

Hans Dietmar Sauer zur Beziehung zwischen Banken und Wirtschaft

18.08.2004

"Das Beziehungsbanking gewinnt an Bedeutung"

Interview mit Hans Dietmar Sauer, Vorsitzender des Vorstands der LBBW

Ethik und unternehmerisches Denken stehen nicht zwingend im Widerspruch. Im Gegenteil. Dass sich Banken, Wirtschaft und Industrie gerade auch durch moralische und ethische Werte weiterentwickeln und gegenseitig befruchten, brachte Hans Dietmar Sauer auf dem Verbandstag in seinem Vortrag "Ökonomie ist nicht böse" zum Ausdruck. Im Gespräch mit aktuell bezieht Sauer Stellung zu aggressivem Kommerz, Bilanzrisiken und Ratingmodellen.

aktuell: John Kay, britischer Wirtschaftswissenschaftler und Dozent an der Uni Oxford, betont "die Macht des guten Rufes". Der gute Ruf, der eine Bank verlässlich macht. Ist im Rahmen der Globalisierung die professionelle Ethik einem aggressiven Kommerz gewichen?

Sauer: Globalisierung ist für unsere Volkswirtschaften das, was für die Physik die Schwerkraft ist. Man kann nicht für oder gegen das Gesetz der Schwerkraft sein - man muss damit leben. Die Globalisierungsdiskussion sollte aber nicht auf die Entscheidung zwischen Ethik und Kommerz zugespitzt werden. Die Globalisierung ist auch nicht der Feind jeglicher ethischen Werte der alten Welt. Meiner Meinung nach hat die Globalisierung eher das Gegenteil bewirkt. Sie sprechen es in Ihrer Frage ja schon an: Der gute Ruf ist es, der für eine Bank - wie für jedes Unternehmen - entscheidend ist, gerade in der globalisierten Wirtschaft. Wenn wir es schaffen, Moral und Ethik in unser wirtschaftliches Handeln mit einzubeziehen, werden wir noch größeren Erfolg haben. Die Globalisierung zwingt uns also geradezu zu ethischem Handeln.

aktuell: Ist die LBBW eine der Banken, die die Verbriefungsinitiative TSI unterstützt, also den Verkauf von Krediten?

Sauer: Die LBBW nimmt nicht selbst an der True Sale Initiative zur Verbriefung von Kreditforderungen teil, die Landesbanken und Sparkassen sind jedoch bei der Initiative vertreten. Bei der TSI geht es um zweierlei Dinge. Zum Einen ist es für die deutsche Kreditwirtschaft immens wichtig, auch international bei der Verbriefung von Kreditforderungen und der Erstellung der hierfür notwendigen Standards mithalten zu können. Vor diesem Hintergrund ist die TSI ausdrücklich zu begrüßen. Zum anderen geht es den beteiligten Banken vor allem um die Entlastung ihrer Bilanzen von Unternehmensforderungen, indem sie diese am Kapitalmarkt platzieren. Dadurch entstehen neue Bilanzspielräume, die prinzipiell zur Kreditvergabe an die Unternehmen genutzt werden. Ob die beteiligten Banken diese Spielräume nutzen, muss jedoch dahingestellt bleiben. Die LBBW geht den direkten Weg, indem sie ihren Unternehmenskunden anbietet, deren Bilanzen zu entlasten. Hierfür wurde das

Produkt ABS-Kompakt entwickelt. Uns geht es also weniger um unsere eigene Bilanz, sondern um diejenige unserer Kunden.

aktuell: Hans W. Reich, der Chef der KfW-Bankengruppe, sieht Risiken für den Konjunkturaufschwung durch die restriktive Kreditvergabe der Banken. Wie werten Sie diese Gefahr?

Sauer: Die Banken sind ein Stück weit gebrannte Kinder der Vergangenheit. Schauen Sie sich die Jahrschlüsse der Kreditinstitute an: im Jahr 2002 wurden bei den Wertberichtigungen, also bei den Ertragseinbußen aufgrund rückzahlungsgefährdeter Kredite, Nachkriegsrekorde erreicht. Und auch in 2003 waren wieder hohe Wertberichtigungen - gerade auch für mittelständische Unternehmen der Bau- und Wohnungswirtschaft - erforderlich. Vor diesem Hintergrund ist es nur natürlich, wenn die Banken etwas vorsichtiger werden. Die These, dass eine risikobewusste Kreditpolitik der Banken den Konjunkturaufschwung behindere, ist aber so nicht haltbar. Jede Bank wird bereit sein, eine solide Investition zu finanzieren. Solche Investitionen führen dann zu einem soliden Konjunkturaufschwung. Wenn eine Bank die Finanzierung unsolider Investitionen verweigert, wird dadurch vielleicht unsoliden Wachstum verhindert. Dies nützt einer Volkswirtschaft jedoch langfristig sogar. Schauen Sie nach Japan: dort wurden zu Beginn der 90er Jahre Unternehmen bis an die Oberkante finanziert. In den letzten Jahren gab es das große Erwachen: eine anhaltende Konjunkturkrise gepaart mit einer Bankenkrise. Das kann nicht das Ziel sein. Doch kann ich aus eigener Anschauung auch etwas Entwarnung geben: die Banken geben wieder großzügiger Kredite. Dies merken wir bei der LBBW, und dies zeigen auch aktuelle Umfragen unter Unternehmen und Banken.

aktuell: Wenn Unternehmen nicht investieren können, wird ihre Bonität eher schlechter als besser. Damit könnten auch die Bilanzrisiken der Banken wieder wachsen. Wie sehen Sie das? Wie geht die LBBW damit um?

Sauer: Im LBBW-Konzern sehen wir uns als Bank der Unternehmen in ihrem Kernmarkt Baden-Württemberg. Das bedeutet für uns, dass wir auch in den schwierigen konjunkturellen Zeiten zu unseren Unternehmenskunden stehen. Natürlich müssen wir immer tiefer in die Analyse des Zahlenwerks der Unternehmen einsteigen. Dies tun wir schon allein aus Eigeninteresse, aber auch vor dem Hintergrund wachsender Anforderungen der Finanzaufsicht oder der internationalen Ratingagenturen, die wiederum unser Haus immer genauer in Augenschein nehmen. Wir waren bei der Kreditvergabe aber auch immer sehr risikobewusst, wodurch sich für unsere Kunden keine grundsätzlich neue Situation ergeben dürfte. Im Übrigen ist nichts davon zu halten, Bonitätsschwächen durch Investitionsaktivismus zu überdecken.

aktuell: Wie standardisiert sind die Ratingmodelle der LBBW? Oder anders gefragt: Wie viel Raum haben Einschätzungen der Firmenkundenbetreuer?

Sauer: Die Kreditentscheidung basiert bei der LBBW schon immer auf einem Rating des jeweiligen Kunden. In dieses Rating fließen neben den betriebswirtschaftlichen Daten aus der Bilanz, die sog. Hardfacts, auch Einschätzungen der Kundenberater, z.B. über die Zukunftsfähigkeit bzw. Innovationskraft der Produktpalette, über Marktstrukturen und über mögliche

Umweltrisiken ein. Auch erfährt der Einsatz betriebswirtschaftlicher Planungsinstrumente sowie die Prognosequalität eine Wertung durch den Firmenkundenberater. Durch Einbindung dieser "weichen" Faktoren in ein Rating ist eine qualifiziertere Beurteilung des Gesamtrisikos eines Kreditengagements möglich.

aktuell: Was raten Sie den Geschäftsführern/Vorständen in der Wohnungswirtschaft in Bezug auf Basel II und das damit verbundene Rating?

Sauer: Durch Basel II wird das "Beziehungsbanking" weiter an Bedeutung gewinnen. Daher sollten die Unternehmer noch stärker das Gespräch mit "ihrer" Bank suchen. Der für eine detaillierte Risikoanalyse erforderliche intensive und konstruktive Dialog bietet die Chance, Schwachstellen im eigenen Unternehmen zu erkennen und zu beseitigen. Damit kann das Rating verbessert werden. Ein besseres Rating führt wiederum zu besseren Finanzierungskonditionen.

aktuell: Als Vorstand der Landeskreditbank lag Ende der 70er Jahre einer Ihrer Schwerpunkte auf dem Bereich des sozialen Wohnungsbaus. Was ist Ihnen aus dieser Zeit besonders in Erinnerung geblieben?

Sauer: Das Kunststück, trotz immer geringerer Subventionen die Investitionsbereitschaft von Wohnungsunternehmen und Privaten am Leben zu erhalten. Leere Staatskassen machen erfinderisch. Auf der anderen Seite war man sich damals bewusst, dass dieses Rad nicht überdreht werden darf. Dauerhaft leistungsfähige Wohnungsunternehmen sind wichtiger als ein kurzfristiger Investitionsboom.

aktuell: Die LBBW-Analysten wurden für die besten Prognosen in ganz Europa ausgezeichnet. Belebt das das Firmenkundengeschäft?

Sauer: Wir freuen uns, dass die renommierteste Agentur zur Beurteilung der Leistung von Aktienanalysten das Research der Landesbank Baden-Württemberg zum erfolgreichsten Analyseteam in Europa gekürt hat. Damit ist die Wahrscheinlichkeit einer sehr guten Voraussage der zukünftigen Gewinnentwicklung eines Unternehmens bei der LBBW gegenüber allen anderen Analyseteams am höchsten. Davon profitieren in erster Linie die Anleger, die bei der LBBW trotz des seit Jahren sehr volatilen Aktienmarkts ein hohes Maß an Verlässlichkeit erfahren. Zwar finden Informationen des Aktienresearch auch Eingang in Kreditentscheidungen. Eine Belebung des Firmenkundengeschäftes hängt aber im Wesentlichen von den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen ab.

Die Fragen stellten Dagmar Lange und Marion Schubert.

Quelle: VBW <http://www.vbw-online.de/95>