

Während Ferdinand Piëch bei der VW-HV permanent anwesend war, obwohl er abwesend war, haben Sie, *sehr verehrte Leserin, sehr geehrter Leser*, mit 'Bi' zu keiner Zeit ein Präsenz-Problem: ● Frankfurter Bankgesellschaft: Wertvolle Partnerschaft ● VR-Bank Mittelfranken West: Die Zukunft im Blick ● Volksbank Langendernbach: Agiert ● Sparkasse Gronau: Macht's die Sparkasse Westmünsterland? ● Sparkasse Mainz: Gut für Mainz ● Sparkasse Ulm: Unbelehrbar? ● AGB der Sparkassen: Ggf. ändern! Doch zunächst zu 'Muttis neuen Lieblingen': Martin Blessing hat in seiner Zeit bei der Commerzbank schon so manchen Haken einstecken müssen – auch seitens 'Bank intern'. Dass er auch selbst austeilen kann, beweist er bspw. mit seinen regelmäßigen Kampfansagen an die Wettbewerber. Zuwachs, so Blessing, funktioniere nur auf Kosten anderer. Anlässlich der HV stellte Blessing seine Geber-Qualitäten erneut unter Beweis:

Kaum wurde sein Schachzug durchkreuzt, seinen rd. 210 Investment-Bankern mittels Aktionärsbeschluss die maximale Höhe an Bonifikation zu gewähren, das Doppelte des Grundgehalts, zog der Bank-Manager von 'Muttis Gnaden' eine andere Trumpfkarte. Aus dem Aktienrecht leitet sich ab, dass der Vorstand die Höhe des Grundgehalts der Mitarbeiter bestimmt. Und genau diese Absicht verkündete Blessing laut FAZ vom 2.5.2015 noch während der HV. Auf diese Weise würde die klare Ablehnung des Großaktionärs Bund umgangen. Die CoBa möchte uns dazu, wen wundert's, "keine weiteren Angaben" machen. Wie der Bund damit umgeht, bleibt abzuwarten.



Frankfurter Bankgesellschaft bietet Sparkassen Mehrwert für Premium-Kunden

Die Gründe, aus denen Sparkassen-Vorstände den Dialog zur Frankfurter Bankgesellschaft suchen, sind vielschichtig. Während die einen weitsichtig denkend versuchen, die sich abzeichnenden Zinsausfälle

mittelfristig zu kompensieren, bewerten andere die Performance der in Frankfurt und Zürich geschäftsansässigen Privatbank und suchen nach Möglichkeiten, ihren wohlhabenderen Kunden eine 'echte Alternative' innerhalb der S-Finanzgruppe zu vermitteln. Für beide Gruppen von Sparkassen ist **Holger Mai**, Vorsitzender der Geschäftsführung, ein interessanter Ansprechpartner. Innerhalb der letzten fünf Jahre hat Mai für den Sparkassen-Verbund, rechtlich als Beteiligung der **Helaba** strukturiert, ein Angebot und das dazugehörige Potential samt Man Power gestaltet, das höchsten Ansprüchen einer gehobenen Zielgruppe von Sparkassen-Kunden (ab 1 Mio. € Vermögen) genügt. Anders als mancher Wettbewerber verfolgt die Gesellschaft im Rahmen ihrer Vermögensverwaltung ein transparentes System, das sich bspw. in einer klaren Gebührenordnung zeigt. Provisionen oder Kickbacks werden nicht genommen.

Die Frankfurter Bankgesellschaft ist der Beweis dafür, dass ein bestimmter Teil von Sparkassen-Kunden innerhalb der S-Finanzgruppe einen erfolgreich agierenden Private Banker an der Seite hat. Insofern ist das Geschäft für die Sparkassen immer ein Benefit – hier wird dem vermögenden Kunden eine Leistung geboten, die von diesem bislang anderweitig im Markt eingekauft werden musste. Denn Private Banking war bislang nicht unbedingt eine Vokabel, die man kundenseitig mit einer Sparkasse in Verbindung brachte. Dieses Vakuum füllt die Frank-

Blick über die Ländergrenzen

Das bisherige österreichische Spitzeninstitut der Volksbanken, die **ÖVAG**, soll Anfang Juli durch Aufspaltung in einen "guten und einen schlechten Teil" aufgelöst werden. Der gute Teil soll mit der **Volksbank Wien Baden** zusammengelegt werden. Der designierte Vorstandsvorsitzende, der bisherige Chef der **Salzburger Sparkasse**, **Gerald Fleischmann**, kalkuliert mit einer Bilanzsumme i. H. v. 30 Mrd. €, was bedeutet, dass die **EZB** auch zukünftig für die Aufsicht zuständig ist. Auffällig ist, dass sich bislang drei Institute, die **Volksbank Gmünd**, **Volksbank Westkärnten-Osttirol** und die **Volksbank Almtal**, noch nicht dem neuen Verbund angeschlossen haben. Sie dürften damit zum 1. Juli ihre Banklizenz verlieren (aus: 'Die Presse', Print-Ausgabe, v. 02.5.2015).

Ihr direkter Draht ... (Mo.-Do. 15-18 Uhr, Fr. 9-12 Uhr)



02 11 / 66 98 - 321

Fax: 02 11 / 69 12-440

e-mail: bank@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

Bank intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Redaktionsdirektoren: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber. Chefredakteur: Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prüm. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Vwt. Dr. Ludger Steckelbach. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 1615-522X

furter Bankgesellschaft jetzt in einer Weise, die es für Sparkassen interessant macht. Die Provision, 1 % der Einlage, wird zwischen Bankgesellschaft und vermittelnder Sparkasse fair geteilt. Kunden-Akquisition ohne oder gar neben der Sparkasse wird nicht betrieben. Insofern entsteht schon vom Ansatz her keinerlei Konkurrenz. Im Gegenteil: Es werden Kundenkontakte aus dem Sparkassen-Bereich für ein Segment angesprochen, die ohne diese Verbindung verloren gingen. Die Zunahme der Kooperationsverträge ist ein starkes Indiz dafür, dass echte Synergien gehoben werden. Auch inhaltlich gibt es eine klare Absprache: Die Bankgesellschaft vermittelt weder Helaba- noch **Deka**-Produkte. Diese zu vertreiben bleibt im dafür definierten Kundensegment weiterhin Aufgabe der Sparkassen.

Inzwischen betreut die Bankgesellschaft ein Kundenvolumen von rd. 9 Mrd. €. Und die Performance bspw. der letzten drei Jahre hält jedem kritischen Blickwinkel Stand. Während andernorts bereits laut über Negativzinsen gesprochen wird, variieren bspw. die Marktrenditen bei Aktienstrategien der Bankgesellschaft in den letzten drei Jahren zwischen 1,26 und 32,87 %. Imponderabilien sind schon systembedingt nicht auszuschließen, aber wer als vermögender Sparkassen-Kunde angesichts dieser Werte nur den Erhalt des Vermögens im Blick hat, legt sein Geld nachweislich 'unter Wert' an. Will sagen: Auch in Niedrigzinsphasen sind bei professioneller Betreuung stabile Erträge zu erwirtschaften. Den Schlüssel dazu kennt die Bankgesellschaft.

'Bi'-Fazit: Die Frankfurter Bankgesellschaft ist ein Nischenanbieter innerhalb der S-Finanzgruppe. Ihre Stärke liegt u. a. darin, dass sie der örtlichen Sparkasse im Wege der Kooperation Möglichkeiten bietet, einem klar definierten Kreis von Kunden eine Beratung anzubieten, die ansonsten nur außerhalb der Gruppe zu bekommen ist. Objektive Ratings zeigen, dass die Bankgesellschaft dank klug konzipierter Anlagestrategien neben der Absicherung von Kunden-Vermögen lukrative Chancen bietet. Davon profitieren die Sparkassen und deren Kunden.

"Gemeinsam mehr erreichen"

Unter dieser Prämisse haben **Manfred Geyer**, Chef der **RaiffeisenVolksbank Gewerbebank** in Ansbach, und sein Vorstands-Pendant **Gerhard Walther**, Chef der **VR-Bank Rothenburg o.d. Tbr.**, seit Ende 2013 ihre Aktivitäten zur gemeinsamen Gestaltung der Zukunft beider Institute gestellt. Inzwischen haben die Gremien beider Häuser mit großer Zustimmung dem Prozess der Fusion zugestimmt und damit das Fundament für die künftige **VR-Bank Mittelfranken West** im bayrischen Landkreis Ansbach gelegt. 'Bank intern' ist bekanntlich bei der Zusammenlegung von Instituten sehr sensibel. Zumal, wenn (wie hier) die harten Fakten, sprich die Bilanzen, von außen betrachtet einen solchen Schluss nicht zwingend vorgeben (vgl. Eckdaten aus den 2014er Bilanzen im Kasten). Denn gerade im genossenschaftlichen Bereich ist Dezentralität ein Qualitätsmerkmal, von dem letztlich auch Kunden profitieren – sowohl in der Anlagebetreuung wie bei der Kreditvergabe. So waren wir auch in diesem Fall äußerst skeptisch.

Nachdem Ende April die Gremienentscheidungen mit jeweils überwältigender Quote der Verschmelzung zugestimmt hatten, sprach 'Bi' mit Geyer, einem Urgestein in der genossenschaftlichen Familie. Wie bereits zuvor in der Vertreterversammlung umriss Geyer die konkrete Situation:

++ Zunahme der Anforderungen im Rahmen von Regulatorik ++ Auf Sicht Einnahmeneinbußen durch Niedrigzinsen ++ Wachsender Druck aus dem Markt, der mit steigenden Kreditlinien einhergeht ++ wachsende Kundenanforderungen an Beratung und (räumlicher) Ver-

Bilanz-Positionen per 31.12.2014

	VR Gewerbebank	VR-Bank Ro. o.d.Tbr.	Sa.
Bilanzsumme:	943 Mio. €	579 Mio. €	1.522 Mio. €
Geschäftsvolumen:	964 Mio. €	593 Mio. €	1.557 Mio. €
Summe der Einlagen von Kunden:	707 Mio. €	399 Mio. €	1.106 Mio. €
Summe Forderungen an Kunden:	542 Mio. €	390 Mio. €	932 Mio. €
Mitglieder:	27.692	15.874	43.566
Geschäftsguthaben der Mitglieder:	14 Mio. €	8 Mio. €	22 Mio. €
Kernkapitalquote:	9,74 %	8,64 %	9,32 %
Sa. der Erträge:	29,7 Mio. €	19,3 Mio. €	49,0 Mio. €
Betriebsergebnis vor Bewertung:	11,3 Mio. €	7,8 Mio. €	19,3 Mio. €
Betriebsergebnis nach Bewertung:	11,0 Mio. €	7,5 Mio. €	18,5 Mio. €
Jahresüberschuss:	2,54 Mio. €	2,09 Mio. €	44,63 Mio. €
Bilanzgewinn:	1,40 Mio. €	0,91 Mio. €	2,31 Mio. €
Kernkapital:	81,77 Mio. €	49,31 Mio. €	131,08 Mio. €
Bilanzielles EK:	91,82 Mio. €	49,96 Mio. €	141,78 Mio. €
Cost Income Ratio:	60,5 %	59,2 %	60,0 %
Geschäftsstellen:	26	11	37
SB-Standorte:	4	2	6

füßbarkeit ++ Zunahme der Digitalisierung. Auch wenn man in Ansbach wie in Rothenburg heute diesem Profil noch gerecht werde, verlange ein klarer Blick in die Zukunft nach strategischer Vorsorge. Aus diesem Grunde sei man auf wirtschaftlich stabilem Fundament in beiden Häusern zu der Erkenntnis gekommen, zwei starke Institute zusammenzuführen, wobei die Summe aus 1 und 1 mehr als 2 ergeben müsse. *"Nur Bilanzen zusammen zu führen, war nie unsere Absicht"*, sagt Geyer. Und wäre nach 'Bi'-Auffassung auch weder dem bayrischen Verband noch den Mitgliedern zu vermitteln gewesen. Natürlich haben auch Personalfragen geklärt werden müssen. So endet im Juni 2016 mit Eintritt in das Rentenalter die Amtszeit von Geyer. Er wird daher bis dahin neuer VV, sein Nachfolger der bisherige Chef aus Rothenburg ob der Tauber. Und auch sämtliche Mitarbeiter gehen den Weg mit. Gemeinsam eben.



Den Mitgliedern beider Häuser ist klar geworden, dass die Aufgabe einer Genossenschaftsbank darin liegt, für sie bestmögliche wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu schaffen. Aber eben auch, sie zu erhalten. Vor diesem Hintergrund muss ein weitsichtig denkender Vorstand auch den Blick frei haben für die nahe und weitere Zukunft. Dass dies gelungen ist, belegen Stimmen von Mittelständlern in den Vertreterversammlungen, die Kunden in den Häusern sind und die 'neue Größe' brauchen, um weiterhin umfassend (vor allem in Kreditgeschäften) betreut zu werden. Insofern wächst mit den Ansbachern und den Rothenburgern zusammen, was zusammenpasst.

'Bi'-Fazit: Es wäre weltfremd, von vorneherein jede Art von Bewegung hin zu einem Nachbar-Institut zu verteufeln. Aber es müssen, wie in diesem Fall, schon mehrfache handfeste Gründe vorliegen, die über 100 Jahre alte Tradition eigenständiger Institute mit einem Handstreich auszulöschen. Genossenschaften haben sich immer dann bewährt, wenn Schwierigkeiten zu lösen waren. In Ansbach und Rothenburg geht man den Weg, es erst gar nicht zu Schwierigkeiten kommen zu lassen. Ein Allheilmittel ist eine Verschmelzung nicht. Das wissen auch diese Akteure vor Ort.

Volksbank Langendernbach sucht den Kundenkontakt

Mit Fällen, wie sie derzeit im Hause der **Volksbank Langendernbach** aufgearbeitet werden müssen, befassten sich Bank-Manager und Kunden regelmäßig nicht. Dennoch bestimmt derzeit ein Großteil der Arbeitskraft der Vorstände **Udo Kirschey** und **Rex Leis**, des Aufsichtsrats und der 18 Mitarbeiter die Abwicklung der jahrelang unentdeckt gebliebenen Machenschaften des früheren Vorstands **Hans-Martin Georg**. Um eigene Spekulationsverluste zu decken, entwickelte Georg ein perfides 'Schatten-Spiel', über das am Ende rd. 10 Mio. € Anleger-Gelder eingesammelt wurden. Nachdem durch gehäufte Bareinzahlungen, die als *"Zinsgutschriften"* deklariert waren, das kriminelle Agieren des Vorstandes offenkundig wurde, ist die Volksbank akribisch bemüht, im offenen Dialog mit den betroffenen Kunden, diese zu entschädigen. Dazu nimmt sie sich jeden einzelnen Fall von insgesamt rd. 80 Kunden vor, macht Gesprächstermine, entwickelt Entschädigungsverträge. Dabei sind Vorstand und Aufsichtsrat nach 'Bi'-Überzeugung getragen von der festen Überzeugung, jeden einzelnen Fall ordnungsgemäß abzuwickeln. Notwendig dafür ist die Mitarbeit des Kunden. Rechtsanwalt **Dr. Marcus Geschwandtner** bestätigt uns, dass inzwischen bereits rd. 35 Fälle abgeschlossen wurden und im Wochentakt weitere hinzukommen. Manchem erscheint es dennoch zu langsam zu gehen. Dazu Geschwandtner gegenüber 'Bi': *"Die Bank selbst ist Opfer ihres früheren Vorstandsmitglieds und muss heute in jeder Hinsicht sehr sorgfältig agieren, um die Kunden für dessen Fehlverhalten nach und nach zu entschädigen. Das nimmt selbstverständlich Zeit in Anspruch."* Dass die Bank dabei im Kundeninteresse vorgeht, belegt sowohl der offene Dialog zwischen Bank und Kunden wie das ungebrochene enge Vertrauensverhältnis. Für Letzteres ist bspw. Aufsichtsratsvorsitzender **Klaus Junkert** ein Garant. **'Bi'-Zwischenfazit:** Die Volksbank bemüht sich nach Kräften darum, unter Aufrechterhaltung des engen Vertrauensverhältnisses nach und nach jeden einzelnen Fall abzuwickeln und berechnete Ansprüche einvernehmlich zu lösen. Nach unserer Einschätzung geht sie mit der gebotenen Sorgfalt ans Werk. Am Ende zählt das Ergebnis und nicht ein unbefriedigender halbherziger Abschluss. Dazu braucht man Zeit.

++ Auf Euro und Cent +++ Auf Euro und Cent +++ Auf Euro und

Sparkasse Gronau: Gut gewirtschaftet haben im vergangenen Geschäftsjahr die Vorstände **Wilfried Hammans** und **Wilhelm Nassmacher** mitsamt ihrer Mannschaft. Nur so ist zu erklären, dass die vor-

