

SparkassenZeitung

Wochenzeitung für die Sparkassen-Finanzgruppe

www.sparkassenzeitung.de

KOMMENTAR

Verbünde leisten mehr

Christoph Becker

Nicht nur Sparkassen können ein Lied davon singen: Dezentral organisierte Wirtschaftsverbände haben bei der EU-Kommission generell einen schweren Stand, obwohl es in den EU-Ländern allein 300 000 Genossenschaften mit mehr als 140 Millionen Mitgliedern gibt. Vor allem das verbundene Regionalprinzip kollidiert immer wieder mit kartellrechtlichen Bedenken der EU. Zentral geführte, börsennotierte Konzerne bilden dagegen in EU-Behörden die noch immer wichtigste ökonomische Orientierungsgröße.

Dabei bestreitet mittlerweile auch in Brüssel niemand mehr, dass gerade die Vielfalt unternehmerischer Organisationsformen ein Land im Krisenfall schützen kann, nicht zuletzt im Kreditsektor. Sehr bedenkenswert erscheint daher ein Vorschlag von Sven Giegold, Mitglied der Grünen-Fraktion im Europaparlament. Giegold sagte in Frankfurt, dezentrale Bankenverbände, die in Deutschland offensichtlich gut funktionieren, müssten aus ihrer Ausnahmestellung herausgeholt und zu einem europäischen Standardmodell werden.

Das klingt ermutigend, vor allem nach den Einlassungen von EZB-Präsident Yves Mersch, der zuletzt auf dem Sparkassentag recht kühl bemerkte, dass es grenzüberschreitende Firmenkredite auch ohne ein europäisches Sparkassenwesen gebe.

Das ist der springende Punkt: Die Sparkassen müssen zeigen, dass ein Finanzverbund für global operierende Mittelständler den besten Service bieten kann.

Auslandsgeschäft

„Man muss es wollen“

Die deutsche Exportwirtschaft boomt, doch viele Sparkassen tun sich schwer, die Expansion ihrer Firmenkunden ins Ausland zu begleiten. Das soll sich ändern.



Autos (hier im Hamburger Hafen) sind Deutschlands Exportschlager. Für deutsche Konzerne und Mittelständler ist das internationale Geschäft längst selbstverständlich, für die Sparkassen nicht unbedingt.

Foto: dpa

Oliver Fischer, Thomas Rosenhain

Ein stärkeres Engagement der Sparkassen-Finanzgruppe im Auslandsgeschäft hat Ludger Gooßens, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands, angemahnt. „Wir müssen uns im Auslandsgeschäft anders positionieren“, forderte Gooßens auf der Fachtagung Internationales Firmenkundengeschäft am Montag in Berlin.

Lediglich sechs Prozent aller Exportakkreditive, die nach Deutschland kommen, seien an Sparkassen und Landesbanken gerichtet. Dabei würden deren Firmenkunden 39 Prozent ihrer Umsätze im Ausland erwirtschaften. Gooßens kündigte an, dass im neuen Strategie-

papier der Gruppe als Ziel eine Verdoppelung des Marktanteils auf zwölf Prozent angestrebt werde.

Landesbanken haben in den vergangenen drei Jahren rund ein Drittel ihrer Auslandsstützpunkte geschlossen. Ein gemeinsamer Auftritt als S-Auslandsbank ist bislang nicht zustande gekommen. Die Konkurrenz stockt dagegen auf. So hat die Commerzbank ihre Stützpunkte im selben Zeitraum um 50 Prozent ausgebaut.

Das sei kein Wunder, berichtete Wolfgang Hach von Roland Berger. Im Verhältnis zu den eingesetzten Mitteln sei das Auslandsgeschäft deutlich profitabler als das klassische Kreditgeschäft oder auch als das Investment Banking. Der Wettbewerb werde sich weiter verschärfen.

Die Kritik an den Landesbanken dürfe für die Sparkassen allerdings „nicht zum Alibi“ werden, mahnte Gooßens. In den Sparkassen müsse das internationale Geschäft eine Selbstverständlichkeit sein.

Demplichtete auch Matthias Peschke, Vorstandsmitglied der Kreissparkasse Heilbronn, bei. Die zersplitterte Struktur der Landesbanken sei zwar nicht hilfreich, aber es gebe weitere Alternativen durch den S-Country-Desk und die Deutsche Leasing. „Man muss das Geschäft auch wollen“, so Peschke.

Der Markt werde jeden Tag aufs Neue aufgeteilt. Ein Viertel der Sparkassen betreibe das Geschäft intensiv, drei Viertel machten wenig bis nichts.

Fortsetzung auf Seite 2

INHALT

POLITIK

Stagnation gefährdet Standort. Experten wie DIW-Präsident Marcel Fratzscher stellen eine milliardenschwere Investitionslücke fest, die das Wachstum in Deutschland ausbremst. **Seite 3**

FINANZGRUPPE

Ein Chef sollte auch Vorbild sein. Führungsstrategien, Mitarbeiterakquise und Frauenförderung waren Themen der Personalfachtagung. **Seiten 8 bis 10**

EXKLUSIV AUF SPARKASSENZEITUNG.DE

Konjunkturprognose. Die Koalitionsverhandlungen bereiten Ökonomen Sorgen. Sie befürchten eine „rückwärts gewandte Politik“ und sehen den Aufschwung gefährdet.



SPARKASSEN

Sparkassenhaus soll Zeichen setzen. Die Sparkasse Leer Wittmund sieht sich der Nachhaltigkeit verpflichtet – auch beim Neubau der Hauptstelle. **Seite 12**

DOSSIER

Die Kunden achten mehr auf den Preis. Praktiker berichten, wie der Versicherungsvertrieb verbessert werden kann. **Seite 16 bis 18**

GELD UND KAPITAL

EZB begünstigt reformschwache Politik. S & P hat das Länderrating Frankreichs gesenkt. Doch die Kapitalmärkte haben darauf kaum reagiert, und auch Paris scheint unbeeindruckt. **Seite 19**

IMPRESSUM

Seite 24

„Man muss es wollen“

Fortsetzung von Seite 1

Untätigkeit im Auslandsgeschäft sei ein Einfallstor für die Konkurrenz, warnte Peschke. Natürlich sei das Geschäft komplizierter, als Einlagen einzusammeln oder Bausparkkredite zu vertreiben, „aber auch die Welt unserer Firmenkunden ist kompliziert geworden“, so Peschke. Für viele Mittelständler ergebe sich die Notwendigkeit, für weiteres Wachstum Absatzmärkte oder Produktionsstätten im Ausland zu finden.

Hach mahnt, dass der Handel in den vergangenen Jahren stärker gewachsen sei als das Bruttoinlandsprodukt. Dieser Trend setze sich fort. Bis 2030 werde eine Vervierfachung des Welthandels erwartet. „Je größer ein Firmenkunde ist, desto internationaler ist er aufgestellt“, konstatierte der Roland-Berger-Experte. Bereits die Hälfte der Unternehmen mit einem Umsatz unter 10 Millionen Euro jährlich sei im Export tätig. Bei Größen bis 250 Millionen Euro Umsatz steige der Anteil auf rund 90 Prozent.

Die Sparkassen-Finanzgruppe könne es sich nicht erlauben, dieses Geschäft an sich vorbeziehen zu lassen. „Wir brauchen das Auslandsgeschäft in den Sparkassen – sogar mehr denn je“, sagte Gooßens.

Im Correspondent Banking, bei dem einzelne Institute grenzüberschreitende Aktivitäten für andere Banken übernehmen, wolle man „einen Erfahrungsaustausch“ gründen. Insgesamt solle die Transparenz über vorhandene Angebote von Landesbanken und etwa Deutscher Leasing steigen.