

# Begrüßung: Mit Sicherheit gut handeln



**Peter Schneider, MdL**

Präsident  
Sparkassenverband  
Baden-Württemberg,  
Stuttgart

Sehr geehrter Herr Präsident Sanktjo-hanser mit allen Damen und Herren des Einzelhandelsverbandes Baden-Württemberg, sehr geehrte Frau Bürgermeisterin Mergen von der Stadt Karlsruhe, sehr geehrte Frau Landtagskollegin Fauser, Herr Landtagskollege Schmiedel, meine sehr verehrten Damen und Herren Oberbürgermeister, Bürgermeister und Gemeinderäte, meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich heiße Sie hier an diesem sonnigen Frühlingsmorgen sehr herzlich willkommen zu unserem gemeinsamen Handelsforum 2007, das wir schon seit einiger Zeit gemeinsam mit dem Einzelhandelsverband Baden-Württemberg äußerst erfolgreich veranstalten. Es ist für mich persönlich das erste Handelsforum, während viele von Ihnen sicherlich schon wiederholt hier waren. Das zeigt, wie attraktiv diese Veranstaltung ist und ich hoffe sehr, dass wir auch in meiner Präsidentschaft diese gute, gemeinsame Tradition miteinander fortsetzen können.

„Mit Sicherheit gut handeln“ steht als Motto über der Tagung mit unterschiedlichen topaktuellen Themen, die den Einzelhandel, die Kommunen und Sparkassen gleichermaßen interessieren. Höhepunkt dieser Veranstaltung wird sicherlich die Verleihung des Zukunftspreises Handel sein, die der Herr Minister heute Morgen vornehmen wird und ich darf ihm schon vorab - er wird etwas später kommen -, ein herzliches Willkommen sagen.

## **I. Gesamtwirtschaftlicher Ausblick**

Meine sehr verehrten Damen und Herren, wann war man in Deutschland in der glücklichen Lage, von einem wirtschaftlichen Aufschwung zu reden? Und nicht nur herbeireden zu wollen?

Das ist schon lange her!

Aber seit dem vergangenen Jahr darf man das wieder mit Recht tun. Wir haben mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von plus 2,7 Prozent das höchste Wachstum seit dem Ende des Booms der New Economy vor sechs Jahren.

Und der Aufschwung, er geht Gott sei Dank weiter!

Heute werden die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute das Frühjahrgutachten veröffentlichen und für 2007 wie für 2008 ein Plus von 2,4 Prozent und damit ein anhaltend hohes Wirtschaftswachstum voraussagen. Die Zahlen für Baden-Württemberg werden hoffentlich noch höher sein, wie sie das auch im letzten Jahr waren. Nimmt man dann noch die Einschätzung des internationalen Währungsfonds hinzu, so können wir Deutschland bereits wieder in der Rolle der Wachstumslokomotive in Europa sehen.

In der Tat, in Deutschland zeichnet sich mittlerweile das klassische Aufschwungsmuster ab. Zunächst waren es die Exporte, die dank Boom in der Weltwirtschaft eine Konjunkturstütze waren, jetzt spüren wir ganz deutlich, dass die Investitionen angesprungen sind, so

dass nun auch der private Konsum folgen sollte. Bislang, das wissen Sie, hat sich der private Konsum nur mühsam von der Stelle bewegt; doch im vergangenen Jahr konnte immerhin ein Plus von 0,8 Prozent verzeichnet werden. Der private Konsum hat also erstmals wieder positiv zum Wirtschaftswachstum beigetragen.

Es gibt auch gute Gründe, dass es mit dem privaten Konsum aufwärts geht. Sie wissen es, die Arbeitsmärkte haben sich markant belebt. Der Anstieg der Beschäftigtenzahlen nimmt zu, gesamtwirtschaftlich gibt es höher verfügbare Einkommen und damit mehr Kaufkraft. Die Erwartung der Arbeitnehmer, nach Jahren der stagnierenden und rückläufigen Löhne und Gehälter auf einen ordentlichen Schluck aus der Pulle, sind nicht ganz realitätsfern. Auch wenn gerade die Lohnzurückhaltung der letzten Jahre natürlich einen wichtigen Beitrag zu dieser wirtschaftlichen Belebung geleistet hat. Schließlich wird die deutsche Wirtschaft allen Prognosen zufolge auch den „Mehrwertsteuerschock“ im Verlauf des Jahres, den Sie sicher gespürt haben, gut wegstecken, nach allem was wir im Moment sehen.

Damit sprechen grundsätzlich einige Faktoren für einen merklichen Anstieg des privaten Konsums, der ja immerhin mit rund zwei Drittel der größte Verwendungsteil des Bruttoinlandsprodukts ist. Aber es sprechen auf der anderen Seite auch einige Dinge gegen eine deutliche Erhöhung des privaten Konsums. Ich nenne vor allem, sicherlich die nicht ganz aus der Welt gegriffenen noch höheren Energiepreise, wenn wir uns die Situation an den Energiemärkten ansehen, die natürlich den Konsumenten ganz empfindlich direkt Kaufkraft entziehen.

Als Zweites sehe ich die private Vorsorge, die zu Recht immer mehr zu einem Thema bei den Menschen wird. Wir sehen das ganz deutlich: im letzten Jahr sind etwa 2,4 Millionen neue Riesterverträge abgeschlossen worden, das ist eine Steigerung von 40 Prozent auf 8 Millionen Verträge. Natürlich ist das richtig und gut, aber was man in den Sparstrumpf für morgen steckt, das kann man naturgemäß nicht heute für den Konsum ausgeben. Ich habe da schon

meine Bedenken, wenn man den Leuten sagt: „Gesundheit, Rente, Pflege; Du musst überall privat vorsorgen“; dann frage ich mich, wie geht das? Wenn die Einkommen nicht deutlich steigen, dann muss sich das auch auf die Kaufkraft und damit in der direkten Relation zum Einzelhandel auswirken.

Mit einer Staatsquote von 46 Prozent beansprucht der deutsche Staat noch immer knapp die Hälfte des erwirtschafteten für sich, d.h. er nimmt viel zu viel von seinen Konsumenten und Investoren. Deshalb ist das Ziel, der von der großen Koalition auf den Weg gebrachten Unternehmenssteuerreform richtig, die steuerliche Belastung auf ein im europäischen Vergleich wettbewerbsfähiges Niveau zu senken. Allerdings ist die gewerbesteuerliche Hinzurechnung von einem Viertel der Ausgaben für Zinsen, Skonti/Boni, und Finanzierungsanteilen von Mieten, Pachten und vor allem von Leasingraten, ein völlig falscher Weg in dieser angedachten Unternehmenssteuerreform. Damit werden Erträge unterstellt, die die mittelständischen Unternehmen eben nicht haben, aber darauf Steuern zahlen müssen. Das kostet Investitionen in Arbeitsplätze, Einkommen und damit in letzter Konsequenz auch Konsummöglichkeiten.

Ein wichtiges Konjunktur- und Wachstumsprogramm, das Konsumenten wie Investoren gleichermaßen entlastet, wäre eben auch – und das ist wichtig und müsste ganz oben auf der Agenda stehen – eine echte Reform in den Sozialsystemen. Hier ist zu wenig geschehen, was die Effizienz unseres Sozialsystems steigert und die Finanzierbarkeit auf lange Sicht sichert. Wir haben zwar ein teures, aber ein wenig effizientes Sozialsystem. Deshalb wäre die Beschränkung der Leistungen auf die wirklich großen Risiken und Wechselfälle des Lebens, ein ganz wichtiges politisches Ziel.

## **II. Sparkassen und Einzelhandel ziehen an einem Strang**

Meine sehr verehrten Damen und Herren, Einzelhandel und Sparkassen wie auch Kommunen haben viel gemeinsam. Sie haben beispielsweise ein lebhaftes Inte-

resse daran, Innenstädte und Ortskerne durch attraktive, individuelle Geschäfte mit einem breiten Angebot an Waren und Dienstleistungen zu beleben.

Es gibt nichts Schlimmeres für kleinere Gemeinden, für kleinere Städte, als wenn diese zu sogenannten „Schlafdörfern“ verkümmern, ohne Geschäfte, ohne regen Ortskern, wenn alle Einzelhändler, wenn alle Dienstleister in die Ballungszentren oder die Gewerbegebiete auf der „grünen Wiese“ abgezogen sind.

Eine weitere wichtige Gemeinsamkeit ist: Sparkassen und Einzelhandel suchen beide zusammen die Nähe zum Kunden, müssen sich aber zunehmend mit einer starken Konkurrenz auseinandersetzen, mit einer Konkurrenz real wie virtuell. Real, weil wenige große Anbieter mit Billigprodukten, standardisiert und auf Masse ausgerichtet, den Markt umkämpfen. Im Kreditgeschäft, sind es die großen Bankzentralen in Frankfurt und vor allem mittlerweile im europäischen Ausland, und bei Ihnen im Einzelhandel, Sie wissen es, sind es die großen Ketten auf den „grünen Wiesen“ oder in den großen Einkaufsstraßen unserer Ballungszentren.

Dass man mittlerweile alle Waren auch im Internet online kaufen kann, das gilt für den Einzelhandel genauso wie für uns im Bankgeschäft. Wer in diesem neuen Wettbewerbsumfeld seine Daseinsberechtigung verteidigen will, der muss die Angebote dieser Konkurrenten aufgreifen, er muss sie besser machen und sich zugleich aber auch auf das konzentrieren, was eben die Konkurrenz nicht bieten kann.

Wir, die Sparkassen, haben unsere Antwort darauf gefunden. Wir haben gelernt und aufgeholt gegenüber unseren immer stärker werdenden Konkurrenten der letzten Jahre, den Direktbanken. Wir haben entsprechende Angebote ebenfalls aufgegriffen, ohne dabei allerdings unsere Geschäftsphilosophie aufzugeben. Denn für uns ist eines klar, wir wollen eben keine anonyme Direktbank werden, die ja in Wahrheit anonyme Distanzbanken sind. Für uns ist das Alleinstellungsmerkmal eben die Nähe zu den Kunden. Und mit unserem sogenannten

Multikanalansatz haben wir erreicht, dass wir beides sein können, Onlineanbieter und Filialbank zugleich.

Der Kunde hat bei uns grundsätzlich die Wahl, wie er mit uns kommunizieren will, ob über den Mausclick via Internet, ob mit dem Telefon, oder mit dem persönlichen, beratenden Besuch in unseren Filialen. Also unsere Geschäftsphilosophie bleibt unberührt: die Nähe zum Kunden, gute und solide Beratung, Qualität und Freundlichkeit, das schafft Vertrauen, das sind Pluspunkte die wir auch zukünftig in die Waagschale werfen werden. Die Sparkassen halten dabei trotz Online-Banking ganz bewusst an ihrem breiten Filialnetz fest, weil Bankgeschäfte nach unserer Auffassung auch immer mit einem Gesicht verbunden bleiben sollten.

Ich sage immer, natürlich können Sie sich heute ein gutes Produkt mit einer Direktbank via Internet direkt ins Haus holen, das ist in Ordnung, vorausgesetzt, es läuft alles so, wie Sie es in dem standardisierten Produkt auch angegeben haben. Aber wir alle wissen, und Wilhelm Busch hat schon gesagt, „erstens kommt es anders, zweitens als man denkt“. Störfälle sind Veränderungen etwa im Ablauf einer Finanzierung, das wissen Sie am besten. Dann stehen Sie da und haben keinen persönlichen Ansprechpartner bei Ihrer Direktbank, der Ihnen ins Gesicht schaut, Ihnen zur Verfügung steht, um konkret individuell auf Ihre Wechselfälle einzugehen. So landen Sie unversehens bei der Forderungsabtretung und das ist dann auch das Ende vom Lied der hochgelobten standardisierten Einfachprodukte.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, guter Service beginnt und endet auch nicht bei den regulären Öffnungszeiten. Selbstredend, dass wir auch außerhalb der Geschäftszeiten Beratungstermine anbieten müssen. Wobei mit Blick auf die neuen Ladenöffnungszeiten auch bei den Sparkassen darüber nachgedacht werden muss, ob die bisherigen Öffnungszeiten noch zeitgemäß sind.

Zudem erschließen wir uns mit neuen Konzepten auch unkonventionelle Wege, ich darf Ihnen vielleicht zwei Beispiele sagen:

- Auf ein großes Medienecho stieß beispielsweise das Modell der Kreissparkasse Ludwigsburg mit ihrer Filiale in Kornwestheim. Dort findet sich nämlich neben dem klassischen Bankschalter auch ein Kiosk mit Zeitungsverkauf und Alltagsartikeln sowie eine Bäckerei mit Café. Auch andere Sparkassen kooperieren mittlerweile mit Reisebüros, mit Handyshops, Toto- und Lotto-Annahmestellen mit Computerzubehör oder privaten Postdienstleistern.
- Ein ähnliches Modell ist das „KOMM-IN“, bei dem Verwaltungsdienstleistungen und Daseinsvorsorge mit hinein genommen werden. Wir haben mittlerweile sechs solche Modelle bei uns in Baden-Württemberg mit Sparkassenbeteiligung in Betrieb und wir sind sehr gespannt, wie die Resonanz und die Annahme am Markt hier sind.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, neben diesen gemeinsamen Interessen an einer Umfeldbelebung, wie ich es eben ausgeführt habe, verbindet uns natürlich auch eine starke Partnerschaft über viele, viele Jahre. Sie als Kunde und wir als Finanzdienstleister.

Sparkassen sind Dienstleister und Hausbank des Mittelstandes schlechthin. Das ist für uns ganz wichtig. Baden-Württemberg ist das Mittelstandsland Nummer eins und darin liegt auch einer der Hauptgründe für seinen wirtschaftlichen Erfolg. Mittelständische Betriebe stellen sieben von zehn Arbeitsplätzen in Baden-Württemberg und acht von zehn jungen Menschen werden im Mittelstand ausgebildet. Während die deutschen Großbanken ihre Mittelstandskunden regelrecht verjagt haben und ihren Marktanteil in der Unternehmensfinanzierung seit den letzten sieben Jahren von 19 Prozent auf jetzt 15,5 Prozent reduziert haben, haben wir genau diese Lücke aufgefüllt. Die Sparkassen und die Landesbanken haben bundesweit ihren Marktanteil von 38 Prozent auf jetzt 44 Prozent ausgebaut. Nur in diesen wenigen Jahren!

Noch deutlicher sind die Zahlen, wenn Sie sich Baden-Württemberg ansehen. Bei uns im Land kommen Sparkassen und unsere Landesbank Baden-Württemberg in der Unternehmensfinanzierung

gar auf einen Marktanteil von mittlerweile 60 Prozent. Ich nenne Ihnen diese Zahlen nicht um damit zu prahlen, sondern ich sage das, um deutlich zu machen, wie stark wir uns in diesem Feld engagieren und wie stark wir unsere Verantwortung gerade in der Mittelstandsfinanzierung sehen.

Der Mittelstand ist und bleibt das Rückgrat der Wirtschaft gerade in Baden-Württemberg. Und wir verstehen uns hier ganz bewusst als Dienstleister und Partner und zwar in allen Fragen rund ums Geld.

Dazu ein paar aktuelle Stichworte:

### **Basel II**

Basel II ist Ihnen sicher ein Begriff. Viele von Ihnen haben sich damit befasst und ich rate jedem, sich damit zu befassen.

Zunächst war es für uns sehr wichtig, dass wir Basel II überhaupt verständlich für Sie gemacht haben. Entscheidend war, dass wir selber raten, also unser sogenanntes „internes Rating“ anwenden dürfen, weil so kein Dritter, sprich eine Ratingagentur, beauftragt werden musste, was wiederum viel Geld gekostet und Reibungsverlust mit sich gebracht hätte. Wir dürfen als Sparkassen und Banken also selber raten. Dieses interne Rating ist jetzt mittlerweile flächendeckend im zweiten Jahr und hat – ich glaube, ich kann dies so verallgemeinernd sagen – seinen anfänglichen Schrecken verloren. Ich möchte sogar sagen, es hat sich für beide Seiten bewährt.

Beide Seiten haben etwas davon, aus der Sicht des Unternehmens und des Kunden, da es der eigenen Planung mehr Sicherheit gibt und aus der Sicht der Sparkasse, weil es mehr Transparenz in der Kreditvergabe schafft. Das dient, richtig verstanden, einem partnerschaftlichen Verhältnis und es ist gut für eine langfristig ausgerichtete Hausbankbeziehung.

Die Kreditvergabe durch Basel II ist kalkulierbarer und transparenter, sicherlich auch ein Stück weit aufwendiger geworden. Basel II lenkt den Blick auf das Eigenkapital und so hat sich, natürlich auch Dank der guten Konjunktur, die

Eigenkapitalausstattung des Mittelstandes wesentlich verbessert. Sie wissen, wir hatten einen Tiefpunkt, sogar unter 5 Prozent, und wir liegen jetzt wieder im Durchschnitt aktuell auf 12 Prozent mit steigender Tendenz. Aber sie liegt natürlich noch weit unter dem Niveau von Nachbarländern, wie etwa Frankreich oder England, da liegt die Eigenkapitalquote der Unternehmen bei 30 Prozent und mehr.

Dennoch die Tendenz stimmt und wir hoffen, dass sie sich fortsetzt. Ich kann Ihnen nur empfehlen, dem Rating mit der notwendigen Offenheit zu begegnen, weil sie langfristig der Gewinner sein werden und in den Genuss günstigerer Kreditkonditionen kommen können.

### **Sparkassen bieten umfassende Finanzierungsformen**

Sparkassen sind aber nicht nur Kreditgeber, sondern bieten umfassende Finanzierungsformen und Förderungen für alle unternehmerischen Situationen. In Baden-Württemberg beträgt der Anteil von Sparkassen und Landesbanken bei der Ausreichung von gewerblichen Fördermitteln, bei uns über die KfW und die L-Bank, je nach Produkt, zwischen 35 Prozent und 65 Prozent.

Ferner haben unsere Sparkassen ihre Angebote teilweise in Zusammenarbeit mit unseren Verbundpartnern der Landesbank Baden-Württemberg, der Deka oder der SV Sparkassenversicherung hinsichtlich innovativer Finanzdienstleistungen auch weiter ausgeweitet:

- Leasing kommt immer stärker – wir haben mit der Deutschen Leasing AG eine äußerst leistungsfähige Leasinggesellschaft
- Zins- und Währungsmanagement,
- Schuldscheindarlehen,
- stille Beteiligungen als Eigenkapitalfinanzierung,
- Anlage- und Liquiditätsmanagement,
- betriebliche Altersvorsorge,
- oder – ebenfalls mit steigender Tendenz – das internationale Geschäft, um nur die Wichtigsten zu nennen.

Weitere Finanzierungsfelder der Sparkassen sind Existenzgründungen und – ebenfalls stark an Bedeutung gewinnend

– die Nachfolgeregelungen. Gründungen bilden die Basis für Arbeitsplätze, für Wirtschaftswachstum von morgen. Etwa jede zweite Unternehmensgründung in Deutschland wird von einem Institut der Sparkassen-Finanzgruppe begleitet und finanziert.

Wir fördern ganz gezielt die Kultur der Selbstständigkeit. Schon seit Jahren gibt es bei uns den Existenzgründerwettbewerb StartUp. Erst vorgestern haben wir wieder die Preise für Baden-Württemberg verliehen für tolle Geschäftsideen und junge Existenzgründer. Der Wirtschaftsminister war ebenfalls mit anwesend.

### **Europäischer Zahlungsverkehr - SEPA**

Ein weiteres Thema wo wir gemeinsam gefordert sind, ist der Europäische Zahlungsverkehr. Auch hier begleiten wir mit unseren Häusern mittelständische Firmenkunden. Ab dem 1. Januar 2008 wird der einheitliche Europäische Zahlungsverkehr, kurz SEPA genannt für englisch „Single Euro Payments Area“, in Kraft treten. Von diesem Tag an gibt es praktisch keinen Unterschied mehr zwischen einer nationalen und einer internationalen Überweisung. Daher ist SEPA für viele von Ihnen ein wichtiges Thema.

Auf Basis einheitlicher Standards können dann europaweit die Unternehmen und Privatkunden Zahlungen in Euro abwickeln, sei es als Überweisung, sei es als Lastschrift oder über Debitkarte. Dies wird viele Erleichterungen mit sich bringen, insbesondere nach der Umstellung im buchhalterischen Bereich und bei der Liquiditätsplanung. Die Zahlungsabwicklung wird nach technologischen und organisatorischen Anpassungen effizienter als in der Vergangenheit ablaufen.

Diese Neuerungen bringen natürlich auch komplexere Anpassungen in den Systemen mit sich. Hier sind sowohl die Unternehmen, als auch die Sparkassen gefordert, damit diese Umsetzungen möglichst reibungslos verlaufen. In jedem Fall werden wir Sie aktiv begleiten, flächendeckend durch rechtzeitige Information und individuelle Betreuung, wenn Sie das wünschen. Wir stehen Ihnen heute auch an den Info-Ständen

draußen im Foyer zur Verfügung, zu SEPA und den Veränderungen und Möglichkeiten, die da kommen.

### **Sicherheit bei Electronic Cash**

Ein weiteres Thema, das Sie sicherlich im Einzelhandel interessiert, ist das Elektronische Zahlverfahren (Electronic Cash) und die in diesem Zusammenhang immer mehr kommenden Sicherheitsfragen. 50 Prozent aller heutigen Electronic Cash-Transaktionen werden von Sparkassenkunden mit SparkassenCard, den früheren ec-Karten, getätigt. Wir haben also ein sehr hohes Interesse daran, dass diese Transaktionen möglichst unkompliziert und vor allem auch weiterhin sicher ablaufen.

Nun gab es in jüngster Zeit auch Missbrauchsfälle, die in dieser Form völlig neu waren. Denn erstmals wurden nicht die Karten manipuliert, sondern sogar die Lesegeräte in den Geschäften. Aber wir werden auch in diesen Fällen dafür sorgen, dass die Sicherheitsstandards angepasst werden, um derartige Missbrauchsfälle in Zukunft zu verhindern. Zu diesem Thema werden wir heute Nachmittag von Herrn von Stülpnagel noch einiges hören.

### **Resümee.**

#### **Sparkassen sind unverzichtbar und gut für Baden-Württemberg**

Meine sehr verehrten Damen und Herren, der Markt der letzten Jahre und die Zahlen, die ich Ihnen genannt habe, haben bewiesen, dass die Geschäftsphilosophie der Sparkassen durchaus richtig ist. Wir werden sie auch weiterhin zur Grundlage unseres Tuns am Markt machen.

Dabei stellen wir uns ausdrücklich dem Wettbewerb, einem Wettbewerb der im Bankbereich so scharf ist wie noch nie. Das sieht man an ruinösen Margen, die wir uns zurzeit gegenseitig liefern. Aber wir müssen uns leider mit mehr als diesem Wettbewerb auseinandersetzen.

Es macht mir Sorge, dass sich riesige Bankkonzerne bilden, die mit ihrer Bilanzsumme mittlerweile schon die Billionengrenze sprengen. Das geschieht im Moment noch außerhalb von Deutsch-

land, rund um den Globus, aber auch in Europa. Dabei entstehen riesige Spieler aus Volkswirtschaften, die zum Teil kleiner als Baden-Württemberg sind.

Die EU-Kommission stellt sich deshalb die Frage: Was ist los mit Deutschland, der größten Volkswirtschaft in Europa, dass sie eben keinen solchen Riesen hervorbringt? Die Deutsche Bank ist mittlerweile immer mehr zurückgefallen, andere Geschäftsbanken sind bereits übernommen worden; wir haben eigentlich nur noch die Commerzbank, und die ist zu klein um in dieser großen „Fusionitis“ noch mitspielen zu können; sie ist eher Übernahmeeobjekt als handelndes Objekt.

Die Antwort der Geschäftsbanken, die sich ja weitgehend selbst aus dem Markt zurückgezogen haben, lautet: Das liegt an den Sparkassen und den Volksbanken, sie sind die Schuldigen, weil sie keine Renditen von 25 Prozent und mehr erwirtschaften wollen, sondern sich mit 10 und 15 Prozent zufrieden geben. In solch einer Situation hat man es natürlich schwer, mit Zielrenditen von 25 und 30 Prozent in den deutschen Markt einzubrechen.

Diese Argumentation findet Gehör bei der EU-Kommission, auch wegen der intensiven Lobbyarbeit der Großbanken in den letzten Jahren. Die Folge ist, die EU-Kommission hat sich mehr oder weniger zum Ziel gesetzt, die öffentlich-rechtliche Kreditinstitutsgruppe, also die Sparkassen-Finanzgruppe, und sicherlich auch in manchen Bereichen anschließend die Genossenschaften, zu minimieren.

Allein diesem Ziel dienen letztlich die Auseinandersetzungen, von denen Sie die letzten Monate immer wieder gelesen haben – vor Jahren schon um Anstaltslast und Gewährträgerhaftung und vor kurzem mit dem Namensschutz von § 40 KWG. Vor diesem Hintergrund ist auch das Verhalten der EU im Bieterverfahren um die Landesbank Berlin Holding zu verstehen.

Was aber so eine radikale Marktphilosophie anrichtet, können Sie im benachbarten Ausland betrachten. Gehen Sie in

Italien einmal in eine Bank und machen Sie ein Girokonto auf, Sie werden sich wundern, was dort für Provisionen und Preise verlangt werden! 500 Euro im Jahr Durchschnittsgebühr für ein Girokonto. Das gleiche in Frankreich. Oder Großbritannien – Musterbeispiel dieser Marktradikalisierung. Dort teilt sich ein Oligopol von fünf Banken zu 80 Prozent den Markt auf, mit dem Ergebnis, dass 6 bis 9 Prozent der Erwachsenenbevölkerung überhaupt keine Bankverbindung mehr haben. 15 bis 23 Prozent, also fast ein Viertel der Erwachsenenbevölkerung hat überhaupt kein Girokonto, und zwar gegen ihren Willen. 29 Prozent der Menschen haben keinen Zugang zu Krediten und auch die Kreditversorgung der Firmen, vor allem den kleineren Firmen, ist alles andere als unproblematisch.

Diese Konzentration auf wenige Große mit ihren Traumrenditen für Aktionäre und Anleger, aber mit Alpträumen für die Kunden, das ist doch nicht Markt, sondern das sind Marktbeherrschende, das ist ein Oligopol.

Wir brauchen viele Anbieter, wir brauchen den Wind des Wettbewerbs und nur wenn dieser in die Segel des Marktes bläst, dann nimmt der Markt auch Fahrt auf und bringt alle gleichermaßen vorwärts: Kunden und Anleger, Unternehmen, Arbeitnehmer, letztlich alle Bürgerinnen und Bürger.

Wir alle wissen doch ganz genau, die Finanzwirtschaft ist das Blut in den Adern der Wirtschaft. Wir haben in Deutschland über alle Krisen hinweg eine funktionierende Finanzwirtschaft und wir haben als Sparkassen dazu unseren Part gespielt. Wir können den Aufschwung tragen. Der Aufschwung kann gar nicht so stark werden, als dass uns die Puste ausginge. Ich möchte es so sagen: allein in Baden-Württemberg hätten wir ausreichend Eigenkapital, um unsere Kreditvergabe um zwei Drittel zu steigern.

Natürlich haben wir auch Veränderungsbedarf, das will ich nicht wegdiskutieren, z.B. bei unseren Datenverarbeitungsgesellschaften, der Sparkassen Informatik und FinanzIT. Wir müssen unseren Bereich der öffentlichen Versicherer weiter konzentrieren, um den Großen, die sich

schön längst national und international aufgestellt haben, Paroli bieten zu können. Wir müssen die Anzahl der Landesbanken verringern, um noch schlagkräftiger zu werden und wir müssen unsere Sparkassen-Finanzgruppe, die aus der Geschichte heraus natürlich mehr national angelegt ist, stärker international ausrichten.

Aber was wir nicht brauchen, ist ein durch die EU gebahnter hemmungsloser und zerstörerischer Zugang renditegeiler und anonymer Bankkonzerne auf unser bewährtes Drei-Säulen Bankensystem! Das kann auch nicht im Interesse des Mittelstandes sein und schon gar nicht des Einzelhandels. Warum? Weil Sie niemals auf Augenhöhe mit internationalen Bankkonzernen kommen können. Man kann es nicht deutlich genug sagen, die kreditwirtschaftlichen Strukturen müssen immer der Wirtschaftsstruktur folgen. Baden-Württemberg, Deutschland, ist ein Mittelstandsland. Dafür haben wir das passende kreditwirtschaftliche System, das sich über alle Krisen hinweg sehr gut bewährt hat.

Wir als Sparkassen sind als verlässlicher Finanzpartner vor Ort immer auf Augenhöhe mit Ihnen, mit der mittelständischen Wirtschaft in Baden-Württemberg. Und wir sind mehr als das: Als dezentraler und in der Summe größter Finanzdienstleister der Welt verfügen die Sparkassen gleichzeitig auch über die Leistungsfähigkeit von großen internationalen Bankengruppen. Wenn einer von Ihnen sich entscheidet, um den Globus wirtschaftlich tätig zu sein, dann können wir Sie ohne weiteres auf jeden Markt dieser Welt begleiten.

Mit dieser Stärke und regional auf Augenhöhe mit Ihnen als wichtiger Kunde und Rückgrat unserer Wirtschaft wollen wir Sie auch weiterhin kompetent und tatkräftig in bewährter Partnerschaft mit allen internationalen Möglichkeiten, die wir haben, begleiten und unterstützen.

Herzlichen Dank.