

"Auch der Mittelstand braucht das Investmentbanking"

VDI nachrichten, Frankfurt, 5. 9. 08, ps - Hohe Abschreibungen, rote Zahlen oder drastisch gesunkene Gewinne: Kaum eine Bank, die derzeit nicht vom Einbruch des US-Hypothekenmarkts gebeutelt würde. Auch Deutschlands Renommierinstitut, die Deutsche Bank, macht da keine Ausnahme. Muss der Mittelstand die Krise jetzt ausbaden? Steigen die Zinsen? Gibt es kein Geld mehr für Investitionen? Fragen an Jürgen Fitschen, der als Mitglied des Group Executive Committee der Deutschen Bank für das Mittelstandsgeschäft zuständig ist.

VDI nachrichten: Herr Fitschen, in den USA fürchten viele Experten, dass die Finanzmarktkrise noch lange nicht ausgestanden ist. Weitere Bankenpleiten seien vorprogrammiert. Wie lange müssen wir noch zittern?

Fitschen: Die Situation bleibt angespannt. Da wird man immer wieder Botschaften vernehmen, die Anlass zum Nachdenken geben. Dass noch ein großer Unfall passieren wird, kann ich - nach meinen Informationen - nicht sehen, aber auch nicht ausschließen.

VDI nachrichten: Wagen Sie eine Prognose, wie es weitergeht?

Fitschen: Wichtig ist, dass man zur Normalität an den Märkten zurückfindet und dass das Interbankengeschäft wieder nach den alten Kriterien läuft. Ich bin zuversichtlich, dass wir dies im Laufe des Jahres 2009 erreichen werden.

VDI nachrichten: Die Finanzkrise hat längst auf die Realwirtschaft durchgeschlagen. Stecken die USA bereits in einer Rezession?

Fitschen: Ein Entkoppeln von Realwirtschaft und Finanzmärkten ist auf Dauer noch nie gelungen. Wir sprechen von Rezession, wenn in zwei aufeinander folgenden Quartalen das Sozialprodukt schrumpft. Entscheidend ist aber, ob sich die Menschen in einer Rezession fühlen. Das ist in den USA seit etwa sechs Monaten der Fall, und entsprechend hat sich ihr Verhalten bereits verändert. Die privaten Haushalte konsumieren weniger und sparen mehr. Nicht zu unterschätzen ist aber die Inflationsgefahr. Ich halte sie langfristig für das größere Problem.

VDI nachrichten: Wie sehen Sie die konjunkturelle Situation in Deutschland?

Fitschen: Die Exporte schwächen sich bereits ab. Die Binnenwirtschaft schafft - vor allem aufgrund der unbefriedigenden Konsumnachfrage - keinen Ausgleich. Zudem nimmt die Investitionsgüternachfrage nicht mehr zu. Die Aktivitäten des Staates sind ohnehin schwach, da die finanziellen Mittel fehlen. Das vorhandene Geld muss für die Haushaltskonsolidierung verwandt werden. Daran wird der Finanzminister gemessen.

Wir rechnen zwar nicht mit einem wirtschaftlichen Einbruch in Deutschland. Aber die Wachstumsrate dürfte im kommenden Jahr auf 0,8 % zurückgehen bei 2,2 % Preissteigerung.

VDI nachrichten: Was heißt das für den Mittelstand? Was hören Sie aus den Unternehmen?

Fitschen: Die Stimmung hat sich im Jahresverlauf zwar verschlechtert, aber wir sehen keinen Pessimismus bei den Unternehmen.

VDI nachrichten: Wie entwickelt sich das Kreditgeschäft mit Mittelständlern?

Fitschen: Unser Kreditgeschäft hält sich auf dem guten Niveau des zweiten Halbjahres 2007. Obwohl es schon vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise ablief, stiegen bei uns Ausleihungen und Kreditnachfrage.

VDI nachrichten: Viele mittelständische Unternehmen befürchten angesichts der nicht enden wollenden Finanzmarktkrise doch noch eine Kreditklemme. Zu Recht?

Fitschen: Nein. Ich kenne keinen Kunden, der attraktive Projekte nicht finanzieren kann. Richtig ist, dass die Kreditstandards bei den Banken etwas mehr in den Vordergrund gerückt sind. Die Aussicht auf eine schwächere Konjunktur mögen manchen veranlassen, die Bonität im Einzelfall noch genauer zu prüfen.

VDI nachrichten: Müssen sich die Firmen auf steigende Zinsen einstellen?

Fitschen: Ich sehe im Moment ein stabiles Zinsniveau, mit dem wir eine Weile leben müssen. Refinanzieren sich die Banken am Kapitalmarkt, dann müssen sie - als Folge der Finanzkrise - höhere Kosten zahlen. In dem Maße, wie sich die Refinanzierungskosten erhöhen, spürt der Kunde eine Verteuerung. Die Bank hat damit aber noch nicht mehr verdient. Ihre Marge hat sich nicht verbessert. Das verhindert den kräftigen Wettbewerb der Banken untereinander.

VDI nachrichten: Wie hoch ist Ihr Marktanteil im Kreditgeschäft mit dem deutschen Mittelstand?

Fitschen: Gegenwärtig haben wir in Deutschland über 900 000 mittelständische Kunden - bei über insgesamt 3 Mio. Mittelständlern bundesweit. Damit beträgt unsere Marktdurchdringung im Mittelstand etwa 26 %. Unser Ziel ist es, bis 2010 rund 1 Mio. mittelständische Kunden zu betreuen.

VDI nachrichten: Aber der Markt ist doch weitgehend verteilt. Wo sollen die Neuzugänge denn herkommen?

Fitschen: Zu uns kommen verstärkt Kunden, wenn sie auf ausländischen Märkten Wachstum suchen.

Eine zweite Gruppe von Kunden gewinnen wir mit unseren Instrumenten zur Absicherung von Preisschwankungen, zum Beispiel bei Währungen und Rohstoffen. Planungssicherheit ist das Ziel für den Unternehmer.

Drittens haben wir dort Neukunden gewonnen, wo Unternehmen ihren Zahlungsverkehr optimieren und die Vorteile des einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraums nutzen wollen.

VDI nachrichten: Ab welcher Größe sind Unternehmen für Sie interessant ?

Fitschen: Für uns sind alle mittelständischen Unternehmen interessant - unabhängig von ihrer Größe. Durch kundenorientierte differenzierte Betreuungsangebote sind wir in der Lage, die Bedürfnisse unserer Kunden so zu erfüllen, dass die Zusammenarbeit für beide Partner erfolgreich ist - und das langfristig.

VDI nachrichten: Aber Sie werden doch Lieblingsbranchen haben?

Fitschen: Besonders interessant sind Branchen, die ein nachhaltiges Wachstum zeigen oder ein besonders hohes Maß an Internationalität aufweisen. Dort ist der Bedarf für unsere Dienstleistungen besonders hoch und es besteht häufiger auch eine Ausrichtung auf den Kapitalmarkt, um das eigene Wachstum nachhaltig zu finanzieren.

Um Kunden in besonders innovativen und zukunftssträchtigen Branchen, wie Erneuerbare Energien oder Life Sciences, qualifiziert begleiten zu können, haben wir zusätzlich bundesweit tätige spezielle Expertenteams eingerichtet.

VDI nachrichten: Die Margen im Kreditgeschäft sind ja eher schmal. Sehen Sie Kredite vor allem als Türöffner, um Kunden zu gewinnen?

Fitschen: Der Kredit wird von Banken zweifellos bisweilen als Eintrittskarte zu weiteren Bankgeschäften gesehen. Aber wenn der Kunde mehrere Bankverbindungen hat können ihm nicht alle zusätzliche Bankprodukte verkaufen, weil er sie in der Fülle nicht benötigt. Also bleibt das Cross-Selling in der Praxis allzu oft ein Mythos.

Wenn ein Unternehmen eine langfristig stabile Bankverbindung anstrebt, dann muss auch die Bank von der Verbindung profitieren können. Wir wollen als Bank mit dem Kunden wachsen. Das können wir, wenn ein potenzieller Kunde uns als Bankverbindung wählt, weil er bei uns Produkte entdeckt, die er so nirgendwo sonst bekommt.

VDI nachrichten: Beim Investmentbanking müssen die Banken im Moment zurückstecken. Sorgt das Mittelstandsgeschäft da für einen Ausgleich?

Fitschen: Heute benötigt auch der Mittelstand die Leistungen des Investmentbankings. Auch im Mittelstand kommt es zum Beispiel zu Fusionen und Übernahmen mit entsprechendem Beratungsbedarf. Risikoabsicherungen - wir sprachen ja schon über Rohstoff- und Währungsabsicherung - sind weitere Produkte aus dem Investmentbanking.

Vom Know-how der Deutschen Bank im Investmentbanking profitiert also auch der Mittelstand. Die Zahl der Unternehmen, die diese Produkte und Dienstleistungen nachfragen, nimmt ständig zu.

Insofern ist die Deutsche Bank mit ihrem starken Investmentbanking ein guter Partner gerade für Mittelständler. Ich kann daher keinen Gegensatz von Investmentbanking und Mittelstandsgeschäft erkennen.

VDI nachrichten: Intensiv betreibt die Deutsche Bank die Verbriefung von Krediten. Geht es dabei eher um Großkredite oder auch um Kredite von Mittelständlern?

Fitschen: Wir haben die Losgrößen bei Schuldscheindarlehen weit nach unten verschoben, um auch kleineren Mittelständlern Zugang zum Kapitalmarkt bieten zu können. Verbriefungen ermöglichen es uns, Mittelständler in den Genuss langfristiger Finanzierungen zu attraktiven Konditionen zu bringen.

VDI nachrichten: Und welche Vorteile haben Kreditverbriefungen für die Banken?

Fitschen: Wenn eine Bank einen Kredit gewährt, muss sie ihn mit Eigenkapital unterlegen. Werden Krediten oder Kreditrisiken verbrieft und am Markt platziert, so wird Eigenkapital frei. Damit können neue Ausleihungen unterlegt werden. Kreditverbriefungen ermöglichen also Wachstum, ohne das Eigenkapital anpassen zu müssen.

VDI nachrichten: Müssen Kunden bei Kreditverbriefungen mit ähnlich unliebsamen Überraschungen rechnen wie bei Kreditverkäufen?

Fitschen: Nein, häufig werden gar nicht die Kredite, sondern nur Kreditrisiken verbrieft. Aber auch bei der Verbriefung von Krediten übernimmt die veräußernde Bank in der Regel im Rahmen eines so genannten Service-Agreements die Verwaltung der Kredite für die Investoren. Der Kreditnehmer leistet seine Zins- und Tilgungszahlungen also weiter an die Bank, die ihm den Kredit gewährt hat. Die Kunden-Bank-Verbindung besteht weiter. Da gibt es keine Überraschungen.

VDI nachrichten: Aber angesichts der Flaute an den Kapitalmärkten herrscht derzeit doch wohl Zurückhaltung bei verbrieften Kreditportfolios?

Fitschen: Das ist richtig. Alle strukturierten Produkte werden heute anders gesehen als noch vor einem Jahr. Das macht es auch für mittelständische Unternehmen schwieriger, an die angesprochenen wichtigen langfristigen Finanzierungen zu kommen.

VDI nachrichten: Aber das Verbriefungsgeschäft bleibt wichtig für Ihr Haus?

Fitschen: Auf alle Fälle. Es wäre tragisch, wenn ein Instrument, das Risiken grundsätzlich besser managen hilft, über alle Asset-Klassen hinweg langfristig in Verruf käme.

Im Subprime-Geschäft wurden zweifellos viele Fehler gemacht. Aber das Mittelstandsgeschäft ist eben kein Subprime-Geschäft. Das zugrunde liegende Kreditgeschäft hat eine völlig andere Qualität.

Ich bin sehr zuversichtlich, dass auch auf Dauer Verbriefungen eine interessante Variante bleiben, um Mittelständlern Zugang zu langfristigen Finanzierungsbedingungen zu ermöglichen.