

## Regional ist genial – Vom regionalen Handeln profitieren



Sehr geehrter Herr Minister Pfister, sehr geehrter Herr Präsident Lenk, sehr geehrte Damen und Herren Oberbürgermeister, Bürgermeister und Gemeinderäte, meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich heiße Sie ebenfalls ganz herzlich willkommen zum diesjährigen Handelsforum, das wir jetzt zum 19. Mal gemeinsam mit dem Einzelhandelsverband Baden-Württemberg veranstalten. Und der Zuspruch, er ist ungebrochen groß. Darum machen wir auch gerne gemeinsam diese Veranstaltung und freuen uns über Ihr sehr zahlreiches Erscheinen.

„Regional ist genial“ lautet das Motto der heutigen Tagung. Ich glaube, damit wird eine Entwicklung beschrieben, die in der Zukunft hoffentlich – und da bin ich mir relativ sicher – sich noch verstärken wird. Denn wir spüren es allenthalben, auch in Zeiten der Globalisierung. Gerade in Zeiten der Globalisierung suchen die Menschen wieder verstärkt nach Identität und Heimat. Wir sehen das beispielsweise beim Trend, verstärkt wieder regionale Lebensmittel einzukaufen oder auch wieder verstärkt Urlaub im eigenen Land zu machen. Und wie genial regional ist, kann man glaube ich auch ganz gut in der Finanzwirtschaft sehen. Wir erleben in der Finanzwirtschaft derzeit wohl eine der schlimmsten Krisen seit Jahrzehnten. Weil etliche Banken eben ihre Region, ihren Heimatmarkt verlassen haben und dafür auf Renditejagd hinaus in alle Welt gezogen sind. Sie haben sich dabei infiziert am US-Hypothekenmarkt

mit diesem Bazillus, der jetzt wohl schon in aller Munde befindlichen Subprime-Kredite. In den USA wurden jahrelang von Banken Hypothekenkredite vergeben, ohne vor Ort präsent zu sein, ohne den regionalen Markt zu kennen, ohne jemals die Kunden überhaupt zu Gesicht bekommen zu haben und ohne eine saubere Bonitätsprüfung durchgeführt zu haben, wie es bei uns ganz selbstverständlicher Teil unserer Finanzkultur ist. Diese bonitätsmäßig schlechten Kredite wurden dann verkauft, verbrieft und mit den besten Ratingnoten versehen. Das ist auch ein Teil des Problems. Mit einer völlig unkritischen Ratingpraxis wurden die Wertpapiere zur weltweit begehrten Handelsware für die Renditejäger. Was jedoch noch vor wenigen Monaten renditeträchtige Wertpapiere zu sein schienen, hat sich mittlerweile quasi als wertloses Altpapier entpuppt. Nach Schätzungen des IWF könnten durch diese Krise bis zu 1 Billion US-Dollar ausfallen. Das entspricht – damit man sich einmal diese Riesendimensionen klar macht – dem zweifachen Bruttoinlandsprodukt von ganz Baden-Württemberg. Aber nicht nur das. Denn über Nacht ist wie bei einer gigantischen Grippewelle dann der gesamte Finanzmarkt infiziert worden. In der Folge entstand eine bisher nicht gekannte Liquiditäts- und Vertrauenskrise. Und wenn im Sommer letzten Jahres noch alles möglich war an internationalen Riesendeals und Geld da war ohne Ende, ohne scheinbare Grenzen, so geht heute praktisch auch im Interbankengeschäft fast nichts mehr.

**Peter Schneider, MDL**  
Präsident  
Sparkassenverband  
Baden-Württemberg,  
Stuttgart

Laut Presse könnte man den Eindruck bekommen, dass diese Finanzmarktkrise ein deutsches Problem sei. Und vorrangig sogar eines der öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute. Das ist vollkommen falsch. Erstens war Deutschland nicht die Brutstätte dieser Krise, sondern die USA, und vor allem dort die Privatbanken. Mit ihren unzureichenden und lausigen Kreditvergabestandards, mit ihrer kurzfristigen Gewinnmaximierung, die gerade das amerikanische Finanzsystem kennzeichnen. Die größten Wertvernichter befragen sich daher nicht bei uns, sondern in den USA, und vor allem – und das hat uns sicher alle auch mit überrascht – in der bis dato so grundsoliden Schweiz. Die unrühmliche Rangliste der Abschreibungen zeigt es deutlich: UBS, die Schweizer Großbank, Citigroup und Merrill Lynch führen sie mit hohen zweistelligen Milliardenbeträgen an.

Zweitens – und das möchte ich nicht verhehlen – gibt es bei uns selbstverständlich auch Kreditinstitute, die aufgrund dieser Finanzmarkturbulenzen jetzt Probleme haben. Aber es sind diejenigen, die verstärkt am großen Rad der Kapitalmärkte drehen. Darunter befinden sich Privatbanken wie die IKB, das wird völlig vergessen, und auch Landesbanken, vor allem die SachsenLB. Aber die SachsenLB hat dieses Abenteuer mit dem Verlust ihrer Eigenständigkeit bezahlt. Sie wissen, wir haben seit vergangener Sommer in vielen Verhandlungen die SachsenLB aufgenommen. Und ich glaube, wir haben damit Verantwortung für den Finanzplatz Deutschland gezeigt. Denn wenn wir das von Seiten der LBBW nicht gemacht hätten, dann hätte es den Finanzmarkt mit hoher Wahrscheinlichkeit durchgeschüttelt mit Auswirkungen für jeden, der heute Morgen hier im Saal sitzt. Natürlich spüren wir bei der LBBW die Finanzmarktkrise auch. Aber nicht, weil wir fahrlässig in Subprimebereich investiert hätten, das haben wir nicht. Sondern weil – ich habe es schon gesagt – alle verbrieften Forderungen an Wertpapierbeständen unter gehörigen Marktdruck geraten sind. Gute wie schlechte. Und nach den strengen IFRS-Bilanzierungsregeln müssen wir unsere Wertpapierbestände auch auf diese gesunkenen Marktpreise abschreiben, völlig unabhängig davon, ob wir sie rea-

lisieren oder nicht. Aber wir müssen sie bei der LBBW dank sehr hoher Liquidität nicht verkaufen, sondern wir können sie bis zum Laufzeitende halten und dann den vollen Wert zurückerhalten, weil wir nur in beste Bonitäten investiert haben. Wir haben daher auch Abschreibungsdruck, aber wir haben auch die volle Chance auf Wertaufholung. Und insofern, meine ich, ist die LBBW bisher gut durch die Krise gekommen.

Überhaupt keine Schwierigkeiten haben die allermeisten der öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute. Dazu gehören die 450 Sparkassen bundesweit und natürlich unsere 55 Sparkassen in Baden-Württemberg. Die Sparkassen sind von der Finanzmarktkrise nicht betroffen. Und nicht nur das: Ich glaube, wir haben gerade in dieser Finanzmarktkrise uns als Hort der Stabilität erwiesen. Wieso? Weil wir regional fest verankerte Kreditinstitute sind. Weil wir Sparkassen mit unserem öffentlichen Auftrag eine langfristige, eine gemeinwohlorientierte Geschäftspolitik verfolgen, nicht einer blinden, kurzfristigen Gewinnmaximierung erliegen. Die eigenkapitalstarken Sparkassen sind es deshalb auch, die in diesen schwierigen Zeiten die Kreditfinanzierung in allen Regionen Deutschlands garantieren. Das ist keine Selbstverständlichkeit, meine Damen und Herren. Kolleginnen und Kollegen von Ihnen in Europa diskutieren das Thema der Kreditversorgung ganz anders. Während die Sparkassen und die BW-Bank fast zwei Drittel der mittelständischen Wirtschaft in Baden-Württemberg finanzieren, gibt es international eine Diskussion über eine Kreditklemme. Das ist bis heute kein Thema in Deutschland und ich bin zuversichtlich, dass es das auch nicht wird. Ich glaube, das ist ganz wichtig, denn für das Rückgrat der Wirtschaft, den Mittelstand zudem der größte Teil der Einzelhändler, ist eine verlässliche Kreditversorgung ein ganz zentraler Punkt.

Die Sparkassen in Baden-Württemberg haben eine sehr gute Eigenkapitalquote – im Durchschnitt 12,9 Prozent. Wir könnten damit sogar ein über die Hälfte höheres Kreditvolumen stemmen als derzeit. Wir haben im vergangenen Jahr mit fast 9 Milliarden Euro einen neuen

Rekordwert an Unternehmenskrediten zugesagt. Von starken Sparkassen vor Ort profitiert gerade auch der Handel. Von diesen Kreditvergaben an Unternehmen bei Sparkassen in Baden-Württemberg mit einer Gesamthöhe von 41 Milliarden Euro entfallen rund 6 Milliarden Euro auf den Handel in Baden-Württemberg. Das ist ein Anteil von 15 Prozent, weit mehr als der Durchschnitt von 11 Prozent in der Kreditbranche. Ich versichere Ihnen, der Handel und der gesamte Mittelstand können sich auch künftig auf die Sparkassen als finanzwirtschaftlichen Partner verlassen. Denn wir, die Sparkassen, fühlen uns verantwortlich für unsere Region, für die dort lebenden Menschen, für die dort angesiedelten Unternehmen. Sparkassen sind vom Scheitel bis zur Sohle regionale Kreditinstitute, und das sichert gerade das gesetzlich verankerte Regionalprinzip. Denn es beschränkt die Geschäftstätigkeit der Sparkassen auf das jeweilige Geschäftsgebiet. Sparkassen dürfen gar nicht und wollen nicht irgendwo anders oder gar weltweit tätig werden. Sparkassen bieten damit eine Garantie, dass das in der Region angesparte Geld zur Förderung der lokalen Wirtschaft und der Bevölkerung eingesetzt wird. Und eben nicht abwandert in entlegene Winkel der Welt und da möglicherweise verspielt wird.

Das Regionalprinzip setzt zudem den Anreiz für eine Sparkasse, sich für ihre Region und die dortige Wirtschaft ganz besonders stark zu engagieren. Denn nur wenn die Wirtschaft vor Ort wächst, kann auch die Sparkasse mitwachsen und Geschäfte machen. Ein Ausweichen auf andere Felder ist einer Sparkasse nicht möglich. Daher bearbeiten auch die 55 Sparkassen intensiv und aktiv ihren lokalen Markt. Deshalb sind sie so nah am Kunden mit ihren 36.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 2.500 Filialen. Wir bekennen uns zum Filialgeschäft mit voller Wucht. Wenn Große so provokant sagen: „Filialgeschäft ist der reine Blödsinn“, dann setzen wir mit voller Wucht dagegen und sagen: „Nein, das Filialgeschäft gehört zum A und O unserer Geschäftsphilosophie, auch in Zukunft“. Denn dadurch kennen wir unsere Kunden, dadurch kennen wir die wirtschaftlichen Verhältnisse ganz

genau. Und deshalb können auch unsere Vorstände und unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – ohne in Frankfurt oder sonst wo anzurufen – die Kreditentscheidungen direkt vor Ort in Kenntnis der Kreditnehmer treffen, wettbewerbsfähige und individuelle Problemlösungen anbieten, mit starken Verbundpartnern im Rücken: LBBW, LBS, SV Sparkassen-Versicherung, DEKA und alle anderen. Das schafft ein enges Vertrauensverhältnis zwischen Sparkassen und ihren Kunden. Und das ist auch Grundlage für eine langfristige Kundenbindung, die wir immer anstreben. Für Sparkassen ist es deshalb auch – Sie erinnern sich an die Diskussion – ganz selbstverständlich, keine vertragstreuen Kunden zu verkaufen. Das kommt für uns nicht in Frage, das wäre ein schwerer Vertrauensbruch. Wir verkaufen keine Kunden, und schon gar nicht gegen ihren Willen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, die enge Verbundenheit der Sparkassen mit ihrer Region zeigt sich, glaube ich auch, jenseits der reinen Kundenbeziehung. Sie wissen das. Wir unterstützen mit großer Überzeugung die Entwicklung der regionalen Wirtschaftsstruktur mit Beteiligungen an Projekten regionaler Wirtschaftsförderung, Erschließungs-, Wohnbaugesellschaften, Technologie- und Gründerzentren, bei denen in fast allen Fällen die Sparkassen mitmachen und Mitgesellschafter sind. Und natürlich – und das ist wichtig – sichern wir die Flächenversorgung. Unser Filialkonzept ist oftmals am Rande der Wirtschaftlichkeit. Wir betreiben Filialen, die sich rein wirtschaftlich betrachtet nicht tragen. Aber ich glaube, das ist von zentraler Wichtigkeit für das Leben in der Fläche, für das Leben in den Ortschaften, damit andere Dienstleister, Händler und der Handel auch vor Ort bleiben können. Ein Modell, wie das auch aussehen kann, zeigt Komlin, das wir an sechs Standorten in Baden-Württemberg mit Sparkassenbeteiligung umgesetzt haben.

Für ihre Träger, für ihre Kommunen sind die Sparkassen sicher nicht nur wichtige Impulsgeber für die regionale Strukturpolitik, sondern natürlich – das sei auch erwähnt – unverzichtbarer Steuerzahler. Während Großbanken ihre Gewinne rund um den Globus machen und sie dort

auch anfallen lassen, wo die geringsten Steuern bezahlt werden, erzielen wir unsere Erträge vor Ort und zahlen deshalb auch unsere Steuern vor Ort, und das nachhaltig. So zahlten allein die baden-württembergischen Sparkassen im Zeitraum von 2000 bis 2006 2,6 Milliarden Euro Steuern auf ihren Ertrag, alle deutschen Sparkassen 15,3 Milliarden Euro – das ist das Vierfache aller Großbanken in Deutschland zusammen.

Nicht vergessen werden darf auch die Funktion der Sparkassen als Arbeitgeber vor Ort und wichtiger Ausbilder – fast jede zweite Nachwuchskraft der Kreditwirtschaft wird bei uns, bei den öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten ausgebildet.

Und zuletzt natürlich leisten die Sparkassen mit Spenden, Sponsoring, Stiftungsausschüttungen einen unverzichtbaren Beitrag für Kultur, Sport, Wissenschaft, Sozialförderung in der Region – 40 Millionen Euro pro Jahr. Ich glaube, das ist überzeugendes regionales Handeln für die Kunden, für die Wirtschaft vor Ort und ich meine auch für unsere Menschen, für die gesamte Gesellschaft.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, regional ist eben genial. Das ist auch das Markenzeichen unseres Landes Baden-Württemberg. Unsere mittelständische Wirtschaftsstruktur, zu der auch ein starker Einzelhandel jenseits der großen Handelsketten gehört. Und wir wissen es alle, und man kann es nicht oft genug sagen, der Mittelstand war und ist es, der uns in den letzten Jahren diesen fulminanten konjunkturellen Aufschwung beschert hat, den wir Sparkassen zum großen Teil mitfinanziert haben. Wir sind jetzt an einem Punkt angelangt, an dem eigentlich die dritte Stufe des Aufschwungs zünden müsste: nach den Exporten, nach den Investitionen sollte jetzt der private Konsum zur Konjunkturstütze werden. Das ist auch sicherlich Ihre große Hoffnung, die Hoffnung des Einzelhandels. Wir sind ja auch mit leichtem Optimismus insgesamt in das Jahr 2008 gestartet. Vergangenes Jahr war der private Konsum noch real um minus 0,4 Prozentpunkte rückläufig; Kaufkraft, Kauflust der Verbraucher ausgebremst durch die Mehrwertsteuererhöhung und

durch deutlich gestiegene Verbraucherpreise im Energie- und im Nahrungsmittelbereich. 2008 streifen jetzt zwar die Tiefausläufer einer möglichen Rezession in den USA sowie einer weltwirtschaftlichen Abkühlung im Zuge der Finanzmarktkrise die deutsche Wirtschaft. Aber der private Konsum in Deutschland hängt – im Gegensatz zu den USA – nicht am seidenen Faden der Aktienkurs- und Immobilienpreisentwicklung. Deshalb gibt es meiner Meinung nach durchaus gute Gründe, warum es 2008 beim privaten Konsum und damit auch beim Einzelhandel aufwärts geht. Schließlich haben wir weiter eine sehr erfreuliche Entwicklung am Arbeitsmarkt: steigende Beschäftigungszahlen, damit steigende Kaufkraft, zudem stärker wachsende Löhne und Gehälter als in der Vergangenheit. Beides stimuliert den privaten Konsum. Stützend hinzukommen könnte ein langsames Auslaufen der hohen Preissteigerungsraten bei Energie und Nahrungsmitteln ab Mitte des Jahres. Dadurch könnte das real verfügbare Einkommen der Verbraucher erstmals seit Jahren wieder merklich zulegen. Ich bin optimistisch, dass die Konjunktur in Deutschland robust bleibt und nicht einbricht und dass damit auch der Einzelhandel endlich vom Aufschwung profitiert.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, unabhängig von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung, am erfolgreichsten ist stets derjenige, der seinen Markt kennt. Das gelingt am Besten, wenn man da ist, wo die Menschen sind, vor Ort in den Regionen. Wir Sparkassen sind da, wo Menschen leben und arbeiten, ebenso wie viele Unternehmerinnen und Unternehmer gerade aus dem Einzelhandel. Wir Sparkassen werden deshalb Ihnen, dem Einzelhandel, stets ein fairer und zuverlässiger Partner bleiben. Darauf können Sie sich verlassen. Nicht nur regional ist genial, sondern auch die Partnerschaft von Einzelhandel und Sparkassen.

Herzlichen Dank.