende in der Rüstungsfrage oder die neuen energiepolitischen Handlungsnotwendigkeiten beweisen würden. Mit dieser Meinung dürfte Mang nicht allein dastehen.

Doch natürlich ging es dann auch um das Eigentliche: den Geschäftsverlauf der Sparkassen im Verband. Und da lief einiges, aber nicht alles, erfreulich. Die Kreditneuzusagen über alle Kundengruppen hinweg betrug 2021 demnach knapp 20 Milliarden Euro, wie im Vorjahr auch. Dennoch erhöhte sich der Gesamtkreditbestand im Berichtsjahr um 6 Prozent beziehungsweise 5 Milliarden Euro auf 95 Milliarden Euro. Im Privatkundenbereich war dabei erneut der ungebrochene Trend zum Immobilienerwerb wichtigster Treiber – allein 7 Milliarden Euro der Kreditneuzusagen fielen in diesem Segment an.

Allerdings stehen erneut dem Anstieg des Kreditbestands um 5 Milliarden Euro ein noch höherer Zuwachs der Kundeneinlagen gegenüber. Diese wuchsen um 6 Milliarden Euro und erreichten erstmals die Marke von 100 Milliarden Euro. Damit ist der Einlagenüberhang erneut um eine Milliarde Euro größer geworden. Mang betonte daher auch, dass Bilanzsummenwachstum an sich kein Wert sei, sondern dass es auf die Ausgewogenheit ankäme.

Wie sich schon bei vielen anderen regionalen Verbänden und Einzelinstituten angedeutet hat, konnten auch die Sparkassen in Niedersachsen von einem Boom des Wertpapiergeschäfts im Jahr 2021 profitieren. Der Nettoabsatz stieg um 50 Prozent beziehungsweise 800 Millionen Euro auf 2,5 Milliarden Euro. Dadurch konnte das Provisionsergebnis um 30

Millionen Euro gesteigert werden und damit der bei deutschen Kreditinstituten in den vergangenen Jahren fast schon übliche Rückgang des Zinsüberschusses – in Höhe von 13 Millionen Euro – deutlich überkompensiert werden. Allerdings gelang das laut Mang 2021 erstmals. „Deutlich gestiegen“ sind hingegen die Sachaufwendungen – trotz einer um 7 Prozent gesunkenen Anzahl der Geschäftsstellen. Das führte Mang vor allem auf die Erhöhung der Bankenabgabe und einen Anstieg der IT-Aufwendungen zurück. Insgesamt blieb damit das Betriebsergebnis vor Bewertung konstant bei 870 Millionen Euro. Der Bewertungsaufwand war demnach im Kredit- und Wertpapiergeschäft „deutlich geringer“. Eine Entwicklung, von der die niedersächsischen Sparkassen im kommenden Jahr aufgrund der Ereignisse wohl nicht mehr zehren werden können.

Sparkassen III

Hessens Neuer

Jeder, der neu eine herausragende Position bekleidet, wird bei seinen ersten Auftritten sehr genau beobachtet, egal ob intern oder von der interessierten Öffentlichkeit. Das gilt für Vorstandschefs genauso wie für Präsidenten. Die hessisch-thüringischen Sparkassen waren jahrelang verwöhnt mit einem Präsidenten, der politisch bestens verdrahtet war, sehr geschickt „kordeln“ konnte, auch noch ausreichend vom Bankgeschäft verstand und vernünftig rechnen konnte. Das machte ihn innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe nicht immer beliebt, denn Gerhard Grandke wusste den Finger in manche Wunde zu legen. Gleichzeitig blieb der Offenbacher aber auch gerne im Hintergrund und scheute die große Bühne. Zum Nachteil Hessen-Thüringens aber war das alles selten. Aber all das war einmal. Seit Anfang dieses Jahres lenkt nun der frühere langjährige Landrat des Werra-Meißner-Kreises und Präsident des Hessischen Fußball-Verbandes, Stefan G. Reuß, die Geschicke des Sparkassen- und Giroverbandes Hessen-Thüringen und damit der noch 49 Institute. Reuß versprach gleich auf seiner ersten Pressekonferenz Kontinuität. Zu Recht. Wer vom neuen Geschäftsführenden Präsidenten Zurückhaltung erwartet oder gar Startschwierigkeiten beziehungsweise Leisetreterei, wird sich wundern. Klar, meinungsstark, informiert, so darf man Reuß dieser Tage erleben.



So gestaltete er auch die Pressekonferenz. Zunächst mit deutlicher Kritik an der eigenen Gruppe: Mit dem Zuschlag an die LBBW für die Berlin Hyp-Übernahme sei „verpasst worden, eine maßgebliche Weichenstellung für ein Sparkassen-Zentralinstitut vorzunehmen“. Denn auch die Helaba habe ein sehr gutes Angebot abgegeben. Ohne weiter auf die beiden Angebote einzugehen, bleibt allerdings festzuhalten, dass Reuß diese Entscheidung der DSGV-Gremien, in denen er sitzt, am Ende doch mitgetragen hat, sich also nicht durchsetzen konnte. Reuß will aber weiter kämpfen: Er werde nicht müde, „dafür zu werben, dass wir als Sparkassen-Finanzgruppe den Weg zu einem Zentralinstitut weiterverfolgen und sehr klar die Rahmenbedingungen dafür definieren.“ Der Weg dahin scheint aber weiter als je zuvor in den vergangenen Monaten.

Darüber hinaus bekräftigt Reuß die Bedeutung von Filialen („Die Präsenz in der Fläche wird ein unverzichtbares Strukturelement unserer Institute bleiben“) und will, dass die Sparkassen-Finanzgruppe weiter mit hohem Tempo an technischen Neuerungen arbeitet. Rückschläge stören ihn dabei nicht. „Es wäre falsch, wenn wir uns davon entmutigen und vom bewährten Prinzip des Trial and Error abbringen lassen würden. Die Schere im Kopf sollte nicht unser bevorzugtes Utensil werden.“ So plädierte er beispielsweise dafür, beim Thema Kryptowährungen nicht sofort nur Alarmglocken schrillen zu hören, sondern sich ruhig und differenziert mit diesem Thema auseinanderzusetzen. Helmut Schleweis vertritt hierzu zumindest nach außen eine andere Meinung. Die Aufsicht forderte der neue Präsident auf, im Feld der Nachhaltigkeit keine „neue regulatorische Großfront“ zu eröffnen. So könne sich die europäische Politik nicht auf ein gemeinsames Grundverständnis einigen, was künftig nachhaltig sein soll und was nicht. Gleichzeitig schreibe die Taxonomie Banken und Sparkassen mit „bemerkenswerter Granularität“ vor, was diese künftig noch finanzieren dürften. Kräftige Kritik von Reuß gab es auch an der Aktivierung des antizyklischen Kapitalpuffers und vor allem des Puffers für Risiken aus der Wohnimmobilienfinanzierung. Die EZB forderte der Präsident auf, „jetzt zügig zu handeln“ und für Planungssicherheit zu sorgen. Reuß scheut sich also keineswegs, auch schwierige Themen anzusprechen.

Das kann seinen Sparkassen nur guttun, die 2021 ein ordentliches Ergebnis abgeliefert ha-

ben. Zinsüberschuss plus 0,9 Prozent auf 2,01 Milliarden Euro, Provisionsüberschuss plus 7,3 Prozent auf 908,7 Millionen Euro, was fast der Hälfte der Zinsüberschüsse entspricht. Stabile Verwaltungsaufwendungen und ein nahezu pulverisiertes Bewertungsergebnis (4,3 nach 172,3 Millionen Euro) sorgen für einen kräftigen Zuwachs beim Jahresergebnis vor Steuern (495,5 nach 365,2 Millionen Euro) und nach Steuern (259,1 nach 171,3 Millionen Euro). Immerhin damit war der neue Präsident des SGVHT, auf und über den man sich freuen darf, zufrieden.

Sparkassen IV

Wiesbaden „bleibt Sparkasse“

Rund 8700 Filialen haben die Sparkassen Ende 2020 nach Erhebung der Deutschen Bundesbank in Deutschland noch unterhalten. Tendenz stark sinkend. Denn vier Jahre zuvor, Ende 2016, waren es noch knapp 11 000 Zweigstellen und es kann davon ausgegangen werden, dass 2021 – die Zahlen liegen der Bundesbank noch nicht vor – weitere Niederlassungen geschlossen wurden. Teils, weil es gerade an Standorten auf dem Land an Kundennachfrage sprich Besucherfrequenz mangelt, teils weil die Filialnetze in den Städten engmaschig sind, aber immer, weil Filialen schlicht und einfach teuer sind. Das muss man sich als Verantwortlicher eines Kreditinstituts in Zeiten von Null- und Negativzinsen auf der einen und Digitalisierung und Omnikanal-Banking auf der anderen Seite leisten können und leisten wollen.

Die Nassauische Sparkasse mit ihrem Sitz in Wiesbaden gönnt sich mit 71 Finanzcentern und weiteren 35 SB-Standorten nach wie vor ein ziemlich großes Niederlassungsnetz. Das Geschäftsgebiet des Instituts, das zu den zehn größten Sparkassen Deutschlands zählt, ist aber auch etwas Besonderes: Es erstreckt sich über sechs Landkreise in den beiden Bundesländern Hessen und Rheinland-Pfalz sowie die beiden kreisfreien Städte Frankfurt und Wiesbaden. „Wir sehen kaum noch Handlungsbedarf unser Filialnetz betreffend, denn wir müssen in der Fläche präsent bleiben“, sagte Vorstandschef Günter Högner anlässlich der Bilanzpressekonferenz. Und obwohl es in diesem

Geschäftsgebiet einige Überschneidungen zu anderen Instituten sowohl aus dem öffentlich-rechtlichen als auch dem genossenschaftlichen Lager gibt, hält Högner von Filialzusammenlegungen nichts. „Ich halte nichts von neuen Marken wie beispielsweise den Finanzpunkten. Wir bleiben Sparkasse“, sagt er entschieden. Kooperationen bei SB-Standorten und ähnlichem schließt er dagegen nicht aus. „Das wird zunehmen, da alle Institute Kosten sparen müssen“, so Högner. Die Naspa betreibt bereits seit fast 20 Jahren eine Kooperation mit der Rheingauer Volksbank.

Mehr noch verspricht sich der Naspa-Chef aber von einem Ausbau und einer Verfeinerung des Omnikanalangebots: „Wir sind dann unschlagbar, wenn wir eine sehr gute persönliche Beratung und gleichzeitig die entsprechende Technik für einfache Bankgeschäfte beispielsweise über die App bereitstellen können.“ 2021 scheint das zumindest im Ansatz schon einmal gut gelungen. So sind die Wertpapierumsätze deutlich gestiegen. Die Kunden der Naspa investierten mehr als 1,4 Milliarden Euro in Aktien, festverzinsliche und Fonds. Gleichzeitig legte das Kundenkreditvolumen von 9,92 Milliarden Euro auf 10,31 Milliarden Euro zu. Die Neuzusagen bei Wohnungsbaukrediten haben mit 1,18 Milliarden Euro sogar einen absoluten Höchstwert erreicht. Dass auch das Einlagenwachstum trotz Verwarentgelten unvermindert anhält, stört Högner nicht allzu sehr. Zum einen gelingt es der Naspa trotzdem ganz ordentlich, Kunden in anderen Anlageformen zu beraten, siehe Wertpapierumsätze. Zum anderen könnte es „ja bald mal wieder sein, dass wir um Einlagen werben müssen“.

All das schlägt sich auch in der GuV nieder. Die Provisionseinnahmen sind im abgelaufenen Geschäftsjahr um rund 8 Prozent auf 77,3 Millionen Euro gestiegen, der Zinsüberschuss um mehr als 5 Prozent auf 203 Millionen Euro. Hier hat die Naspa allerdings von der Teilnahme an den TLTRO der EZB, höheren Erträgen aus dem Depot A und gestiegenen Beteiligungserträgen profitiert. Die Einnahmen aus dem reinen Kundengeschäft sind gesunken. Die Verwaltungsaufwendungen sind aufgrund eines Sondereffektes kräftig gestiegen von 191,3 Millionen Euro auf 200,6 Millionen Euro. Die Naspa hat das abgelaufene Geschäftsjahr genutzt, die Beiträge für den Einlagensicherungsfonds des DSGV mit einer Einmalzahlung von 5 Millionen Euro für die kommenden drei

Jahre vorwegzunehmen. Da sich auch das Bewertungsergebnis auskömmlich darstellt, konnten sowohl weitere Rückstellungen gebildet werden als auch ein um fast 9 Prozent höherer Jahresüberschuss von 39,4 Millionen Euro ausgewiesen werden. Damit lässt sich leben.

Leasing

Deutsche Leasing zurück in der Spur

Die Deutsche Leasing ist schneller durch die Corona-Krise gekommen als selbst gedacht. Der zentrale Asset-Finanzierer der Sparkassen-Finanzgruppe konnte bereits im Geschäftsjahr 2020/2021 sowohl beim Neugeschäftsvolumen als auch beim wirtschaftlichen Ergebnis an das Vorkrisenniveau anknüpfen. Getragen vom Segment „Maschinen und betriebliche Einrichtungen“ (plus 10 Prozent auf 5,2 Milliarden Euro) stieg das Neugeschäft um 8 Prozent und kratzte mit 9,93 Milliarden Euro an der 10-Milliarden-Euro-Marke, die 2019 noch knapp übersprungen wurde. Damit wuchs die DL eigenen Angaben zufolge stärker als der Markt. „Viele Kunden haben ihre aufgeschobenen großvolumigen Investitionen nachgeholt,“ erklärte der Vorstandsvorsitzende Kai Ostermann die Entwicklung.

Zum starken Neugeschäft trugen daneben noch der Bereich Straßenfahrzeuge bei, also in erster Linie das Pkw-Flottengeschäft, wo mit 2,4 Milliarden Euro um 16 Prozent höhere Neuzusagen als im Vorjahr gemacht wurden. Das Segment Immobilien übertraf mit einem Neugeschäft von knapp 1 Milliarde Euro das Vorjahresniveau sogar um mehr als das Doppelte. Einen spürbaren Rückgang von 1,6 Milliarden Euro auf nur noch 844 Millionen Euro verzeichnete dagegen „Energie und Transport“. Hier waren schlicht weniger Großprojekte realisiert worden. Auch die Tochtergesellschaften und Beteiligungen wie die DAL Deutsche Anlagen-Leasing, die Deutsche Factoring Bank und S-Kreditpartner haben sich positiv entwickelt. Die Deutsche Factoring Bank beispielsweise hat erstmals die 20-Milliarden-Euro-Marke beim Factoringumsatz überschritten. Hier funktioniert die Einbindung in die S-Finanzgruppe sehr gut. Rund 89 Prozent des von Neukunden abgeschlossenen Geschäfts wurde von Sparkassen vermittelt. Und die S-Kreditpartner sagte



Kredite von 4,3 Milliarden zu, der zweithöchste Wert in der zehnjährigen Unternehmensgeschichte. Beides zeigt, dass die Bündelung der Kräfte innerhalb der öffentlich-rechtlichen Verbundgruppe auch von Vorteil sein kann. Zudem hilft die Diversifikation auf verschiedene Wachstumsbranchen und auch das Ausland, das erneut rund ein Viertel zum Neugeschäft und zum wirtschaftlichen Ergebnis beigetragen hat. Das dürfte sich im laufenden Geschäftsjahr etwas verringern, da die Verantwortlichen das Geschäft in Russland über die DL Vostok komplett eingestellt haben.

Noch erfreulicher als das Neugeschäft entwickelte sich die Erfolgsrechnung. Das wirtschaftliche Ergebnis erreichte mit 175 Millionen Euro einen neuen Höchstwert. Und der Jahresüberschuss stieg um 194,2 Prozent auf 110,9 Millionen Euro. Daraus konnten die Reserven kräftig gestärkt werden. So lässt sich das Jubiläumsjahr – die DL wird 60 Jahre alt – doch besonders gut feiern. Auch wenn das laufende Jahr natürlich aufgrund der Ukraine-Krise noch mit einigen Unsicherheiten behaftet ist.

Förderbanken

IBSH sorgt für stabile Verhältnisse

Auch das zweite Corona-Jahr hat die schleswig-holsteinische Wirtschaft einer Belastungsprobe unterzogen und die nächste „Durchhalteperiode“ steht schon vor der Tür. Zwar sind die Unternehmen zum Großteil bislang recht gut durch die Krise gekommen, auch vor dem Hintergrund, dass die Investitionsbank Schleswig-Holstein, kurz IBSH, ihre Förderaktivitäten im Jahr 2021 noch einmal verstärkt hat und „Menschen, Unternehmen und Kommunen im Norden“ mit der Rekordsumme von über 4,4 Milliarden Euro unterstützt wurden. Allerdings befürchtet die Förderbank mit Blick auf die Inflationsrate und die stark angewachsenen Energiepreise, dass sich die wirtschaftliche Entwicklung deutlich eintrüben wird.

Diese Bedenken werden von deutschen Unternehmern geteilt: Einer IW-Befragung zufolge, bei der während der ersten Woche des Krieges in der Ukraine 200 Firmen befragt wurden, erwarten 62 Prozent von ihnen eher große bis sehr große Belastungen infolge der erhöhten

Energiepreise, in der Industrie sind es sogar 70 Prozent. Immerhin: Die Bundesregierung will mit einem schwergewichtigen Entlastungspaket gegensteuern. Und des Weiteren wurde bereits ein KfW-Kreditprogramm angekündigt. Bislang herrschten aber noch keine alarmierenden Zustände für die Wirtschaft in Schleswig-Holstein, so der Vorstandsvorsitzende Erk Westermann-Lammers anlässlich der Bilanzpressekonferenz. Und auch konkrete Folgen des Ukraine-Kriegs sind überschaubar, da es nur wenige Unternehmen mit nennenswerten Geschäftsbeziehungen nach Russland oder die Ukraine gebe. Eine Insolvenzwelle sei nach wie vor nicht erkennbar.

Zum abgelaufenen Geschäftsjahr erklärte Westermann-Lammers: „Auch im zweiten Pandemie-Jahr konnten wir einen wesentlichen Teil zur Stabilität unserer Wirtschaft und damit unseres Landes beitragen. Dafür stehen 1,4 Milliarden Euro an Corona-Hilfen, die wir ausbezahlt haben.“ Weitere 3 Milliarden Euro und damit etwas mehr als im Vorjahr mit 2,78 Milliarden Euro wurden von der viertgrößten Förderbank der Bundesrepublik im originären Geschäft für die Schaffung von Wohnraum, für Unternehmen und zum Ausbau der kommunalen Infrastruktur vergeben. Vor dem Hintergrund der Rekord-Förderaktivitäten stieg die Bilanzsumme der IBSH leicht von 21,3 Milliarden Euro auf 21,4 Milliarden Euro an. Das schlägt sich in der GuV allerdings kaum nieder. Der Zinsüberschuss verringerte sich aufgrund der anhaltenden Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank um 2,9 Millionen Euro auf nun noch 128,8 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Risiko und Bewertung sank noch stärker von 79,8 Millionen Euro auf 67,3 Millionen Euro. Um den Mehraufwand mit Blick auf die Corona-Hilfsprogramme stemmen zu können – seit Ausbruch der Pandemie wurden rund 115.000 Bewilligungsbescheide ausgestellt – musste die Förderbank kräftig Personal aufstocken. Zum Stichtag 31. Dezember 2021 beschäftigte die IBSH insgesamt 746 Mitarbeiter. Das sind 70 mehr als ein Jahr zuvor. Unter dem Strich verbleibt wie im Vorjahr ein Jahresüberschuss von 3 Millionen Euro. Der Rest des erwirtschafteten Ergebnisses wurde zur Stärkung der aufsichtsrechtlich geforderten Eigenmittel eingesetzt. Die Gesamtkapitalquote erhöhte sich mit 20,3 Prozent leicht gegenüber dem Vorjahr mit 20 Prozent. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet die IBSH ein originäres Fördergeschäft von 2,3 Milliarden Euro.