

Wettbewerbsprobleme im Kreditgewerbe

Herausgegeben von

Burkhardt Röper



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Schriften des Vereins für Socialpolitik
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 87

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 87

Wettbewerbsprobleme
im Kreditgewerbe



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Wettbewerbsprobleme im Kreditgewerbe

Herausgegeben von

Burkhardt Röper



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Alle Rechte vorbehalten
© 1976 Duncker & Humblot, Berlin 41
Gedruckt 1976 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61
Printed in Germany
ISBN 3 428 03538 0

Präambel

Die „Arbeitsgruppe Wettbewerb“ im Wirtschaftspolitischen Ausschuß des Vereins für Socialpolitik möchte in Diskussionen zwischen Hochschullehrern der Wirtschaftswissenschaften und Praktikern aus einzelnen Wirtschaftszweigen sowie Vertretern von Behörden, so des Bundeskartellamtes, dazu beitragen, die Kluft zwischen rein theoretisch geführten Erörterungen über Wettbewerbsprobleme und der Wirtschaftspraxis zu mindern. Dies soll durch Aussprachen über die in einzelnen Wirtschaftsbereichen auftretenden Wettbewerbsfragen geschehen.

Der vorliegende Tagungsbericht befaßt sich mit Wettbewerbsproblemen im Kreditgewerbe. Er ist die vierte Veröffentlichung der Tagungsergebnisse der „Arbeitsgruppe Wettbewerb“.

Inhalt

1. Einleitung	9
Vorbemerkungen des Herausgebers	9
2. Tagungsbericht der Sitzung in Salzburg 1973	13
2.1 Burkhardt Röper: Marktstruktur und Marktverhalten im Kreditgewerbe der Bundesrepublik Deutschland	13
2.2 Wilhelm Hankel: Wettbewerbsprobleme auf der Passivseite der Bankbilanz	32
2.3 Wilhelm Christians: Aktiengroßbanken als Wettbewerber — Probleme und Scheinprobleme	36
2.4 Schwerpunkte der Diskussion	43
Sparerschutz durch Wettbewerbspolitik? — Macht der Banken — Re-spezialisierung — Wettbewerb im Aktien-Emissionsgeschäft — Zins-spannen- und Gebührenentwicklung als Wettbewerbsindiz	
2.5 Siegfried Klaue: Die Wettbewerbsbeschränkungen im Kreditgewerbe aus der Sicht des Bundeskartellamtes	65
2.6 Schwerpunkte der Diskussion	76
Wettbewerbsbeschränkungen im Ausland und im Inland durch inter-nationale Kooperationsabkommen?	
2.7 Manfred Schneider: Der Wettbewerb der Kreditinstitute im Span-nungsfeld von Bankenaufsicht und Notenbankpolitik	90
2.8 Schwerpunkte der Diskussion	93
Staatliche Einlegerschutz-Vorkehrungen versus staatliche Wett-bewerbsförderung	
2.9 Reinhold Stössel: Dimensionen und Probleme der Marktstellung der privaten Banken in der Bundesrepublik Deutschland	98
2.10 Gerhard Voss hall: Auslandsbanken als Wettbewerbsfaktor im deut-schen Bankwesen	106
2.11 Schwerpunkte der Diskussion	117
Marktzugang für Auslandsbanken — Auslandsbanken als Wett-bewerbsverstärker? — Gebühreneinführung: Ausdruck verringerter Wettbewerbsintensität oder steigender Kostenbelastung? — Refinan-zierungsmöglichkeiten der Auslandsbanken	
2.12 Josef Taus: Wettbewerbsprobleme im österreichischen Kreditgewerbe	143

2.13	Schwerpunkte der Diskussion	148
	Einfluß der österreichischen Banken und des Auslandes auf die österreichische Industrie — Emissionsgeschäft in Österreich	
3.	Tagungsbericht der Sitzung in Würzburg 1974	151
3.1	Kooperationsverträge zwischen deutschen und ausländischen Banken: Arbeitsunterlage 1 und Erläuterungen von Siegfried Klaue	151
3.2	Schwerpunkte der Diskussion	160
	Wettbewerbsbeschränkungen durch Kooperationsverträge in Teilbereichen? — Gleichartigkeit der Verträge	
3.3	Wettbewerbswirkungen von Rationalisierungsabsprachen im Bankensektor	200
	Abkommen zum automatisierten Zahlungsverkehr der privaten Banken durch Datenträgeraustausch (Magnetband-Clearing-Verfahren): Arbeitsunterlage 2	200
	Abkommen über den Lastschriftverkehr: Arbeitsunterlage 3	207
3.4	Schwerpunkte der Diskussion	215
	Verfahren der Zahlungsverkehrsautomation — Kundenwirkungen — Beteiligung der Kunden bei der Abfassung der Abkommen — Haftungsregelung zwischen Banken und Kunden	
3.5	Wettbewerbsbeschränkungen durch Bankeneinfluß: Arbeitsunterlage 4 von Bernhard Griesbach, bearbeitet und erläutert von Burkhardt Röper	230
3.6	Schwerpunkte der Diskussion	235
	Beteiligungspolitik - Personelle Verflechtungen - Konditionenpolitik — Fusionsförderung? — Beispiel einer Verflechtung	
4.	Anhang	264
4.1	Schwerpunkte der Diskussion um die Scheckkarte	264
4.2	Tabellarischer Anhang	272
4.3	Stichwortverzeichnis	283

1. Einleitung

Vorbemerkungen des Herausgebers

(1) Die „Arbeitsgruppe Wettbewerb“ des Wirtschaftspolitischen Ausschusses legt hiermit die Tagungsberichte ihrer Sitzungen am 4./5. April 1973 in Salzburg sowie am 3./4. April 1974 in Würzburg vor. Referate und Diskussionsbeiträge wurden zunächst von den Teilnehmern überarbeitet. Der Herausgeber hat dann aus den Protokollen von insgesamt etwa 600 Seiten rund 200 Seiten gestrichen. Dabei wurden Hauptthemen unwesentlich, Randthemen z. T. stark eingeschränkt. Die Kürzungen erforderten Umstellungen und die Bildung von Diskussionschwerpunkten, damit im Zusammenhang stehende Problemkreise geschlossen dargestellt sind.

Höflichkeitsformeln, Anreden, Wiederholungen usw. wurden fortgelassen.

Im Zentrum der Salzburger Sitzung 1973 standen Fragen des Wettbewerbs innerhalb des Kreditgewerbes. Einem Einführungsreferat über Marktstruktur und Marktverhalten im Kreditgewerbe folgten aus der Sicht von Bankenpraktikern die Wettbewerbsprobleme auf der Passivseite der Bilanz sowie die Stellung der Großbanken im Wettbewerb. Vom Vertreter des Bundeskartellamtes wurden inländische und internationale Wettbewerbsbeschränkungen im Kreditgewerbe dargestellt.

Die im Anschluß daran vorwiegend über internationale Kooperationsabkommen geführte Diskussion wurde an dieser Stelle belassen, obwohl dieses Thema inhaltlich zur Würzburger Sitzung gehört. Reizvoll ist hier der Vergleich von Meinungen, die unabhängig voneinander geäußert wurden. Auch unter dem Aspekt der Bankenaufsicht und der Notenbankpolitik sind die Wettbewerbsprobleme im Kreditsektor durchleuchtet worden. Im Anschluß an Referate über die Marktstellung der privaten Banken und die Bedeutung der Auslandsbanken in der BRDeutschland wurden Fragen der Gebührenpolitik, des Beteiligungsbesitzes sowie des Marktzugangs und der Finanzierungsmöglichkeiten der Auslandsbanken erörtert. Mit einem stark gekürzten Überblick über den Wettbewerb im österreichischen Kreditgewerbe schließt dieser Themenkreis ab.

Die Würzburger Sitzung 1974 widmete sich in erster Linie dem Einfluß des Kreditgewerbes auf die übrige Wirtschaft. In die drei Haupt-

gebiete — Kooperationsverträge zwischen deutschen und ausländischen Banken, Wettbewerbswirkungen von Rationalisierungsabsprachen, Wettbewerbsbeschränkungen durch Bankeneinfluß — führten der jeweiligen Diskussion vorangestellte Arbeitsunterlagen des Bundeskartellamtes ein. Das zweite Thema wurde wesentlich gestrafft.

Die an verschiedenen Stellen aufgeworfenen Diskussionen um die Scheckkarte sind gekürzt und zusammengefaßt in den Anhang übernommen. Eine Auswahl der zu einigen Referaten vorgelegten Statistiken befindet sich ebenfalls im Anhang.

Nur vereinzelt sind aktuelle Ergänzungen als Anmerkung vorgenommen worden. Weitere Hinweise beziehen sich auf die nur zeitweilige Anwesenheit einzelner Teilnehmer.

(2) Teilnehmer der Sitzung in Salzburg waren die Herren Professoren Dr.

Siegfried Gabriel, Kiel
Walter Hamm, Marburg
Ernst Heuss, Marburg
Hans Otto Lenel, Mainz
Hans Möller, München
Manfred Neumann, Erlangen/Nürnberg
Dieter Pohmer, Tübingen
Burkhardt Röper, Aachen, Vorsitz
Artur Woll, Siegen

sowie die Herren

Dr. Eberhard Aust, Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt/M.
Dr. F. Wilhelm Christians, Vorstandsmitglied der Deutschen Bank AG, Düsseldorf
Dr. Bernhard Griesbach, Direktor beim Bundeskartellamt, Berlin
Prof. Dr. Helmut Gröner, Bonn
Prof. Dr. Wilhelm Hankel, Präsident der Hessischen Landesbank — Girozentrale, Frankfurt/M.
Dr. Siegfried Klaue, Direktor beim Bundeskartellamt, Berlin
Prof. Dr. Dr. h. c. Philipp Möhring, Rechtsanwalt beim Bundesgerichtshof, Karlsruhe; stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der Commerzbank AG, Frankfurt/M.
Prof. Dr. Otto Pfeiderer, ehem. Präsident der Landeszentralbank Baden-Württemberg, Stuttgart

Manfred Schneider, Abteilungspräsident beim Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen, Berlin

Dr. Reinhold Stößel, Direktor der Dresdner Bank AG, Leiter der volkswirtschaftlichen Abteilung, Frankfurt/M.

Prof. Dr. Wolfgang Stützel, Saarbrücken

Staatssekretär a. D., Generaldirektor Dr. Josef Taus, Vorsitzender des Vorstandes der Girozentrale und Bank der österreichischen Sparkassen AG, Wien

Dr. Karl Thomas, Deutsche Bundesbank, Frankfurt/M.

Dr. Gerhard W. Voss hall, Vice President and Branch Manager der Chase Manhattan Bank, Frankfurt/M.

Teilnehmer der Sitzung in Würzburg waren die Herren Professoren Dr.

Walter Hamm, Marburg

Ernst Heuss, Marburg

Hans Otto Lenel, Mainz

Manfred Neumann, Erlangen/Nürnberg

Dieter Pohmer, Tübingen

Burkhardt Röper, Aachen, Vorsitz

sowie die Herren

Dr. Helmut Becker, Chefjustitiar der Commerzbank AG, Frankfurt/M.

Dr. Klaus Gaertner, Direktor der Deutschen Bank AG, Frankfurt/M.

Dr. Siegfried Klaue, Direktor beim Bundeskartellamt, Berlin

Dr. Bernd Lüthje, Leiter der volkswirtschaftlichen Abteilung der Westdeutschen Landesbank Girozentrale, Düsseldorf

Dr. Jürgen Müller, Research Fellow am Internationalen Institut für Management und Verwaltung, Berlin

Dietrich Panse, Regierungsdirektor beim Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen, Berlin

Dr. Werner Reiter, stellvertr. Direktor der Dresdner Bank AG, Leiter der Zentralorganisation EDV, Frankfurt/M.

Prof. Dr. Frederic M. Scherer, Bureau of Economics, Federal Trade Commission, Washington

Wilhelm Schlaus, Syndikus der Deutschen Bank AG, Düsseldorf

Prof. Dr. Franz-Ulrich Willeke, Heidelberg

Dr. Eberhard Zinn, Vice President and Branch Manager der Chase Manhattan Bank, Frankfurt/M.

Die Mitglieder der „Arbeitsgruppe Wettbewerb“ danken den Fachleuten aus dem Bankensektor, den Behörden und der Wissenschaft für ihre Teilnahme, durch deren sachkundige Beiträge die Wettbewerbsproblematik im Kreditgewerbe von einer breiten Basis her aufgezeigt wurde.

(3) Überarbeitung des Manuskriptes und Redaktion der Veröffentlichung: Dr. Günter Heiduk, Aachen.

2. Tagungsbericht der Sitzung in Salzburg 1973

2.1 Burkhardt Röper: Marktstruktur und Marktverhalten im Kreditgewerbe der Bundesrepublik Deutschland

Vorspruch

„This free competition too obliges all bankers to be more liberal in their dealings with the customers, lest their rivals should carry them away. In general, if any branch of trade, or any division of labour, be advantageous to the public, the freer and more general the competition, it will always be the more so“¹.

I. Einführung

Das Mißtrauen gegenüber einer marktwirtschaftlichen Ordnung des Kreditgewerbes ist zu allen Zeiten groß gewesen.

Tendenziell hat sich im Laufe der letzten zwei Jahrhunderte der Spielraum der Kreditinstitute erhebliche Einschränkungen gefallen lassen müssen. Adam Smith war noch der Ansicht, daß es genügen würde, die Banken daran zu hindern, Banknoten unter einem bestimmten Mindestbetrag auszugeben und zu verpflichten, bedingungslos bei Sicht ihre Banknoten einzulösen, dann könne ihr Gewerbe „ohne Gefährdung des Publikums in allen anderen Beziehungen generell freigegeben werden“. Auch würde die Vermehrung der Zahl der Banken, über die sich manche Leute sehr aufgeregt hätten, die Sicherheit des Publikums nicht mindern, sondern mehren. Es zwingt alle, vorsichtiger in ihrem Verhalten zu sein („to be more circumspect in their conduct“) und sich zu schützen gegen solche panikartigen Geldabhebungen, welche die Rivalität so vieler Konkurrenten immer mit sich bringen kann.

Seitdem gilt es als selbstverständlich, daß die Banknotenausgabe nicht privaten Notenbanken², sondern einem öffentlich rechtlichen *Zentralbankinstitut* überlassen bleibt, das mit erheblichen Kontrollfunktionen

¹ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London 1776, II. Buch, 2. Kap., S. 313.

² Die letzte private Notenbank in Großbritannien beendete ihre Banknotenausgabe 1921.

ausgestattet ist, um zu versuchen, die Geld- und Kreditmenge im Interesse der Geldwertstabilität und anderer volkswirtschaftlicher Aufgaben zu steuern.

Gesetze regeln in der BRD — wie in aller Welt — das Kreditwesen. Davon ist mit Abstand am wichtigsten das *Kreditwesengesetz*³ in der Fassung von 1961 als Neufassung des gleichlautenden Gesetzes von 1934, das, in der Not der Weltwirtschaftskrise entstanden, stark dirigistische Züge trug. *Aufgabe des KWG* und des durch das KWG geschaffenen Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen ist nach § 6 (2) KWG, „Mißständen im Kreditwesen entgegenzuwirken, die die Sicherheit der den Kreditinstituten anvertrauten Vermögenswerte gefährden, die ordnungsmäßige Durchführung der Bankgeschäfte beeinträchtigen oder erhebliche Nachteile für die Gesamtwirtschaft herbeiführen können“.

Der Entwurf zum KWG 1961 sah zunächst eine andere Begründung vor, nämlich „die Funktionsfähigkeit des Kreditapparates zu wahren und die Gläubiger der Kreditinstitute nach Möglichkeit vor Verlusten zu schützen“⁴.

Während grundsätzlich eine *Notenbank* daran interessiert ist, die einzelnen Kreditinstitute durch Einsatz ihrer Instrumente straff an dem Zügel zu haben, um ihre Vorstellungen über eine sinnvolle Kreditpolitik durchsetzen zu können, und durch zahlreiche Maßnahmen Kreditvolumen und Ertragslage der Banken erheblich — und damit auch die Wettbewerbsbedingungen — beeinträchtigen kann, ist das *Bundesaufsichtsamt* eigentlich eher an einer relativ hohen Ertragslage der Kreditinstitute interessiert, um eine hohe Sicherheit der diesen anvertrauten Vermögenswerte zu erreichen. „Deshalb liegt der Bankenaufsicht in der Regel eine Einschränkung des Wettbewerbs näher als seine Verstärkung“⁵.

Wilhelm Röpke — ein Erzliberaler — argumentierte 1960 in der Linie eines Versagens der Marktwirtschaft im Kreditwesen: „Das Kreditwesen unterscheidet sich eben von allen anderen Bereichen, in denen Güter und Dienstleistungen produziert werden; ... es gehört zu der elementaren Besonderheit des Kreditwesens, daß die Theorie der Marktwirtschaft hier entweder überhaupt nicht oder nur mit starken Einschränkungen anwendbar ist; ... Wettbewerb und Innovation haben im Kreditwesen einen ganz anderen Platz als in den übrigen Wirtschafts-

³ *Consbruch-Möller*, Kreditwesen-Gesetz mit verwandten und zugehörigen Vorschriften, 4. erweiterte und ergänzte Aufl., München und Berlin 1962.

⁴ Zitiert nach *Arnulf Gnam*, Eine Lücke im Kreditwesen-Gesetzesentwurf, in: *ZfK*, 1960, S. 374.

⁵ *Wolf-Dieter Becker*, Wettbewerb in der Kreditwirtschaft: Das deutsche Beispiel, in: *Sparkasse*, Mai 1972, S. 134.

zweigen; ... völlig unangebracht ist also hier der Gedanke, ... daß man sich wie ein Tapetenfabrikant ständig Neues einfallen lassen müsse ...⁶“

Bekanntlich ist bei der *Diskussion um das GWB* die *Einbeziehung des Kreditgewerbes* und der Versicherungswirtschaft umstritten gewesen. Uneingeschränkt war es im Entwurf der Bundesregierung in der ersten Wahlperiode einbezogen worden. Der Bundesrat widersprach: Eine Kartellaufsicht erübrige sich für diese Wirtschaftszweige, „weil sie seit Jahrzehnten einer zweckvollen Fachaufsicht unterstellt seien“. Nachdem in der zweiten Wahlperiode ähnliche Ansichten von der Bundesregierung und dem Bundesrat vertreten worden waren, einigte man sich auf einen Kompromiß, den § 102 GWB.

Als *Gründe für die Sonderregelung* werden u. a. im Gemeinschaftskommentar genannt⁷:

„Ziel des Wettbewerbs in der Güterwirtschaft ist es, das Angebot an Gütern und Dienstleistungen und damit die Versorgung der Allgemeinheit zu verbessern. Das Angebot der Kreditinstitute besteht vornehmlich im Gewähren von Kredit. Sie können über ihre Einlagen hinaus kreditschöpfend wirken ... Das Kreditvolumen ist der wesentlichste Teil der in einer Volkswirtschaft wirksamen Geldmenge.“ Nicht nur die Menge, sondern auch die Zinshöhe seien relevant: „Auch eine Senkung der Preise für Kredit oder Erhöhung der Entgelte für Einlagen kann z. B. durch ihre Auswirkungen auf die Zahlungsbilanz zur Gefährdung der Währung führen (vgl. z. B. Küng, Zahlungsbilanzpolitik, Zürich/Tübingen 1959). Die Grundsätze des Wettbewerbs für die Güterwirtschaft können daher für das Kreditwesen nicht gelten (Schreihage, ZfK 60/15).“

Heinrich Schreihage schrieb u. a.: „Es kann nicht das Ziel einer gesunden Währungs- und Kreditpolitik sein, daß möglichst viel Kredit zu möglichst niedrigen Zinsen gewährt wird ... Es ist deshalb nicht nur gerechtfertigt, sondern geboten, im Kreditgewerbe gewisse Grenzen für die Konkurrenz festzulegen⁸.“ Er sprach sich für die bisherigen

⁶ Wilhelm Röpke, Der Platz der Bank in einer entwickelten Volkswirtschaft, in: Festschrift 175 Jahre C. G. Trinkaus, Düsseldorf 1960, S. 109.

W. Röpke hat sich auch an anderer Stelle ähnlich geäußert: „So ist man denn seit langem übereingekommen, im Kreditwesen einen Bereich zu sehen, der innerhalb der Marktwirtschaft nicht der Selbststeuerung durch Preismechanismus und Wettbewerb überlassen werden darf, sondern einer planmäßigen Außensteuerung durch ständige Aufsicht und Unterwerfung unter bestimmte gesetzliche Bedingungen bedarf.“ Zitiert nach Arnulf Gnam, Eine Lücke im Kreditwesen-Gesetzentwurf, a. a. O., S. 375.

⁷ Müller-Henneberg, Schwartz, GWB — Gemeinschaftskommentar, 2. Aufl., Köln, Berlin, Bonn, München 1963, S. 1245 ff.

⁸ Heinrich Schreihage, Wettbewerb und Wettbewerbsbeschränkung im Kreditgewerbe, in: ZfK, 1960, S. 15 und 18.

kartellähnlich wirkenden Zinsabkommen aus: „Das Wettbewerbsabkommen der Kreditinstitute vom 22. Dezember 1936, das wie die gleichzeitig abgeschlossenen Zinsabkommen jetzt als Anordnung der Bankaufsichtsbehörden weitergilt, schränkt den Leistungswettbewerb nicht ein, sondern regelt nur gewisse Formen und Methoden der Werbung in der Kreditwirtschaft⁹.“

Zusammenfassend können wir festhalten:

Während die einen also sagen, daß nichts wichtiger ist, als durch marktwirtschaftliches Wirken im Kreditgewerbe, das die zentrale Schaltstelle der Volkswirtschaft darstellt, eine zweckmäßige Auslese aller Kreditwünsche vorzunehmen und sich im Markt die Mittel für die Befriedigung dieser Wünsche zu beschaffen sowie eine möglichst reibungslose Abwicklung aller nationalen und internationalen Zahlungsverpflichtungen zu schaffen, meinen andere, daß die Angelegenheit zu wichtig sei, um sie marktwirtschaftlich zu regulieren. Die Gesellschaft selber müsse die Investitionslenkung übernehmen, das Kreditwesen sei zu verstaatlichen und damit eine Schlüsselposition des Kapitalismus zu besetzen¹⁰.

Gegenwärtig — Anfang 1973 — ist die herrschende Ansicht in der BRD, daß auch im Bereich des Kreditgewerbes der Wettbewerb möglichst zum Zuge kommen soll. Doch werden immer wieder Fragen der Grenzziehung oder — anders formuliert — marktkonträrer Eingriffe diskutiert, z. B. das Verzinsungsverbot ausländischer Einlagen oder eine Kreditplafondierung.

II. Was ist „der“ Markt im Kreditgewerbe?

2.1. Wir wollen hier nicht auf die allgemeine Problematik eingehen, wie im einzelnen ein relevanter Markt abzugrenzen ist, wie er in übergeordnete, nebengeordnete, in einzelne Teilmärkte und Marktnischen aufzugliedern ist, wie neue Marktabgrenzungen auftauchen und andere an Bedeutung verschwinden¹¹. All das ist jedoch im Kreditwesen von Bedeutung.

2.2. Der Kreditmarkt ist ein teilweise *schwer zu übersehendes Netzwerk* von sich überschneidenden, komplementären und substitutiven

⁹ Ebenda, S. 18.

¹⁰ „Zentralisation des Kredits in den Händen des Staats durch eine Nationalbank mit Staatskapital und ausschließlichem Monopol“. *Karl Marx/Friedrich Engels*, Das kommunistische Manifest, London 1848. Zitiert wird eine Auflage Schwerin 1946, S. 45.

¹¹ Vgl. Burkhardt Röper, Die Wettbewerbsfunktion der deutschen Sparkassen und das Subsidiaritätsprinzip, Berlin 1973.

Marktbeziehungen, bei dem die Grobeinteilung Geld- und Kapitalmarkt sowie Aktiv- und Passivgeschäft nur erste unzureichende Hinweise gibt.

Zwischen der Struktur des Passiv- und des Aktivgeschäftes bestehen enge Wechselbeziehungen. Deshalb muß stets der Gesamtzusammenhang beider Geschäfte gesehen werden. Schwerpunkte im Passivgeschäft ergeben bestimmte Vor- und Nachteile im Aktivgeschäft und umgekehrt.

2.3. *Im einzelnen* lassen sich wie üblich die Märkte nach sachlichen, örtlichen und zeitlichen Kriterien unterscheiden. Auch soziologische Kriterien spielen eine erhebliche Rolle. Bestimmte Einkommensschichten und Stände waren vornehmlich Kunden bestimmter Gruppen von Kreditinstituten. (Niedrige Einkommensbezieher, Handwerker, Landwirte waren Kunden der Sparkassen und Kreditgenossenschaften, während Banken, namentlich Privatbankiers, große Geschäfte mit Unternehmen bevorzugten.) Doch verwischen sich allmählich diese Unterschiede im Massengeschäft.

Rechtliche Kriterien spielen ebenfalls eine Rolle, beginnend beim einheitlichen Währungsgebiet bis hin zu Sonderrechten und -pflichten der Hypothekenbanken.

An sich sollte durch das KWG das gesamte Kreditgewerbe erfaßt sein. Paragraph 1 definiert als Kreditinstitute „Unternehmen, die Bankgeschäfte betreiben, wenn der Umfang dieser Geschäfte einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert“. Dann werden neun Arten von Bankgeschäften aufgezählt, die sachlich Teilmärkte abgrenzen, nämlich das Einlagen-, Kredit-, Diskont-, Effekten-, Depot-, Investment-, Garantie- und Girogeschäft sowie die Eingehung der Verpflichtung, Darlehnsforderungen vor Fälligkeit zu erwerben. Weitere Einteilungskriterien in sachlicher Beziehung sind möglich und sinnvoll.

Durch das KWG werden jedoch nicht sämtliche Institutionen erfaßt, die am Geld- und Kapitalmarkt tätig sind¹². So klagt z.B. die Bankenwelt einstimmig über die Deutsche Bundespost, die im Giro- und Sparverkehr tätig ist, ohne u. a. den KWG-Regeln unterworfen zu sein.

Örtlich sind lokale, regionale, nationale und internationale Marktbereiche zu unterscheiden. Sparkassen sind laut Gesetz auf bestimmte, eng umgrenzte Räume ihrer Träger beschränkt¹³. Sie haben dadurch den Vorteil, daß sich in der Regel die einzelnen Arbeitsbereiche nicht

¹² Ausgenommen sind ferner die Deutsche Bundesbank, die Kreditanstalt für Wiederaufbau, Versicherungsunternehmen.

¹³ Zweckverbandssparkassen können mehrere Kreise umfassen, wobei zwischen Geschäfts- und Ausleihegebiet zu unterscheiden ist.

überschneiden (Ausnahmen: Orts- und Kreissparkassen u. ä., Sparkassenkrieg im Norden, wo eine Kasse den Kunden nachzog und damit in Konflikt mit der benachbarten Kasse geriet).

Ebenso ist das Arbeitsgebiet der meisten Kreditgenossenschaften und Privatbanken räumlich eng begrenzt. Während Girozentralen und Landesbanken ihre Geschäfte nur im Rahmen eines bestimmten, genau abgegrenzten Bereiches machen mußten, ist diese Bestimmung nun in ein „Sollen“ umgewandelt worden. Große Regionalbanken sowie alle Großbanken werden immer stärker auch international tätig. Traditionell sind die Merchant Banker der Finanzplätze international tätig. Sie haben ein engmaschiges Kooperationssystem mit zwei oder drei führenden ausländischen Banken aufgebaut. In geringerem Maße sind auch die Landesbanken international, vor allem aber am Eurodollarmarkt tätig.

Während die Großbanken auch das Emissionsgeschäft für Industrie, Handel usw. betreiben und deshalb als *Universalbanken*¹⁴ bezeichnet werden, haben sich andere Banken auf bestimmte Bereiche beschränkt. Als solche Beispiele der Spezialisierung nennen wir Hypothekenbanken, Überseebanken, Spezialbanken für bestimmte Branchen oder Hausbanken, Effekten- und Teilzahlungsbanken.

Grundsätzlich dürfen alle öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute nur im Rahmen ihres öffentlichen Auftrages tätig sein. Wie weit dieser zu gehen hat, ist seit langem umstritten.

2.4. Die Entwicklung des Kreditmarktes in der BRD ist in den letzten Jahren durch ungewöhnliche Zuwachsraten der Bilanzsummen gekennzeichnet, die derart hoch sind, daß zu Recht Zweifel an einer wirksamen Geldmengenpolitik geäußert werden.

Ursachen der hohen Zuwachsraten sind:

1. Die wachsende Bedeutung der Geld- und Kreditwirtschaft (z. B. bargeldlose Zahlung).
2. Wachsender Wohlstand der Bevölkerung, insbesondere hohe Kapitalbildung (Spareinlagen).
3. Inflatorischer Preisauftrieb.

Für die zunehmende Bedeutung der gesamten Kreditwirtschaft sind erwähnenswert:

1. Zusätzliche Dienstleistungen der Kreditinstitute.
2. Starke räumliche Expansion der Kreditwirtschaft und internationale Verflechtungen (Zustrom von Auslandsgeld).

¹⁴ Die von Adolf Weber 1902 geprägte Unterscheidung in Spekulations- und Depositenbanken hat seit langem an Aktualität verloren.

3. Wirksamkeit der nach Aufhebung der Wettbewerbsabkommen einsetzenden massiven Werbung.

Im wesentlichen scheint uns jedoch die Kreditnachfrage eine abgeleitete Nachfrage zu sein, die sich in erster Linie mit der Höhe des Sozialproduktes verändert. Wachsende Wirtschaftszweige und ein hoher Investitionsbedarf mehrten die Geschäfte der auf diese Branchen spezialisierten Banken (z. B. Außenhandels-, Wohnungsbau- und Kraftfahrzeugfinanzierung). Schrumpfende Branchen mindern das Einlagen- und Kreditvolumen. Universalbanken profitieren von allen positiven Entwicklungen und versuchen, ihren Einsatz in den begünstigten Branchen zu verstärken.

III. Die Struktur des deutschen Kreditgewerbes

3.1. *Die Zahl der Kreditinstitute, Zweigstellen und Bankstellen* insgesamt hat sich ganz erheblich vermehrt, nachdem das Bundesverwaltungsgericht am 10. 7. 1958 die Bedürfnisprüfung bei der Errichtung neuer Kreditinstitute und Zweigstellen für verfassungswidrig erklärt hatte. Schreihage schrieb 1960: „Das Ausmaß der seit diesen Urteilen eingetretenen Expansion der Zweigstellen, deren Zahl sich in den 14 Monaten bis zum 30. 9. 1959 um rund 20 % erhöht hat, wirft allerdings die Frage auf, ob hier der freie Wettbewerb tatsächlich noch unter Beachtung wirtschaftlicher Vernunft, insbesondere der Rentabilität, ausgeübt wird oder ob sich nicht eine ungesunde Expansion um jeden Preis bemerkbar macht, die bei weiterem Fortschreiten auf diesem Wege gefährliche Folgen haben kann¹⁵.“ Allen Unkenrufen zum Trotz hat sich die Zahl der Zweigstellen seitdem noch mehr als verdoppelt, ohne daß „gefährliche Folgen“ eingetreten sind. Gleichzeitig hat die Anzahl der Kreditinstitute erheblich abgenommen. Insgesamt hat bis Ende 1971 die Zahl der Bankstellen noch immer alljährlich zugenommen, wenn auch die Zuwachsraten rückläufig sind. Es scheint hier bald ein Sättigungsgrad erreicht zu sein.

Diese Entwicklung wird nur verständlich, wenn man die recht unterschiedlichen Bankengruppen im Auge behält. Zu unterscheiden sind die (privaten) Kreditbanken, der Sparkassensektor mit Sparkassen und Girozentralen, der Sektor Kreditgenossenschaften einschließlich der Zentralkassen, Realkreditinstitute, Teilzahlungskreditinstitute, Kreditinstitute mit Sonderaufgaben.

Es ergibt sich, daß der Rückgang der Zahl der Kreditinstitute im wesentlichen auf die Veränderungen im Genossenschaftssektor zurückzuführen ist, wo rund 5 500 selbständige Einheiten verschwanden, die zu-

¹⁵ Heinrich Schreihage, Wettbewerb und Wettbewerbsbeschränkung im Kreditgewerbe, a. a. O., S. 18.

meist in Zweigstellen umgewandelt wurden. Besonders zweigstellenintensiv sind neben den Kreditgenossenschaften vor allem die Sparkassen; mit Abstand folgen die Kreditbanken¹⁶. Je Institut ist jedoch die Deutsche Bank führend, die über zwei Zentralen und Niederlassungen an rund 240 Plätzen verfügt, wobei noch insgesamt 520 Zweigstellen hinzukommen.

Die Zahl der Kreditinstitute ist für die Wettbewerbsanalyse korrekturbedürftig, weil u. a. die Großbanken als Konzerne zahlreiche andere Banken — so die Deutsche Bank rund 20 — in ihre Konzernbilanz einbeziehen und darüber hinaus noch an anderen beteiligt sind. Damit erhöht sich die Zahl der Zweigstellen nochmals um rund 100. So ergibt sich für den Konzern Deutsche Bank eine Gesamtzahl von knapp 900 Bankstellen. Schließlich sind die Großbanken — wie auch andere — noch an ausländischen Kreditinstituten beteiligt.

Die Angaben über die Zahl der Kreditinstitute stellen eine Addition von 10 000 Kreditinstituten dar, wobei der größte Teil der Institute so klein ist, daß er nicht in die monatlichen bankstatistischen Erhebungen einbezogen wird. Der Deutschen Bundesbank melden 3 500 Institute (Ende 1971) ihre Zahlen, von denen wiederum rund 1 600 ein Geschäftsvolumen von weniger als 25 Mill. DM p. a. und 127 von mehr als 1 Mrd. DM hatten.

Tabelle I

Zusammenschlüsse innerhalb des Kreditsektors und des Kreditsektors mit anderen Wirtschaftsbereichen

	1967	1968	1969	1970	1971	Ergänzung	
						1972	1973
Gesamtzahl der nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse ...	1	4	34	52	60	53	33
davon „große“ Zusammenschlüsse			5	7	17	12	4
Anteilige Bilanzsummen aller bei „großen“ Zusammenschlüssen erworbenen Unternehmen in Mrd. DM ..			11,0	13,2	18,2	23,5	0,8

Quelle: Berichte des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit, verschiedene Jahrgänge.

¹⁶ Vgl. Tabelle 2, S. 274.

3.2. Bemerkenswert ist die hohe Zahl von Fusionen im Kreditsektor. Sie hat seit 1969 Größenordnungen von jeweils über 30 nach § 23 GWB angezeigten Zusammenschlüssen angenommen (vgl. Tab. I).

Wo die *Minimal- und Optimalgrößen* für Zweigstellen und selbständige Kreditinstitute liegen, läßt sich nicht in Zahlenangaben festlegen. Das hängt von der Eigenart der jeweils betriebenen Kreditgeschäfte, von der Funktionsübernahme durch übergeordnete Einheiten — wie Girozentralen und Zentralkassen usw. — ab. Mit wachsenden Dienstleistungsanforderungen scheinen die Betriebs- und Unternehmensgrößen jedoch erheblich zu wachsen. Suboptimal ist sicherlich noch die Masse der Kreditgenossenschaften trotz zahlreicher Fusionen. Die größeren Unternehmenseinheiten in diesem Bereich haben jedoch schon jetzt eine erhebliche Leistungssteigerung ausgelöst, was sich in höheren Zuwachsraten im Vergleich zu den anderen Gruppen niedergeschlagen hat.

Auffallend ist jedoch, daß nicht nur die Kleinen, sondern *auch die Großen*, so im Bereich der Girozentralen, der Sparkassen wie auch der Kreditbanken, bedeutsame Fusionen vollzogen haben.

Angeblich „stehen die Sparten des Kreditgewerbes — angefangen bei der Raiffeisenbank bis zur Großbank — unter dem Zwang, größer zu werden. Vor allem gilt das für die sogenannten Universalbanken, für jene Institute also, deren Angebotspalette immer breiter wird“¹⁷.

Im Bereich der Girozentralen wurde die letzte Fusionswelle durch die Gründung der Westdeutschen Landesbank Girozentrale am 1.1.1969 ausgelöst, gefolgt von vier Instituten, welche die Norddeutsche Landesbank-Girozentrale am 1.7.1970 schufen. Gemeinsam besitzen die Westdeutsche, Norddeutsche, Bayerische und Hessische Landesbank zu 76 % die Investitions- und Handelsbank, die in den Mehrheitsbesitz der Hessischen Landesbank — Girozentrale übergehen soll.

Am 1.7.1972 schlossen sich die *Bayerische Gemeindebank Giro-Zentrale*, München, und die *Bayerische Landesbodenkreditanstalt*, München, zur Bayerischen Landesbank Girozentrale zusammen (Grundkapital 400 Mill. DM je zur Hälfte bei Freistaat Bayern und den bayerischen Sparkassen), die sich als Bank des Staates und der Kommunen mit einer Bilanzsumme von rund 30 Mrd. DM für große Aufgaben in Industrie, Handel, Gewerbe und Landwirtschaft anpries. Diese Bank schloß wenige Wochen später ein *Kooperationsabkommen* mit der größten deutschen Regionalbank, der Bayerischen Hypotheken- und

¹⁷ NN, Deutsche Banken — Der Zwang zur Größe, in: Wirtschaftswoche, Nr. 22 vom 2. 6. 1972.

Wechselbank¹⁸, das u. a. zu einem Erfahrungsaustausch über die Geschäftspolitik, die Automation, die Personalpolitik, das Auslandsge­schäft sowie über alle für das Geschäft aktuellen Probleme führen soll. Dabei soll der Wettbewerb keineswegs ausgeschlossen werden.

Damit wurde sie zur zweitgrößten Landesbank nach der Westdeutschen Landesbank Girozentrale (Geschäftsvolumen rund 42 Mrd. DM 1971).

Durch die sogenannte Flurbereinigung im Jahre 1970 gaben die Großbanken ihren gemeinsamen Besitz an Hypothekenbanken auf. So übernahm die Deutsche Bank mehrheitlich die beiden größten deutschen Hypothekenbanken.

„Zum Größerwerden zwingt jedoch nicht nur die nationale Konkurrenz. Auch das internationale Geschäft, das ohnehin erst von einer gewissen Größenordnung an betrieben werden kann, erfordert neue Maßstäbe¹⁹.“ Zur Stärkung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit haben die größten deutschen Kreditinstitute Kooperationsabkommen mit ausländischen Banken abgeschlossen²⁰.

Daß diese Vergleiche nur einen bedingten Aussagewert haben, zeigt z. B. die Relation von 7 : 1 bei den Beschäftigtenzahlen zwischen der Deutschen Bank (ca. 35 000) und der Westdeutschen Landesbank Girozentrale (ca. 5 500).

3.3. Von entscheidender Bedeutung für den Wettbewerb im deutschen Kreditgewerbe sind die bereits genannten *Gruppenbildungen*. Der größte und relativ einheitliche *Block ist der Sparkassensektor* mit seinen Girozentralen, die aber zugleich die Funktionen von Landesbanken wahrnehmen. Durch das Erstarken einiger sehr großer Sparkassen sehen diese sich nicht mehr genötigt, sich so stark wie früher auf die Girozentralen zu stützen, die wiederum weitaus weniger, wenn überhaupt, auf die Deutsche Girozentrale — Deutsche Kommunalbank zurückgreifen. Dennoch läßt sich nach wie vor feststellen, daß sich in der überwiegenden Mehrzahl aller Geschäftsfälle die Sparkassen und Girozentralen keine Konkurrenz machen. Ähnliches läßt sich von dem *Genossenschaftssektor* sagen, wo seit 1972 aus zwei Verbänden eine einheitliche Gruppe geschaffen wurde. Wesentlich geringer, zum Teil kaum vorhanden, ist der Wille zur Zusammenarbeit bei den anderen Bankengruppen, wenn auch bei den Großbanken und Hypothekenbanken nicht nur zuweilen ein gleichartiges Verhalten festzustellen ist.

¹⁸ Ihrem Vorsitzenden, Anton Ernstberger, gelang es, in wenigen Jahren 13 Brauereien mit einem Marktanteil von 18 % unter Kontrolle zu bringen.

¹⁹ NN, Deutsche Banken — Der Zwang zur Größe, a. a. O., S. 22.

²⁰ Vgl. hierzu S. 151 ff. sowie die Tabellen 4 und 5 S. 276 ff.

Für manche Geschäfte ist ein gemeinsames Zusammengehen mehrerer oder vieler Banken notwendig: Wir nennen Konsortialgeschäfte, die Finanzierung sehr großer Investitionen als Beispiel. Ferner gibt es zahlreiche gemeinsame Beteiligungen.

3.4. Internationale Verflechtungen im Kreditgewerbe

3.4.1. Im Gegensatz zu zahlreichen europäischen und amerikanischen Banken war das deutsche Kreditgewerbe jahrzehntelang praktisch zu einer erzwungenen Autarkie verpflichtet. Erst nach schrittweiser Aufhebung der Devisenbewirtschaftung in den fünfziger Jahren konnten erste Ansätze im außerdeutschen Geschäft gemacht werden. Nachteilig war dabei die durch zwei Inflationen und Währungsreformen entstandene Finanzschwäche der deutschen Wirtschaft wie auch des Kreditgewerbes. Die großen Finanzierungsaufgaben wie auch die guten Geschäftsaussichten im Binnenland machten zudem das Auslandsgeschäft zunächst wenig attraktiv. Das führte einmal dazu, daß ausländische Banken in der BRD Zweigniederlassungen eröffneten und bald über die multinationalen und ausländischen Industrie- und Handelsfirmen hinaus sich ein beachtliches Geschäft aufbauen konnten²¹.

3.4.2. Das Aufkommen des *Eurodollarmarktes* mit seinem Schwerpunkt in London wie auch die zunehmende Bedeutung des deutschen Außenhandels führten allmählich zu einem Umschwung. Führend im Auslandsgeschäft und in ausländischen Niederlassungen wurde die Deutsche Bank, gefolgt von den beiden anderen Großbanken. Von Konkurrenten wird behauptet, daß im Ausland der Name oft so ausgelegt wird, als ob die Deutsche Bank im deutschen Zahlungsverkehr eine offiziöse Stellung habe. Deshalb kämen in manchen Regionen bis zu 80 % aller Auslandszahlungen über die Deutsche Bank herein.

Auf dem Eurodollarmarkt gelten als Geschäftspartner nur erste Adressen, Banken mit einem hohen Standing, einem in jeder Kreditbeziehung untadeligen und durch zahlreiche Auslandsgeschäfte erprobten Ruf. Deshalb sind nur wenige Dutzend deutscher Banken direkt am Eurodollarmarkt tätig, der zeitweilig sehr hohe Gewinne abwarf.

Die EWG führte zudem zu immer intensiveren Außenhandelsbeziehungen und damit Geld- und Kreditströmen. Schließlich sei noch auf den beachtlichen Transfer ausländischer Arbeitskräfte in ihre Heimatländer hingewiesen.

²¹ Vgl hierzu ausführlich S. 106 ff. sowie die Tabellen 6 - 8, S. 280 ff.

IV. Zum Marktverhalten der Anbieter und Nachfrager im Kreditgewerbe

4.1. Auffallend ist es, daß die einzelnen *Bankengruppen* zwar offiziell und wohl auch tatsächlich verschiedenartige Unternehmensziele verfolgen und doch in ihrem Wettbewerbsverhalten oft erstaunliche Ähnlichkeiten aufzuweisen haben.

Das mag in erster Linie an zahlreichen gemeinsamen Interessen gegenüber der übrigen Wirtschaft und dem Gesetzgeber liegen.

Das mag des weiteren daran liegen, daß jedes Kreditinstitut besonders auf eine ausreichende Liquidität sowie ein ausreichendes Eigenkapital und damit auf ein ausgewogenes Verhältnis der Aktiv- und Passivgeschäfte zu achten hat. Um das sicherzustellen, wurden in § 10 KWG und § 11 KWG entsprechende Rahmenvorschriften erlassen, deren Durchsetzung entsprechende Offenlegungspflichten der Kreditinstitute und Eingriffsmöglichkeiten des Aufsichtsamtes bedingen. Das Verhalten der Kreditinstitute wird laufend überprüft.

Wir unterscheiden *vier Typen von Unternehmenszielen*²²:

1. *Primär maximale* oder langfristig eine maximale *Gewinnerwirtschaftung* anstrebende Kreditinstitute, die ihre Geldbeschaffungskosten zu minimieren und ihren erwarteten Gesamterlös bei der erwarteten Gesamtabnahmeleistung und damit u. a. die Zinsspanne zu maximieren trachten (nach dem Rentabilitätsprinzip ausgerichtete Privatbanken).
2. *Non-Profit-Organisationen*, d. h. nicht auf maximale Gewinnerwirtschaftung ausgerichtete, nach gemeinnützigen Grundsätzen handelnde Institutionen, die ihrem öffentlichen Auftrag gerecht zu werden haben, also aufgabenorientiert sind (Sparkassen usw.).
3. *Genossenschaftliche* Organisationen, die den Erwerb oder die Wirtschaft ihrer Mitglieder zu fördern trachten und durch Hilfe zur Selbsthilfe dem Prinzip der optimalen Mitgliederförderung zu entsprechen trachten.
4. Kreditinstitute, deren *Zielsetzung* aus den Zielsetzungen anderer Institutionen oder Firmen *abgeleitet* ist (z. B. Kreditinstitute mit Sonderaufgaben, Hausbanken von Konzernen, der Bundesbank oder von Gewerkschaften und gemeinwirtschaftlichen Unternehmen)²³.

²² Burkhardt Röper, Die Wettbewerbsfunktion der deutschen Sparkassen, a. a. O., S. 62 f.

²³ Näheres in Burkhardt Röper, Die Wettbewerbsfunktion gemeinwirtschaftlicher Unternehmen in Theorie und Praxis, in: Gemeinwirtschaft im Wandel der Gesellschaft, Festschrift für Hans Ritschl, Hrsg. G. Rittig, H.-D. Ortlieb, Berlin 1972, S. 113 ff.

Es ist offensichtlich, daß Überschneidungen zwischen den Typen 2, 3 und 4 vorliegen können und bei diesen Kreditinstituten das Selbstkostendeckungsprinzip eine beachtliche Rolle spielen kann. Anders formuliert werden Kreditinstitute der ersten Gruppe in aller Regel nur *sich langfristig rentierende Geschäfte* durchführen, während die anderen Institute auch langfristig nicht lohnende, aber gesellschaftspolitisch relevante Aufgaben übernehmen werden. Ausnahmen, wie z. B. der defizitäre Giroverkehr, bestätigen die Regel. Als Beispiel seien hypothekarisch gesicherte Kredite unter einer Untergrenze der Kostendeckung genannt. Die Ergebnisse der Geschäftspolitik oder die Verwirklichung der Unternehmensziele müßten sich demnach bei dem ersten Typ an den Gewinnen, beim zweiten und dritten Typ an der Ausdehnung des Marktanteils ablesen lassen²⁴. Dabei ist die jeweils angewandte Strategie der Wille, sich in riskante Geschäfte einzulassen.

4.2. „Der Wettbewerb im Kreditgewerbe zeichnet sich durch *unterschiedliche Intensitätsgrade* aus und spielt sich auf verschiedenen Ebenen ab. Das gilt sowohl für die Beziehungen zwischen den Gruppen als auch innerhalb der Gruppen selbst. Besonders ausgeprägt ist der Wettbewerb innerhalb der Gruppe der Kreditbanken, die praktisch alle untereinander im Wettbewerb stehen. Zugleich sind sie dem Wettbewerb der Institute anderer Gruppen ausgesetzt. Dagegen konkurrieren die Institute der Sparkassenorganisation und des Genossenschaftssektors im wesentlichen nur mit Instituten außerhalb der eigenen Gruppe. Ein gruppeninterner Wettbewerb findet hier wegen der regionalen Aufteilung der Geschäftsbezirke nur in geringem Umfang statt²⁵.“

In einzelnen Geschäftszweigen konkurrieren, wie schon erwähnt wurde, die Geschäftsbankengruppen mit Spezialkreditinstituten. So betätigen sich insbesondere die Sparkassen im Hypothekar- und Kommunalkreditgeschäft, auf das die Realkreditinstitute spezialisiert sind. Praktisch alle Geschäftsbanken geben auch Ratenkredite, wie die Teilzahlungskreditinstitute. Postscheck- und Postsparkassenämter beschränken sich im Passivgeschäft auf die Annahme von Sicht- bzw. Spareinlagen, die aber auch einen wesentlichen Teil des Einlagengeschäftes der Geschäftsbanken ausmachen.

Schließlich ist auf den Wettbewerb innerhalb der Gruppen der Spezialkreditinstitute hinzuweisen. Von besonderem Interesse ist dabei

²⁴ Bericht der Bundesregierung über die Wettbewerbsverschiebungen im Kreditgewerbe und über eine Einlagensicherung. Drucksache des Deutschen Bundestages V/350 3500 vom 18. 11. 1968, S. 14 u. 35 (künftig zitiert: Bericht der Bundesregierung 1968).

²⁵ Bericht der Bundesregierung 1968, a. a. O., S. 15 f.

die Gruppe der Realkreditinstitute, in der private und öffentlich-rechtliche Institute in Konkurrenz stehen.

Diese im großen und ganzen zutreffende Grobdarstellung der Wettbewerbsverhältnisse im Kreditgewerbe bedarf einiger Ergänzungen und Auslegungen.

Zunächst ist festzuhalten, daß in einigen Bereichen lebhafter, in anderen geringer Wettbewerb besteht. Die Mehrzahl der im Kreditgewerbe Entscheidenden läßt nur selten die Gemeinsamkeit aller Kreditinstitute und die Notwendigkeit zur Kooperation in manchen, wenn nicht gar vielen Fällen außer acht. Sie richten sich in vielen Grundsatzfragen danach, auch wenn sie in mancher Beziehung als Hecht im Karpfenteich angesehen werden möchten: „Wir leben doch in einem Geld- und Kreditsystem. Selbst wenn man im Wettbewerb steht, ist anzuerkennen, daß man eine geschlossene Kooperationsgemeinschaft zu sein hat“²⁶.

Aus dem Gesamtüberblick der Bundesregierung sei folgendes kritisch herausgestellt:

1. Der Wettbewerb findet auf verschiedenen *Ebenen* statt, wobei fraglich ist, was unter „Ebenen“ zu verstehen ist. Das kann der vertikale Aufbau sein, z. B. von der Sparkasse zur Girozentrale, kann sachlich oder örtlich gemeint sein. Alle drei Auslegungen haben jeweils ihre Berechtigung.
2. Der Wettbewerb wird z. T. mit hoher Intensität *zwischen den Gruppen* ausgefochten, wobei dieser durch wechselnde Koalitionen zwischen einigen Gruppen zeitweilig zum Erliegen gebracht werden kann, weil alle einsehen, daß die gemeinsame Abwehr eines von außen Angreifenden oder Störenden vordringlich ist.
3. Wie bereits gesagt, ist der Wettbewerb *innerhalb einiger Gruppen* rege, innerhalb anderer minimal. Doch gibt es für beide Aussagen eine Fülle von Ausnahmen.
4. Eine eingehendere Analyse erfordert die Darstellung der Wettbewerbsverhältnisse in den *einzelnen Geschäftssparten*, wobei die *Universalbanken* besonders viele Möglichkeiten haben, andere anzugreifen. Andererseits werden sie aber auch angegriffen. Dank der Möglichkeiten, Verluste in einer Sparte durch Gewinne in anderen auszugleichen, können sie relativ lange verlustbringende Anlaufzeiten in aussichtsreichen Geschäftssparten hinnehmen. Doch mag es oft so sein, daß allein das Bestehen solcher Möglichkeiten alle

²⁶ Interview Walter Hesselbach (BfG) mit Dr. Sellien, in: Der Bankkaufmann, Nr. 10, 1965.

Marktbeteiligten zu einem sich wechselseitig Achten und Dulden, zu einer Politik des Lebens und Lebenlassens führen kann.

5. *Spezialbanken* können oft dank traditionell gefestigter Beziehungen zu ihren Kunden, dank besserer Beratung und Marktkenntnis gegenüber den großen Universalbanken mit Erfolg für längere Zeit ihre vor allem auf Kundenpräferenzen beruhenden „goldenen Marktnischen“ sichern.
6. Es besteht demnach keine *Korrelation Unternehmensgrößen und Gewinne*, berechnet in v. H. der Umsätze oder Geschäftsvorgänge.
7. Jedes erfolgreiche Kreditinstitut kämpft nicht nur in einem *oligopolistisch strukturierten Teilmarkt*, sondern verfolgt auch über „goldene Marktnischen“ Monopolstrategien.
8. Der Wettbewerb im Kreditgewerbe ist zahlreichen geschriebenen und ungeschriebenen *Verhaltensregeln* unterworfen und dadurch in Teilbereichen abgeschwächt, in anderen verstärkt.
9. *Wettbewerb auf höherer Ebene* kann auch zu Recht als Wettbewerb der Verbände um bessere Wettbewerbsbedingungen aufgefaßt werden.

4.3. Die *Struktur der Nachfrage* nach Krediten und sonstigen Bankleistungen ist langfristig erheblichen Wandlungen unterworfen gewesen. Der Tendenz nach nimmt die Zahl der Nachfrager zu, erweitert sich die Schere zwischen Klein- und Großeinlagen, zwischen Klein- und Großkrediten und sonstigen Geschäften, nehmen die Ansprüche der Nachfrager im Kreditgewerbe nach Quantität wie auch nach Qualität der Dienstleistungen zu. Die Ansprüche großer, so multinationaler Unternehmen, aber auch von Bund und Ländern, übersteigen mehr denn je das Leistungsvermögen einzelner Kreditinstitute und zwingen zur Zusammenarbeit²⁷.

Kurzfristig ist die *Reaktionsbereitschaft* auf veränderte Kreditangebote *nur gering*. In aller Regel bleiben Privatpersonen, Firmen und die öffentliche Hand ihrem Kreditinstitut „in Treue verbunden“, manchmal über Generationen hinweg. Dies gilt mit der Einschränkung, daß, je größer ein Unternehmen ist, um so vielseitiger die Kreditbeziehungen sein können. Bei sehr großen Investitionsvorhaben kann eine Konsortialfinanzierung notwendig sein. Aber auch bei kleineren

²⁷ Bei der Evidenzzentrale für Millionenkredite der Deutschen Bundesbank wurden 1971 rd. 398 000 Kredite über 1 Mill. DM von 1 528 Kreditinstituten und 349 Versicherungen gemäß § 14 KWG gemeldet. In rund 6 000 Fällen hatten Konzerne, Gruppen und Einzelkreditnehmer mehrere Kreditgeber in Anspruch genommen, während rund 15 000 Kreditnehmer nur bei einem Institut verschuldet waren.

Vgl. Deutsche Bundesbank, Geschäftsbericht für das Jahr 1971, S. 113.

Krediten kann es möglich sein, daß die Banken untereinander und gemeinsam mit dem Kunden Finanzierungsmöglichkeiten überdenken, um Risiken zu mindern und sonst allzu riskante Geschäfte untereinander aufzuteilen. Mit der geringen Bereitschaft, das Kreditinstitut zu wechseln, rechnen viele Kreditinstitute, die allerdings auch bemüht sind, nichts zu tun, was nach dem Bekanntwerden den Kunden zur Verärgerung Anlaß geben könnte.

Die Masse der Einleger bei Kreditinstituten gilt als risikoscheu und mit wachsendem Inflationierungsgrad auch zunehmend zinsbewußter. Kunden schätzen es, ihre gesamten Kreditgeschäfte samt Beratung aus einer Hand zu erhalten. Das hat dazu geführt, daß sich zahlreiche Kreditinstitute darum bemühen, ein breites Angebot ähnlich einer Universalbank offerieren zu können. Die Übertreibung in Richtung „Warenhauscharakter“ hat zu nachlassender Kundenbetreuung und zu negativen Reaktionen geführt. Grundsätzlich versuchen alle Kreditinstitute nach den Prinzipien des Marketing, möglichst alle offenkundigen und latenten Kundenwünsche aufzudecken und diese zu erfüllen.

Hinzuweisen ist auf die bekannte Tatsache, daß *immer mehr Menschen* in ihren Familienhaushalten und Betrieben „bankfähig“ geworden sind und zahlreiche Kreditinstitute sich um die Wünsche der Kleinsparer und Kleinkreditnehmer bemühen. Dieses Massengeschäft paßt nicht zum Stil des Hauses manch eines Privatbankiers, der sich deutlich davon absetzen will und nur mit wenigen Kunden relativ große Geschäfte durchführen möchte.

Vermögensberatung erfordert ein wechselseitiges Vertrauensverhältnis, das einmal hergestellt, oft für sehr lange Zeit anhält.

4.4. Es ist an dieser Stelle unmöglich, sämtliche *Aktionsparameter*, die im Kreditgewerbe relevant sind, im einzelnen aufzuzählen. Wir beschränken uns deshalb auf die wichtigsten²⁸:

1. Zinshöhe für Einlagen — Habenzinsen: Überbieten in den *Beschaffungspreisen*.
2. Zinshöhe für Kredite — Sollzinsen: Unterbieten in den *Absatzpreisen*.
3. Provisionen für Wertpapiergeschäfte.
4. Geldwechselgebühren.
5. Geringere Sicherheitsanforderungen und Formalitäten.
6. Geringere Nebengebühren.
7. Optimale Sortimentsgestaltung in Angebot und Nachfrage.

²⁸ Vgl. Burkhardt Röper, Die Wettbewerbsfunktion der deutschen Sparkassen, a. a. O., S. 82 ff.

8. Wahl von attraktiven Standorten für Zentralen usw.
9. Vermehrung der Betriebsstätten.
10. Werbung.
11. Gewinnung einer Vertrauensstellung, eines hausbankähnlichen Verhältnisses²⁹.
12. Ein besserer — schnellerer, zuverlässigerer und umfassenderer — Service.
13. Verbesserung der institutionellen Wettbewerbsbedingungen.

„Es handelt sich bei dem Wettbewerb der Kreditanbieter also nicht nur um einen *doppelten Preiswettbewerb* (Über- und Unterbieten mit zahlreichen Varianten), sondern darüber hinaus um einen vielschichtigen Wettbewerb, wobei Leistungsstärke und -wille, das Erkennen von Chancen und Gefahren dem schöpferischen Unternehmer im Kreditgewerbe große Möglichkeiten zu Gewinnen, aber auch zu Verlusten einräumen³⁰.“

4.5. *Kartellabsprachen* im deutschen Bankgewerbe sind seit 1881 („Stempelvereinigung“) bekannt. Sie wurden ergänzt durch Staatseingriffe, insbesondere in Notzeiten, und führten 1931 praktisch zu einem Zwangskartell.

1932 wurde ein „Zentraler Kreditausschuß“ geschaffen, der 1953 erneut ins Leben gerufen wurde. Er hat seit der Zinsfreigabe 1967 erheblich an Bedeutung verloren.

Ende 1936 wurde neben einem Mantelvertrag, einem Haben- und einem Sollzinsabkommen noch ein „Wettbewerbsabkommen“ von den Spitzenverbänden geschlossen und von den Bankaufsichtsbehörden als allgemein verbindlich, d. h. als Anordnungen dieser Behörden erklärt. Das letztgenannte Abkommen regelte die Werbung der Kreditinstitute. Die Zins- und Wettbewerbsabkommen wurden allein bis 1960 durch 56 Anordnungen, Bescheide usw. ergänzt, konnten aber dennoch den Wettbewerb nicht zum Erliegen bringen.

4.6. *Zum Marktergebnis*

Es ist erstaunlich, wie rasch sich das Kreditgewerbe — allen Warnungen zum Trotz — nach der Schonzeit garantierter Zinsspannen an den freien, wenn auch in Teilbereichen geregelten oder manipulierten

²⁹ Vgl. Joachim Süchting, Die Bankloyalität als Grundlage zum Verständnis der Absatzbeziehungen von Kreditinstituten, in: Kredit und Kapital, 5. Jg., 1972, S. 269.

³⁰ Burkhardt Röper, Die Wettbewerbsfunktion der deutschen Sparkassen, a. a. O., S. 85.

Wettbewerb gewöhnt hat. Dabei hat sich allerdings die *Rentabilität der Kreditinstitute* seit einer Reihe von Jahren tendenziell verschlechtert³¹.

Als ein auch für die anderen Bankengruppen geltender Hinweis kann die Eigenkapitalrentabilität der drei Großbanken gelten.

Tabelle II

Eigenkapitalrentabilität der drei Großbanken gemäß Bilanzausweis in vH

Jahr	Eigenkapitalrentabilität in vH
1955	20,0
1956	18,8
1957	17,4
1958	17,9
1959	18,0
1960	17,8
1961	14,6
1962	10,2
1963	12,0
1964	11,4
1965	13,2
1966	14,6
1967	13,5
1968	13,7
1969	12,4
1970	8,3
1971	10,4

Quelle: Bundesverband der deutschen Banken, Jahresbericht 1971/72, S. 24.

Der Bundesverband deutscher Banken nennt als Ursache für die verschlechterte Ertragssituation den schärferen Wettbewerb, der wiederum zurückgeführt wird auf:

- das Hineinwachsen der Sparkassen in das Bankgeschäft, ohne daß hierzu von der Aufgabenstellung her Veranlassung bestand und ohne daß die Kommunen Konsequenzen aus den ständig steigenden Risiken zogen, für die sie jetzt haften;
- das Hineingehen der Banken in das Sparkassengeschäft, um die Refinanzierungsbasis an die veränderte Wohlstandsverteilung anzupassen;
- die Zweigstellenexpansion nach Aufhebung der früher notwendigen Bedürfnisprüfung im Jahre 1958;
- die Aufhebung der Zinsregelung im Kreditgewerbe 1967, insbesondere bei den Einlagen;

³¹ Hans-Jacob Krümmel, Zur Rentabilitätspolitik der Kreditinstitute, in: Kredit und Kapital, 5. Jg., 1972, S. 1.

- der Verzicht auf die früher übliche Zurückhaltung in der bankmäßigen Werbung und Akquisition, gekennzeichnet durch den Wegfall des Wettbewerbsabkommens im Jahre 1967;
- die zunehmende Betätigung von ausländischen Banken auf dem inländischen Markt, sei es über den Eurogeldmarkt, sei es durch eigene Zweigniederlassungen oder Tochterinstitute;
- die immer noch nicht voll beseitigten Steuerprivilegien und sonstigen Begünstigungen der öffentlich-rechtlichen Sparkassen, wobei auch die Steuerprivilegien der Kreditgenossenschaften eine Rolle spielen.

Hineingehen in fremde Geschäftsbereiche oder Eröffnen von neuen Zweigstellen, d. h. „Verkaufsstellen“, ist fast überall und in jeder Branche mit Preisunterbietungen verbunden³².

³² Bundesverband deutscher Banken, Jahresbericht 1971/72, S. 26.

2.2 Wilhelm Hankel:

Wettbewerbsprobleme auf der Passivseite der Bankbilanz⁸³

1. Friedrich A. Lutz sah das Grundproblem der Geldverfassung darin, daß „für die Aktivseite desselben Geschäfts — die Kreditgewährung — ein prinzipiell anderes Organisationsprinzip zweckentsprechend ist als für die Passivseite — die Schaffung von Geld“. Für alle Geschäfte der Aktivseite sei, so argumentiert er, eine wettbewerbliche Organisation das beste. Für die Passivseite lehnt Lutz dagegen konkurrenzwirtschaftliche Prinzipien strikt ab. Liest man Begründungen, mit denen Lutz diese Thesen vor 36 Jahren untermauerte, so wird deutlich, wie sich seitdem das Blickfeld bei der Analyse der Passivseite der Bankbilanzen erweitert und differenziert hat. Die Passivseite einfach mit Geldschaffung gleichzusetzen — sie also auf die Sichtdepositen zu beschränken —, war schon damals eine unzulässige Vereinfachung, heute ist sie erst recht nicht mehr haltbar. Die Sichtdepositen machen heute nur noch weniger als 10 v. H. der Bilanzsumme aller Banken aus, selbst bei den Kreditbanken ist der Anteil nur wenig höher.

Die Passivseite der Bankbilanzen berührt heute fünf deutlich voneinander abgegrenzte Märkte:

- den Markt der Interbanken-Gelder,
- den Markt der Sichtdepositen von Nichtbanken,
- den Markt der Termineinlagen von Nichtbanken,
- den Markt der Spareinlagen,
- den Markt der Schuldverschreibungen.

Diese Märkte hängen zwar über die Interdependenz der Dispositionen von Banken und Nichtbanken miteinander zusammen, sie werfen aber ganz unterschiedliche Probleme auf.

2. Im Gegensatz zu den Gütermärkten war auf den Geld- und Kapitalmärkten das wettbewerbliche Organisationsprinzip eher die Ausnahme als die Regel. Die Diskussion über die Wünschbarkeit des Wett-

⁸³ Kurzfassung des vorgetragenen Referates. Das Referat ist bereits abgedruckt in: *W. Hankel, Wettbewerb und Spärserschutz im Kreditgewerbe. Perspektiven für eine moderne Bankpolitik*, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1974, S. 46 - 56. Die Kurzfassung ist um einige, in der Diskussion aufgeworfene Aspekte ergänzt.

Hankel war anwesend von 2.1 bis 2.4.

bewerbs ist, was die Gütermärkte betrifft, längst entschieden; kontrovers ist eigentlich nur noch die Frage, wie man den Wettbewerb am besten organisiert. Anders bei dem Geld- und Kreditwesen. Hier wurde noch bis in die jüngste Zeit hinein heftig über die Frage, ob „Wettbewerb — ja oder nein“ gestritten; freilich war diese Diskussion — aus der heutigen Perspektive gesehen — nicht sehr ergiebig.

Mit der Aufhebung des Soll- und Habenzinsabkommens am 1. April 1967 wurde der letzte entscheidende Schritt zur Einführung des Wettbewerbs im deutschen Kreditwesen getan. Sechs Jahre sind seitdem vergangen — Zeit genug für eine erste genauere Zwischenbilanz.

3. Auf dem Markt für Spareinlagen ergaben sich seit 1967 im Vergleich zu den Jahren vorher folgende zwei Veränderungen:

- Die durchschnittliche Verzinsung für Spareinlagen aller Kategorien ist gestiegen.
- Der Abstand zwischen dem Spareckzins und dem Zinssatz für Einlagen mit einjähriger Kündigungsfrist hat sich vergrößert.

Vor allem die zweite Veränderung ist ein Indiz für den Wettbewerbsprozeß. Aus der allgemeinen Wettbewerbstheorie wissen wir, daß der Preiswettbewerb bei den Gütern am stärksten ist, bei denen die Nachfrage preiselastisch ist und daher bereits auf kleine Preisveränderungen reagiert. Das ist bei den Gütern des lebensnotwendigen Bedarfs (Brot, Fleisch, Wohnung etc.) nicht der Fall, wohl aber bei den Gütern des gehobenen Bedarfs. Auf den Märkten für Spareinlagen bestätigt sich genau dieselbe Hypothese: Die Spareinlagen mit gesetzlicher Kündigungsfrist, das „Schwarzbrot“ der Sparer, sind weniger zinselastisch als die Einlagen mit längerer Kündigungsfrist, dem „Kaviar“ des Sparerers, und dementsprechend ist auch der Wettbewerb bei den differenzierten Sparformen intensiver.

4. Sehr viel krasser als auf dem Markt für Spareinlagen zeigte sich die Wirkung des Wettbewerbs auf dem Markt der Termingelder. Hier war nach dem 1. 4. 1967 zunächst eine geradezu explosive Bewegung festzustellen. Die Zinsen für Dreimonatsgelder stiegen sprunghaft auf vorher nie gekannte Höhen und zeigten erst seit 1971 einen normalen Verlauf. Wendet man einen Sechs-Jahres-Vergleich vor und nach der Freigabe der Zinsen an, so ergibt sich ein Anstieg auf mehr als das Doppelte: von 2,0 v. H. auf 4,6 v. H. Allerdings gab es auf diesem Markt bereits vorher recht intensive Konkurrenz, und die offiziellen Höchstsätze wurden nicht selten umgangen.

5. Neben den Preiswirkungen des Wettbewerbs ist auch dessen Qualitätskomponente zu berücksichtigen. Die Freigabe der Zinsen beschleu-

nigte offensichtlich die Umbuchung von Spareinlagen aus Konten mit gesetzlicher Kündigungsfrist in rentierlichere, dafür aber illiquidere Geldanlageformen. Seit 1967 wurden zahlreiche neue Anlagentypen (z. B. Sparbriefe, Bundesschatzbriefe einschließlich Hessenschätze als regionale Ableger) geschaffen.

Die wichtigste Konsequenz der wettbewerbsbedingten Preis- und Produktdifferenzierungstendenz ist: Der Wettbewerb kam, durch ordnungspolitische Maßnahmen bewußt gesteuert, vor allem den Geldvermögen bildenden Haushalten, also den Sparern, zugute. Die Wettbewerbspolitik im Kreditgewerbe war — kraß gesprochen — die beste Sparerschutzpolitik, die es je gab.

Diese These kann durch einen Sechs-Jahres-Vergleich der Zeiträume 1961 - 1966 und 1967 - 1972 der Entwicklung der Realverzinsung als Differenz zwischen Nominalzins und Geldwertverschlechterung (gemessen am Preisindex für die private Lebenshaltung) untermauert werden. Selbst eingedenk der Tatsache, daß das Ergebnis durch die außergewöhnlichen Verhältnisse des Jahres 1967 — der Konjunktureinbruch bedingte einen hohen Zinssatz bei niedrigen Preissteigerungen — etwas verfälscht war, sei der Vergleich trotzdem gewagt. Es ergibt sich 1961 - 1966 eine durchschnittliche Realverzinsung in Höhe von 3,6 v. H. gegenüber 4,1 v. H. in den Jahren nach 1967. Das ist eine Steigerung um knapp 14 v. H.

6. Die Zinsspanne hat sich nach den Untersuchungen der Bundesbank im Bereich der Spareinlagen und deren Ausleihungen nicht wesentlich verändert. Wie sonst in Zeiten steigenden Zinsniveaus zeigte die Zinsspanne seit 1967 zunehmende Tendenz. Lediglich von der Entwicklung der Termingelder ging ein negativer Einfluß auf die Zinsspanne aus.

Das bedeutet: Die Zinsspanne ist seit 1967 tendenziell gesunken. Daß diese Veränderung zunächst nur dem Markt für Termingelder zugute kam und — noch — nicht dem Markt für Spareinlagen, liegt im wesentlichen an der Notwendigkeit der Normalisierung auf dem Markt für Termingelder. Im übrigen ist der durch den Wettbewerb ausgelöste Druck auf die Gewinne der Banken evident. Für den Sparkassenbereich läßt sich dies statistisch nachweisen, für die anderen Gruppen des Kreditgewerbes gilt es analog. Daraus ergeben sich wichtige Rationalisierungseffekte:

- Verringerung des Zugabewesens, Kalkulation der einzelnen Dienstleistungen und Belastung der Kunden gemäß der effektiv aufgewandten Kosten.
- Übergang zu optimalen Betriebsgrößen.

In Zukunft wird vermutlich eine Tendenz zur Respezialisierung im Bankwesen einsetzen: Dem Bedürfnis der Geldanleger entsprechend werden sich die Banken auf die Sparten spezialisieren, auf denen sie einen komparativen Vorteil haben.

7. Das Fazit: Das einst so umstrittene Experiment „Wettbewerb im Kreditgewerbe“ hat sich gelohnt — und zwar sowohl einzelwirtschaftlich als auch gesamtwirtschaftlich. Die einzelnen Kreditinstitute sind — nun gewöhnt an Kosten- und Ertragsdenken — am Beginn der Phase der Internationalisierung des Bankwesens auf den weltweiten Konkurrenzkampf vorbereitet. Gesamtwirtschaftlich brachte der Übergang zum Wettbewerb im Kreditwesen einen weiteren Schritt zu einer marktwirtschaftlichen Ordnung, nachdem das Kartellgesetz den Wettbewerb auf den Gütermärkten institutionalisierte.

8. Wettbewerb — das wußte schon Adam Smith — tendiert dazu, sich selbst aufzuheben. Das gilt ganz besonders für den Bereich des Kreditwesens, da hier sogar die mit dem Flair der Objektivität ausgestattete Notenbank oft ein Faible für dirigistische Lösungen bekundet. Aus diesem Grund ist es gerade in diesem Sektor wichtig, daß der Wettbewerbsordnungspolitisch auch für die Zukunft gesichert wird. In der Bundesrepublik wurden hierzu drei Wege eingeschlagen:

- Sicherung des Wettbewerbs durch gesetzliche Regelungen. Beispiele: Auslandsinvestmentgesetz, Realkreditreform, Novellierung des Börsengesetzes.
- Sicherung des Wettbewerbs durch freiwillige Übereinkunft (moral suasion) nach englischem Vorbild. Beispiele: Einlagensicherung, Publizität der Zinsen und Gebühren.
- Sicherung des Wettbewerbs durch das Verhalten des Staates als Marktpartner. Ein Beispiel ist hier die Einführung des Bundes-schatzbriefes im Jahre 1969.

Gerade dieser letzte Weg verdient im deutschen Kreditgewerbe besondere Beachtung, weil er institutionell vorgegeben ist durch die Gruppe der öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute (Sparkassen, Girozentralen). Zu deren Aufgabe gehört es, den Wettbewerb durch ihr eigenes Verhalten so zu steuern, daß die Ergebnisse des Wettbewerbs im Sinne der wirtschafts- und sozialpolitischen Zielsetzungen liegen.

2.3 Wilhelm Christians: Aktiengroßbanken als Wettbewerber – Probleme und Scheinprobleme³⁴

Wettbewerb setzt seine Anerkennung voraus. Dabei dürfte Einmütigkeit darin bestehen, daß Wettbewerb nur fair ist, wenn gleiche Wettbewerbsbedingungen bestehen, daß er nur Sinn hat, wenn er auf ein Ziel gerichtet ist, und daß er Leistungswillen erfordert. Die Grundvoraussetzung ist die Anerkennung des Wettbewerbs als Ordnungselement. Es zeigt sich aber, daß das Vertrauen in den Leistungswettbewerb und damit letzten Endes in die soziale Marktwirtschaft schwindet. Das Problem besteht darin, nicht allein nach Wettbewerbsverbesserungen zu suchen, sondern klarzumachen, daß dieser Wettbewerb als Transmissionsriemen in einer freien Wirtschaft und als Prüfstein für ihre Existenzberechtigung zu dienen hat. Denn der Ruf nach dem Staat wird immer lauter. Die Pole des Spannungsfeldes in der heutigen Diskussion über Standort und Aufgaben des Unternehmers sind durch einen absterbenden Freiheitsabsolutismus und das Aufblühen eines utopischen Dogmatismus gekennzeichnet.

Das Problem sehe ich darin, daß ideologisches Denken in starkem Maße auf den Nachweis überprüfbarer Wahrheit und Realisierbarkeit verzichtet mit der Folge eines verzerrten Unternehmerbildes sowie unrealistischer, eben utopischer Forderungen. Die Bewußtseinsänderung der Gesellschaft gegenüber dem Unternehmer ist in Sonderheit gegenüber den Banken festzustellen. Natürlich wurden zu allen Zeiten Geld und Zins skeptisch gesehen — denken Sie an die mittelalterlichen Vorstellungen des Zinsverbots und die weitere Diskussion bis heute — weil Geld als sogenannte Inkarnation einer nichtkontrollierbaren Macht immer wieder gerade Utopisten anregte. Die Bankiers haben es bisher nicht vermocht, sich richtig darzustellen. Sie kommen nun mal rein äußerlich gesehen aus dunklen Geschäftsräumen mit kleinen Fenstern und mit Marmor getäfelten Wänden. Wir haben lange gebraucht, bis wir unsere Fenster bis zum Erdboden herunterzogen.

Der heute laute Ruf nach dem Staat, ob bewußt oder unbewußt, zeigt, daß der Unternehmer es nicht vermag, seiner gesellschaftspoliti-

³⁴ Christians war anwesend von 2.1 bis 2.4.

schen Aufgabe gerecht zu werden. Das Verlangen nach Verstaatlichung der Aktiengroßbanken ist allerdings gar nicht mehr so neu. Es ist nur wieder aktuell und kann seit einigen Monaten in jeder Woche wenigstens einmal gelesen werden.

Ich sagte schon, daß es um eine vermeintlich unkontrollierte Macht geht. Über eine Verstaatlichung will man diese so angesehene Macht ergreifen. Das aber brächte das Ende des Bankenwettbewerbs und eine Dispositionsbasis, die man so wirksam auf einem anderen Gebiet wohl kaum erringen kann.

Wir haben das Phänomen, daß in dem Nebeneinander von öffentlich-rechtlichen Banken — das sind im wesentlichen die Landesbanken und Sparkassen — und Banken des privaten Sektors die Leistungsfähigkeit des Kreditgewerbes ganz allgemein gewachsen ist. Vereinfacht möchte ich sagen: Ohne die Landesbanken würden wir privaten Banken sicherlich nicht so dastehen, wie wir es heute tun. Ich glaube, daß die Landesbanken uns auch als Anlaß nehmen, ihrerseits die Dienste zu vervollkommen und in neue einzutreten.

Wer meint, die Banken müßten, um die Diskussion zu versachlichen, einfach nur zugeben, daß sie wirtschaftliche und politische Macht hätten, die mit dem Vorzeichen der Unkontrollierbarkeit versehen ist, handelt falsch. Es geht um mehr als um Organisationsformen. Es geht letztlich um eine geistige und ideologische Auseinandersetzung. Sollten die Banken verstaatlicht werden, so glaube ich, würde nicht nur die Wirtschaft, sondern auch die Gesellschaft ihre Position in der Welt verlieren. Die Aktiengroßbanken bejahen den Wettbewerb. Ihre Existenzberechtigung basiert auf eben diesem Wettbewerb, dem wachsenden Wettbewerb. Die statistische Bezeichnung „Großbanken“ suggeriert nach außen hin die Modellgleichung: Großbank = Großunternehmen = marktbeherrschendes Unternehmen. Wenn man aber einmal darangeht, die Marktanteile der Großbanken sich anzusehen, so stellt man fest, daß diese Anteile weit unter der bei der Kartellgesetznovellierung diskutierten Vermutung von Marktbeherrschung liegen, d. h. unter $33\frac{1}{3}\%$ bis 40% Marktanteil. Zum Beispiel repräsentierte der Anteil der öffentlich-rechtlichen Banken am Geschäftsvolumen Ende 1972 rd. 50% . Der Anteil der Großbanken am gesamten Geschäftsvolumen der Kreditwirtschaft betrug 10% . Als weiteren Hinweis nehmen Sie bitte die Anzahl der Bankstellen. In der Bundesrepublik sind es über 41 000. Damit gehören wir zu einem der bankmäßig höchstentwickelten Industrieländer der Welt. Hiervon entfallen auf den Sparkassensektor fast 17 000, die Kreditgenossenschaften 19 000, die Großbanken 3 000 und die übrigen Kreditbanken auch 3 000 und auf die ausländischen Banken nach dieser Statistik 60.

Hinzu kommt, daß Bankdienstleistungen keinen Wettbewerbsvorsprung gewähren. Anders ausgedrückt: Es gibt keine Pionierleistung auf dem Bankgebiet, wenn Sie einmal davon absehen, daß Georg von Siemens vom Vorstand der Deutschen Bank schon 1876 sagte: „Wir gehen in die Vororte und eröffnen Depositenkassen.“ Aber eine Pionierleistung im Sinne eines wesentlichen Vorsprungs, eines Schutzes, einer Patentierung gibt es nicht. Die Bankdienstleistung ist zu leicht nachahmbar. Es gibt auch keine Chance, durch eine spürbare Kostendegression einen Vorsprung zu erreichen, da die Leistungsprozesse personalintensiv sind. In meiner Sparte, dem Wertpapiergeschäft, ist es zum Beispiel so, daß von den gesamten Kosten 80 % auf Personalkosten entfallen. Da diese Personenbezogenheit bei unseren Dienstleistungen besteht, da wir eben beratungsintensiv sein und -intensiver werden müssen, bedeutet dies nur, daß wir u. a. aus Gründen der Konkurrenz bei den Personalkosten praktisch von wachsenden Fixkosten ausgehen müssen, aber nicht, daß wir untereinander einen entscheidenden Wettbewerbsvorsprung erringen können. Hinzuweisen ist auch auf den Zwang zur Kooperation.

Gilt es einerseits, mit den Mitbewerbern im harten Tagesgeschäft zu ringen, so ist andererseits die stete Bereitschaft notwendig, gemeinsame Projekte, wie z. B. Emissionen, zu besprechen, die Kräfte auf gemeinsame Aufgaben zu konzentrieren.

Ein Beweis für die Bejahung eines leistungsfähigen Wettbewerbs innerhalb der Privatbanken liegt zum Beispiel darin, daß sich vor allem die drei Großbanken bei Beteiligungsfusionen im Inland völlig zurückgehalten haben. Wir haben die Expansion von innen heraus gesucht. Filial- und Zweigstellengründungen, gerade nach der Niederlassungsfreigabe, haben wesentlich die nach außen erkennbare Politik der Banken gekennzeichnet.

Es gab auch eine Konsolidierung, ebenso einen weiteren Ausbau von Positionen im Ausland. Eine Volkswirtschaft mit einem Exportanteil von fast 20 % des Bruttosozialprodukts kann sich gar nicht anders verhalten, als auch mit ihren Banken ins Ausland zu gehen.

Zugeständnisse in der Konsortialpolitik der Großbanken kennzeichnen auch einen Prozeß, der zur Kenntnis zu nehmen ist. Ich muß nüchtern sagen, daß wir trotz unserer wachsenden Placierungskraft immer mehr Anteil vom Emissionsgeschäft abgeben. Das führt allerdings dazu, daß wir den Markt bei Emissionen oft mit saubermachen, d. h. über unsere Quoten hinaus von anderen Teilnehmern der Konsortien Papiere kaufen, die diese in den Markt geben, weil sie ihren Anteil nicht placieren können.

Als letztes sei für die Bejahung des Wettbewerbs die Mitwirkung an der Börsenreform erwähnt. Dies wäre allein ein Thema für sich.

Die Universalität der Großbanken ist Ausdruck ihres Leistungswillens. Daß wir Leistungswettbewerb bejahen, bedeutet jedoch nicht die Forderung eines liberalistischen Freiheitsabsolutismus. Andererseits ist aber ein Freiheitsraum notwendig, um das eigenverantwortliche Handeln zu ermöglichen, um Wettbewerb mit der Forderung nach höchster Effektivität zu gewährleisten. Jeder, der durch die Welt, d. h. nach London, Paris, Moskau, Tokio oder New York, kommt, bemerkt, daß die Universalität des deutschen Banksystems weltweite Anerkennung und — worüber wir immer wieder erstaunt sind — weltweite Bewunderung findet. Man fragt sich draußen, wie es unserem Banksystem ohne Skandale möglich war, diese unsere Wettbewerbswirtschaft auf den Trümmern von 1945 wieder mit aufzubauen. Schon darum meine ich, daß die oftmals in der Universalität gesehenen Interessenkonflikte Scheinprobleme sind. Wer in der Universalität wettbewerbshemmende und damit leistungsschwächende Interessenkonflikte zu erkennen glaubt, übersieht die äußeren Wettbewerbszwänge und bankinternen Wettbewerbsabläufe. Ich bin für äußere Wettbewerbszwänge, wie von mir deutlich gezeigt wurde.

Der 1. April 1967 war die Zäsur in der Entwicklung der deutschen Bankwirtschaft schlechthin. Wir haben sie damals begrüßt, weil die alten Konditionen längst durchlöchert waren. 1967 war für viele ein Sprung ins Wasser. Es war der Abschluß einer konsequenten Entwicklung der notwendigen und überfälligen Integration in die Wettbewerbswirtschaft durch Aufhebung der Zinsbindung.

Wurde damit der Wettbewerb unter den Banken endgültig hergestellt, so ist darüber hinaus zu sehen, daß wir der dauernden Substitutionskonkurrenz aus anderen Wirtschaftsbereichen unterliegen, zum Beispiel der des Konsumgütersektors. Ich bin gewohnt, es immer wieder zu hören, daß wir es sind, die mit ihrer Werbung für Spareinlagen und alle möglichen anderen Anlagen die Konsumkraft abziehen. Was ferner von außen häufig verkannt wird, ist der innerbetriebliche Wettbewerb. Ich will das an einem Beispiel zeigen. Wir haben einen deutlichen Wettbewerb im Kampf um die Spareinlagen. Die Wertpapierseite bemüht sich ständig, mit einer Palette interessanter Anlagemöglichkeiten Sparer dazu zu bringen, z. B. auf Bundesschatzbriefe, Anleihen, Aktien usw. umzuschalten. Dies ist ein natürliches Spannungsverhältnis, das wir für außerordentlich nützlich halten. Wir bejahen es, weil wir der Meinung sind, daß das Sparen herkömmlicher Art passé ist. Wenn Minister Schmidt gestern sagte, wir sollten an die Erhöhung der Sparsätze denken, so können wir nur sagen: „Das sehen wir differenzierter.“ Das

Publikum muß dahin gebracht werden, seine verfügbaren Gelder außer auf dem Sparkonto auch in anderen Vermögensformen gestaffelt anzulegen. Dazu ist eine aktive Beratung notwendig.

Damit komme ich zu einem Merkmal, das für unser System spezifisch ist. Ich meine die spartenmäßige Kostenerfassung. Die Banken haben lange versäumt, kostenmäßig richtig zu rechnen. Die Vorfahren auf meinem Stuhl haben über den Daumen die Zinsspanne anvisiert, die Provision hinzuaddiert und dann Kassensturz gemacht. Sie hatten immer so viel übrig, daß sie zum Beispiel das Effektengeschäft, das wir heute Anlagengeschäft nennen, so mitnahmen wie ein Wirt seine Kegelbahn. Weil an dem verkannten Zweig letzten Endes auch verdient werden kann, führt die neue Art zu denken dazu, daß über eine bessere Kostenzuordnung in den Großbanken ein neuer Akzent gesetzt und damit die Geschäftspolitik anders gestaltet wird als bisher.

Es besteht kein Zweifel, daß das Know-how des Bankgeschäfts in London wie an keinem Platz der Welt akkumuliert ist. Dennoch ist die Effizienz des dortigen Splittsystems für die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie nicht so hoch wie bei uns. Die Reibungsverluste in einem spezialisierten System dieser Art, so perfektioniert es auch ist, sind größer. Ich sehe jedenfalls den Grund für die Effizienz des deutschen Banksystems, die besonders in der Zeit von 1945 bis 1960 unter Beweis gestellt wurde, in der Möglichkeit der nahtlosen Beratung sowie darin, das Notwendige auf kurzem Wege zur Verfügung zu stellen. Unser System scheint auch nach Aussage unserer ausländischen Freunde überlegen zu sein. Es wird aber noch eine sehr interessante Diskussion in Europa, in Brüssel, über die zukünftige Bankenstruktur geben.

Gewinnerzielung ist nicht Selbstzweck, sondern notwendiges Lebens-element, auch für Banken. Von Journalisten wurde ich nach unserer Ausgabenstruktur gefragt. Die Antwort war, daß wir in diesem Jahr, also 1973, allein 90 Millionen Mehraufwendungen auf dem Personal-sektor haben werden und nur 108 Millionen an die Aktionäre — das sind 131 000 — ausschütten können. Im vorigen Jahr haben wir 130 Millionen Steuern gezahlt! Man sollte sich diese Zahlen ansehen und die Bedeutung beachten. Daß wir mit Hilfe der Computertechnik unsere Fixkosten, vor allem die Personalbelastungen, in Grenzen halten, ist unausweichlich, ist für uns eine Alltagsfrage geworden. Aber noch wichtiger ist für uns, wegen der Personal- und Beratungsintensität die notwendige Ausbildung und damit das Kostenproblem dieser Ausbildung zu lösen. Wer sich einmal das hochgerechnete Volumen von Bankdienstleistungen in den 80er Jahren vor Augen hält, erkennt daraus, daß wir erst am Anfang einer Expansion stehen, und zwar von Leistungen, die sich jeden Tag wandeln, die sich spezialisieren.

Von der Preispolitik her, das wurde schon erwähnt, ist das wachsende Zinsbewußtsein als Kostenfaktor so evident, daß wir jeden Monat über unseren Bilanzen brüten. Die große Schlacht um die Gebührenregelung im Jahre 1972 hat auch ihre Spuren hinterlassen. Wir haben zur Kenntnis zu nehmen, daß wir Leistungen mit Kostenunterdeckung nicht werden eliminieren können. Ein Beispiel ist die Führung von Kleinstdepots. Es verbietet sich, Kleinstbestände von Aktien und Rentenwerten aus Kostengründen in Investmentzertifikate zu überführen, denn das würde bedeuten, daß man an dem Instrument Aktie die Säge doppelt ansetzt, einmal am Finanzierungsinstrument der Industrie und einmal am Anlageinstrument der Vermögensbildung.

Die soziale Marktwirtschaft, so meine ich, wird ihrem Namen nur gerecht, wenn durch das Marktgeschehen auch die soziale Komponente zu ihrem Recht kommt. Ich darf aber anfügen, daß das durch einen Ordnungsrahmen sicherzustellen ist und nicht durch Eingriffe in den Markt. Die Unterstützung der Zukunftsaufgaben, z. B. auf dem Sektor der Infrastruktur, können auch wir Banken nicht ignorieren und wollen es auch nicht. Wir sehen darin eine Aufgabe mit besonderer Verpflichtung zur Mitwirkung. Es besteht die Chance, auf dem Gebiet der Vermögensbildung durch eine qualifizierte Mobilisierung von Vermögensbildungsbeiträgen auch öffentliche Aufgaben zu finanzieren, aber eben nur über qualifizierte Anlageformen. Ich bin der Meinung, daß man die Verschuldung der öffentlichen Hand differenzierter sehen muß, als das in den fünfziger und auch in den sechziger Jahren geschehen ist, und leite von hier meine Überlegung ab.

Aber bei allem Zugeständnis an die soziale Komponente werden Sie mir erlauben festzustellen, daß wir als Bank Gewinne zu zeigen haben. Sie sind gerade heute ein notwendiges Element. Aber bis heute ist es nicht gelungen, das entkrampft zu sehen. Ich erinnere an eine Aussage von Präsident Nixon vom 7. Oktober 1972, als er die Phase 2 des Stabilitätsplans der Regierung vorlegte. Er sagte dem Inhalt nach: Wir können sehr leicht einen politischen Effekt erzielen, wenn wir die Großunternehmen und die Banken an ihren Gewinnen packen. Ich bin dieser Versuchung jedoch nicht erlegen. Ich bin der Meinung, daß Gewinn zu erzielen ein Auftrag an unsere Industrie ist und ohne Gewinnerzielung der Generator für neue Arbeitsplätze, für die Behauptung im Wettbewerb verlorenght. Es ist im Interesse aller, unter Wettbewerbsbedingungen natürlich, Gewinnerzielung so zu sehen.

Wir wären sehr froh, das auch einmal zu hören. Daß der Gewinn — das gilt nicht nur für Banken, sondern generell — der klassische und nach wie vor einzige wirksame Garant für weiteres Wachstum, für die Stabilität unserer Wirtschaft ist, wissen Sie. Es darf nicht übersehen

werden, daß es die deutsche Wirtschaft noch schwer haben wird, mit den Strukturproblemen, die im Augenblick durch Scheinkonjunkturen überdeckt sind, aber auch mit den nicht erkennbaren Fehlleistungen fertig zu werden. Daß nicht Gewinnmaximierung Alleinziel sein kann, ist klar. Ich gehe so weit zu sagen, daß es zur Leistung einer Bank gehört, Gewinnmaximierung und -verzicht in die Zielsetzung aufzunehmen. Es gibt ein Wort: Die Deutsche Bank ist groß geworden durch die Geschäfte, die sie nicht gemacht hat. Das klingt wie eine Persiflage. Aber auch bei interessanten Geschäften muß man nein sagen können.

Ein leistungsfähiger Wettbewerb erlaubt keine Privilegien und keine Restriktionen. Nur der Leistungsnachweis — eingebettet in die verpflichtenden Gefüge der sozialen Marktwirtschaft — gibt ihm seine Existenzberechtigung. Wenn ich den Leistungswettbewerb verfälsche, wenn ich anderen Vorsprung bei gleicher Aufgabenstellung gebe, wird seine Effizienz natürlich geschwächt. Es geht mir nicht darum, Aufrechnungen vorzunehmen. Aber ich meine, daß wir in einer vernünftigen Auseinandersetzung uns darüber klar werden sollten, welches Wettbewerbssystem wir bejahen und welche Konsequenzen daraus für die Behandlung von Privilegien zu ziehen sind. Daß uns da noch manche Dinge ärgern, wissen Sie sicherlich.

Die Devise der Banken für die Zukunft muß sein: „Bewährung, nicht Bewahrung.“ Sie haben zu realisieren, daß immer mehr Bevölkerungskreise auf Grund wachsenden Einkommens und breiterer Vermögensstreuung qualifizierte Bankdienstleistungen verlangen.

Wir haben schon viel gelernt, gerade im Hinblick auf die Vermögensbildung. Diese Aufgabe fordert uns heraus. Wir können sie jedoch nur lösen, wenn es uns möglich bleibt, die Mittel der Vermögensbildung über die Drehscheibe des Geld- und Kapitalmarktes dorthin zu kanalisieren, wo sie die höchste Effizienz erzielen. Dazu gehört auch der infrastrukturelle Sektor der Gemeinden und der Länder.

Daß wir diese und alle anderen auf uns zukommenden Aufgaben bewältigen werden, dafür garantiert nicht zuletzt die wachsende kritische Aufmerksamkeit in unserer Gesellschaft, die sich in Pressekonferenzen und Hauptversammlungen besonders deutlich artikuliert. Sie können sich nicht vorstellen, mit welcher inneren Mobilmachung eine Geschäftsleitung Pressekonferenzen und Hauptversammlungen entgegengeht. Wenn wir dabei nicht gut wegkommen, ist das ein wichtiger Anlaß zu kritischer Selbstanalyse. Ein Ansporn, sich im Wettbewerb zu behaupten, geht insofern auch von der notwendigen Eigendarstellung in der Öffentlichkeit aus. Die Gesellschaft und ihre Kritik mit in das unternehmerische Denken einzubeziehen, gehört mit zu dem inneren und äußeren Wandlungsprozeß in den Großbanken.

2.4 Schwerpunkte der Diskussion

Lenel: Herr Hankel, Sie nannten es interessant, daß die Zinsen für längerfristige Spareinlagen stärker gestiegen seien als die Zinsen für Spareinlagen mit gesetzlicher Kündigungsfrist. Ich bin mit Herrn Christians der Meinung, daß das Spargeschäft mit gesetzlicher Kündigungsfrist mit der Erhöhung der Grenzen, in denen man Geld entnehmen kann, immer mehr ein Geschäft für den täglichen Bedarf wird. Daß die längerfristigen Zinsen stärker gestiegen sind, ist wohl in erster Linie durch die Inflation zu erklären. Wer wird bei einer Inflationsrate von 6 bis 7% längerfristig sparen, wenn er nicht wenigstens einen bescheidenen Teilausgleich für seinen Verlust hat, zumal, wie Herr Christians hervorgehoben hat, eine Palette von anderen Möglichkeiten vorhanden ist.

Ihre These, daß die Wettbewerbspolitik im Kreditgewerbe die beste Sparerenschutzpolitik war, möchte ich mit einem Fragezeichen versehen.

Es wurde von dem heilsamen Konzentrationsprozeß gesprochen. Andererseits hat Herr Christians gesagt, es gibt keine spürbare Kostendegression mit der Zunahme des Geschäftes einer Bank. Ich glaube, daß dieser heilsame Konzentrationsprozeß, soweit er sich im Großen abgespielt hat, also etwa bei Fusionen von Landesbanken, nicht oder höchstens in zweiter Linie durch Kostendegression zu erklären ist.

Haben die Großbanken wirtschaftliche Macht? Ich bin im Zweifel, ob man die Macht mit Anteilen am Geschäftsvolumen messen kann, denn das sog. Geschäftsvolumen enthält nur einen Teil des Geschäfts und erfaßt seine Vielfalt nicht. Wirtschaftliche Macht kann auch durch Zusammenfassung von Geschäftssparten entstehen.

Hankel: Ich bin nicht der Meinung, daß der stärkere Anstieg der längerfristigen Sparzinsen mit der Inflationsrate zusammenhängt. Vielmehr dürfte dies eine Folge der Zinsliberalisierung sein. Vor der Zinsliberalisierung gab es ja auch so etwas wie ein unterentwickeltes Sparerbewußtsein. Man packte sein Geld auf ein zinsgebundenes Sparkonto. Danach fingen alle Kreditinstitute an, mit höheren Zinsofferten um Spargelder zu werben. Sie versuchten, die begehrten langfristigen Mittel durch mehr Zinsen zu bekommen. Im Grunde war die Zinsliberalisierung der Brückenschlag zwischen dem hermetisch abgeschlossenen Einlegerbereich und dem Anlagebereich. Ich glaube, daß die

Initialzündung der Zinsliberalisierung wesentlich ist. Die Inflationsrate mußte natürlich bei den langfristigen Anlagen stärker berücksichtigt werden.

Zum Sparerschutz: Die Antwort ergibt sich logisch aus dem eben Gesagten. Solange wir keinen Wettbewerb hatten, gab es nur den obrigkeitlichen Sparerschutz, die Bundesaufsichtsämter usw. Heute haben wir auf der einen Seite eine Konkurrenz der Sparer, auf der anderen das Oligopol der Banken. Das hat dazu geführt, daß der Sparer mehr in Richtung eines Wettbewerbspreises in seiner Anlage gebracht worden ist. Er kann höhere Zinsen aus der Marktsituation herausholen, was er bislang nicht konnte.

Lenel: Ich bezweifle gar nicht, daß der Wettbewerb für den Schutz des Sparers dienlich ist. Was ich bezweifle, ist, daß man den Sparer durch Wettbewerb vor der Inflation schützen kann.

Hankel: Das bezweifle ich auch; aber ich bin schon zufrieden, wenn man den Sparer besser schützen kann als vorher. Wettbewerb primär ist schon ein Teilschutz. Früher konnte der Zins nicht mit der Inflationsrate mithalten. Die Inflation treibt auch die Nachfrage nach Investitionsfonds, nach Kreditmitteln. Haben wir eine Inflationserwartung, dann haben die Investoren, weil sie eine gewisse Gewinnerwartung daraus schöpfen, auch eine höhere Kreditnachfrage. Diese höhere Kreditnachfrage konnte bislang Sparzinsen nicht in die Höhe bringen. Das ist nun möglich. Der Realzins hat sich leidlich mit der Inflationsrate mitbewegt.

Christians: Herr Lenel schnitt das Problem der wirtschaftlichen Macht der Großbanken an. Natürlich haben wir Macht, und zwar in der Auflage zum verantwortlichen Handeln. Wer das Netz unserer wirtschaftlichen Entscheidungen kennt, wer beobachtet, was sich täglich vollzieht, der weiß, daß hier einfach Einfluß genommen, daß entschieden werden muß. Wenn dies als Macht interpretiert wird im Sinne der Einflußnahme auf die politischen Instanzen bis in die Regierung, bis ins Parlament hinein, dann muß ich widersprechen.

Man hört auch immer wieder von der Macht der Banken über ihre Aufsichtsratsmandate. Ich bin im Aufsichtsrat eines Unternehmens, in dem noch die Commerzbank und die Dresdner Bank sitzen. Der Finanzdirektor legte vorgestern einen Plan vor. Keine der drei Banken konnte mit der Kreditofferte zurechtkommen. Man entschied sich für eine vierte Bank, die überhaupt nicht vertreten war. Wir sind gar nicht imstande, einen Finanzvorstand dazu zu bringen, daß er anstelle einer Konkurrenzofferte eine schlechtere Kondition nur deswegen von uns nimmt, weil — so der Vorwurf — wir im Aufsichtsrat sind.

Nehmen Sie einen anderen Fall, den Vorwurf von Macht der Banken in Zusammenhang mit den Investmentgesellschaften. Nachdem die IOS-

Geschichte passiert ist, fordert man geradezu die Verantwortung der Banken.

Woll: Eine Ihrer zentralen Thesen, Herr Hankel, war, daß der Wettbewerb den Sparer besser schütze als bisher. Sie haben zur Stützung Ihrer Behauptung auf die Zeit von 1961 bis 1966 hingewiesen, für die Sie auf einen Realzins von 3,6 % kommen, und dann auf die Zeit von 1967 bis heute. Das erinnert an den Mann, der seinen rechten Fuß in kochendes und seinen linken Fuß in eiskaltes Wasser setzt und sich dabei wohlfühlt. Es sollte klar sein, daß der Realzins von der Konjunktur abhängt. In der Rezession ist er generell hoch und im Boom niedrig. Soweit wir längere empirische Reihen untersucht haben, hat sich ergeben — national und im internationalen Vergleich —, daß der Realzins in der langfristigen Betrachtungsweise eine weitgehend inflationsneutrale Größe ist. Der Realzins hängt von einer ganzen Reihe von Faktoren ab, die mit dem Konjunkturablauf wenig zu tun haben. Gegen Herrn Hankels Betrachtungsweise wären auch andere Bedenken anzubringen, insbesondere die Tatsache, daß bei einer akzelerierten Inflation ein erheblicher Lag, mit dem sich die Realzinsen der Inflationsrate anpassen, zu verzeichnen ist.

Ein weiterer Einwand wäre — weil Sie auf die Zeit vor 1914 abstellen —, daß heute eine Kapitalertragssteuer erhoben wird. Man muß bei Realzinsen genau zwischen Einkünften vor und nach Steuern unterscheiden. Die Realzinsen nach der Steuer ergeben heute ein wesentlich anderes Bild als vor 1914. Schließlich ist der Lebenshaltungskostenindex ein problematischer Indikator für die Entwicklung des Realzinses. Unter den rund 30 amtlich erfaßten Preisindizes ist nach meiner Auffassung der Index für die Lebenshaltungskosten so ziemlich der ungeeignetste. Ich würde im Zweifelsfall eher den für Blumen wählen. Jedenfalls scheint mir ein Index für typische Vermögensgüter geeigneter zu sein. Wenn Sie z. B. den Index für bebaute und unbebaute Grundstücke analysieren, kommen Sie zu negativen Realzinsen. Alles in allem würde ich sehr relativieren, was Sie zu diesem Problem ausgeführt haben.

*Pfleiderer*³⁵: Es ist außerordentlich schwer, die Wirkungen des Wettbewerbs von denen anderer Faktoren zu isolieren. Aus dem, was hier gesagt wurde, konnte der Eindruck entstehen, es gebe im Bankwesen überhaupt erst seit 1967 Wettbewerb. Das trifft nicht zu. Im Aktivgeschäft war auch unter der Herrschaft der Zinsverordnung der Wettbewerb frei. Es blieb jeder Bank unbenommen, bei den Sollzinsen unter den Höchstsätzen zu bleiben, und davon ist reichlich Gebrauch gemacht worden. Im Passivgeschäft hat es faktisch vor 1967 schon starken Wett-

³⁵ *Pfleiderer* war anwesend von 2.1 bis 2.4.

bewerb gegeben, allerdings einen Wettbewerb auf einem mehr oder weniger grauen Markt. Das war ja einer der Hauptgründe für die Aufhebung der Zinsverordnung, die gerade im Bankwesen leider allzu viele Befürworter gefunden hat.

Aber wenn wir die Wirkung der Wettbewerbsfreigabe im Passivgeschäft untersuchen wollen, ist es problematisch, einfach die Jahre 1961 bis 1966 auf der einen Seite mit einem Durchschnitt aus den Jahren 1967 bis 1972 auf der anderen Seite zu vergleichen und etwa zu sagen: Im Durchschnitt der Jahre 1967 bis 1972 waren die Sparzinsen höher als 1961 bis 1966, also hat der Wettbewerb dem Sparer gedient. Aber so einfach kann man es sich nicht machen. Es hat sich manches andere verändert, z. B. die Diskontsätze, das Kapitalzinsniveau und dergleichen mehr! Etwas differenziertere Untersuchungen wären notwendig, wenn man den schwierigen Versuch machen wollte, die Wirkung des Wettbewerbs auf das Zinsniveau festzustellen. Sicherlich hat der Wettbewerb für die Einleger einiges gebracht. Aber es ist schwer zu quantifizieren, inwieweit die seit der Aufhebung der Zinsverordnung eingetretene Erhöhung der Habenzinsen dem Wettbewerb zuzuschreiben ist.

Wenn wir das Problem des Zusammenhangs zwischen Realzinshöhe und Inflationsrate genauer untersuchen, so finden wir, daß zwischen beiden eine außerordentlich frappante negative Korrelation besteht. 1967 war infolge der Rezession die Inflationsrate am niedrigsten. Von da an ist sie fast kontinuierlich gestiegen und gleichzeitig der „Realzins“ kontinuierlich gesunken bis zur Gegenwart.

Christians: Der Wettbewerb ist auch unter folgenden Aspekten zu sehen. Ich meine das Beispiel der Bayerischen Wirtschaftsbank, wo der Sparer zu Schaden gekommen ist³⁶. Er sah „Bayerische“ als Qualitätszusatz an. Aber die Bayerische Wirtschaftsbank war unter den Banken längst als ein Institut bekannt, mit dem man keine Geschäfte macht. Sie war nicht im Bundesverband, sie war nicht im ZKMA. Dann kam es zu dem bekannten Vorfall. Natürlich wurde sofort der Pauschalvorwurf erhoben: „Wie kann man nur einen Sparer Schaden erleiden lassen?“ Wenn man den Wettbewerb bejaht, muß man auch zur Kenntnis nehmen, daß die Institute von unterschiedlicher Qualität sind und unter Umständen ein hoher Zins für Spareinlagen Veranlassung sein sollte, darüber nachzudenken, ob das nicht ein Zeichen für Unseriosität oder Illiquidität ist.

Hankel: Herrn Woll und Herrn Pfeleiderer zur Beruhigung! Ich wollte

³⁶ Anmerkung des Herausgebers: Die Zwangsliquidation der Bayerischen Wirtschaftsbank durch das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen erfolgte trotz häufiger Kontrollen, und zwar nicht wegen Liquiditätsschwierigkeiten, sondern wegen Verlust des Eigenkapitals. Vgl. G. Materne, Aufsichtsamt: Eine Panne im Bankgewerbe, in: FAZ, Nr. 71 vom 24. 3. 1973, S. 20.

nichts weiter tun, als für ein paar Thesen ein paar symbolisch zu verstehende getrennte Anmerkungen machen. Natürlich können wir immer über Indizes diskutieren. Die Zahlen sagen aber einiges über einen bestimmten Trend aus. Ich bin mit Ihnen einig, man sollte nicht zuviel über die Ursachen daraus herleiten. Als Richtschnur für die Inflationsrate könnten Sie auch Antiquitäten nehmen, was den Lebenshaltungskostenindex betrifft. Er ist hier nur im Sinne eines Trendmaßstabes verwendet worden, um zu zeigen, ob sich die Inflation beschleunigt oder gleichgeblieben ist. Wenn man keine allopathische Medizin gegen die Inflation hat, dann bleibt nichts anderes übrig, als den Patienten Sparer mit den gegebenen Medizinen so inflationsresistent zu machen, wie es in unserer Ordnung möglich ist. Da meine ich, ist der Wettbewerb zugunsten des Sparers eine Art Resistenzstärkung. Er wird mit freien Zinsen mit dem Inflationsproblem etwas besser fertig als mit gebundenen Zinsen.

Hamm: Ich frage Herrn Hankel erstens, ob er in die wettbewerbliche Ordnung des Emissionsgeschäftes auch das Bundesanleihekonsortium mit einbezieht. Aus einigen Bemerkungen von Herrn Christians und von Ihnen konnte der Eindruck entstehen, daß Ihrer Meinung nach das Emissionsgeschäft seit jeher wettbewerblich geordnet sei.

(Heiterkeit)

Ich fürchte, da muß man einige Abstriche machen.

Ein zweiter wichtiger Punkt betraf die Darlegung über die breite Produktpalette der Banken auf der einen Seite und die Respezialisierung auf der anderen Seite. Wie würden Sie die Respezialisierung unter wettbewerblichen Aspekten beurteilen? Es wäre denkbar, daß in einigen Bereichen des Kreditgeschäftes diese Spezialisierung zu starken Wettbewerbsbeschränkungen führen könnte. Glauben Sie, daß der potentielle Wettbewerb noch groß genug ist, um diese Befürchtung zu zerstreuen?

Drittens wird im Zusammenhang mit dem Universalbankenprinzip immer wieder die Frage gestellt, ob nicht der Bankkunde durch Kombination von Wertpapiergeschäft und Kreditgeschäft doch in irgendeiner Form Nachteile erleiden könnte. Es geht also um die Trennung des Brokergeschäftes und des Kreditgeschäftes. Herr Hankel deutete an, daß zumindest intern eine solche Trennung von Brokergeschäft und Kreditgeschäft im Gange sei. Sie sprachen in ganz ähnlicher Weise vom internen Wettbewerb etwa zwischen dem Spargeschäft und dem Anlagegeschäft. Übrigens wäre auch das ein Gesichtspunkt, wie sich steigende Sparzinsen erklären lassen. Ich würde Sie also bitten, zu sagen, ob aus Ihrer Sicht eine weitere Verselbständigung institutioneller Art möglich ist und als vertretbar angesehen wird.

Hankel: Die Bundesanleihe-Aktion ist eben ein Mischsystem. Sie hat ein Wettbewerbselement, weil sich die Konditionen nach dem Kapitalmarkt richten, und hat ein ausgesprochen administratives Element in Gestalt der Quoten. Mit dem Bundesschatzbrief ist noch ein drittes Nebenziel verfolgt worden, nämlich die Emissionstechnik. Man hat den üblichen Kompromiß beschlossen. Ich würde sagen, je erfolgreicher das Bundesschätzchen den staatlichen Kreditbedarf deckt, desto mehr bewegen wir uns auch vom Bundesanleihekonsortium weg, von den Quoten hin zu einem offenen Tenderverfahren.

Pfleiderer: Auch bei Einmalemissionen besteht im Prinzip die Alternative: Entweder Emission durch ein geschlossenes Kartell (Bundesanleihekonsortium) oder Emission in einem offenen Tenderverfahren.

Hankel: Zur Respezialisierung. Ich würde die Respezialisierung mehr im Sinne einer Funktionstrennung und in Aufgabenschwerpunkten sehen. Der Ordnungsrahmen ist ja so, daß keine Sparkasse mehr ein Gebietsmonopol hat. Sie unterliegt dem Diktat des Marktes und der Zinssätze. Es gibt eine Reihe erfolgreicher Beispiele dafür, daß auch Privatbanken im gemeindlichen Bereich mit Schuldscheinen und Darlehen in die kommunale Finanzierung eingesprungen sind. Insofern scheint es mir eine glückliche Synthese, daß die Sparkasse als die „Hausbank“ der Gemeinde fungiert, aber immer wieder durch den Markt kontrolliert wird. Es wäre auch gut, wenn private Banken mit ihren Konditionen in den öffentlich-rechtlichen Sektor einbrechen würden, damit die Bäume der Sparkassen nicht in den Himmel wachsen.

Sie haben recht, wenn Sie auch die Kostensituation sehen. Das würde ich ebenso sehen, aber als Konflikte, die theoretisch denkbar sind.

Die Verselbständigung der Anlagenberatung und der Anlagenpolitik wird sicherlich weitergehen. Sie wird zu einem Spezialwettbewerb führen. Es gibt ja hier Anlagenberatungsbanken. Wird man aber dort einen schlechten Anlagetip bekommen, so wird man zur traditionellen Universalbank zurückgehen.

Christians: Respezialisierung gibt es zum Teil heute schon. Sie vollzieht sich z. B. im Wertpapiergeschäft einiger Privatbankhäuser, die sich gezwungen sehen, Geschäfte nur noch von einem bestimmten Volumen an auszuführen. Bei uns dagegen werden Kleinstdepots geführt, müssen geführt werden. Wir können uns dem gar nicht entziehen, weil das eine sehr weitreichende Bedeutung hätte. Wir würden damit die ohnehin beklagenswerte Enge des deutschen Aktienmarktes weiter fördern.

Damit komme ich zugleich auf das Thema, warum man unsere Probleme nicht mit denen anderer Länder unbedingt vergleichen kann. In

England gibt es z. B. über 3 000 an den Börsen eingeführte Aktiengesellschaften, 3 000 Aktiengesellschaften bei einem Bruttosozialprodukt, das deutlich unter dem der Bundesrepublik liegt. In England aber ist alles, was bei uns nur zur Mittelklasse gehört, gelistet, d. h. amtlich eingeführt. Von da her gesehen ist das englische System nicht vergleichbar mit dem unseren.

Sehen Sie einmal weltweit das Wertpapiergeschäft unter dem Gesichtspunkt der Kleinkunden. Wenn Sie das System in Japan, in Amerika und in England studieren, kommen Sie zu dem Ergebnis, daß man viel, viel teurer ist als bei uns. Und dabei erleben wir in New York, daß ein Großteil der Broker-Häuser verschwindet, weil sie nicht kostendeckend arbeiten. Viele versagten, weil sie rein abwicklungstechnisch überfordert waren. Es gibt dort keinen Kassenverein und keine Inhaberaktie.

Wir können durch den Vorsprung mit unserem Girosammelverfahren unvergleichlich billiger sein. Die Japaner, mit einer sehr guten Nase für diese Dinge, haben das längst erkannt.

Ich bin in Düsseldorf Börsen-Vizepräsident und werde vom Landwirtschaftsminister in Düsseldorf beaufsichtigt. Wenn bei uns an der Börse nur der Anschein auftaucht — wir haben 2 bis 3 Fälle erlebt —, daß hier etwas nicht funktioniert, sind die Banken sofort freiwillig zur Stelle. Sehen Sie, hier funktioniert etwas. Wir sind jedoch zum Wohilverhalten, damit es funktioniert, gezwungen. Das ist besser als perfektionistische Regeln.

Eine Art Respezialisierung wird für meinen Begriff auch unter dem Dach der kostenbewußter werdenden Großbanken erfolgen. Wir haben jahrelang die Wertpapiere in meinem Hause selbst analysiert. Jetzt ist die Wertpapieranalyse in einer eigenen Gesellschaft verselbstständigt, die ihre Dienste auch an Mitbewerber verkauft.

Umgekehrt beziehen wir von anderen Wettbewerbern Dienste, machen daraus Produkte und bieten sie national und international an. Das verstehe ich z. B. unter Respezialisierung bei den Großbanken.

Eine weitere Verstärkung des Wettbewerbs wird sich durch die Integration Europas ergeben, schon allein durch England. Es gibt keinen Partner, der so kompetent ist, wie die Londoner City. Damit wird nicht nur Deutschland, sondern vor allem Frankreich, das in ganz anderen Vorstellungen denkt als wir, konfrontiert werden. Ich glaube, daß europaweit und weltweit eine sehr interessante Zeit des Wettbewerbs kommen wird.

Stützel: Ihre Darlegungen, Herr Christians, zur Marktwirtschaft, waren für mich sehr eindrucksvoll. Erlauben Sie mir nun bitte, daß ich — ge-

wissermaßen im Kontrast zu ihrem großen Panorama — zur Analyse, wie es da in concreto zwischen Banken und Kunden zugeht, eine Detailfrage aufwerfe. Es gibt unter den Preisen, die die Banken für ihre Dienste in Rechnung stellen, eine Sorte, die mich wettbewerbsanalytisch und wettbewerbspolitisch immer schon sehr beschäftigt hat: Die Provisionen im Aktien-Emissionsgeschäft. Was man insgesamt an die Bank für derartige Dienstleistung zu zahlen hat, wird regelmäßig auf verschiedene Bezeichnungen aufgeteilt. Ein Hauptblock des Gesamtentgelts trägt den Namen „4 % Übernahme-Provision“. Die letzte Nummer auf der Schlußabrechnung trägt regelmäßig den Namen „1 % Prospekthaftungsprovision“. Im allgemeinen hat die Höhe von Versicherungsprämien oder Mit-Haftungsprovisionen, die jemand in Rechnung stellt, etwas mit Häufigkeit und Umfang jener Schäden zu tun, deretwegen er erfahrungsgemäß in Anspruch genommen wird. So habe ich — angespornt durch den Namen „Prospekt-Haftungsprovision“ — einmal zu untersuchen versucht, wie viel deutsche Banken denn wohl je wegen der von ihnen übernommenen Prospekt-Haftung tatsächlich zu zahlen hatten. Ich habe bis heute noch keinen einzigen derartigen tatsächlichen Haftungsfall gefunden. Dennoch halten sich, wie im Naturschutzpark, Höhe und Bezeichnung dieses Entgelt-Teiles: 1 % Prospekt-Haftungsprovision. Und was das Übernahme-Risiko anbetrifft, das häufig zur Rechtfertigung der Höhe der Übernahme-Provision angeführt wird, so liegen die Verhältnisse hier ähnlich. Zwar kommt es immer wieder vor, daß junge Aktien nur um den Preis eines Drucks auf die Kurse der alten losgeschlagen werden können. Aber das ist ein Risiko, durch das nicht etwa die Bank als Emittent, sondern die Gesamtheit aller Altaktionäre belastet wird. Es rechtfertigt keine Sondervergütung an das Emissionshaus. Dieses trägt an Sonderrisiken, also an Risiken kraft Emissionstätigkeit, lediglich das Risiko, daß es die jungen Aktien überhaupt nicht los wird, also nicht einmal zum Bezugsrechtskurs Null, nicht einmal zum bloßen Emissionskurs. Wann ist dieser Risikofall in den letzten Jahrzehnten schon vorgekommen? Die Emissionskurse lagen doch immer bis zum Ende erheblich *unter* den Börsenkursen.

Bedenkt man diese Umstände, so erscheinen zumindest bei Standard-Aktien 5 %, also 5 Millionen Deutsche Mark je 100 Mio DM Emission, 5 Millionen Deutsche Mark Provisionserlös für eine einzige abwicklungstechnisch nicht besonders aufwendige Transaktion, als eine recht stattliche Summe. Herr Pohmer, Sie mögen sich erinnern, als wir Anfang der sechziger Jahre im amtlichen Auftrag die Konzentrations-tendenzen untersuchen sollten, da formulierte ich als Untersuchungsfrage: Wie kommt es eigentlich, daß sich gerade auch erstklassige deutsche Aktiengesellschaften mit überragendem eigenem Emissionskredit aus Anlaß von Kapitalerhöhungen durch ihre Hausbanken so

kräftig zur Kasse bitten lassen? Wie kommt es eigentlich, daß sie nicht an ihren Hausbanken vorbei zu billigeren Emissionswegen übergehen? Wie steht es in diesem Fall mit dem sonst heilsamen Effekt der Konkurrenz, durch die die Preise praktisch auf die Selbstkosten heruntergedrückt werden? Warum zahlen Aktiengesellschaften an Großbanken so hohe Beträge?

Ich habe den Eindruck, es ließe sich die Preisentwicklung im Bereich der reinen Dienstleistung „Aktienemission“ nicht erklären, ohne den Verbund zu anderen Aktivitäten ausdrücklich mit in Betracht zu ziehen. Die Hausbank ist ja nicht nur Emissions-Besorger. Sie tritt ja dem Vorstand der Aktiengesellschaft gegenüber auch noch in anderen Rollen auf, so z. B. als potentieller Kreditgeber oder auch u. a. als Verwalter von Depot-Stimmen im Aufsichtsrat der entsprechenden Gesellschaft usw. Und unter diesem Aspekt kann es dann wohl sein, daß der Vorstand vielleicht gar nicht so ungern ein dermaßen lukratives Geschäft seiner den Aufsichtsrat bildenden Hausbank zukommen läßt. Der Vorstand der AG erkauft sich damit von der Bank ja nicht nur die Dienstleistung „Aktienemission“, sondern auch sonst mancherlei bis hin zum guten Einvernehmen und zum Wohlwollen gegenüber allen Verwaltungsvorschlägen. Das ist ja der Witz all solcher Beziehungen vom Typ der „Beraterverträge“, daß das Entgelt gewöhnlich nicht für eine spezielle kalkulierbare Einzelleistung, sondern für mancherlei gewährt wird, bis hin zum allgemeinen Wohlwollen, das dann auch in entsprechender Stimmabgabe zum Ausdruck kommt. Wir sind damit natürlich beim Thema: Großbanken, Macht und Markt. Wo im Vergleich zu den reinen Kosten der gebotenen Leistung verhältnismäßig hohe Zahlungen von einem an einen anderen laufen, ist dies immer interessant und aufschlußreich. Die Finanzgeschichte spricht von „Dargaben“ zur Erhaltung des Wohlwollens. Ihnen nahe stehen die Fälle, in denen eine Organisation einer anderen Tribute zahlt, um sich so ihre Handlungsfreiheit zu erkaufen. Man kann noch andere Vergleiche, andere Kombinationen anstellen. In diesem Bereich, Herr Christians, liegen wohl z.T. die Sorgen mancher, die da sagen, die Gesamtkonstruktion der Wege des gegenwärtigen Zusammen- und Ineinanderarbeitens von Großbanken und gewerblicher Wirtschaft sei revisionsbedürftig. Wer erkauft sich denn da mit was für Zahlungen zu wessen Lasten wessen Wohlwollen?

Somit ist es allemal das Symptom eines gestörten Leistungswettbewerbs, wenn es zur Verfilzung verschiedenartiger Geschäftszweige und Interessen kommt. So wurden etwa in Zeiten der Zinsbindung bei Kreditknappheit wegen der Höchstsätze für Sollzinsen Kredite häufig nur im Koppelgeschäft mit anderen (für die Bank lukrativer „kalkulierten“) Leistungen wie „hohe Zahlungsumsätze“, „hohe Effekturnumsätze“ ab-

gegeben³⁷. Oder bot man als Bank den großen Einlegern außer den Habenzinsen (weil man dort Höchstsätze nicht überschreiten durfte!) als Zugabe, um sie zu attrahieren, allerhand sonstigen Service³⁸? So resultierten aus der Zinsbindung nahezu zwangsläufig starke Tendenzen zu Koppelgeschäften und zum Zugabewesen und damit auch zum Zwang für jede Bank, alles zu machen. Umgekehrt war als das wichtigste positive Ergebnis einer Abschaffung dieser Konditionen-Bindungen zu erwarten, daß sich damit alle diese sachfremden Zwänge zur Verfilzung lösen.

So hat man denn auch im Bankenwettbewerb in den meisten Bereichen zu meiner großen Freude beobachten können, daß nach Wegfall der Zinsbindung — wie prognostiziert — in der Tat viel unrationelle Verfilzung vom Typ Koppelgeschäft oder Zugabewesen verschwand. Jetzt, nach Wegfall des Konditionen-Einheits-Tableaus, kann jede Bank, indem sie selbst festlegt, anhand welcher Kriterien sie welche Entgelte berechnet, ihre spezielle Leistungsfähigkeit auf bestimmten Gebieten durch entsprechend gezielte Konditionengestaltung in sichtbare Kundenattraktivität übersetzen: Der eine Bankbetrieb bietet in Geschäftszweig A besonders kundenattraktive Konditionen an, dafür in Zweig B, auf den seine technische und personelle Kapazität weniger eingestellt ist, eher kundenabstoßende; beim anderen Bankbetrieb liegt die Palette wieder anders. Nur so, durch radikale Abkehr von den bankeneinheitlichen Konditionen, konnte Raum dafür geschaffen werden, daß die Betriebe sich im Streben nach höherem Gewinn auch von sich aus wieder eher spezialisieren. Statt Gesetzeszwang gegen Universalbank, statt Gesetzeszwang zur Spezialisierung, mehr Marktkräfte freisetzen, die von sich aus zur Spezialisierung drängen! Hier in diesem produktivitätssteigernden Struktureffekt — und weniger in dem „verteilungspolitischen“ Durchschnittsspannen-Effekt, den Herr Hankel so stark betonte — sehe ich das wichtigste Positive am ganzen Bankenwettbewerb.

Und wenn ich nun bereits mehrfach auf mein früheres großes bankpolitisches Gutachten angesprochen worden bin³⁹, so ist es eigentlich

³⁷ Wolfgang Stützel, Bankpolitik heute und morgen, Frankfurt 1964, S. 94, Ziff. 204: „Wenn kundenanziehende Sollzinsregelungen (Höchstsollzinsen) überhaupt aktuelle Bedeutung erlangen, so bringen sie für die Banken unter dem Druck der Konkurrenz auch schon den Zwang, Kredit nur im Koppelgeschäft mit anderen, lukrativeren Leistungen (Zahlungsverkehr, Effekten-Emissionsgeschäft) abzugeben oder sonst zur personellen Diskriminierung ... überzugehen.“

³⁸ Ebenda, S. 96, Ziff. 207: „Die bestehende Habenzinsbindung (Höchstsatz) weist alle Nachteile einer potentiell kundenabstoßenden Preisbindung auf: Nötigung der Banken zu unproduktiven Nebenleistungen, Abhängigkeit der Banken von großen Einlegern.“

³⁹ Wolfgang Stützel, Die Aufgaben der Banken in der Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik und die demgemäß anzustrebende Organisation des

auch dieses, was mich nun heute rückblickend noch am ehesten mit einer gewissen Befriedigung erfüllt: daß dort in einer Zeit, in der sich viele gar nicht so recht vorstellen konnten, wie das bei vollem Bank-Konditionenwettbewerb voraussichtlich wohl zugehen wird, gerade der Zusammenhang: Konditionenfreigabe → Wegfall von Zugabe- und Koppelungswesen → speziellere Konditionengestaltung → mehr Spezialisierung, mit Thesen und Abschnitten herausgestrichen wurde, die man sogar heute, nachdem man den prognostizierten längst mit dem tatsächlichen Ablauf vergleichen kann, immer noch lesen kann. Das sei aber hier nur am Rande erwähnt.

Ich komme auf mein eigentliches Thema zurück. Auf fast allen Gebieten, so meine ich, beobachtet man nun tatsächlich, daß sich die ganze frühere Verfilzung im Stile von Koppelgeschäften und Zugabewesen stark auflockert und daß man statt dessen einen spezifischen Leistungswettbewerb je in den einzelnen Gebieten bekommt, entsprechend auch eine eher kostenverursachungsnahe Anknüpfung der Bank-Entgelte (Postengebühren statt umsatzabhängiger Provisionen u.ä.) und eine stärkere Spezialisierung. Nur ein einziges Gebilde, eine einzige Bastion aus der alten Zeit blieb anscheinend vom ganzen sprudelnden Wettbewerb noch praktisch unberührt: Die Aktienemissions-Provision, 5 Mio DM Bankerlös je 100 Mio DM Emission. Deshalb meine Frage:

Wie sieht es aus mit dieser Aktien-Emissionsprovision? Sind die Beträge immer noch so hoch über den direkt zurechenbaren Verrichtungskosten, wie ich das aus meinen früheren Zeiten in Erinnerung und eingangs angedeutet habe? Wenn ja, wie erklärt man das? Und wie beseitigt man meine Sorge, daß es sich hier gar nicht eigentlich um Marktpreise oder Dienstleistungspreise handelt, sondern eigentlich eher um douceurs, um Dargaben zur Erhaltung des Wohlwollens oder, unfreundlicher ausgedrückt, um Bestechungsgelder zur Neutralisierung der Depot-Stimmrechts-Macht.

Christians: Die Frage ist: Wird die Dienstleistung „Emission“ richtig bewertet? Aus ihren Worten spricht eine nicht ganz rechte Einschätzung des Emissionsgeschäfts. Es ist in der Tat ein sehr schwer erfaßbares Geschäft in allen seinen Vorbereitungen bis hin zu seiner Exekution. Von uns aus gesehen ist das Emissionsgeschäft das arbeitsintensivste Geschäft, das wir haben. Es ist nicht eben so, daß dieses Geschäft von anderen leicht gemacht werden kann. Viele Banken scheuen allein die Verantwortung, weil man viel falsch machen kann. Aus jüngerer Zeit könnte ich Ihnen Beispiele nennen, was falsch gemacht worden ist und welche verheerenden Folgen sich ergaben.

Bankenapparats, unveröff. Gutachten, erstattet dem Herrn Bundesminister für Wirtschaft (erhältlich im Bibliotheksfernleihverkehr von der Universitätsbibliothek der Universität des Saarlandes), insbes. S. 525 - 537.

Sie erwähnten die Übernahme provision; ich möchte nur empfehlen, die Portefeuilles verschiedener Banken, die Quoten haben, zu untersuchen, um festzustellen, wie schwer das Emissionsgeschäft ist. Auch wenn Aktien unter dem Börsenkurs emittiert werden, ist damit nicht verbrieft, daß sie damit schon am Markt placiert sind. Das Placierungsbemühen ist eine echte Entlastung des Emittenten, eine Leistung, die der auch zu würdigen weiß. Das Entgelt darauf, das differenziert gezahlt wird, ergibt sich aus der Absatzlage des jeweiligen Papiers. Wenn z. B. Großaktionäre Bezieher sind, wird weniger gezahlt. Das gleiche gilt, wenn mit großen Investmentfonds verhandelt werden kann. Es gibt also schon eine Differenzierung.

Die Erfahrung zeigt zudem, daß es mit der Placierung nicht getan ist. Unsere Verantwortung im Markt verlangt allzu oft zu intervenieren. Ein neues Papier muß im Marktgeschehen behutsam begleitet und so lange an die Hand gefaßt werden, bis es sozusagen selber laufen kann.

Das ist es, was viel zu wenig gesehen wird. Nur wenn Störungen herauskommen, sind sofort die Vorwürfe da. Was die Börseneinführungsprovision von 1 % vom Nennwert bei Aktien betrifft, so ist folgendes zu sehen: Wir haben ein formales Börsen-Zulassungsverfahren. Das Zulassungsverfahren ist eine Neutralisierung von den unmittelbar Beteiligten. Wenn ich Konsortialführer bin, scheide ich als Gutachter für Emissionsvorhaben aus, damit die Neutralität gewahrt ist. Die Gesellschaften und auch wir haben bei diesem Zulassungsverfahren beachtliche formale Klippen zu überwinden. Wer ein paarmal die sorgfältige Ermittlung des Prospektinhalts mitgemacht hat, kann ermessen, welch qualifizierte Arbeit das ist und welche Haftung übernommen werden muß. Unsere Kontrahenten jedenfalls akzeptieren und honorieren diese Leistung.

Röper: Es ist doch ein Satz von 5 %.

Christians: Ich habe gesagt, daß die Übernahme provision sich danach richtet, welche Leistung im Markt zu erbringen ist. Das heißt dort, wo leichtere Absatzmöglichkeiten gegeben sind, wird diese Provision reduziert.

Röper: Auf 4 %?

Christians: Man muß bedenken, der Emittent will freigestellt werden von jedem Risiko. Wenn er eine Kapitalerhöhung vornimmt, dann wünscht er an einem bestimmten Tage von seinem Bankenkonsortium den Gegenwert. Er will all das, was Börsenrisiko ist, dem Konsortium überantworten.

Stützel: Sie sprachen vom Risiko, Herr Christians. Sehen wir einmal vom Prospekthaftungsrisiko ab, dann haben wir im wesentlichen noch

das eigentliche Placierungsrisiko. Technisch genau ausgedrückt ist dieses Risiko, daß das Bezugsrecht nur noch den Preis Null hat. Denn anders als eine weitverbreitete Ansicht meint, ist die Placierung ja keineswegs schon dann gefährdet, wenn der tatsächlich freie Bezugsrechtskurs gegenüber dem rechnerischen Wert zurückbleibt, was ja allemal nur Arbitrage-Störungen indiziert, sondern erst, wenn das Bezugsrecht gar keinen Marktpreis mehr erzielt. Denn selbst wenn bei einem ursprünglich rechnerischen Wert von angenommen 50,— DM oder 28,— DM der Bezugsrechtskurs auf vierzig Pfennig heruntergeht, heißt das doch immer noch: Es gibt genügend Interessenten, die die jungen Aktien zum Emissionskurs kaufen wollen. Sie bieten für das bloße Recht, kaufen zu dürfen, immer noch 40 Pfennig. Es ist also das eigentliche Placierungsrisiko immer noch nicht gegeben. Kann man eine einzige deutsche Aktie nennen, deren Bezugsrecht keinen positiven Preis mehr hatte? Ich kenne keinen einzigen Fall in der deutschen Emissionsgeschichte, in dem es eine echte Placierungs-Panne in dem Sinne gegeben hätte, daß das Bezugsrecht auf den Preis Null zu sinken drohte.

Christians: Es gibt Placierungsrisiken, die nicht auf Null reduziert werden können. Wir haben natürlich konsortiale Zuordnungen, die nicht dem Placierungsvermögen im Markt gerecht werden. Und lassen Sie mich ein Beispiel geben. Erst vor wenigen Tagen war eine Gesellschaft, die wir an der Börse einführen wollen, bei uns. Der gesamte Vorstand wollte mit uns sprechen. Die Besprechung war für eine Stunde angesagt. Wir hatten alles vorbereitet, und dennoch saßen wir nach 2½ Stunden immer noch zusammen. „Das hätten sie nicht geahnt“, sagten sie uns. „Das haben wir uns nicht so vorgestellt.“ Nun, es gibt da Fußangeln. Die Bevorzugung bestimmter Konsortialführungsbanken ist einfach eine Frage der Zuverlässigkeit eines ganz besonderen verantwortungsvollen Dienstes, der so schwer nach außen erkennbar zu machen ist. Glauben Sie, wir würden sonst bei den cleveren Finanzdirektoren unsere Provisionen durchsetzen können? Das sind keine Erbhöfe. Es ist ein Irrtum zu glauben, daß, wenn sozusagen wir einmal einen Nagel in die Wand geschlagen haben, wir dann Generationen lang das Gepäck unserer Provisionen daran aufhängen können.

Lenel: Mir scheint die Problematik nicht so sehr bei dem Provisionssatz zu liegen. Banken bleiben manchmal auf Teilen ihres Anteils an Emissionen sitzen, und dann sind 5 % nicht viel. Problematisch sind die relativ starren Anteile in den Emissionskonsortien und die Schwierigkeiten, in die bestehenden Emissionskonsortien hereinzukommen, sowie neue Aktiengesellschaften zu errichten. Soweit ich mich recht entsinne, ist seit 25 Jahren überhaupt nur eine neue wirtschaftlich selbständige Aktiengesellschaft errichtet worden.

Stützel: Die Frisia.

Lenel: Wenn es anders wäre, wäre gegen die Provisionssätze gar nichts einzuwenden. Denn wenn die Provisionssätze zu hoch wären, würden sie schon durch den Wettbewerb heruntergedrückt. Aber die Emissionskonsortien der bestehenden Aktiengesellschaften sind weitgehend bereits aufgeteilt. Wenn Sie, Herr Christians, von der Emissionskraft Ihrer Bank sprechen, dann zeigt das eben auch einen Teil der Problematik des Universalbankensystems. Man kommt in das Emissionsgeschäft nicht hinein, weil man nicht so viel Filialen und Depositenkassen hat, über die man eine Emission unterbringen kann; denn wenn eine Bank neu gegründet wird, kann sie nicht gleich mit einem Depositennetz wie Sie, die Dresdner Bank oder die Commerzbank, aufwarten.

Christians: Es gibt doch — wenigstens theoretisch — ein weites Feld für die Heranführung neuer Gesellschaften an den Markt, in dem es keine, wenn Sie so wollen, traditionsgefügte Konsortialzusammensetzung gibt. Ich stimme aber in ihr Klagelied mit ein. Es bewegt mich nicht erst seit heute, daß wir in den deutschen Börsen seit fast 20 Jahren einen Ausblutungsprozeß erleben. Wir hatten einmal 750 Aktiengesellschaften, wir haben jetzt noch 520. Es werden noch weniger. Sie werden sich fragen: „Woher kommt das?“ Aktuelle Hintergründe sind die steuerliche Behandlung, die Frage der Mitbestimmung und gerade bei der Form der Aktiengesellschaft die hohe Publizitätsauflage. Der Steuerberater kann sehr schnell die Differenzrechnung aufmachen, daß die Rechtsform der Aktiengesellschaft steuerlich wenig attraktiv ist. Außerdem ist ein Hemmnis, daß all die relativ großen Mittelgesellschaften trotz der Schwierigkeiten, nicht an den Markt, den offiziellen Kapitalmarkt gehen zu können, keine Finanzierungsnöte haben.

Der Finanzdirektor wird einfach dazu verführt, seine Kapitalbasis zu strapazieren. Wer sich als Bank ausschließt und sagt: Mache erst die Kapitalerhöhung oder wähle die Rechtsform der Aktiengesellschaft, deren Kunde geht zum Nachbarn. Das kann eine Großbank sein, eine Landesbank oder eine Stadtparkasse. Sie alle sagen: „Moment mal, den Kredit können wir doch geben.“ Hier zeigt sich die Flexibilität des gesamten Kreditapparates. Insofern erwächst innerhalb der Bank eine Konkurrenz, aber eben nicht in dem Sinne, wie es uns immer wieder vorgehalten wird: „Euch ist der Debitor ja lieber als die Einmalemission.“ Das stimmt einfach nicht. Es stimmt etwas anderes. Die Verhältnisse, nämlich die Tatsachen, die ich geschildert habe, plus der Imponderabilien psychologischer Art, die einfach stark hindern, Kunden an die Börse heranzuführen.

Und wenn Sie sich heute entschließen, für einen Kunden eine Aktienemission durchzuführen, dann müssen Sie mit 3 bis 5 Jahren rechnen. Der Kandidat muß sich erst einmal in der Publizität üben.

Röper: Können wir nochmals auf die Frage zurückkommen, warum feste Konsortialquoten üblich sind.

Stützel: Und warum auch gerade immer feste Provisionen? 4 % und 1 % scheint ja der alte Satz geblieben zu sein. Alle Beträge, die wirklich Preise sind, ändern sich doch!

Christians: Hier ist er zu niedrig geblieben!

(Heiterkeit)

Stützel: Selbst die Bankenprovisionen im Effekten-Kommissionsgeschäft, im Beschaffungsgeschäft, sind wie man hört, längst in Bewegung. Das sind nicht mehr einheitlich — wie früher — die berühmten 1 %. Manche Banken nehmen 0,8 %, manche noch weniger. Aber dieser Satz von 4 % plus 1 % im Emissionsgeschäft, den ich anspreche, ein Satz, der nicht nur im Falle einer Gründung, sondern vor allem bei jeder Kapitalerhöhung zur Anwendung kommt, macht doch jeden, der sich für Preiswettbewerb interessiert, allein schon deshalb stutzig, weil er anscheinend strikt ausnahmslos zur Anwendung kommt.

Lenel: Es kommt hinzu, daß der Zugang zum Markt weitgehend gesperrt ist, weil die Quoten in den Konsortien „zementiert“ sind.

Röper: Ich habe gehört, daß es Banker gibt, die auf den Quoten sitzen und größte Schwierigkeiten haben, dann das Material des Unternehmens loszuwerden.

Stützel: Bei den Renten-Konsortien habe ich das auch gehört. Dort gab es außer Quoteninhabern, die gerne eine höhere Quote hätten, immer wieder auch solche, die fallweise froh wären, wenn sie mit nur weniger beteiligt wären. Hier spreche ich ganz gezielt nur von Aktien-Emissions-Konsortien. Hier wäre erst einmal zu klären, ob es überhaupt je einmal auch bei Aktien-Emissions-Konsortien vorgekommen ist, daß ein Institut lieber eine kleinere als eine größere Quote hätte. Ich kenne diese inneren Interesse-Lagen bei Emissions-Konsortien nur von meinen eigenen bescheidenen praktischen Erfahrungen her, und die stammen hauptsächlich von einem ursprünglich noch etwas abseits stehenden Berliner Kreditinstitut. Aber aufgrund all dieser Erfahrungen gewann ich den Eindruck, daß es als ein äußerst erstrebenswertes Ziel angesehen wird, eines Tages möglichst auch zu den glücklichen Partizipanten eines Emissions-Konsortiums zu gehören, möglichst mit großer Quote, und daß Branchenneulinge vor den Toren solcher Konsortien gewissermaßen Schlange stehen, auch allerlei Unbill wohl auf sich nehmen, nur um möglichst gelegentlich auch dazuzugehören. Drei Jahre wurde hier gesagt, brauche es, um einen Emissionsplan ausreifen zu lassen.

Wer als neue Bank kommt und in ein Konsortium will, muß regelmäßig weit länger warten, bis er das Klassenziel erreicht hat, bis eines Tages sein Name glücklich auch in einer jener großen auffälligen Emissions-Annoncen erscheint, hübsch eingereiht auf jener Inschrifttafel neben anderen renommierten Adressen. Dieses Schlangestehen muß doch einen Grund haben! Und wo Leute um etwas Schlange stehen, ist das allemal der Beweis, daß der Preis kein Gleichgewichtspreis ist, kein Preis, der den Markt räumt, kein Preis, bei dem die Nachfragepläne gerade den Angebotsplänen gleich sind, sondern ein Preis, der offensichtlich für manche weit attraktiver ist als der Gleichgewichtspreis, sonst stünden sie ja nicht Schlange.

Hankel: Im Fall meiner Bank habe ich nach ganzen 20 Jahren in der Schlange endlich das Eingangstor erreicht.

Zu den Familiengesellschaften! Da scheint typisch zu sein, sie kommen erst dann zur Umwandlung, wenn sie pleite sind.

(Oder nahe davor!)

Die Familiengesellschaften werden erst dann umgewandelt, wenn die Familie nicht mehr mit der Sache fertig wird. Dann sucht man einen Übernahmepartner. Dann findet man ihn meist nicht in der Börse, sondern geht zu einem großen Konzern. Das sind meine Beobachtungen. Ich kenne drei Fälle. Ich weiß nicht, ob sie typisch sind, mir fielen sie auf und liegen in der Struktur und Mentalität der Familiengesellschaften.

Christians: Die Quoten in einem Emissions-Konsortium sind nicht zufällig, sondern orientieren sich an dem Leistungsnachweis der Banken. Wertmesser sind u. a. die Fragen:

Wie erfolgreich ist eine Bank bei der Placierung von Kapital, und wie hoch ist der Bestand von Aktien der jeweilig emittierenden Gesellschaft in den Kundendepots?

Das ist kein unbedingt unanfechtbarer Maßstab, es ist aber eine Indikation für eine Quote. Jetzt können Sie, Herr Lenel, sagen: Ihre Placierungsquote ist vergleichsweise zu groß. Wir müssen aber im Wettbewerb groß sein, weil wir sonst nicht international bestehen können. Das heißt, wir erziehen unsere 1 200 Zweigstellen zu einer leistungsfähigen Akquisition, zu einer erfolgreichen Tätigkeit. Unser Bemühen in den Zentralen bis in die Zweigstellen hinein ist so, daß ich meine, wer uns etwas im Wettbewerb abringt, einen Leistungsnachweis erbringt. Es gibt sicher auch Beziehungen zwischen Bank und Kunden, die man nicht umstoßen kann. Das gebe ich zu. Aber sie bestehen deshalb, weil man mit dem Kunden durch dick und dünn geht. Das weiß

der Emittent, und er zahlt lieber seiner Bank die geforderte Provision, als daß er für $\frac{1}{2}\%$ zu einem anderen geht, der ihn eventuell beim nächstenmal im Regen stehen läßt, zumal ja das Emissionsgeschäft nicht isoliert existiert. Das Emissionsstanding eines Unternehmens ist ein Anreicherungsprozeß über Jahre. Das vergessen die meisten.

Wer sich an seinem Emissionsstanding einmal versündigt, kann das nicht mehr wiedergutmachen. Ich kenne einen solchen Fall. Die Firma gehörte zur ersten europäischen Spitzenklasse. Sie kann keine Emission mehr machen, weil sie den ersten Schritt falsch getan hat.

Lenel: Herrn Christians Ausführungen belegen, daß der Zugang zu den Märkten für neue Emissionen außerordentlich schwer ist. Er sagte mit Recht, daß die Deutsche Bank mit ihren 1 200 Zweigstellen eine hohe Emissionskraft hat: Wer ist als Newcomer in der Lage, 1 200 Zweigstellen auf die Beine zu stellen und dann Konkurrenz zu machen? Hier sind die drei Großbanken weitgehend unter sich. Aber zum Wettbewerb gehört auch ein möglichst leichter Zugang zum Markt. Ich behaupte nicht, das lasse sich überall verwirklichen.

Aust: Der von der Öffentlichen Hand genommene Kredit wird eine immer größere Rolle spielen. Herr Hankel, sind Sie nicht auch der Meinung, daß die dafür in Frage kommenden Kreditgeber, also im wesentlichen die Banken, sich zukünftig mehr um die Investitionen der Öffentlichen Hand kümmern sollten? Das bedeutet, die Kreditwürdigkeit zu finanzierender Vorhaben müßte untersucht werden. Hierzu wäre es erforderlich, die konventionellen Methoden der Bonitätsprüfung teilweise zu verlassen bzw. zu erweitern, und der Staat müßte mitunter vom Kreditgeber beraten werden. Moderne, die einzelwirtschaftliche Bonität wie auch den gesamtwirtschaftlichen Nutzen umfassende Evaluierungsmethoden, die es schon gibt, aber auf die man bisher wenig zurückgreift, wären anzuwenden. Leider erscheinen dazu augenblicklich nur relativ wenige potentielle Kreditgeber in der Lage.

Andererseits: Können Sie sich nicht vorstellen, daß, wenn beispielsweise die eine oder andere öffentliche Bank eine solche Investitionsprüfung durchzuführen versucht, diese Bank aber im Wettbewerb mit anderen Institutionen liegt, die nicht so vorgehen, der Staat als Geldnehmer sich dann nicht lieber den Kreditgebern zuneigt, die gerade bei Krediten an die Öffentliche Hand weniger scharf prüfen, weil sie glauben dürfen, keine Projektkontrolle ausüben zu müssen, wie sie bei privaten Kreditnehmern eher erforderlich sind? So wird der Staat bei hinlänglicher Konkurrenz im Bankenapparat doch immer wieder die Möglichkeit haben, sich Finanzierungsmittel zu beschaffen, ohne daß seine Projekte ausreichend geprüft werden. Er wird Investitionen vor-

nehmen können, deren gesamtwirtschaftliche Rentabilität nicht nachzuweisen ist.

Hankel: Diese Frage ist latent tatsächlich gegeben. Wir kennen das aus der Entwicklungshilfe. Auf die Dauer brauchen öffentliche Banken, die ganz neue Projekte machen müssen, diese Außenseiterkonkurrenz nicht zu fürchten. Denn man wird nicht lange ungeprüft staatliche Vorhaben ohne Risiko finanzieren.

Bonitätsprüfungen sind sicherlich ansteckend, aber es braucht seine Zeit, bis sie auf alle gleich ansteckend gewirkt haben. Auch hier sollte das Regionalprinzip angewandt werden. Die Gebietskörperschaften wären vorzugsweise von ihren zuständigen öffentlich-rechtlichen Instituten zu bedienen. Aber das Regionalprinzip kann durchlöchert werden. Die Gebietskörperschaften können auf Institute in anderen Regionen ausweichen. Sie werden es um so eher versuchen, je stärker das Bestreben der „Hausbanken“ ist, ihren Regionalmarkt fest in den Griff zu bekommen.

Pohmer: Wir haben sehr viel über den Wettbewerb gehört und darüber, wie nötig er ist, aber wir wissen verhältnismäßig wenig über das Funktionieren des Wettbewerbs. Ich möchte das an der Zinsfrage illustrieren. Herr Hankel hat uns Zahlen zur Zinsentwicklung genannt, die nicht unbestritten waren. Aber interessant wäre vor allem, wie sich die Zinsspanne verändert hat, denn die Zinsspannenentwicklung wäre, wenn überhaupt, ein Zeichen für das Funktionieren des Wettbewerbs, wobei gleichzeitig die viel diskutierte Gebührenerhebung in die Betrachtung miteinbezogen werden müßte.

Die Zinsfreigabe per se sagt gar nichts. Ebenso bedeutet das Steigen der Zinsen sehr wenig, solange die Zinsen für Einlagen als auch die für Kredite steigen; wenn ich es recht übersehe, ist das geschehen. Selbst wenn die Zinsen gefallen wären und die Zinsspanne verkürzt worden wäre, müßte das im Zusammenhang mit der Gebührenentwicklung gesehen werden. Die Art und Weise, wie die Gebühren für Lohn- und Gehaltskonten eingeführt wurden, wie eine Bank nach der anderen kam, war hoch interessant. Mit der Gebührenerhebung ist folgende Frage eng verknüpft: Wie soll die Zurechnung der Kosten einerseits und die der Gebühren und der Zinsspanne andererseits erfolgen? Denn die Bank ist nicht nur auf dem Sektor der Überweisung oder einer anderen Zahlungsform beteiligt, sondern auch als Kreditgeber oder Einlageschuldner. In jedem Fall haben wir es mit einem Kuppelprodukt zu tun.

Hankel: Da haben Sie zwar recht, aber da wir über keine amtliche Zinsspannenstatistik verfügen, lassen sich kaum Aussagen machen.

Ich habe selbst in meiner eigenen Bank die größte Mühe, eine richtige Zinsspannenrechnung zu erstellen, denn dies ist eine der speziellsten und nur langfristig zu realisierenden Bankenstatistiken. In meiner Bank hatten wir, wenigstens der Tendenz nach, eine steigende Zinsspanne. Sie ist nur erklärbar, weil der Ausgangspunkt sehr niedrig war. Ich glaube, daß die Zinsspanne auch je nach den Instituten verschieden ist. Die klassische Vorstellung ist doch, aus der Zinsspanne alles bestreiten zu können.

Christians: Ich möchte nochmals auf das Emissionsgeschäft zurückkommen. Das Emittieren ist eine der speziellsten Bankdienstleistungen, ein vom Intellekt und von der Erfahrung geprägtes Geschäft.

In anderen nicht so spezialisierten Bereichen kann der Wettbewerb der Banken deshalb intensiver sein, so im Einlagen- und im Kreditgeschäft. Hier besteht für jeden die Möglichkeit, alle Chancen des Wettbewerbs auszunutzen. Wer einen Kleinkredit will, kann in die ihm genehme Zweigstelle gehen. Es ist gesetzliche Pflicht, daß hier der ganze Katalog der Dienstleistungen mit den Preisen ersichtlich ist. Er kann also — wie auf dem Wochenmarkt — von Stand zu Stand gehen und sich aussuchen, welchen Kredit er wo aufnehmen will. Meine Bank hat über 4 Millionen Kunden. Von diesen hatten wir vor zehn Jahren rund ein Drittel. Sie sehen, hier vollzieht sich ein evolutionärer Prozeß, was zu wenig erkannt wird. Vor zehn oder zwölf Jahren stand noch der Arbeiter, wenn er seine Kartoffeln einkellern wollte, beim Personaldirektor Schlange, um Vorschuß zu bekommen. Heute geht er hocherhobenen Hauptes an ihm vorbei, zu seiner Bank und sagt: „Ich bin Herr Schulze und verdiene 1200 Mark im Monat, ich möchte einen Kleinkredit von X DM haben.“ Und schon in kürzester Zeit hat er das Geld. Paßt ihm die Nase des Bankangestellten nicht, kann er zur nächsten Bank gehen. Bedenken Sie einmal das Empfinden von Millionen Menschen, die heute eine Großbankfiliale, die jede Bank- und Sparkassenfiliale in Anspruch nehmen können. Es gibt keinen privilegierten Zugang mehr. Auch das müssen wir sehen, wenn wir vom Wettbewerb reden.

In unserer offenen Kreditwirtschaft mit ihrer ungeheuren Potenz ist ein Zugang zu ihren Dienstleistungen erreicht worden wie nie zuvor. Hier sind wir doch auf dem Wege, die Wettbewerbswirtschaft zu praktizieren.

Dazu gehört, wovon ich am Anfang sprach, daß mir nämlich die Landschaft des Kreditwesens in Deutschland ausgewogen erscheint. Wir Banken wollen gar nicht immer größer werden und andere aufsaugen, denn damit würden wir den Trend zum Kollektivismus und der Verstaatlichung nur fördern. Um unserer selbst willen und um des Marktes

willen sind wir für die Dezentralisierung und die Tüchtigkeit der anderen. Solange es die Landesbank gibt, haben wir eine Chance, als Privatbank zu überleben.

Zur Frage der Kostenzuordnung! Sie ist ungeheuer schwierig. Natürlich ist es so, daß meine Bank in ihrer Prägung eine Mischkalkulation hat. Entscheidend ist jedoch, daß ein solcher Wettbewerb herrscht, daß jeder, der glaubt, bei uns kostenmäßig nicht richtig bedient zu werden, nur um die Ecke zu gehen braucht, um das Konto zu wechseln. Er wird dort vielleicht besser bedient. Nehmen wir die Bundespost. Die geht hin und sagt, ich mache die Postüberweisung gratis.

Pohmer: Sie haben es lange genug auch gemacht.

Röper: Aber mit der Begründung, daß die Zinsspanne gesunken ist.

Christians: Wir haben lange gebraucht, um den Mut aufzubringen, stärker in Kosten zu denken; wir haben vieles zu lange kostenlos gemacht. Dann kam aber der Augenblick, daß wir sagen mußten: „Nun geht es nicht mehr, nun müssen wir Kosten berechnen!“ Jetzt können Sie sagen, wir hätten das früher machen sollen, wir hätten es geschickter machen sollen. Das ziehen wir uns an.

Stützel: Man meldet sich im allgemeinen zu Wort, wenn man etwas in der Sache Abweichendes vorzubringen hat. Ich habe mich lange nicht gemeldet; denn zum meisten, was hier inzwischen vorgetragen wurde, habe ich gar nichts Abweichendes zu bemerken; ich kann es nur — wie z. B. all das Interessante, was hier inzwischen zum Emissionsgeschäft und zum Lob der erreichten Markttransparenz gesagt wurde — aufmerksam zur Kenntnis nehmen. Nur auf Herrn Pohmers letzte Bemerkungen hin habe ich mich nun doch gemeldet. Freilich habe ich auch hier kaum Abweichendes in der Sache vorzubringen. Es handelt sich vielmehr vermutlich eher um einen Unterschied in unseren Gefühlen.

Herr Pohmer sprach über die Beziehung zwischen der Zinsspanne einerseits und den Dienstleistungsgebühren (wie etwa Postengebühren im Scheckverkehr) andererseits. Der Befund, von dem er ausgeht, ist, daß nach Wegfall der Zinsbindung seiner Meinung nach die Zinsspanne der Banken wohl (unter dem Druck des Wettbewerbs) etwas geringer geworden ist, aber gleichzeitig dafür etliche Postengebühren aufkamen. Ich halte die Beobachtung für absolut zutreffend. Auch sehe ich wie er hier einen inneren Sachzusammenhang: Weil man es als Bank von der Kundschaft nicht mehr so leicht auf dem Weg der Zinsspanne bekommen kann (hohe Sollzinsen, niedrige Habenzinsen), holt man sich seinen Verdienst eher via Postengebühren. Und umgekehrt: Weil man ja auch Einkünfte aus Postengebühren hat, kann man höhere Habenzinsen bieten, sich mit niedrigeren Sollzinsen begnügen, sich kurz eine niedri-

gere Zinsspanne leisten. Insoweit stimme ich, soweit zu sehen, mit Herrn Pohmer völlig überein.

Nur haben wir beide angesichts dieses Befunds wohl, wie erwähnt, ganz unterschiedliche Gefühle: Herr Pohmer ist angesichts dieses Befunds offensichtlich enttäuscht und verärgert. Mich aber stimmt dieser Befund, wie ich gestehen muß, heiter. Als ich ihn zum ersten Mal beobachtete, habe ich mich nicht gewundert, sondern nur gefreut. Und ich glaube nicht, daß dieser Unterschied in den Gefühlen nur auf einer angeborenen Divergenz unserer Temperamente beruht. Er hat vielmehr noch tiefere Ursachen: Herr Pohmer hatte sich wohl, so erkläre ich mir seinen jetzigen Ärger, von mehr Wettbewerb hauptsächlich erträumt, daß dadurch die Banken insgesamt ein wenig zur Ader gelassen würden, daß sie insgesamt fortan nur mehr geringere Verdienste kassierten. Gegenüber dem früheren „mehr Monopolistischen“ hatte er wohl in erster Linie die bekannten verteilungspolitischen Bedenken gehabt. Nun, wo zwar die Zinsspanne kleiner, aber gleichzeitig die Postengebührenkassiererei lebhafter geworden ist, fühlt sich Herr Pohmer um seine Hoffnung gebracht; und er wittert gleichzeitig verärgert einen gewissen Betrug: Da wird zwar als Erfolgssymptom der braven Unterordnung unter schärferen Wettbewerb stolz die niedrigere Zinsspanne vorgewiesen. In Wahrheit wird aber doch unter anderem Namen (nämlich als Postengebühr und Ähnliches) nur desto kräftiger abgesahnt! So wird seine Enttäuschung, wird sein Ärger durchaus verständlich.

Nur habe ich persönlich beim selben Befund völlig andere Gefühle. Ich hatte mich — etwa in meinem Bankgutachten Anfang der sechziger Jahre — für mehr Wettbewerb im Kreditwesen eigentlich nie aus verteilungspolitischen Gründen eingesetzt. Dieses Gerechtigkeits- oder Neid-Argument gegen Monopolisierung war, ich weiß nicht warum, eigentlich nie so recht meine Sache. Im Vordergrund stand vielmehr für mich stets der Effizienz-Aspekt. Nicht weil sie eine ungerechte Einkommensverteilung produziere, hat mich die frühere Konditionenbindung im Kreditwesen gestört, sondern weil sie via Verfilzung im Koppel- und Zugabewesen zur sinnlosen Verschwendung von Ressourcen Anlaß gibt. Und ich hatte entsprechend von Anfang an betont, das Wichtigste, was man von der Aufhebung der Zinsbindung zu erwarten habe, sei, daß dann die Banken höchstwahrscheinlich — befreit aus dem Zwang, ihr Heil mangels Zinsfreiheit in allerhand Gratiszugabe- und Koppelpolitik suchen zu müssen — in erwünschter Weise zu eher leistungsspezifischen Entgelt-Berechnungsformen übergehen werden. Und als nun das Eis der Zinsbindung gebrochen war und kurz darauf im ersten Frühling der neugewonnenen Freiheit prompt die ersten Blütchen und Blüten solcher leistungsspezifischer Entgelte aufkamen, da habe ich mich herzlich gefreut. Und zwar erstens aus einem allgemein-patriotischen

und zweitens aus einem ganz egozentrischen Grund: 1. Genau das war es ja, was zur rationelleren Arbeitsteilung, zur Produktivitätssteigerung und zum Abbau der Interessenverfilzung zwischen verschiedenen Geschäftszweigen not tat. 2. Genau das hatte ich ja für den Fall einer Freigabe der Zinsen minuziös prognostiziert. Sie werden mir diese Freude gönnen, auch diese Freude an einer Bestätigung einer eigenen Prognose. Man hat sie ja so selten!

Aust: Der Wettbewerb zwischen den Banken ist in der Bundesrepublik zweifellos intensiver als in vielen anderen Staaten Europas und in Übersee. Dazu trägt auch das Angebot ausländischer Bankleistungen im Inland bei. Glauben Sie, Herr Christians, daß umgekehrt deutsche Banken, die diesen Konkurrenzdruck im Inland miterleben müssen auf Auslandsmärkten, die für uns interessant sein können, einen ähnlich wirksamen Einfluß wie ausländische Institute bei uns ausüben können?

Christians: Wir sind seit Jahren das liberalste Niederlassungsland der Welt, und wir sind es immer noch. Von der Börse kann ich Ihnen nur sagen, es ist nicht einfach, in Deutschland notiert zu werden. Es gibt aber draußen Diskriminierungstatbestände, die bei uns seit zehn Jahren nicht mehr bestehen. Bei uns kann jeder kommen und seine Pforten aufmachen.

Und was können wir draußen tun? Es ist völlig illusorisch, sich vorzustellen, daß wir ein Niederlassungsnetz in England oder in Amerika mit besonderer Wirkung entfalten könnten. Das ist ausgeschlossen. In London sind wir zum Beispiel der EWG wegen. In New York muß man sein. Alle großen Banken sind da.

Wir haben uns gestern erst an einer Bank in Brasilien beteiligt. Hier arbeiten Brasilianer und Europäer zusammen. Andere gehen nach Singapur, nach Hongkong oder Tokio. Jeder ist auf der Suche nach Schwerpunktbildung. Alles das bedeutet aber nicht, daß man in diese Länder geht, um nationale Geschäfte zu machen, sondern um internationale zu tätigen; das heißt, die ausländischen Positionen werden in ein weltweites Konzept eingefügt.

2.5 Siegfried Klaue: Die Wettbewerbsbeschränkungen im Kreditgewerbe aus der Sicht des Bundeskartellamtes

Erlauben Sie mir einige Vorbemerkungen. Ich habe meine Aufgabe in einer Faktensammlung und dem Versuch der Aufbereitung der Typen der Wettbewerbsbeschränkung und der Arten gesehen. Ich möchte möglichst wenig eine Wertung der nach § 102 GWB angemeldeten Wettbewerbsbeschränkungen vornehmen. Ich wäre Ihnen auch sehr dankbar, wenn Sie in der nachfolgenden Diskussion meiner Stellung als Vorsitzender der Mißbrauchsaufsicht kartellrechtlicher Art über diese Wettbewerbsbeschränkungen Rechnung tragen würden. Denn ich kann hier nicht Wertungen abgeben, wie sich diese Wettbewerbsbeschränkungen aus der Sicht des § 102 GWB darstellen. Ich möchte mich nur mit dem Komplex des § 102 GWB befassen, nicht aber mit Fragen der Fusion, also der Unternehmenszusammenschlüsse.

Der Ausgangspunkt ist das geltende Recht. Nach dem Gesetzeswortlaut kann man bestimmte Wettbewerbsbeschränkungen einführen. Die §§ 1 und 15 GWB gelten nicht für Wettbewerbsbeschränkungen im Zusammenhang mit Tatbeständen, die der Genehmigung oder Überwachung nach dem Gesetz über das Kreditwesen unterliegen. Ich möchte zu Anfang eine für mich selbst als Praktiker erstaunliche Feststellung machen. Es ist in der fast fünfzehnjährigen Tätigkeit des Bundeskartellamtes nicht einmal vorgekommen, daß im Bereich des Kreditwesens der § 15 GWB berührt worden ist, etwas, was uns selbst nicht aufgefallen ist. Das heißt, wir haben ausschließlich Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne des § 1 GWB, eine Eingrenzung von der Sache her, die wir gleich zu Anfang vornehmen wollen.

Anmeldefähig sind nicht nur Verträge, Vereinbarungen und Beschlüsse, sondern auch Empfehlungen. Das ist eine Auswirkung des 4711-Urteils des Bundesgerichtshofs von Anfang 1959. Wir haben also Verträge oder Vereinbarungen, Beschlüsse und ggf. Empfehlungen nach § 38/2/2 GWB mit einem zugrunde liegenden Tatbestand des § 1 GWB. Das ist der Komplex, mit dem wir uns heute zu befassen haben.

Nach dem Gegenstand sind alle Arten von Wettbewerbsbeschränkungen nach § 1 GWB, angefangen vom Preiskartell oder als Umgehungstatbestand Preisempfehlungen, Konditionen- oder Rationalisie-

rungskartelle angemeldet worden. Aufhänger in diesem Bereich ist die Vereinfachung des Massengeschäfts oder der Einsatz von moderner Technik. Wir haben Vereinbarungen über Werbung. Sie können davon ausgehen, daß vom Gegenstand her alle Typen von Wettbewerbsbeschränkungen vorliegen.

Man kann diese Wettbewerbsbeschränkungen in zwei Gruppen einteilen. Diese beiden Gruppen sind vielleicht nicht scharf voneinander zu trennen. Man kann sagen, es gibt Wettbewerbsbeschränkungen, die in erster Linie die Beziehungen zwischen Kreditinstituten und Kunden betreffen, und es gibt eine zweite Gruppe von Wettbewerbsbeschränkungen, die mehr auf den Verkehr der Wettbewerber untereinander, auf die Regelung des Verhältnisses zwischen den Wettbewerbern ausgerichtet sind, obwohl selbstverständlich die zweite Gruppe irgendwo einen Kundenbezug hat. Ich möchte Ihnen ein Beispiel geben für die in erster Linie kundenbezogenen Wettbewerbsbeschränkungen: kundenbezogene Wettbewerbsbeschränkungen sind alle Maßnahmen, die Zinsen, d. h. den Preis des Kreditgewerbes betreffen, aber auch Provisionen, Kontogebühren und alle Dinge, die mit der Abwicklung des Geschäftsverkehrs mit dem Kunden zusammenhängen.

Bei der zweiten Gruppe steht die Rationalisierung im Vordergrund, d. h. die Vereinfachung des Massengeschäfts hinsichtlich des Abrechnungsverkehrs zwischen den Instituten, Gebrauch einheitlicher Formulare, Einsatz von Technik und aller gerade aus dem Einsatz von Technik fließenden Sachzwänge, nunmehr auch die Konditionen des Verkehrs untereinander anzugleichen, um überhaupt den Einsatz von moderner Technik zu ermöglichen. Wir werden die kundenbezogene Wettbewerbsbeschränkung aus der Sicht des GWB, wenn hier einmal eine kurze Wertung erlaubt ist, im wesentlichen als schwerwiegender ansehen müssen, weil bei der kundenbezogenen Wettbewerbsbeschränkung fast immer der Preis oder das vom Kunden zu zahlende Entgelt im Vordergrund steht, während die wettbewerbsbezogenen Wettbewerbsbeschränkungen immer mehr in Richtung Rationalisierung gesehen werden müssen. Wenn wir nach der Systematik unseres Gesetzes den § 5 GWB mit seinem Gedankengut analog auf solche Wettbewerbsbeschränkungen übertragen, hätten wir einen positiven Effekt aus der Rationalisierung noch für den Nachfrager in diesem Bereich. Zahlenmäßig sind beide Gruppen etwa gleich, wenn man die Zinsempfehlungen jeweils als einzelne Tatbestände mit erfaßt. Sieht man sie als Einheit an, dann wäre die kundenbezogene Wettbewerbsbeschränkung von der Zahl her geringer. Dann würde auch die Rationalisierung ganz erheblich im Vordergrund stehen.

Von der Art der Wettbewerbsbeschränkung, d. h. Vereinbarungen oder Verträge und Beschlüsse auf der einen Seite und Empfehlungen

auf der anderen Seite, steht die Empfehlung im Vordergrund. Wir haben von den vom Kreditgewerbe angemeldeten Wettbewerbsbeschränkungen etwa 70 bis 80 % Empfehlungen. Nur der Rest, etwa 20 bis 30 % sind echte Kartelle, die im Rahmen des § 102 GWB bei uns angemeldet worden sind. Nach der Schätzung meiner Abteilung, die einen ungefähren Überblick hat, werden es, ausgedrückt in absoluten Zahlen, pro Jahr etwa maximal 15 bis 20 Anmeldungen nach § 102 GWB sein.

(Zuruf: Die gehen an das Kreditaufsichtsamt!)

Die gehen an das Kreditaufsichtsamt. Dabei ist wiederum interessant, daß die Vereinbarungen mit 20 bis 30 % an der absoluten Zahl in der Mehrzahl wettbewerbsbezogen sind und damit überwiegend auf dem Rationalisierungssektor liegen, während die Empfehlungen fast in der Regel kundenbezogen sind, also auf den Preis oder die Beziehungen zwischen Kunden und Institut Einfluß nehmen.

Ich habe einige typische Vereinbarungen herausgesucht: Abkommen zur Vereinfachung des Einzugs von Orderschecks zwischen den Spitzenverbänden des Kreditgewerbes, Abkommen über nichteingelöste und zurückgerufene Wechsel zwischen den Spitzenverbänden des Kreditgewerbes. Dies geht zum Beispiel auf einen Zentralen Kreditausschußbeschuß zurück und enthält Fristenbenachrichtigungspflichten und auch Vereinbarungen über die Art der Gebühren. Derartige Vereinbarungen haben natürlich eine mittelbare Folgewirkung auf den Kunden, der letztlich alles bezahlen muß. Weiter: die Vereinbarung der Spitzenverbände über Richtlinien für einheitliche Zahlungsverkehrsvordrucke enthält Vorschriften für Papier, Format, drucktechnische Anforderungen, Teilabstand einschl. Formularmuster und eine Bestimmung, die ganz interessant ist und wiederum auf den Kunden durchschlägt, nämlich, daß die Überweisung auch auf ein anderes Konto des Empfängers vorgenommen werden kann, wenn dies der Kunde nicht ausdrücklich ausstreicht.

Wir haben ein Wettbewerbsabkommen der privaten Bausparkassen; weiterhin das Abkommen des Bundesverbandes deutscher Banken zum automatisierten Zahlungsverkehr durch Datenträgeraustausch⁴⁰. Es enthält die komplexe Beweissicherung, die Haftung auch im Verhältnis zum Kunden und zwischen den Instituten über den Gehalt der gespeicherten Daten. Dieses Abkommen enthält auch Vorschriften über die Gebührentragung sowohl zwischen den Instituten als auch im Verhältnis zum Kunden. Weiter die Vereinbarung der Spitzenverbände über das Merkblatt zur einheitlichen Gestaltung des Aushangs von Regelsätzen im standardisierten Mengengeschäft der Kreditinstitute mit privaten Kun-

⁴⁰ Dieses Abkommen wird ausführlich behandelt auf S. 200 ff.

den und einen atypischen Vertrag zwischen zwei Bausparkassen und einer Unternehmensgruppe für Fertighäuser über die Lieferung und Entwicklung eines Sondermodells eines Fertighauses — um Ihnen ein Beispiel zu geben, was für Dinge es in diesem Bereich gibt, die gar nicht hineingehören.

Dann haben wir den Komplex der sogenannten Sammelobligationen der Sparkassen, eine sehr wettbewerbsrelevante Sache. Sie wissen, daß sich regionale Sparkassen, lokale Sparkassen zum Teil zusammengetan haben, um Sammelobligationen herauszugeben. Da wird der Antrag beim Bundeswirtschaftsministerium gestellt. Das Bundeswirtschaftsministerium verlangt, daß die Sparkassen vorher den Begebungsrahmen aushandeln, also einen Beschluß fassen, einen Kartellbeschluß, über den Zinsrahmen. Das ist erforderlich nach den Vorschriften des Gesetzes. Normalerweise muß es das Institut selbst machen, wenn es die Genehmigung für eine Obligation beantragt. Dieser Begebungsrahmen ist möglicherweise ein der staatlichen Genehmigung vorgeschalteter Kartellbeschluß der Institute.

Ich gehe jetzt über zum nächsten Komplex, das sind die Empfehlungen im Bankgewerbe. Vorhin sagte ich, es gibt kundenbezogene und wettbewerbsbezogene Empfehlungen. Ich nenne dazu Beispiele:

Wenden wir uns zuerst den kundenbezogenen Empfehlungen zu: Wir haben eine Empfehlung des Bundesverbandes des privaten Bankgewerbes über die Behandlung von Spareinlagen, die zwar gekündigt aber nicht aufgehoben worden ist; eine Empfehlung des Bundesverbandes deutscher Banken, ein bestimmtes Muster für einen neutralen Zahlscheinvordruck der privaten Banken zu verwenden und Bareinzahlungen, die unter Verwendung dieses Zahlscheins vorgenommen werden, gebührenfrei entgegenzunehmen. Wir haben Empfehlungen von Geschäftsbedingungen, zum Beispiel eine Empfehlung des Bundesverbandes des privaten Bankgewerbes, des Deutschen Genossenschaftsverbandes und der anderen Spitzenverbände auf Einführung einer einheitlichen Scheckkarte. Das kontoführende Institut soll dem Vorleger für die Einlösung bis zu 300,— DM ohne Rücksicht auf Deckung haften, Verlustanzeige oder Vollmachtwiderruf soll nur gelten, wenn die Vorlagefrist von acht Tagen überschritten ist. Für Scheckkarte und Scheckheft soll der Kontoinhaber das volle Risiko tragen. — Wir haben eine Empfehlung des Bundesverbandes deutscher Banken und der Sparkassen über allgemeine Geschäftsbedingungen, wonach Kundenaufträge in zum amtlichen Handel zugelassenen Aktien grundsätzlich über die Börse geleitet werden. — Wir haben eine Empfehlung über die einheitliche Führung des Scheckverkehrs und insbesondere für einheitlichen Euroscheck. — Wir haben auf dem Sektor Gebühren und Kosten eine

Empfehlung der Privatdiskont-AG für Akzeptprovision für privatdiskontfähige Bankakzepte. — Wir haben eine Empfehlung des Sparkassen- und Giroverbandes über die Neufassung einiger Abschnitte der Gebührentabellen des Verbandes. — Wir haben eine Empfehlung des Bundesverbandes deutscher Banken noch einmal über die gebührenfreie Entgegennahme bei Verwendung eines bestimmten Zahlungsvordruckes.

Sie sehen, daß die Beispiele zum Teil in verschiedene Gruppen fallen. Sie betreffen technische Verfahren, zum Teil Geschäftsbedingungen, aber zum Teil auch Gebühren. Lassen Sie mich nun kurz auf die wettbewerbsbezogenen Empfehlungen eingehen. Wir haben eine Empfehlung des Bundesverbandes des privaten Bankgewerbes betreffend Avise im internationalen Scheckverkehr. — Wir haben eine Empfehlung des Deutschen Bundesverbandes der Volks- und Raiffeisenbanken, im Verkehr zwischen den Kreditinstituten auf Spesen unter 5 DM zu verzichten. — Wir haben technische Empfehlungen zwischen den Verbänden z. B. über die automatengerechte Überweisung und Ausfüllung der Formulare.

Bei der Gesamtbeurteilung ist davon auszugehen, daß die kundenbezogenen Empfehlungen rein zahlenmäßig überwiegen. Soweit die Empfehlungen auf den Geschäftsverkehr zwischen den Banken ausgerichtet sind, enthalten die Empfehlungen meistens zusätzlich ein kundenbezogenes Element. Aber sie haben als Zielrichtung die Rationalisierung des Massengeschäftes, das nach Auffassung der beteiligten Institute ohne eine gewisse Standardisierung nicht auskommen kann. Die wettbewerbliche Folge ist zweifellos eine Vereinheitlichung und damit ein Verlust an Handlungsspielraum und Freiheitsspielraum für den Kunden. Das muß gesehen werden. Allerdings kann man sich der Argumentation, daß eine größere Markttransparenz erreicht wird, nicht verschließen. Es ist auch zu fragen, ob der normale Kunde, wenn er bei einem Institut Kunde ist, sich bestimmter Spezialgeschäfte anderer Institute bedient, weil sich für diese Geschäfte im Wettbewerb günstigere Konditionen herausgebildet haben. Wir haben in diesem ganzen Bereich eine wichtige Erscheinung. Das ist der Versuch, namentlich von Privatbanken und von Sparkassen, die hier beide im Vordergrund stehen, über den Einsatz von moderner Technik, d. h. mit Hilfe von Computern oder EDV-Anlagen den Versuch zu machen, das Massengeschäft zu bewältigen. Hier entsteht ein Zwang zur Vereinheitlichung bestimmter Geschäftsvorgänge. Besonders eklatant wird dies bei einigen Vereinbarungen. Offensichtlich hat die Empfehlung nicht mehr ausgereicht, um die Banken zu einer einheitlichen Einführung technischer Vorbedingungen für den Einsatz moderner Anlagen zu bringen.

Wir haben schon darüber gesprochen, daß ab 1. April 1967 die Zinsenverordnung aufgehoben worden ist. Bereits am 1. April 1967 wurden die ersten Empfehlungen der Spitzenverbände zur Aufrechterhaltung des bisherigen Zinsniveaus angemeldet. Im Bereich der privaten Banken und der genossenschaftlichen Institute sind die Empfehlungen ab 1. April 1967 verhältnismäßig strikt eingehalten worden. Bei den Sparkassen hat es Unterschiede bis zu ein Prozent nach oben und nach unten gegeben.

Im Zeitablauf ist die Zinsempfehlung zu einer ständigen Einrichtung geworden, die den Schwankungen des Diskontsatzes folgte. Wir beobachten auf diesem Sektor eine allmähliche Verfeinerung des Instrumentariums. Während man 1967 schlicht mit der etwas harten Empfehlung begonnen hat, man möge die bisherigen Zinssätze beibehalten, gingen die Verbände dazu über, für einzelne Geschäfte bestimmte Empfehlungen zu erlassen, z. B. Sonderempfehlungen für Einlagen mit jeweils verschiedenen Einlagefristen, für prämienbegünstigte Spareinlagen, für Sichteinlagen usw. Es gab Empfehlungen, die Zinsen für langfristige Einlagen an die Wertpapierrendite anzugleichen. Die Empfehlungen wurden im wesentlichen befolgt, es gingen aber im Zeitablauf kleine und große Institute über die Empfehlungen hinweg, während sich die mittleren Institute nach unseren Beobachtungen im wesentlichen an die Empfehlungen gehalten haben.

Ab 1971/72 gibt es eine neue Entwicklung auf dem Sektor Zinsempfehlungen, und zwar insoweit, als in den Empfehlungen fast immer zusätzlich betont wird, daß man sich der örtlichen Konkurrenzsituation anpassen soll. Die Empfehlung wird vom aussprechenden Verband her offener und lockerer und zielt mehr auf das Begeben einer Orientierungshilfe hin und sagt nicht mehr mit der dahinterstehenden Verbandsdisziplin und dem Ansehen des Verbandes: Wir halten es für richtig, einen Zinssatz von soundsoviel Prozent zu nehmen, sondern die Empfehlung wird weicher, sie wird verbal zur Orientierungshilfe, zum Orientierungsrahmen, während sie Anfang 1967 einmal wesentlich härter gewesen ist. — So viel zu den Empfehlungen.

Bei den inländischen Wettbewerbsbeschränkungen möchte ich mich als nächstes mit dem Komplex der sogenannten staatlich gezielten, gewünschten und beeinflussten Wettbewerbsbeschränkung im Bankgewerbe befassen. Insoweit fühlt sich das Bankgewerbe als Erfüllungshilfe einer staatlichen Währungs- und Kreditpolitik. Es gibt drei Institutionen, die hierfür einer wettbewerblichen Betrachtung unterliegen sollten. Die eine ist der Kapitalmarktausschuß. Er muß von uns, also vom Kartellamt her, als Hilfsorgan der öffentlichen Hand im Genehmigungsverfahren ohne kartellrechtlichen Bezug angesehen werden.

Er ist eine beim Bundeswirtschaftsministerium angesiedelte Institution, deren Wirkungsweise und Aufgabenstellung ich hier nicht auszubreiten brauche.

Die zweite Institution, der Zentrale Kreditausschuß (ZKA), sollte aus unserer Sicht schärferer Beobachtung unterliegen. Der ZKA ist eine Einrichtung für die Selbstverwaltung des Kreditgewerbes gewesen, die bis 1961 zum Teil im Rahmen des alten Kreditaufsichtsgesetzes beschließende Funktion hatte. Heute hat er als Zusammenschluß der fünf klassischen Spitzenverbände noch den Zweck, gemeinsam berührende Fragen abzustimmen: Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Zinspolitik, gemeinsame Empfehlungen, Abkommen auf dem Gebiete des Zahlungsverkehrs und die Einschaltung des ZKA in die vorgeschriebene Anhörung beim Aufsichtsamt für das Kreditwesen. Wir erfahren von der Tätigkeit des ZKA über die Anmeldungen, die die fünf Spitzenverbände in Ausführung der Abstimmung im Zentralen Kreditausschuß über das Aufsichtsamt anmelden. Der ZKA ist die zentrale Organisation für wettbewerbliche Aktivitäten des Kreditgewerbes.

Die dritte Institution in diesem Bereich ist der Ausschuß zur Rationalisierung des Wertpapierverkehrs bei der Deutschen Bundesbank. Die Deutsche Bundesbank hat die Federführung. Mitglieder des Ausschusses sind die Spitzenverbände. Einige Beispiele über die Aufgaben dieses Ausschusses: Er hat oder wird sich beschäftigen mit der Einführung eines Jahrescoupons für Wertpapiere, die Begebung stückeloser Anleihen, Begebung bogenloser Wertpapiere, Maßnahmen zur Förderung der Girosammelverwahrung, Vereinfachung der Zinsscheineinlösung und mit der Erarbeitung einer sogenannten Rationalisierungsfibel für alle Bankinstitute, die natürlich unser höchstes Interesse hervorrufen wird.

(Heiterkeit)

Seitens der Kreditwirtschaft werden für die staatliche Initiierung und für die Erfüllungsgehilfenfunktion von diesen drei Institutionen und zum Teil von den Verbänden folgende Beispiele gebracht.

1960 veranlaßten die Länderbehörden nach Aufhebung der Zulassungsprüfung bei der Zweigstellenerrichtung eine Empfehlung der Verbände, die im Kern zu einer freiwilligen Bedürfnisprüfung führte. Auf Veranlassung des Bundesaufsichtsamtes wurde 1962 eine Empfehlung der Verbände im Zusammenhang mit der Vermittlung von Teilzahlungskrediten ausgesprochen. Es sollten unseriöse Praktiken im Teilzahlungsgeschäft unterbunden werden. 1968 haben die Verbände auf Veranlassung des Bundeswirtschaftsministeriums empfohlen, daß alle Kundenaufträge in amtlich notierten Aktien über die Börse geleitet

werden. Das Bundesjustizministerium hat 1970 den Spitzenverbänden angeraten, eine Empfehlung hinsichtlich des Aufwendungsersatzes für die Versendung von Aktionärsbriefen zu erlassen. Angeblich habe das Justizministerium damit gedroht, sonst eine der Verordnung über den Ersatz von Aufwendungen der Kreditinstitute vom 18. Juni 1968 entsprechende Rechtsgrundlage zu schaffen. Die private Diskont-Aktiengesellschaft hat die schon genannte Empfehlung erlassen und zusätzlich die Bearbeitungsprovision zur Ersteinreichung von $\frac{1}{31}$ v. H. auf $\frac{3}{32}$ v. H. per anno heraufgesetzt. Diese Maßnahmen erfolgten zur Unterstützung der restriktiven Kreditpolitik der Deutschen Bundesbank im Jahre 1965 zur Beschränkung des Angebots von privat diskontfähigen Bankakzepten. Sogar die Zinsempfehlung allgemein sollen unter diesen Komplex fallen. Sie sollen angeblich nur den Angleichungseffekt an den Bundesbankdiskont herbeiführen und sind demnach nach verbreiteter Auffassung nichts weiter als eine Erfüllung oder Beistand für die staatliche Währungs- und Kreditpolitik. Die Beispiele aus der Tätigkeit des Ausschusses für Rationalisierung des Wertpapierverkehrs hatte ich Ihnen vorgetragen.

Dieses, meine Herren, glaube ich, sollte erst einmal als Material für die sogenannte inländische Wettbewerbsbeschränkung und Diskussionsgrundlage genug sein.

Ich wende mich einem zweiten Komplex zu, und zwar den sogenannten internationalen Wettbewerbsbeschränkungen. Nach § 102 GWB sind vier Kooperationen angemeldet worden, die den internationalen Bereich berühren.⁴¹ Allen Kooperationen ist ein Rahmenabkommen gemeinsam. Auf der Grundlage dieses Rahmenabkommens werden die Einzelheiten der Zusammenarbeit durch Ausschüsse festgelegt. Angemeldet sind folgende Gruppen: Erstens die Gruppe Commerzbank, Crédit Lyonnais und der Banco di Roma, zweitens die Gruppe Dresdner Bank, Bayerische Hypotheken- und Wechselbank, Allgemeine Bank Nederland und die Banque de Bruxelles, drittens die Gruppe Deutsche Bank, Amsterdamsche Bank, Banque de la Société Générale de Belgique, Midland Bank, Société Générale Paris und Creditanstalt Bankverein Wien und viertens die Gruppe Bayerische Vereinsbank, Vereinsbank von Hamburg, Bankhaus Friedrich Simon, Banque de Paris et des Pays-Bas, Crédit Nord, Banque de l'Union Parisienne, Banque de Paris et des Pays-Bas Belgique, Banque de Paris et des Pays-Bas N. V. und die Handels- und Gewerbebank Heilbronn, die kürzlich hinzugegetreten ist, also eine Kooperation mehr im mittelständischen Sektor. Andere Kooperationen sind nicht nach § 102 GWB gemeldet, jedenfalls

⁴¹ Die Kooperationsabkommen zwischen deutschen und ausländischen Banken werden ausführlich behandelt auf S. 151 ff.

bisher nicht. Die Gruppe um die Westdeutsche Landesbank ist nicht gemeldet. Aber wir kennen den Tatbestand als solchen und sind dabei, die Komplexe, wie wir es nennen, zur Legalisierung zu bringen.

(Heiterkeit)

Wenden wir uns nun der vertraglichen Seite zu, die ich hier ohne Namensnennung vortragen darf. Die von mir gewählten Beispiele sind willkürlich aus den verschiedenen Kooperationen ausgewählt. Grundlage der Beziehungen ist ein Rahmenvertrag. Im Grunde genommen ist ein Rahmenvertrag eine Ansammlung von bedeutungsvollen und auslegungsfähigen Gemeinplätzen. Jeder, der ihn einmal in der Hand gehabt hat, weiß das, es sind wunderschöne Absichtserklärungen, die sehr allgemein gehalten sind, in denen viel von Zusammenarbeit gesprochen wird, viel davon gesprochen wird, was man zum Wohle des Bankkunden und zur Seriosität des Geschäftes tun möchte. Darin enthalten sind aber zugleich konkrete Komplexe wie die Versicherung der gegenseitigen Meistbegünstigung und Vorzugsbehandlung auf allen Sektoren des Bankgeschäfts, gegenseitige Einladung zu internationalen Transaktionen bei eigenen internationalen Konsortialgeschäften, Einsatz des eigenen Geschäftsstellennetzes für Bankkunden der Partner, Zusammenarbeit auf dem Gebiete der Automation, der Datenübermittlung und der Prüfung des Einsatzes der technischen Möglichkeiten für das Bankgeschäft internationaler Art.

Wirtschaftliche und betriebstechnische Fragen, gemeinsame Klärung dieser Fragen, Austausch von Personal zur Schulung im Ausland, gemeinsame Marktforschung und Prüfung von Rationalisierung auf dem Sektor namentlich der Dienstleistungen für die Kundschaft, verstärkte Unterstützung der in jeweiligen Partnerländern tätigen Firmen, gemeinsame Unterstützung multinationaler Gesellschaften und immer wieder die allgemeine Formulierung: man wolle untersuchen, wie die Verbindungen zwischen den Unternehmen der jeweiligen Partnerländer — gemeint sind die Kunden, namentlich in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft — verstärkt werden können; bei der Übernahme oder Gründung von anderen Instituten wolle man sich vorher gegenseitig verständigen, auch bei der Erweiterung des Geschäftsstellennetzes im Ausland wolle man sich abstimmen, und man beabsichtige, gemeinsame Repräsentanzen zu errichten, nicht nur zu speziellen Gelegenheiten, sondern überhaupt in gewissen Wirtschaftsräumen, und noch getrennt vorhandene Repräsentanzen wolle man überprüfen, inwieweit man sie zur Rationalisierung des ganzen Geschäftsverkehrs zusammenlegen könne.

Allen diesen Kooperationen ist eines zu eigen: Man errichtet immer einen sogenannten Lenkungs- oder Kooperationsausschuß, der die Auf-

gabe erhält, die sehr global gefaßten Aufgaben aus dem Kooperationsabkommen mit Leben zu erfüllen. Es werden sogar Unterausschüsse für die verschiedenen Bereiche eingesetzt. In diesen Ausschüssen und im Lenkungsausschuß entwickelt sich nun eine spezifische Problematik, die erst die Bedeutung der Wettbewerbsbeschränkung und die Eignung zur Beeinflussung der Marktverhältnisse erkennen läßt. Ich darf einige Beispiele geben, die Ihnen zeigen sollen, welche Bedeutung der Auffüllung der Rahmenverträge durch die Ausschüsse zukommt, wobei es unerheblich ist, ob die ausgearbeiteten Richtlinien verbindlich sind. Man stattet die einzelnen Partner zum Teil mit einem Widerspruchsrecht aus, zum Teil werden sie mit der Beschlußfassung in den Ausschüssen gleich verbindlich. Da gibt es zum Beispiel eine Aufstellung von Listen von Großkunden, damit man nicht unnötige Mühe um den Erwerb neuer Kunden hat.

(Heiterkeit)

Da gibt es die Erarbeitung einer einheitlichen Grundauffassung hinsichtlich der künftigen Tätigkeit einer gemeinsam zu gründenden Effektengesellschaft im Ausland zur Rationalisierung. Da gibt es die Projektierung gemeinsamer Computer-Programme, da gibt es den Beschluß zur Konzentration von Wertpapierdepots bei Partnerbanken und gleichzeitig die Einführung bzw. die Abstimmung über die einzelnen internationalen Wertpapiere. Da gibt es die Gründung von gemeinsamen Banken im Ausland, da gibt es gemeinsame Festlegungen von Bedingungen für die Beteiligung der gesamten Gruppe an internationalen Finanzierungsgeschäften, es gibt eine Vereinbarung über die gemeinsame Arbeit der Richtlinien für Geschäftspartner der Banken in Ländern mit erhöhten politischen Risiken. Das geht dann herunter bis zu Kleinigkeiten, wie die gemeinsame Eröffnung von wiederum gemeinsamen Schaltern bei den Olympischen Spielen in München, das geht wieder hinauf bis zur Zuweisung von Großunternehmen an einzelne Partnerbanken zur Kontaktaufnahme und Gewinnung von Kunden. Es geht auch in die Technik hinein. Da ist die Einführung eines beschleunigten Zahlungsverkehrs durch gemeinsame Abrechnungstechnik zwischen den Partnerbanken. Das ist wieder der Komplex bevorzugte Behandlung der Kunden der Banken. Das erfordert eine bestimmte Abstimmung im technischen Bereich, wie man das macht. Dann gibt es die Vereinbarungen, daß jede Fühlungnahme eines Gruppenmitglieds oder eines Kooperationsmitglieds mit einer anderen Bank, das das Interesse der Vereinbarung berühren könnte, vorher abgestimmt werden muß. Es gibt im Einzelfall Festsetzung der Grenzen für Kredite, die die Gruppe bestimmten Unternehmen einzeln oder geschlossen geben wird, es gibt die Vereinbarung über die Auswahl

internationaler Aktienwerte zur gleichzeitigen Einführung an verschiedenen Börsenplätzen.

Eine solche mit diesen Fakten aufgefüllte Kooperation wäre, rechtstechnisch gesprochen, ein Kartell, das alle Merkmale der §§ 2 bis 6 GWB erfüllt. Es ist ein Export-, ein Import- und ein Rationalisierungskartell, ein Konditionenkartell, ein Rabattkartell, und es enthält auch Merkmale eines Preiskartells.

Ich wollte ursprünglich eine kurze Darstellung der Arbeitsweise und Möglichkeiten der Mißbrauchsaufsicht nach § 102 GWB noch anschließen. Ich schließe aber mit dieser Materialsammlung, um der Diskussion mehr Raum geben zu können, denn wir würden wohl mit den Möglichkeiten der Mißbrauchsaufsicht nach § 102 GWB in eine Bewertung der einzelnen dargestellten Fälle hineinkommen. Diese Bewertung möchte ich nicht vornehmen.

2.6 Schwerpunkte der Diskussion

*Möhring*⁴²: Es ist bekannt, daß die Zusammenarbeit der Commerzbank mit dem Banco di Roma und dem Crédit Lyonnais die Aufmerksamkeit des BKA erregt hat. Seitens der Commerzbank wurde dann — rein vorsorglich und unter Betonung des abweichenden Rechtsstandpunkts — die Kooperation gemäß § 102 GWB angemeldet, so daß nunmehr die Bankaufsichtsbehörde primär zuständig ist.

Meine Herren! Ich erlaube mir, eine allgemeine Bemerkung zu machen, die ich auch Herrn Klaue, als wir damals die Dinge besprachen, gegenüber gemacht habe. Ich lasse einmal dahingestellt, inwieweit in der Tat diese — wie Sie richtig sagen — mehr in Arbeitsausschüssen oder Sonderausschüssen festgelegten Richtlinien mit dem § 1 GWB in Einklang zu bringen wären. Seine Anwendbarkeit ist ja durch § 102 GWB sehr eingeschränkt, so daß wir uns praktisch nur mit der theoretischen Vereinbarkeit zu beschäftigen haben.

In der Bankwirtschaft ist Bank nicht gleich Bank. Das gilt sowohl für den nationalen als auch für den internationalen Bereich. Ich schaue mir auch innerhalb Deutschlands den Partner genau an, bevor ich ihm mein Geld übergebe. Es gibt Banken, bei denen man recht vorsichtig sein muß, wenn man ihnen viel anvertrauen will. Ebenso ist aber auch im Verhältnis zum Ausland nicht immer Bank gleich Bank. Eine Kooperation bringt daher nicht nur eine persönliche Geschäftsausweitung, sondern sozusagen auch den Vorteil einer Selektion: ich kann feststellen, ob die Wege, die ich erprobt habe, zuverlässig sind. Ich habe einmal in einer Unterhaltung, die ich mit Herrn Klaue über dieses Thema hatte, die Situation der Banken mit der von Anwälten verglichen. Bevor ein Anwalt einem Kollegen in einer anderen Stadt oder gar im Ausland ein Mandat erteilt, zieht er Erkundigungen ein. Dieses Prinzip kommt mir persönlich zustatten, weil ich auf eine umfängliche Praxis in der Beratung ausländischer Klienten zurückblicken kann. Es entscheidet auf dem Gebiet des Dienstleistungsgewerbes in viel stärkerem Maße als sonst in der Wirtschaft die persönliche Zuverlässigkeit. So spielt vornehmlich das persönliche Vertrauensmoment eine sehr große Rolle. Es ist nicht einfach auswechselbar. Ich kann nicht einfach sagen, du mußt für alle Geschäfte für jeden offen sein, denn jeder ist nicht der gleiche.

⁴² *Möhring* war anwesend zu 2.5 und 2.6.

Bedenken Sie ganz besonders, daß wir bei Auslandsbanken sehr häufig auf wenig Interesse stoßen, es sei denn, man verfügt über spezielle Erfahrungen. Daher ist es etwas anderes, ob Sie sich bei industriellen Unternehmungen im Ausland eine Marktabteilung vornehmen. Eine echte Marktabteilung ist es nicht, sondern hier ist es eine Abstimmung, mit dem kann ich, mit dem will ich. Niemals, das werden Sie mir auch bestätigen, Herr Klaue, ist man verpflichtet, mit dem oder mit jenem zu arbeiten. Aber man will mit der Bankgruppe, zu der man sich entschlossen hat, arbeiten, weil man über die besten Erfahrungen verfügt. Nichts ist wichtiger in der Bankwirtschaft, als daß man auch dem Kunden gegenüber einen vertrauenswürdigen Partner anempfehlen kann. Wie ich bereits betont habe, muß man diese Problematik in erster Linie auch unter dem Aspekt einer Selektion betrachten. Gerade durch eine Koordination im technischen Ablauf kann ich mir einen viel besseren Einblick verschaffen, als es sonst möglich wäre.

Wenn nun eine Bank den Wunsch hat, auf anderen Plätzen vertreten zu sein, so kann sie sich keineswegs jede x-beliebige Bank zum Partner nehmen, sie mit offenen Armen begrüßen und ihr das Arbeitsfeld überlassen. Grundvoraussetzung für die Kooperation in der Bankwirtschaft ist vielmehr eine echte gegenseitige Vertrauensbasis.

Auch steht diese Möglichkeit nicht nur für den EWG-Raum, sondern ganz generell zur Diskussion, um die Vorzüge einer internationalen Bankwirtschaft für den deutschen Unternehmer nutzbar zu machen. Umgekehrt kann der Wunsch auch vom französischen oder italienischen Bankunternehmen ausgehen. So liegt eine Verflechtung nahe, weil es ja gerade in dem Trend liegt, nunmehr eine internationale Wirtschaft zu betreiben. Daher bin ich der Meinung, daß man diese ganze Frage in ihrem Ausgangspunkt viel weniger unter dem Aspekt einer Wettbewerbsbeschränkung zu betrachten hat. Und da alle Banken es dem Kunden voll überlassen, zu wem er geht, halte ich es auch nicht für richtig, den Akzent auf § 1 GWB zu legen. Mancher Kunde hat selbst eine besondere Erfahrung, z. B. eine besondere Beziehung zu einer anderen Bank in Frankreich. Es ist gar nicht beabsichtigt, diese Beziehungen zu vereiteln. Nur wo die Situation offen ist, wird man auf die kooperative Bank hinweisen. Das liegt durchaus innerhalb der Zielvorstellungen. Wir wollen ja auch unseren jungen Leuten die Möglichkeit geben, mit einer anderen Auslandsbank zu arbeiten als mit der Bank, mit der man ständig in Verbindung steht. Da ist an sich dann nicht der Wettbewerb der Gesichtspunkt, der uns, sagen wir einmal, bestimmt hat. Zumindest bei Nichtjuristen hat der Vorwurf, die Kooperationsvereinbarungen könnten eventuell gegen § 1 GWB verstoßen haben, Erstaunen ausgelöst.

Nun, Grundziele der Vereinbarung waren, den Partnern Akquisitionen und Fazilitäten zur Betreuung der Kundschaft zu verschaffen. Ich glaube auch nicht, daß es bei den anderen hier aufgeführten Kooperationsabkommen anders gewesen ist. Wir müssen und sollten draußen bei der Erörterung dieser Frage niemals außer acht lassen, daß es einer Bank, die einen Kunden zu einer Auslandsbank empfiehlt oder mit einer Auslandsbank zusammen kooperiert, in erster Linie darauf ankommt, die Fazilitäten richtig zu sehen, so daß man nicht sagen kann, Bank ist gleich Bank, man wolle die Hände davon lassen, wolle nichts mit einer Auslandsbank zu tun haben.

Mir selber will eigentlich nicht so recht in den Kopf, warum es behindern soll, wenn ich einen grenzüberschreitenden Verkehr habe und Stützpunkte errichte, nur weil ich sie nicht mit beliebigen Instituten errichten kann. Aber ich habe ja gerade den Wunsch, mich einer Großorganisation zu bedienen, die mir nur so zur Verfügung steht: Lediglich auf diese Weise eröffnet man der deutschen Bankwirtschaft zum Vorteil der deutschen Exporte die Möglichkeit, sich auch der Emissionsmöglichkeit im Ausland bedienen zu können.

Röper: Sie betonen privatrechtliche Gedanken, obwohl Sie auch mit öffentlich-rechtlichen Institutionen kooperieren.

Möhring: Zur Zeit wird aber auch nicht erwogen, mehr als Kooperation in der geschilderten Weise zu betreiben. Dies verbietet sich wegen der besonderen rechtlichen Qualität des *Crédit Lyonnais* und auch des *Banco di Roma*. Daß es möglicherweise dazu kommen kann, über, sagen wir, andere Verbindungen in nähere gesellschaftsrechtliche Verbindungen zu kommen, ist nicht ausgeschlossen, ist aber nicht das primäre Ziel.

Klaue: Herr Möhring, als wir damals ausgiebig über diesen Komplex sprachen, haben wir dem eigentlich Rechnung getragen. Ich habe durchaus das im Vordergrund Stehende gesehen, und habe versucht, an einer Liste von Beispielen auszuführen und aufzuzeigen, wohin eine solche enge Zusammenarbeit in der Tagesarbeit führt. Wenn irgendwo ein Punkt erreicht ist, wo es über die Sorge um den Kunden, um die technische Abwicklung und um die Besorgnis, den Kunden nicht an eine unbekannte Bank zu verweisen, hinausgeht, wo es sich dann darum handelt, ein Verhalten in Bereichen, wo man Wettbewerber sein könnte und auch, wenn man ohne Kooperation auftreten würde, Wettbewerber sein würde, miteinander abzustimmen und über solche Ausschüsse und Gremien zu faktisch verpflichtenden Verbindungen und Vereinbarungen kommt, dann ist im Zusammenhang mit dem Rahmenabkommen der Tatbestand des § 1 GWB erfüllt. Dieses wollte ich aufzeigen. Das ist

eine Folgewirkung aus solchen Kooperationen, die nicht als Zweck der Kooperation verbal im Rahmenvertrag darinsteht, sondern das, was sich aus der täglichen Arbeit in der Kooperation ergibt.

Möhring: Man kann an sich die Frage, habe ich die freie Wahl eines anderen Partners in Frankreich oder in Italien, nicht einfach danach stellen, ob ich theoretisch selber konkurrierend auftreten kann. Sie wissen ja, daß es die Bankaufsichtsgesetze in den einzelnen Ländern zum Teil fast unmöglich machen — ich will einmal Luxemburg ausnehmen —, selbst Tochtergesellschaften in Erscheinung treten zulassen, und es ist ja nicht so, daß man auf der grünen Wiese eine Bank aufmachen oder eine Bank betreiben kann. Das würden die deutschen Banken sowieso nicht tun. Ich kann nicht mit einer kleinen deutschen Zwergbank einfach in Erscheinung treten und versuchen, mit ihr konkurrenzfähig zu sein. Auf bestimmten Gebieten werden sich im Wettbewerb immer enger verflechtende Beziehungen entwickeln. Das werden auch Kartellrechtsnormen nicht verhindern können und wollen. So verhält es sich auch bei Kooperationen mit dem Ausland.

Wenn wir einmal von einer großräumigen Wirtschaft ausgehen, sehen wir das Ziel einer die Grenzen sprengenden wirtschaftlichen Betätigung. Da bin ich ja auf einen ganz konkreten Partner angewiesen, mit dem ich eine solche Beziehung pflegen kann und pflege. Ich kann nicht einfach, wenn ich den Automobilbau als Beispiel nehme, sagen, den Typ will ich mit dem zusammenbauen, den anderen Typ mit jenem. Das sind Dinge, die sich nicht nur vom Zuverlässigkeitsaspekt, sondern auch vom rein wirtschaftlichen Standpunkt her verbieten. Es würde unwirtschaftlich sein, wenn ich einen bestimmten Partner in einem Lande gefunden habe, an den ich mich zwar nicht mit Ausschließlichkeitswirkung binde, aber mit dem ich sehr eng durch die Verflechtung der Ausschüsse mit einer weiter ausstrahlenden Intimität der Beziehungen zusammen im Wettbewerb tätig bin. Dann habe ich eben diesen Stützpunkt. Schließlich suchen andere, die im Ausland tätig sein wollen, in der Regel einen festen Stützpunkt. Wenn wir einmal das berühmte und berühmte Grundig-Consten-Urteil⁴³ nehmen, so war das eine Ausnahmesituation.

Es ist nicht möglich, daß der eine, der eine Auslandsvertretung hat, sagt, ich stelle sie auch den anderen zur Verfügung. Er hat ja keinen intensiven Einsatz, wenn er seine Sache auch sonst beliebig auf den Markt bringt. Wenn das natürlich etwas anderes ist, so hat es doch gewisse Ähnlichkeiten. Der Stützpunkt ist um so besser und günstiger, je enger die Zusammenarbeit ist, je weniger ich den anderen Partner

⁴³ Urteil des EuGH vom 13. 7. 66, in: WuW/E EWG/MUV 125 ff.

als einen von vielen betrachte. Ich kann niemals das Auslandsgeschäft in dem Land, das mir vorschwebt, so intensiv betreiben wie über eine so mögliche Kooperation.

Hamm: Herr Möhring, Sie haben hier einerseits sehr stark den Kundenschutz in den Vordergrund gerückt. Auf der anderen Seite haben Sie sich des Rationalisierungsarguments bedient. Ist für beide Zwecke — Kundenschutz und Rationalisierung — zum Beispiel der Austausch von Listen über Großkunden oder die Abstimmung bei der Akquisition neuer Kunden erforderlich? Das scheint mir nicht der Fall zu sein. Ist es nicht doch so, daß eine Wettbewerbsbeschränkung gewollt ist? Bei den Rahmenabkommen zwischen Banken ist es ähnlich wie bei der Konzentration: Das externe Unternehmenswachstum ist immer leichter als das interne Unternehmenswachstum. In einem fremden Land Fuß zu fassen ist leichter, wenn ich ein bereits eingeführtes Unternehmen aufkaufe, als wenn ich selbst in einem fremden Land ein neues Unternehmen gründen muß.

Möhring: Die Frage des Austausches der Kundenlisten und die Frage der Abstimmung über neue Akquisitionen ist keine Frage, die nur ausschließlich dem Kundenschutz dient. Sie sollen auch einer Rationalisierung dienen. Denn wenn ich weiß, dieser Mann gehört zu den besten Kunden jener Bank, warum soll ich den Versuch machen, ihn für mich zu gewinnen.

(Heiterkeit)

Es ist ja meine eigene, mir selbst auferlegte Beschränkung, aus wirtschaftlichen Erwägungen heraus nicht als ausländische Bank in Erscheinung zu treten. Wie sollte ich auch im Ausland girieren? Der Fall, daß ich in Paris mit eigenem Angebot der Kreditgewährung auftrete, ist nicht sehr realistisch, wenn das Geld in Frankfurt abzuholen ist.

Anders ist es meines Wissens im Speditionsgewerbe. Man erwirbt bestehende Unternehmungen und braucht dann nur Investitionen, um die Niederlassungen zu begründen, immer vorausgesetzt, daß diese überhaupt errichtet werden können.

Hamm: Selbst wenn die Niederlassung im Ausland beschränkt ist oder gerade wenn sie beschränkt ist, würde das besonders merkwürdig sein, wenn Sie dann noch den Austausch von Kundenlisten für die Akquisition neuer Kunden brauchten. Betrifft das nur den deutschen Markt, wo die Niederlassung liberal gehandhabt wird?

Möhring: Das betrifft auch den ausländischen Markt. Wir wollen einmal folgende Tatbestände berücksichtigen. Denken Sie an eine multilaterale Gesellschaft. Da wäre es natürlich nicht sinnvoll, wenn ich bei der

Mutter in Deutschland hofiere: Macht mal das Geschäft in Paris! Gleichermaßen unwirtschaftlich wäre es, den Versuch zu machen, in Paris Geld zur Verfügung stellen zu wollen. Wer nicht weiß, was in dem Geschäft drin ist, wird es vielleicht versuchen, dann aber sicher Schiffbruch erleiden.

Außerdem muß ich immer folgendes sagen: Austausch von Listen bedeutet doch nicht zwangsläufig eine Wettbewerbsbeschränkung. Ich weiß doch nicht, mit wem arbeitest du?

Hamm: Der Aufteilung des Marktes dienen solche Absprachen.

Möhring: Das ist nicht gesagt.

Hamm: Wenn man sich verpflichtet, einen Kunden nicht abzuwerben.

Möhring: Das ist nicht gesagt.

Hamm: Aber Sie haben es so interpretiert.

Möhring: Es kann sein zur Rationalisierung. Es ist keine Frage der Verpflichtung. Meinen Sie denn, daß Crédit Lyonnais ohne Konkurrenz arbeitet, und meinen Sie, daß die Kunden, die er betreut, einer minderen Konkurrenz ausgesetzt sind durch die in erster Linie berufenen Banken in Paris?

Hamm: Dann wäre es überflüssig, Kundenlisten auszutauschen.

Möhring: Es ist ja interessant zu wissen, kann ich dem Kunden, wenn er nach Deutschland kommt, hier meinen Service anbieten? Umgekehrt ebenfalls.

Stöbel: Ich stimme allem, was Herr Möhring sagte, zu. In der Frage der Erstellung und des Austausches von Akquisitionslisten könnte man — falls solches geschehen würde — sagen, daß dies ein typischer Fall von Verstärkung des Wettbewerbes wäre, insofern nämlich, als man konkurrierende Banken „auf Kunden hetzt“, die noch bei anderen Instituten sind.

Herr Klaue, Sie haben gesagt, die Kooperationsabkommen seien ähnlich, sie würden sich nur in Nuancen unterscheiden. Das ist für mich eine interessante Information, denn wir kennen ja die anderen Verträge nicht. Aber in der Praxis der Kooperation und in den Dimensionen sind ganz erhebliche Unterschiede zu sehen. Von der Commerzbank beispielsweise ist zu Beginn der Kooperation die als sehr werbewirksam empfundene Aussage gemacht worden, man wolle den Schritt bis zu der — leider — rechtlich nicht möglichen Fusion gehen. Bei den anderen Gruppierungen war davon nie die Rede. Ein anderer Punkt: In unserer ABECOR-Gruppe beispielsweise beschränkt sich der Verbund auf die

Bundesrepublik, Belgien und die Niederlande. Die Commerzbank hat dagegen die drei großen Stammländer der EWG in ihrer Koalition, und dazu noch eine Sonderverbindung nach Großbritannien. Die Dinge unterscheiden sich also in der Praxis doch erheblich.

Röper: Wie steht es mit den Repräsentanzen in Johannesburg und in Mexiko?

Stöfel: Ich werde darauf zu sprechen kommen. Zunächst aber: Eine Besonderheit unserer Gruppe ist es, daß zwei deutsche Banken einbezogen sind, was natürlich auch eine ganze Menge Probleme mit sich bringen kann. Die anderen Mitglieder könnten die „Gefahr“ sehen, daß „die Deutschen“ dominieren. Wichtig ist hier aber vor allem, daß die Kooperation klar auf das internationale Geschäft abgegrenzt ist. Wenn Sie hören wollten, wie scharf sich der Wettbewerb auch zwischen der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank und der Dresdner Bank im Inland abspielt, dann wäre ich nicht der richtige Mann. Dann hätten Sie einen unserer Filialleiter einladen sollen. Er würde Ihnen sagen, daß man sich nach wie vor sehr harte Schlachten liefert. Die Kooperation hat also in gar keiner Weise auf das Inlandsgeschäft übergegriffen.

Zur Kooperation aber noch ein grundsätzliches Wort. Wir Banken sehen es ganz schlicht als unsere Aufgabe an, den Kunden auch im internationalen Geschäft einen „full service“ zu bieten. Wir haben einen ungeheuren Nachholbedarf an Internationalität bei den deutschen Banken. Wir können in diesem Punkt gegen die amerikanischen und auch gegen die großen englischen Banken nur sehr schwer ankommen. Die Amerikaner haben in den Nachkriegsjahren auf Grund der strategisch-politischen Situation sehr viel Terrain gewinnen können; sie sind heute zum Teil „Weltbanken“. Das ist eine unerhört starke Wettbewerbsposition, die sich auch für ihre deutschen Filialen sehr positiv bemerkbar macht. Ein derartiges Netz von Filialen können wir, können auch andere europäische Banken nachträglich nicht mehr aufbauen. Das ist aus Gründen der Kapitalbeschaffung und der personellen Besetzung einfach unmöglich. Wir müssen aber versuchen, unseren Kunden auch in dieser Richtung etwas zu bieten. Da liegt es völlig nahe, den Weg der Kooperation zu gehen, in wie verschiedenartiger Ausgestaltung auch immer. Das ist unsere Aufgabe. Ihre — des Kartellamts — Aufgabe ist es, darüber zu wachen, daß dabei alles nach Gesetz und Recht zugeht. Das ist ihnen völlig unbestritten, wenngleich wir uns nicht überwachungsbedürftig fühlen.

Herr Röper hat nach den gemeinsamen Repräsentanzen gefragt. Wir haben insgesamt 20 oder 22 Repräsentanzen im Ausland, drei als gemeinsame Repräsentanz der ABECOR-Gruppe in Mexiko-City, in Jo-

hannesburg und in Sydney. Alle übrigen laufen separat, unter eigener Flagge. Wir haben außerdem in der Zeit seit Abschluß der Kooperationsvereinbarungen als Dresdner Bank allein fünf Auslandsfilialen errichtet, und zwar in Singapur, in New York, in London, in Panama über unsere Tochtergesellschaft Deutsch-Südamerikanische Bank, und wir sind dabei, eine Niederlassung auch in Tokio zu eröffnen. Das geschieht durchweg an Plätzen, an denen auch die anderen Partner in irgendeiner Form bereits vertreten sind. Sie sehen, daß man hier durchaus seine eigenen Wege gehen und sich von Fall zu Fall völlig frei bewegen kann. Auch die jüngst eröffnete Repräsentanz in Moskau ist unsere eigene Sache, die Partnerbanken sind nicht beteiligt.

Noch eine weitere Randbemerkung. Im Zuge der — wenn Sie so wollen — „internationalen Flurbereinigung“ ist beispielsweise das gemeinsame Engagement von Deutscher Bank, Dresdner Bank und einer Reihe anderer Banken bei der Deutsch-Asiatischen Bank in Hamburg aufgelöst worden. Ich glaube, diese Spezialbank für den deutsch-asiatischen Außenhandel war — zumindest theoretisch — weit eher eine Gefährdung des Wettbewerbs als die jetzt entstandenen internationalen Gruppierungen. Wir haben aus der Hinterlassenschaft der Deutsch-Asiatischen Bank die Filiale Singapur übernommen und konkurrieren dort sehr hart u. a. mit der EURAS-Bank, der Rechtsnachfolgerin der Deutsch-Asiatischen Bank. Das Ganze ist vergleichbar der Flurbereinigung im Hypothekenbankwesen.

Zur Vorgeschichte der Kooperation wäre noch zu erwähnen, daß wir 1967, noch bevor die Kooperationsüberlegungen Gestalt annahmen, eine internationale Bank (Société Financière Européenne) mit Sitz in Paris für mittel- und langfristige Finanzierungen errichtet hatten. Das ist ein Kreis von acht Großbanken, der sich teilweise mit dem Kooperationskreis deckt. Es war aber nicht dabei beispielsweise die Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank, die auch gar nicht die Absicht hat, hier einzutreten, sondern die eine ähnliche Aktivität mit wieder anderen Banken in London unterhält. Zusätzlich ist dabei die Bank of America, die Barclays Bank, die Banque Nationale de Paris, die Banca Nazionale del Lavoro, und neuerdings auch die Sumitomo Bank aus Japan.

Klaue: Wenn ich das über einen Kamm geschoren habe, dann, um die Spuren etwas zu verwischen.

(Heiterkeit)

Zum anderen. Die einzelnen Kooperationen, die wir beobachtet haben, haben in der Tat verschiedene Ausgestaltung in den Einzelheiten bisher erfahren. Aber eines ist ganz typisch für alle uns gemeldeten Koopera-

tionen, daß mit Protokoll und Protokoll, das über die Lenkungsausschüsse und Kooperationsausschüsse erstellt wird, die Zusammenarbeit immer enger wird. Von Sitzung zu Sitzung der Ausschüsse werden immer mehr Einzelfakten geregelt werden. Die Zusammenarbeit konzentriert sich dann mehr und mehr auf einzelne Punkte und geht manchmal ein bißchen über die Sorge um den Kunden hinweg.

Thomas: Es gibt doch zwei Wege der Internationalisierung der einzelnen Banken. Der eine ist typisch für amerikanische Banken: Es werden in anderen Ländern eigene Niederlassungen errichtet. Dies geschieht in vielen größeren Städten in der Welt. Sie verstärken im deutschen Bankwesen erheblich den Wettbewerb. Dagegen gehen deutsche Banken zumeist auf anderem Weg ins Ausland; sie kooperieren mit anderen, dort einheimischen Banken und kommen damit in den Kundenkreis der bestehenden Banken hinein. Das ist sicher für deutsche Banken der leichtere und auch billigere Weg. Und man verhindert zugleich, daß die betreffenden ausländischen Banken nach Deutschland kommen und in den Wettbewerb mit den ansässigen Banken eintreten.

Interessant ist auch, daß Kooperationsabkommen zwischen privaten und staatlichen Banken zustande kommen.

Möhring: Was das Beispiel der amerikanischen Banken anlangt, so sind zwei Dinge nicht außer acht zu lassen. Das eine haben Sie schon erwähnt, die viel stärkere Kapitalkraft. Das andere aber: Die amerikanischen Banken finden in Deutschland einen großen Kundenkreis vor. Denken Sie nur an die starke Expansion, die die amerikanische Wirtschaft in Deutschland gefunden hat. Es gibt zahlreiche Unternehmen, die sich wirtschaftlich in den Händen von amerikanischen Konzernen befinden. Allerdings können wir zur Beruhigung sagen, daß unsere Banken darunter noch nicht gelitten haben. Aber immerhin, die Ausgangsbasis ist eine andere: Wir haben im Ausland sehr viele Tochtergesellschaften der deutschen Wirtschaft, wenn auch nicht im selben Maße wie die Amerikaner. Die Commerzbank hat in Amerika eine eigene Repräsentanz neben der gemeinschaftlichen Repräsentanz. Ein Werbemittel der Commerzbank liegt darin, daß sie sagt, wir haben unseren eigenen Mann mit eigenem Schreibtisch in der Hauptfiliale dieser Bankengruppe. Das ist auch richtig, so daß man unmittelbare Geschäfte in Konkurrenz, wenn man es so nennen will, soweit sich die Konkurrenz anbietet, mit den Unternehmen machen kann. Das geht natürlich nur, wenn man sich in einer engen freundschaftlichen Zusammenarbeit befindet. Denn wer wird schon seinem Konkurrenten gestatten, den Schreibtisch dort aufzumachen? Es ist aber auch nicht so, daß man sagt, du darfst dort nichts aufmachen, die Frage ist nur: Lohnt es sich?

Röper: Wird durch die Kooperation verhindert, daß ausländische Banken in die Bundesrepublik kommen?

Möhring: Es wird nicht verhindert, aber z. B. der Banco di Roma würde dies ohnehin nicht tun, weil es nicht lohnend genug ist.

Klaue: Einerseits stimme ich Ihnen zu. Auf der anderen Seite, Herr Möhring, ist mindestens bei einer der von mir aufgezählten vier Kooperationen eine Zielrichtung erkennbar, die in etwa zum Gebietskartell weist.

Möhring: Ich bin nicht über die Einzelheiten unterrichtet. Ich weiß, das geht auf die Stilllegung der Filiale in Saarbrücken zurück. Das ist aber nicht geschehen, soweit ich unterrichtet bin. Über alle Einzelheiten wird man ja nicht im Detail unterrichtet, weil man vereinbarungsgemäß das Kreditgeschehen dem Crédit Lyonnais überlassen wollte. Es gibt aber auch Filialen, die gehen nicht recht.

(Heiterkeit)

Sie werden auf gemeinschaftliche Rechnung betrieben, aber nicht aus dem Grund, daß wir weichen sollten. Das kann ich positiv sagen.

Klaue: Ich wollte Sie nicht mit Rechtsproblemen konfrontieren. Wir sind der Meinung, daß der Gesetzeswortlaut „Eignung die Marktverhältnisse durch Wettbewerbsbeschränkung zu beeinflussen“ und aus der erkennbaren Praktizierung einer solchen Globalvereinbarung die Subsumierung unter § 1 GWB sich zwingend ergibt.

Lenel: Die ersten Auslandsbanken waren nach Hamburg gekommen. Es waren nicht die amerikanischen Banken. In Hamburg sitzen noch heute Niederlassungen von drei oder vier englischen Banken, einer holländischen Bank, inzwischen von persischen und japanischen Banken. Der Wettbewerb wurde dadurch nur teilweise verstärkt, denn diese Niederlassungen sind zunächst lediglich für das Auslandsgeschäft gegründet worden.

Möhring: Ich kenne die Dinge unter dem Aspekt des Aufmachenwollens vom Ausland her. Ich werde da gefragt, ob ich nicht zufällig eine Bank „ohne Flöhe“ hätte, die ich den Herren vermitteln könnte. Die meisten Banken wollen nur Akkreditivgeschäfte pflegen, häufig Auslandsbanken, die an Ölimporteuren und -exporteuren interessiert sind, die für ihre Lieferungen billige Akkreditive stellen und das Geschäft durch eine von ihnen finanzierte Bank durchführen wollen. Das sind häufig kleine Spezialbanken, wie wir auch in der Industrie eine Reihe von Banken haben, wie auch Tochtergesellschaften — ich spreche nicht von großen oder größeren Instituten, sondern von kleineren Instituten —,

die die Aufgabe haben, uns Banken das Geschäft wegzunehmen. Diese Unzahl von kleinen ausländischen Banken, die in Erscheinung treten, haben eine ganz andere Funktion und sind gar keine echte Konkurrenz.

Woll: Es wurde über Geschäfte auf gemeinsame Rechnung diskutiert. Heißt dies, daß z.B. ein Vertreter der Commerzbank in Frankreich eigene Geschäfte für die Commerzbank tätigt?

Möhring: Er hat die Möglichkeit, nicht nur eine Reihe von Programmpunkten aufzustellen, sondern, wo es sich anbietet und wo es sich lohnt, das Geschäft allein zu machen. Unter uns gesagt, ich betrachte ihn als eine Reklamefigur. Das ist der Mann, der den Deutschen, die dorthin kommen und Geschäfte machen wollen, auch als Commerzbank zur Verfügung stehen kann. Ob man damit extra akquiriert, das will ich nicht sagen. Aber wenn er sich dem deutschen Kunden, der am Platze eine Vertretung hat, zur Verfügung stellt, so kann das auch nicht gerade zur Freude desjenigen ausfallen, dessen Räume seinen Schreibtisch beherbergen. Insofern ist die Konkurrenz gar nicht ausgeschlossen. Ob das in großen Geschäften zu Buche schlägt? Da weiß ich nicht, wie groß der Schreibtisch ist.

Pohmer: Nach dem EWG-Vertrag müßte es ohne weiteres möglich sein, beispielsweise in Paris eine Niederlassung zu errichten. Dies wäre sicherlich auch vom Standpunkt des Wettbewerbs innerhalb der EWG interessant.

Möhring: Das Niederlassungsgesetz nach dem EWG-Vertrag marschiert am langsamsten, von der Rechtsangleichung einmal abgesehen. Sie würden sich wundern, wenn Sie sähen, welche Schwierigkeiten insbesondere in Italien und Frankreich gemacht werden. Abgesehen davon ist es niemals so wirksam gewesen, wenn an einem Platz große Institute sind. Sie können ja nicht als deutsche Großbank mit einem kleinen Laden anfangen. Sie müssen dann eine entsprechend große Repräsentanz aufziehen. Sehen Sie sich doch einmal an, wie es früher gewesen ist. Da hat die Deutsche Bank eine Filiale in London gehabt.

Pohmer: Warum wird nicht in größerem Stil die Gründung von ausländischen Niederlassungen betrieben?

Klaue: Vielleicht sind die Wirtschaftsbeziehungen dafür noch nicht ausgeprägt genug!

Pohmer: Aber bei der hohen Handelsverflechtung z.B. zwischen der Bundesrepublik und Frankreich erstaunt es mich, daß es keine Bank für notwendig erachtet, in Paris eine Niederlassung zu betreiben.

Aust: Unter den ausländischen Instituten sind es meist amerikanische Banken, die bei uns Niederlassungen gründen, beispielsweise nicht ita-

lienische, nicht französische. Es wurde festgestellt, der deutsche Markt sei sehr viel wettbewerbsfreundlicher. Das würde auch ich sagen. Ich glaube, aus der Tatsache, daß wir nur amerikanische Banken hier haben, die Geschäfte machen und im Ruhrgebiet, in Hamburg und München Filialen eröffneten, ergibt sich vielleicht, daß die Amerikaner vor deutscher Konkurrenz so geschützt sind, daß sie hier ohne die Gefahr von Gegenwirkungen auf eigenen, internen Kreditmärkten eindringen können. Im Verkehr zwischen Deutschland und Frankreich beispielsweise mag dies anders sein. Die Franzosen müßten die deutsche Konkurrenz vielleicht im Rahmen der EWG fürchten. Vielleicht ist es eine Absprache zwischen den EWG-Staaten, sich gegenseitig beim Kredit keine Konkurrenz zu machen.

Klaue: Es scheint in der Tat so. Hierzu gehört auch die Ungleichgewichtigkeit der Unternehmensgröße, die dazu führt, daß die amerikanischen Banken eher nach Europa eindringen als europäische Banken in Amerika. Das ist der eine Aspekt.

Der zweite Aspekt ist — ich glaube, da wird Herr Schneider bessere Auskunft geben können —, daß das deutsche Niederlassungsrecht von der Struktur der deutschen Bankwirtschaft als überwiegend privatwirtschaftlich strukturiert ausgeht und stärker liberal beeinflusst ist als das z. B. der beiden bisherigen Hauptpartnerländer Frankreich und Italien, die eine vielmehr staatlich durchdrungene Bankwirtschaft haben, so daß man schon fast davon sprechen kann, daß es sich um ein staatliches Banksystem handelt. Insofern treten Hemmnisse für Niederlassungen auf. Ob nun Kooperationen zwischen den Unternehmen in den europäischen Staaten einen weiteren praktischen Hemmungseffekt haben, auch wenn man über die Grenzen hinweg trotz aller Hemmnisse versucht, miteinander ins Geschäft zu kommen, es aber aufteilt, das ist eine Frage, die wahrscheinlich niemals justitiabel ist, weil sie letztlich in den Vorstandsetagen der großen Unternehmen oder sonstwo gestellt ist. Es erinnert immer wieder daran, daß das Kartellgesetz die Möglichkeit zum Wettbewerb schaffen kann, aber nicht den Unternehmer, der den Wettbewerb ausnutzt und macht. Was wir tun können, ist darauf zu achten, daß nicht auf diesem Sektor Gebietsabsprachen getroffen werden. Aber mehr können wir nicht tun. Wir können nicht die deutschen Banken zwingen, eine Filiale in Saarbrücken wieder aufzumachen, um bei diesem Beispiel zu bleiben, oder nach Paris zu gehen. Wenn man sagt, das ist nicht lukrativ so ist das auch irgendwie eine unternehmerische Entscheidung. Sie mag durch Hemmnisse, durch Tradition beeinflusst sein, sie mag auch dadurch beeinflusst sein, daß man es nicht mehr nötig hat, in diesen Wettbewerb einzutreten, weil man die wirtschaftliche Entfaltungsmöglichkeit in Frankreich durch die Kooperation, die man immer mehr verzahnt, die man immer mehr verfeinert,

diese wirtschaftliche Entfaltungsmöglichkeit nun hat. Deshalb braucht man nicht mehr in den Wettbewerb einzutreten. Ich würde jedenfalls diesen Kooperationen aus meiner Sicht einen Hemmungseffekt beilegen wollen.

Röper: Ich komme aus Aachen. Es wäre naheliegend, daß die Niederländer und die Belgier Filialen in Aachen einrichten würden, aber auch umgekehrt. Dies scheint streng verpönt zu sein. Das sind meines Erachtens Gebietsregelungen. Ich habe einmal einen Raum untersucht, der von Deutschland widerrechtlich — Amt Selfkant — abgetrennt worden war, der zu den Niederlanden kam. Dort war eine niederländische Bank tätig, und zwar eine Genossenschaftsbank. Es war selbstverständlich, als dieser Raum zu Deutschland kam, daß die Flagge herunterkam und stattdessen die Deutsche Kreditgenossenschaft hinkam. Ich meine, so weit geht das internationale Understanding.

Stöfel: Ich stelle noch einmal fest, daß keinerlei derartige Absprachen bestehen, auch keine gefühlsmäßigen Schwellen. Wir sind völlig frei, nach Paris zu gehen, aber ich habe das Gefühl, daß dies für uns nicht interessant wäre. Wir sind seit 1957 in Paris mit einer Repräsentanz vertreten, die die Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen gut betreut und den Kontakt mit allen französischen Banken aufrechterhält. Das erachten wir für ausreichend. In Rom haben wir nicht einmal eine Repräsentanz, weil wir sie nicht für notwendig halten. Dagegen sind wir beispielsweise am Finanzplatz London, der Drehscheibe des Euro-marktes, mit einer Filiale vertreten. Und wir sind beispielsweise in Luxemburg präsent, dort mit einer 100 %igen Tochtergesellschaft; jeder weiß, warum. Das wird ganz von Fall zu Fall entschieden.

(Zuruf: In Moskau?)

Das ist eine Repräsentanz, die sehr erfolgversprechend angelaufen ist. Es ist keine Filiale, bei der man exakt berechnen könnte, wie rentabel sie arbeitet.

Es ist noch die Frage nach den Tochtergesellschaften, nach gemeinsamen internationalen Beteiligungen, unbeantwortet geblieben. Wir haben in den letzten 12 Monaten eine ganze Reihe solcher Institute mitgegründet, darunter eine Kernenergie-Finanzierungsgesellschaft, eine Touristik-Finanz AG, und auch eine Europäisch-Arabische Bank, alle mit sehr unterschiedlicher Zusammensetzung der Partner. Es zeigt sich auch hier, daß es wenige Gebiete gibt, auf denen ein so scharfer Wettbewerb herrscht wie im internationalen Bankgeschäft. Die einzige gemeinsame Tochtergesellschaft, die die vier ABECOR-Kooperationsbanken inklusive Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank unterhalten, ist die ABD Securities Corporation in New York und Boston.

Dort — und nicht etwa bei uns — gibt es so etwas wie einen geschlossenen Markt. An die New Yorker Börse kommt eine europäische Bank nicht heran. Deswegen mußte man nach Boston und nach Chicago gehen. Wir arbeiten dort sehr erfolgreich und haben auch Rationalisierungsmöglichkeiten entwickelt, die die teilweise etwas rückständige Wertpapiertechnik in den USA gut vertragen kann. Im Wettbewerb halten wir es für einen sehr wichtigen und positiven Faktor, daß wir diesen direkten Zugang zu einer amerikanischen Börse haben. Andere Banken werden diesem Beispiel sicher folgen und Ähnliches tun, um nach Möglichkeit mit uns gleichzuziehen. Auch im Bankensektor gibt es also Wettbewerb durch Innovation.

2.7 Manfred Schneider: Der Wettbewerb der Kreditinstitute im Spannungsfeld von Bankenaufsicht und Notenbankpolitik⁴⁴

1. Das Dreiecksverhältnis staatliche Aufsichtsbehörde, Notenbank und Unternehmen läßt im Kreditgewerbe ein Spannungsfeld entstehen, das in dieser Form in keinem anderen Wirtschaftszweig vorkommt. Dabei gehen von dieser Konstellation Wirkungen aus, die auch für den Wettbewerb der Kreditinstitute von Bedeutung sind.

2. Die Notwendigkeit einer staatlichen Bankenaufsicht ist heute kaum umstritten.

Durch die in der Gewerbeordnung von 1869 eingeführte Gewerbe-freiheit wurde es zunächst jedem mündigen Bürger möglich, Bank-geschäfte zu betreiben. Erst in der großen Bankenkrise von 1931 ist die staatliche Bankenaufsicht eingeführt worden. Gesetzliche Grund-lage wurde das Kreditwesengesetz von 1934, das 1961 durch ein neues Kreditwesengesetz abgelöst wurde.

3. Begründet wird die Kreditaufsicht in unserer marktwirtschaftlichen Ordnung damit, daß neben das währungspolitische Instrumentarium der Deutschen Bundesbank ein besonderes ordnungspolitisches In-strumentarium treten müsse, und zwar wegen der Bedeutung, die das Kreditgewerbe für die Gemeinschaft habe und wegen der Eigen-art der bankgeschäftlichen Tätigkeit. Im einzelnen wird zur Begrün-dung ferner angeführt:

Zahlungsstockungen, mangelhafte Kreditversorgung und unerwar-teter Entzug von Krediten, die unvermeidliche Folgen von Funk-tionsstörungen seien, verursachten zwangsläufig schwere Schäden nicht nur im Kundenkreis der betreffenden Kreditinstitute, sondern darüber hinaus auch in weiten Teilen der Wirtschaft. Führt zu Schwierigkeiten eines Kreditinstitutes zu Verlusten der Einleger, so könne dadurch leicht auch das Vertrauen in die anderen Kredit-institute beeinträchtigt werden, weil solche Vorkommnisse der Öffent-lichkeit die mögliche Gefährdung von Bankeinlagen vor Augen führten.

⁴⁴ Von M. Schneider genehmigte Kurzfassung des vorgetragenen Referates. Das vollständige Referat ist bereits abgedruckt in: Bank-Betrieb, 13. Jg., April 1973, S. 122 ff.

Aus heutiger Sicht spricht für die Notwendigkeit einer staatlichen Bankenaufsicht, daß dem Kreditgewerbe wesentliche Teile des Volkswögens anvertraut werden, ohne daß hierfür besondere Sicherheiten gegeben werden. Im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen ist der Anteil der haftenden Eigenmittel am gesamten Geschäftsvolumen bei den Kreditinstituten extrem gering.

4. Die Eingriffe der Bankenaufsicht sind so konzipiert, daß der Entfaltung des Wettbewerbs größtmöglicher Spielraum gegeben wird. Wettbewerbsrelevant, jedoch nicht in unangemessener Weise wettbewerbsbeeinträchtigend ist das Erlaubnisverfahren zum Betreiben von Bankgeschäften. Gleiches gilt für Beschränkungen im Kreditgeschäft und für die Grundsätze über das Eigenkapital und die Liquidität. Diese Normen sind — mit wenigen Ausnahmen — für alle Kreditinstitute gleich; völlig wettbewerbsneutral sind sie dennoch nicht.

Da die Eingriffsbefugnisse der Aufsicht in der Regel eine konkrete Gefährdung der dem Institut anvertrauten Vermögenswerte voraussetzen und die Behörde außerdem bei dem Einsatz ihrer Mittel nicht frei ist, sondern den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit der eingesetzten Mittel beachten muß, steht hier das Prinzip des Gläubigerschutzes nicht im Widerspruch zum Wettbewerb. Es handelt sich vielmehr um die Beschleunigung eines Ausleseprozesses, die im Interesse des Sparerschutzes vorgenommen werden muß.

5. Zur Förderung des Wettbewerbs im Kreditgewerbe haben u. a. beigetragen:
 - Abschaffung der Bedürfnisprüfung bei der Errichtung von Zweigstellen. (Sie gilt nur noch für die Zulassung rechtlich unselbständiger Zweigniederlassungen ausländischer Kreditinstitute.)
 - Aufhebung der Zinsbindung und der Vorschriften über die Wettbewerbsreglementierung im Jahre 1967.

Eine Fortsetzung dieser Politik ist in dem Bemühen um größere Transparenz auf dem Gebiet der Zinsen und der Konditionen zu sehen.

6. Die wesentlich globalere Politik der Notenbank, die ohne Zweifel auch den Wettbewerb im Kreditgewerbe berührt, unterscheidet sich von den Zielen und Wirkungen der Bankenaufsicht wie folgt: Während erstere an einer möglichst geringen Ertragsspanne der Banken interessiert sein müßte — dadurch werden die Banken zur schnellen Anpassung an das gewünschte Verhalten gezwungen —, sieht letztere eine relativ große Ertragsspanne als wichtig an, weil dadurch Reserven und Rücklagen zur Vermeidung von Vermögens-

verlusten bei den Bankgläubigern gebildet werden können. Die Ansicht, daß deshalb die Notenbank stärkeres Interesse an intensivem Wettbewerb haben müsse als die Bankenaufsicht, ist nicht zutreffend.

Trotz der unterschiedlichen Aufgaben dieser Institutionen verfahren in der Praxis beide nach dem Grundsatz einer optimalen Förderung des Wettbewerbsgedankens.

7. Schließlich trägt die Sonderregelung des Kartellgesetzes für die Kreditinstitute dem Wettbewerb in diesem Sektor Rechnung. Ein Bedürfnis danach scheint nach wie vor bei den Zinsempfehlungen sowie bei Vereinbarungen im sonstigen Massengeschäft zu bestehen. Solche Regelungen können um so unbedenklicher in Kauf genommen werden, als bisher kein Fall vorliegt, bei dem nach erfolgter Meldung der Empfehlung oder Vereinbarung ein Mißbrauchsverfahren hätte durchgeführt werden müssen.

Die Bedeutung des § 102 GWB würde wohl überschätzt, wenn behauptet wird, daß es durch Bestehen dieser Vorschrift keinen oder nur sehr geringen Wettbewerb im Kreditgewerbe gibt.

2.8 Schwerpunkte der Diskussion

Stützel: Ich habe mir während des Vortrags für die Diskussion vier Punkte notiert. Zunächst ein paar Worte zum § 102 GWB, durch den den Kreditinstituten wettbewerbsrechtlich eine Sonderstellung eingeräumt wird. Ich habe wiederholt versucht, herauszubekommen, was sich der Gesetzgeber zur Begründung dieser Sonderregelung eigentlich gedacht hat. Man begegnet indes in den einschlägigen Texten an den entscheidenden Stellen gewöhnlich Formeln wie z. B.: Geld und Kredit sei eine besondere Ware, deshalb gebühre den Geld- und Kreditinstituten eine besondere Stellung, oder ähnliches, also reinen Leerformeln. So bin ich schließlich zum vorläufigen Ergebnis gekommen: Es lohnt sich vermutlich nicht, weiter danach zu forschen, was sich der Gesetzgeber dabei gedacht hat. Er hat sich nämlich vermutlich fast nichts gedacht, gar nichts gedacht.

Nun zum Thema: Staatlicher Einlegerschutz in der Marktwirtschaft. Ich behelfe mich im Prinzip zur systematischen Eingliederung dieses Themas in allgemeinere rechtspolitische Kategorien mit ganz schlichten Vorstellungen und möchte in diesem Zusammenhang einfach von verschiedenen Stufen des Gläubigerschutzes sprechen.

Das beginnt gewissermaßen auf der untersten Stufe mit der einfachen Bestimmung unseres § 39 HGB, wonach jeder Kaufmann eine Bilanz aufzustellen hat. Fragt man, weshalb staatliches Gesetz verlangt, daß der Kaufmann eine Bilanz aufzustellen hat, so findet man allenthalben: Er soll gezwungen werden, sich selber Rechnung darüber zu legen, ob und inwieweit er eingegangene Schulden auch tatsächlich bezahlen kann. Also Zwang zur Selbstinformation des Schuldners als Gläubiger-Schutzvorkehrung *Stufe 1*. Hier in dieser öffentlichen (nicht einfach privatrechtlichen) Aufgabe, Gläubiger zu schützen, liegt — das wird vielfach übersehen — der Grund dafür, daß die Bilanzierungspflicht keine privatrechtliche (etwa durch Vereinbarung mit dem Gläubiger abdingbare), sondern eine öffentlich-rechtliche (unabdingbare) Pflicht darstellt: Staatszwang mitten in der sonst freien Marktwirtschaft.

Indes hat es bis hin zu den extremsten Liberalen bis zur Stunde wohl noch niemand als einen systemwidrigen Eingriff in die Marktwirtschaft angesehen, daß hier vom Staat ein Gebot aufgestellt ist, durch das der Kaufmann zur Selbstdarstellung seiner Verhältnisse gezwungen wird

(strafrechtlich sanktioniert durch die Vorschrift, daß der nicht oder falsch bilanzierende Kaufmann im Falle seiner Zahlungsunfähigkeit — also wenn er Gläubiger schädigt — wegen Bankrotts bestraft wird). Insbesondere hat auch die Kaufmannschaft selbst, und das ist für die Effizienz der Gläubigerschutzvorkehrung sehr wichtig, diese ganzen Gläubigerschutzregelungen Stufe 1 voll akzeptiert. Es gilt auch in dem als faktisches Ordnungselement sehr wichtigen kaufmännischen Ehrenkodex keineswegs als Kavaliersdelikt, wenn jemand gegen irgendein Gebot aus dem Bereich dieser Gläubigerschutzvorkehrungen Stufe 1 verstößt: schlampige Buchführung, Verschweigen eingegangener Verpflichtungen, Unterdrücken entsprechender Unterlagen.

Ähnliches gilt auch für *Stufe 2* unserer derzeitigen staatlichen Gläubigerschutz-Vorkehrungen, die Regelung zum Schutz der Gläubiger in Schuldverhältnissen, für deren Erfüllung keine natürlichen Personen, sondern nur abgegrenzte Vermögensgesamtheiten haften. Zu denken ist etwa an die speziell aktienrechtlichen Bilanzierungs- und Ausschüttungssperr-Regelungen. Ihnen zufolge wird ja (im Zusammenwirken des bilanzrechtlichen Niederstwertprinzips mit dem Verbot der Einlagenrückgewähr) der Betrag zulässiger Ausschüttung auf das beschränkt, was an Vermögen bei vorsichtiger Bewertung über den Grundkapital- und Zwangsrücklagen-Betrag hinaus vorhanden ist.

Auch von dieser Institution des staatlichen Gläubigerschutzes läßt sich feststellen, daß sie von der Kaufmannschaft selbst akzeptiert wird. Gewiß bedurfte es zur wirksamen Durchsetzung der Institution des Stands der Wirtschaftsprüfer. Aber insgesamt hat dieses ganze Gläubigerschutzsystem Stufe 2 — trotz mancher fallissements — wohl seinen Ursprungszweck befriedigend erreicht. Und ich meine, Rechts- und Wirtschaftspolitik seien allemal gut beraten, wenn sie sich nicht nur auf neumodische Instrumente kaprizieren, sondern sich auch am Vorbild solcher Vorkehrungen orientieren, die nur deshalb nicht in aller Munde und aller Bewußtsein kommen, weil sie reibungslos gut funktionieren⁴⁵.

Wie aber steht es mit der *Stufe 3*, den besonderen Vorkehrungen zum Schutze der Gläubiger von Depositenbanken, dem Bank-Einlegerschutz? Ich habe bislang nicht den Eindruck, daß die einschlägigen Regelungen bereits ähnlich akzeptiert sind. Es ist vielmehr zu besorgen, daß bis heute noch z. B. Verstöße gegen Meldepflichten, Großkreditgrenzen u. ä., ganz anders als Verstöße gegen die traditionellen Bilanzierungsregeln, im kaufmännischen Ehrenkodex selbst als nur läßliche Sünden angesehen werden, als Kavaliersdelikte. Das läßt um ihre Effizienz bangen. Um diese Effizienz abschätzen zu können, würden mich hier die

⁴⁵ Näheres in Wolfgang Stützel, Bemerkungen zur Bilanztheorie, Wiesbaden 1967.

Beobachtungen von Herrn Schneider vom Aufsichtsamt interessieren: Haben Sie den Eindruck, daß Sie bei Ihrer Tätigkeit, wenn Sie Verstöße rügen, auf Persönlichkeiten treffen, die das als Kavaliersdelikt ansehen? Inwieweit ist Ihr Moral-Kodex auch der der Akteure an der Front?

Zum Problem Einlegerschutz-Vorkehrungen versus Vorkehrungen zur Sicherung des Wettbewerbs eine Bemerkung. Mancher Leute Meinung nach besteht hier ein Antagonismus. Das liegt daran, daß sie als wichtigstes Ziel des Wettbewerbsschutzes (mit der Verteilungs- oder Neid-Philosophie) vor allem eine Schmälerung der Gewinne ansehen und als wichtigstes Instrument des Einlegerschutzes vor allem die Sicherung verläßlich hoher Gewinne. Beides scheint mir nicht ganz gerechtfertigt zu sein. Ich meine demgegenüber: Wer Gläubigerschutz auf dieser Stufe 3 betreibt, also Schutz der Bankeinleger, muß nicht auf *Gewinn-sicherung* achten, sondern viel eher, und vor allem auch stärker als im Referate geschehen, die Aktiven der Kreditinstitute ansehen, ihre Art und Zusammensetzung, die Art der darin steckenden Verlustrisiken.

Zwei Dinge sind es, deretwegen Bankgläubiger zu Schaden kommen: Einmal zu hohe Bestände von Aktiven, die gleichermaßen kursempfindlich sind, wie etwa Renten (selbst wenn ihnen „Mündelsicherheit“ verbrieft ist). Denn gegenüber derartigen Kursrisiken gibt es keinen Schutz durch Diversifikation. Rutschen von ihnen einige im Werte, so rutschen sie gleich alle. Zum zweiten der berühmte zu hohe Einzelkredit, die berühmte Häufung von Ausleihungen, für die letztlich, durchschaut man die vorgegebenen Adressen, nur ein einziges Vermögen, eine einzige Person haftet; die berühmte Geschichte mit den zu vielen Eiern in einem einzigen Korb, der Verstoß gegen das elementare Diversifikationsgebot.

Ich bedauere, daß die zahlreichen von der Wissenschaft ausgehenden Mahnungen gegen die Leichtfertigkeit, mit der man in Deutschland immer noch die Sache Großkredite behandelt, immer noch keine bessere Resonanz gefunden haben. (Ich weiß: Eine Herabsetzung der absoluten Einzel-Engagement-Grenze auf das gebotene Zehntel der haftenden Mittel stößt hauptsächlich auf erbitterten Widerstand von Sparkassen. Sie fühlen sich dadurch zu stark belastet, da sie dann viel ihres bisherigen Kreditgeschäfts nicht mehr allein machen könnten, sondern zum Konsortialgeschäft hauptsächlich mit ihren Girozentralen übergehen müßten.)

Und ich meine, man müßte unter den mancherlei Krankheiten, von denen eine Bank betroffen werden kann, zwei Typen voneinander unterscheiden. Das öffnet dann auch Zugang zur Beantwortung der Frage, ob Einlegerschutz und Wettbewerbsförderung einander widersprechen. Das ist einmal der Siechentod einer Bank; sie schleppt sich so

dahin, sie gerät im Wettbewerb ertragsmäßig ins Hintertreffen, sie verkümmert mangels auskömmlicher Erträge, sie geht ein. Da ist auf der anderen Seite der Schlaganfall: Da brechen plötzlich die Rentenkurse (siehe 1931), und schon steht das Eigenkapital in der Bilanz auf der falschen Seite; da platzt das Großengagement. Das ist kein Untergang im Wettbewerbskampf, das ist Tod durch Schlag, wegen Verstoßes gegen Kunstregeln der Risikopolitik.

Und das ordnungspolitische Rezept heißt wohl: Freiheit für den Wettbewerb und damit auch Freiheit — keine Hilfe! — für den Siechentod. Aber Zwangsnormen zur Verringerung des Risikos des tödlichen Schlaganfalles: harte Aufzeichnungs- und Selbstinformationsgebote, Rechnungslegungsgebote, Ausschüttungssperrgebote und vor allem — Diversifikationsgebote!

Schneider: Zur Frage siechender Tod oder Schlaganfall: In den Fällen, in denen es zu offenen Insolvenzen gekommen ist, die Schwierigkeiten also nicht im stillen bereinigt werden konnten, hat der Schlaganfall die entscheidende Rolle gespielt.

(Stützel: *Ein Ausfall?*)

Das würde ich nicht sagen. Das Schwergewicht braucht nicht nur auf einem Kredit zu liegen, der das haftende Eigenkapital überschreitet oder genau unter dem haftenden Eigenkapital ist. Aber in jedem Fall sind es meist einige wenige Großkredite. Wir sind auch dabei, das Instrumentarium auf diesem Gebiet zu verschärfen. Entsprechende Vorschläge sind dem Ministerium bereits unterbreitet worden.

Es kommt hinzu, daß schlechte Geschäftsführung auch eine Rolle spielt. Nur um Ihren Einwand zu verstehen, man hätte erkennen können. Dazu muß man etwas Grundsätzliches sagen: Es ist der Bankenaufsicht unmöglich, Verluste im Kreditgeschäft zu verhindern. Dies ist also mit unserem System nicht möglich und wird sich auch nicht ändern. Es kann auch nicht der Kredit von irgendeiner staatlichen Stelle genehmigt werden. Beamte, die das beurteilen sollten, könnten das nicht besser, sondern in sehr vielen Fällen schlechter. Es ist ein Mangel unseres Systems, mit dem wir leben müssen. Wenn ein solcher Fall geschehen und bekannt ist, dann können wir nur versuchen, den Schaden so klein wie möglich zu halten oder zu bereinigen.

Stützel: Offen ist noch die Frage, wie weit Ihre Eingriffe von der Kaufmannschaft akzeptiert werden, wie weit ihre Erfüllung als Ehrensache angesehen wird.

Schneider: Den Maßnahmen des Bundesaufsichtsamtes wird entsprochen, notfalls werden sie zwangsweise durchgesetzt.

Woll: Es war vom Spannungsfeld die Rede. Bei Ihren Ausführungen, Herr Schneider, hatte ich den Eindruck, daß Sie über den Wettbewerb unter Banken anderer Auffassung sind als einige Anwesende, wie ich nicht zuletzt einigen Äußerungen des Vertreters des Bundeskartellamtes entnehmen kann. Da das Bundeskartellamt nur im Einvernehmen mit Ihnen einschreiten kann, stelle ich die zugespitzte Frage: Ist Ihr Amt eine Hürde für Eingriffe des Bundeskartellamtes?

Schneider: Die klare Antwort: Nein. Es ist bisher kein Mißbrauchsverfahren eingeleitet worden, so daß auch nicht das Ergebnis eines solchen Verfahrens durch unseren Einspruch hätte scheitern können.

Pohmer: Ich bestreite nicht, daß zwischen den Banken Wettbewerb besteht; ob dieser aber funktionsgerecht arbeitet, ist allerdings eine andere Frage. Ich denke an das, was Herr Stützel über die Emissionsgebühren und über die Konsortialanteile sagte, sowie an die Ausführungen, welche die Gebührenregelung betrafen. Die Kreditzinsen wurden ja nicht gesenkt oder die Zinsen für Einlagen wurden nicht erhöht, als die Gebühren eingeführt wurden. Man hat nicht das Leistungspaket auseinandergenommen und Spezialpreise gemacht, sondern es wurde ein zusätzlicher Preis erhoben. Diese schlagartige Verbesserung der Erlössituation der Kreditinstitute scheint darauf hinzudeuten, daß der Wettbewerb im Kreditwesen nicht so funktioniert, wie er sollte. Ob Wettbewerb besteht, brauchen wir nicht zu diskutieren. Vielmehr müssen wir uns darüber auseinandersetzen, ob der Wettbewerb eine ausreichende Intensität hat, um seine Funktion zufriedenstellend erfüllen zu können.

Röper: Zusammenfassend möchte ich zu diesem Problemkreis feststellen: Es wurden einige — sagen wir — Mißbräuche aufgezeigt, so daß wir nur mit Einschränkungen von einem funktionsfähigen Wettbewerb sprechen können. Das Bundesaufsichtsamt hat offenbar in diesen Fällen geringe Eingriffsmöglichkeiten. Es kann z. B. keinen unmittelbaren Einfluß auf Zinsen und Gebühren nehmen. Schließlich ist es nicht unumstritten, ob die Vorschriften des § 102 GWB heute noch notwendig sind. Nach Aufhebung der straffen Zinsregelungen ist doch eine der Begründungen für die Beibehaltung der Bereichsausnahme entfallen.

2.9 Reinhold Stöbel:

Dimensionen und Probleme der Marktstellung der privaten Banken in der Bundesrepublik Deutschland

Es ist bereits so viel Wertvolles und Interessantes zu meinem Thema gesagt worden, daß mir mein vorbereitetes Programm etwas durchlöchert erscheint. Ich werde deshalb versuchen, mich der veränderten Marktsituation anzupassen. In Anlehnung an das vorformulierte Thema trage ich deshalb zuerst einige Ergänzungen und Anmerkungen zu dem, was schon behandelt worden ist, nach.

Lassen Sie mich an die Diskussion um das Konsortialgeschäft anknüpfen. Ich habe das Gefühl, daß trotz aller Apologetik von Herrn Christians noch einige Zweifel im Raum geblieben sind. Die Rede war in erster Linie von den Aktienemissionskonsortien. Hier ist, wie bei allen Konsortien, das Attraktive und gleichzeitig das Arbeitsintensive die Konsortialführung. Es zeigt sich, daß es immer weniger Fälle gibt, bei denen eine Bank die alleinige Konsortialführung innehat. Die Institution der Mitführung, ja ganzer Mitführungsgruppen in den Konsortien hat sich unter dem Druck des Wettbewerbs sehr stark durchgesetzt. Es gibt beispielsweise auch den Wechsel der Federführung innerhalb der Führungsgruppe. Sie sehen, die Dinge lockern sich stark auf. Wenn eine zweite oder dritte Bank erst einmal in der Führungsgruppe ist, dann ist potentiell auch die Position des eigentlichen Federführers bereits gefährdet.

Was nun die Dimensionen betrifft, so hatten wir beispielsweise in der Dresdner Bank im vorigen Jahr 25 solcher Führungen oder Mitführungen bei Aktienemissionen deutscher Gesellschaften; im Jahr zuvor waren es 11. Ich nenne Ihnen diese beiden Zahlen, um zu zeigen, daß wir enorme Schwankungen in der Kapazitätsauslastung haben. Herr Christians hat vor allem auf die erforderliche hohe Qualifikation dieser Fachabteilungen hingewiesen; das kommt hinzu. Die Leute müssen erst einmal da sein, sie müssen ausgebildet sein, sie sind teuer. Und man muß diese Kapazität ständig bereithalten. Ich würde es für falsch und unwirtschaftlich halten, wenn sehr viele Institute einen solchen aufwendigen Apparat für die relativ seltenen Fälle der Konsortialabwicklung bereithalten würden. Die Kosten wären dann noch höher.

Lenel: Eine Zwischenfrage! 25 und 11, ist das darauf zurückzuführen, daß andere Banken in die Bresche gesprungen sind?

Stöbel: Die Schwankungen von Jahr zu Jahr korrespondieren im wesentlichen mit den Veränderungen des gesamten Emissionsvolumens.

Röper: Kann man über Marktanteile etwas hören? Welche Banken sind beteiligt?

Stöbel: Die Führung hat in den meisten Fällen entweder eine der drei Aktiengroßbanken; aber auch andere große Institute, wie die Westdeutsche Landesbank, die Berliner Handelsgesellschaft/Frankfurter Bank, die Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank und die Bayerische Vereinsbank, sind häufig Konsortialführer. Ebenso kommen die großen Privatbankhäuser der Bundesrepublik in Frage, z. B. Trinkaus und Burkhart als das größte mit 3 Mrd. DM Bilanzsumme. Es gibt also eine ganze Reihe von Möglichkeiten. Innerhalb der Großbanken haben wir eine Abstufung, die in etwa der Größenordnung beim Bilanz- und Geschäftsvolumen entsprechen dürfte.

Zur Frage, warum es im Konsortialgeschäft die hohen Provisionen gibt! Herrscht hier zuwenig Wettbewerb, haben wir ein kleines Naturschutzgebiet innerhalb des ansonsten doch so erfreulich gewachsenen Wettbewerbs im Bankengewerbe? Ich möchte die Gegenfrage stellen: Was würden Sie vorschlagen, um diesen speziellen Teilmarkt stärker dem Wettbewerb auszusetzen? Wir haben es hier einfach mit Gegebenheiten zu tun, die dem üblichen Wettbewerb nicht so ohne weiteres zugänglich sind. Sie wollen aber sicher auch nicht vorschlagen, daß dieser Preis nun staatlich kontrolliert und nachgeprüft und vielleicht mit einer Gewinnspanne von 5 % versehen werden soll. Wir können festhalten: Der Markt des Konsortialgeschäfts ist durchaus offen und zahlreichen Banken zugänglich. Die Zusammensetzung der Konsortien ist ja auch in Bewegung geraten, wenngleich, zugegebenermaßen, noch etwas schwerfällig. Der Preis, die Provision, ist jedenfalls nicht fixiert. Er kann jederzeit durch ein konkurrierendes Angebot geändert werden. Nur geht eben Siemens nicht von der Deutschen Bank weg, auch wenn die Dresdner Bank ein Achtel Prozent weniger bietet, wahrscheinlich aus den gleichen Gründen, aus denen ich meinen Zahnarzt nicht bei jeder Plombe wechsle, selbst wenn ich weiß, daß ein anderer etwas billiger bohrt. Im übrigen sind wir, das darf ich hier einfügen, sehr stolz, daß wir — die Dresdner Bank — nunmehr bei Siemens im Aufsichtsrat vertreten sind, nachdem dies über Jahrzehnte eine Domäne der Deutschen Bank war. Auch hier sind die Dinge also im Fluß.

Im übrigen ist das Ganze natürlich auch als ein „Kuppelprodukt“ zu sehen. Diejenigen Unternehmen, die uns namhafte Provisionen bei Emissionsgeschäften zahlen, sind ganz eindeutig auch die, die im Kreditgeschäft besonders hartnäckig um für sie günstige Konditionen ringen.

Was nun die „Vereisung“ in der Zusammensetzung der Konsortien betrifft, so ist auch das teilweise überholt. Die Konsortialquoten sind ähnlich hart umkämpft wie die Konsortialführungen. Es sind im allgemeinen die verschiedenen Bankverbindungen eines großen Unternehmens, die auch im Konsortium auftauchen. Die traditionelle „Hausbank“ als Exklusivverbindung gibt es kaum noch. Es ließe sich eine ganze Reihe von Fällen aufzählen, in denen während der letzten Jahre neue Mitglieder in die Konsortien aufgenommen wurden. Dabei müssen dann von den eingefahrenen Quoten Teile abgegeben werden. Also auch hier haben wir keineswegs einen Naturschutzpark, wie es von außen mitunter den Anschein haben mag. Letztlich ist immer die Entscheidung des Kunden maßgebend. Wenn der Kunde erklärt, diese oder jene Bank hat mir in einer schwierigen Situation geholfen und Kredite gegeben, sie muß jetzt auch einmal „konsortial belohnt werden“, dann ist dagegen Widerstand der übrigen Banken wenig aussichtsreich.

Stützel: Wir sprachen von dem Gedrängel in einer und der anderen Richtung und baten, zwischen einem Rentenkonsortium und einem Aktienkonsortium zu unterscheiden. Kommt es vor, daß sich jemand durch eine hohe Konsortialquote im Aktienemissionsgeschäft belastet fühlt? Bei Renten kommt es gelegentlich vor.

Stöfel: Mir sind solche „Belastungsgefühle“ jedenfalls nicht bekannt geworden. Schließlich wird im Emissionsgeschäft langfristig gedacht, was eine Überbewertung zeitweilig schwächerer Märkte ausschließt. Aber natürlich kann es auch bei der deutschen Praxis der Aktienemissionen vorkommen, daß der Börsenkurs unter den Übernahmekurs des Bankenkonsortiums absinkt und die Placierung zu einem Verlustgeschäft wird. Dieses Risiko nimmt den Banken keiner ab.

Zum Bundesanleihekonsortium — das ist ein Sonderfall — wurde bereits Stellung genommen, auch mit Blick auf die Emissionspraxis bei den Bundesschätzchen. Die Konsortialführung liegt hier bei der Deutschen Bundesbank — eine ihrer wenigen kommerziellen Betätigungen. Das Gespräch über die Zusammensetzung des Konsortiums ist also in erster Linie mit diesem Konsortialführer und natürlich mit dem Emittenten zu führen. Angestrebt werden sollte immer die größtmögliche Effizienz.

Ich habe noch zu erwähnen, daß sich in den letzten Jahren auch im Konsortialgeschäft weitgehend Neuland eröffnet hat, und ich denke hier insbesondere an die DM-Auslandsanleihen. Hier wurden alle Konsortien erst neu gebildet und die Führungspositionen neu geschaffen, in knochenhartem Wettbewerb. Es gibt beispielsweise große ausländische Unternehmen, bei denen zuerst eine der Großbanken die Führung hatte und dann einer anderen der Einbruch in diese Verbindung

gelungen ist. Es hat sich sehr stark auch die Westdeutsche Landesbank ins Geschäft gebracht, im Gegensatz etwa zur Hessischen Landesbank, die sich nach den Erklärungen von Herrn Hankel offensichtlich mehr auf die Finanzierung öffentlicher Investitionen konzentriert. Daß die Westdeutsche Landesbank im internationalen Bereich so aktiv ist, ist eine prinzipielle Entscheidung der Geschäftspolitik, sicherlich auch eine Frage der Neigungen und der Qualifikation des Managements. Wenn Sie einmal weiter über die Frage des Wettbewerbs im Kreditwesen nachdenken und arbeiten, sollten Sie die Personalprobleme, den Personalwechsel über die Grenzen der Institutsgruppen hinweg, nicht außer acht lassen. Denn das Bankgeschäft ist sehr persönlichkeitsbezogen.

Noch ein weiteres: Neben dem Anleihekonsortium spielt mehr und mehr das Kreditkonsortium eine Rolle. Jürgen Ponto hat das Wort geprägt: Das Zeitalter der Konsortien ist angebrochen. Die Dimensionen der Finanzierungen werden so groß, daß wir national und international kooperieren müssen, um die großen Kreditrisiken möglichst aufzuteilen und breit zu streuen. Wir müssen also stärker als bisher konsortial arbeiten. Auch hier werden die Konsortien zum größten Teil neu aufgebaut. Es hängt von der Initiative der einzelnen Banken ab, wie erfolgreich sie hier mithalten können.

Ein Beispiel ist das Airbus-Konsortium, das wir Anfang dieses Jahres (1973) aus der Taufe gehoben haben. Es ist nach dem Bundesanleihekonsortium das größte deutsche Konsortium (56 Banken) mit einem Finanzierungsvolumen in der Größenordnung von 1 Milliarde DM. Das sind Dimensionen, die eigentlich an den Kapitalmarkt gehören. Aber man kann eben nicht erwarten, daß sich private Kreditgeber, Anleihezeichner, zur Finanzierung bereitfinden, wenn fast jeden Tag in den Zeitungen die Frage gestellt wird, ob dieser Vogel überhaupt einmal fliegen wird. Hier müssen zunächst die Banken ins geteilte Risiko hinein, dankenswerterweise abgesichert durch eine Bundesbürgschaft.

Der nächste Punkt betrifft die Gruppierungen im Bankgewerbe. Sie haben beobachtet, daß die Großbanken neuerdings zunehmend als Gruppen in Erscheinung treten, das heißt als Gebilde, die auch ihre Tochtergesellschaften und andere Mehrheitsbeteiligungen umfassen. Den Anstoß dazu gab teilweise die Praxis im Ausland und teilweise auch der deutsche Gesetzgeber, der uns mit der Aktienrechtsreform von 1965 die Erstellung einer konsolidierten Bilanz, eines Konzerngeschäftsberichtes nahegebracht hat. Das hat den Gruppengedanken bei den Banken, ihr Zusammengehörigkeitsgefühl, ganz enorm gestärkt. Man hat daran Gefallen gefunden und auch die Werbewirksamkeit dieser Konstellation erkannt, ohne daß sich in der Sache sehr viel geändert hat. Bei der Dresdner Bank beispielsweise sind es die gleichen Banken

wie eh und je, die jetzt stärker als Gruppe auftreten, die Berliner Tochtergesellschaft Bank für Handel und Industrie, die Deutsch-Süd-amerikanische Bank, die Diskont- und Kredit AG als Teilzahlungsbank. Hinzu kamen allerdings im Rahmen der sogenannten „Flurbereinigung“ einige Hypothekenbanken; bekanntlich wurden im wesentlichen Minderheitsbeteiligungen der drei Großbanken so ausgetauscht, daß Mehrheiten, zum Teil qualifizierte Mehrheiten, zustandekamen. Unter dem Gesichtspunkt klar abgegrenzter Wettbewerbsverhältnisse scheint mir das ein großer Fortschritt zu sein. Auch jeder Außenseiter wird sich vorstellen können, daß eine Hypothekenbank bei Beteiligungen von zwei oder drei Großbanken, die sich sonst im Wettbewerb gegenüberstehen, kein Optimum an Beweglichkeit oder gar Aggressivität im Wettbewerb zu entwickeln vermag. Das ist nun eindeutig anders geworden. Der Gedanke, der hinter der Flurbereinigung stand, war natürlich auch, dem Sparkassensektor mit seinem eindeutigen Vorteil in der zunehmend an Gewicht gewinnenden langfristigen Finanzierung etwas einigermaßen Gleichwertiges gegenüberstellen zu können. Auch insofern ist eine Verschärfung des Wettbewerbs festzustellen.

Noch ein Wort zu den Termineinlagen, eine Ergänzung zu den Ausführungen von Herrn Hankel. Dieser Teil der Passivseite ist in seinem Referat etwas zu kurz gekommen. Hier spielt sich ja der Wettbewerb in einer ganz anderen Form ab als bei den Spareinlagen. Es werden sehr viele Einzelabschlüsse getätigt, vor allem in großen Blockposten, und je nach Marktsituation geht es dabei sehr turbulent zu. Zur Zeit ist im Termineinlagengeschäft jede Mark hart umkämpft. Bei den ganz großen Positionen ist sich der Geldgeber seiner Stärke sehr bewußt und fordert eine Art umgekehrten Mengenrabatt, der nicht abgezogen, sondern auf die Zinsforderungen aufgeschlagen wird. Unter Wettbewerbsgesichtspunkten hat man es hier mit einem idealen Markt zu tun. Die Banken müssen aufpassen, daß sie von ihren Kunden nicht ausgetrickst werden, etwa mit dem Hinweis, daß Offerten anderer Banken vorliegen, die es vielleicht gar nicht gibt. Wir — die Dresdner Bank — ließen z. B. Anfang dieses Jahres — Sie können das in unseren veröffentlichten Zwischenbilanzen verfolgen — einige hundert Millionen DM Termineinlagen ziehen, haben also eine Schrumpfung der Bilanz in Kauf genommen, weil die hohen Sätze, die damals auf dem Markt gefordert und von anderen Banken auch akzeptiert wurden, uns zu hoch erschienen und nach unserer Ansicht im Aktivgeschäft nicht unterzubringen waren. Zusammengefaßt: ein Wettbewerb, der nichts zu wünschen übrig läßt.

Ich komme jetzt noch zu einer Marktlücke in unserer bisherigen Diskussion; ich weiß nicht, ob es eine goldene Lücke ist. Ein paar Worte sind aber in einem Arbeitskreis über den Bankenwettbewerb wohl auch

fällig zum Kreditgeschäft. Aus dem weiten Feld will ich zwei Punkte herausgreifen, in Ergänzung zu dem, was ich zu den Kreditkonsortien bereits gesagt habe.

Erstens: der Wechselkredit. Der Wechselkredit ist seit eh und je die „wettbewerbsfreundlichste Sorte“ in unserem Angebot, bei der Bank deswegen beliebt, weil er ein hohes Maß an Liquidität beinhaltet, weil er sich durch kurze Laufzeit und Rediskontfähigkeit auszeichnet. Diesen Vorteil der Rediskontfähigkeit hat der Wechsel nun weitgehend eingebüßt. Von „bundesbankfähigen Wechseln“ sprechen wir eigentlich nur noch mit Ironie oder Wehmut, je nach Stimmungslage. Konsequenz wird sein, daß der Wechsel in seiner Bedeutung weiter stark zurückgeht, denn er ist unter den gegebenen Umständen für die Bank relativ uninteressant geworden.

Generell kann gesagt werden — das darf ich hier einfügen —, daß der Wettbewerb im Kreditgeschäft noch nie so schwach war wie im Augenblick oder wie er in den nächsten Wochen zu werden droht, und zwar aus dem einfachen Grunde: Wir haben eine fast totale Abschottung nach draußen (Verbot der Kreditaufnahme im Ausland), und wir haben voll greifende Bremsen der inneren Restriktionspolitik der Deutschen Bundesbank. Wir müssen und können der drängenden Kreditnachfrage nur begegnen, indem wir hohe Zinsen verlangen. Bereitstellungsprovisionen, die in normalen Zeiten sehr umkämpft sind, werden heute von den Unternehmen fast ohne Zögern bewilligt.

Das alles ist, wettbewerbspolitisch gesehen, die Kehrseite harter und, wie sich hoffentlich zeigen wird, erfolgreicher Restriktionspolitik. Im Grunde herrscht jetzt ein ähnlicher Zustand, wie er sich ergeben hätte, wenn die Kreditplafondierung eingeführt worden wäre. Eine mögliche Folge könnte es sein, daß künftig manche Geschäfte an den Banken vorbeigehen, daß sich stärker das entwickelt, was die Angelsachsen als „near banking competition“ bezeichnen. Gedacht ist hier in erster Linie an den ganzen Sektor der übrigen Finanzinstitutionen, der Versicherungen und anderer Kapitalsammelstellen, aber auch an das Industrie-Clearing. Allerdings muß gesagt werden, daß die Gefahr eines stärkeren Vordringens des Industrie-Clearings größer war, als die Habenzinsen noch gebunden waren. Das war auch mit ein Grund, daß die Banken sehr rasch einsahen, daß es zu ihrem Vorteil sei, wenn man die Habenzinsen sich frei bewegen läßt. Die Wahrscheinlichkeit, daß Industrieunternehmen freie Mittel nicht bei den Banken, sondern im eigenen Konzern oder bei befreundeten Firmen anlegen, ist um so größer, je weniger marktkonform die erzielbaren Habenzinssätze sind.

Als zweiten Punkt aus dem Bereich des Kreditgeschäfts möchte ich nur noch mit einigen Sätzen einen Komplex behandeln, der auf den

ersten Blick wie eine Frage der Verrechnungstechnik aussehen mag, der aber meines Erachtens erhebliche Relevanz für den Wettbewerb hat. Vielleicht findet sich die Möglichkeit, diese Frage auch von der wissenschaftlichen Seite her einmal stärker zu beleuchten. Ich meine die Diskontbindung unserer Buchkredite. Die auch heute noch anzutreffende Zinsvereinbarung in den Kreditverträgen von z. B. Diskont plus $4\frac{1}{2}\%$ ist ein Relikt aus der Zeit der Sollzinsbindung. Damals waren die staatlich festgelegten Sätze eben auf diese Weise definiert. Dies hatte so lange eine Berechtigung, als der Diskontsatz eine einigermaßen repräsentative Größe für das gesamte Zinsniveau und für die Geldbeschaffungskosten der Banken war. Er ist das aus vielerlei Gründen nicht mehr. Die drastische Kürzung der Rediskontkontingente ist einer davon; der Anteil der Mittel, die auf diesem Wege beschaffbar sind, ist sehr viel kleiner geworden. Aber aus der Tradition heraus — bei den Banken dauert ja manches etwas länger — ist noch immer ein großer Teil der Kredite diskontgebunden. Die Commerzbank sprach auf ihrer jüngsten Pressekonferenz von 80 %; wir liegen maximal in der Gegend von 50 %. Das heißt, daß ein erheblicher Teil des Zinsveränderungsrisikos zu Lasten der Banken geht, wenn — und das ist der Fall — der Diskontsatz sich außerhalb des Marktes bewegt. Wir haben in der Diskontbindung eine Preisgleitklausel, aber sie ist gewissermaßen auf dem falschen Bein aufgebaut. Nun könnte man sagen: Warum ändert Ihr das nicht? Wir — die Dresdner Bank — haben — Sie haben das sicher bemerkt — vor einiger Zeit einen Vorstoß gemacht unter dem Motto „Los von der Diskontbindung“! Andere Banken denken noch darüber nach. Aber immerhin beginnen sich die Dinge zu lockern. Bei uns wird in den Kreditverträgen zunächst überwiegend mit der Klausel „b. a. w.“ (bis auf weiteres) gearbeitet, und zwar in allen möglichen Kombinationen, beispielsweise: „Diskont plus 4 % b. a. w.“. Der Satz kann also jederzeit unter Revision genommen werden. Das ist unter Wettbewerbsgesichtspunkten sicher eine gute Sache, aber in der Breite auf die Dauer unpraktikabel, weil viel zu arbeitsaufwendig. Man müßte bei jeder Änderung der Marktsituation jeden Kunden ansprechen, und bei Zinssenkungen müßten die Kunden an die Banken herantreten. Man bräuchte ganze Kompanien von Bankdirektoren, die diese Gespräche zu führen hätten.

Was wir brauchen, ist eine neue, repräsentative und allgemein anerkannte Bezugsgröße für die Zinsberechnung, mit der dann die Kreditzinssätze wieder der Marktlage entsprechend gleiten können. Das wäre — häufig mißverstanden — in keiner Weise eine Beschränkung des Wettbewerbs. Auf der Basisgröße können beliebige Zuschläge aufgebaut werden, und es können auch Abschläge vorgenommen werden. Es ist also voller Wettbewerb in beiden Richtungen wirksam. Lediglich

der Diskontsatz scheint uns — wie gesagt — hierfür nicht mehr das richtige Vehikel zu sein. Wir haben heute einen Diskontsatz von 5 %, während wir etwa 1970, bei einer viel leichteren Geldmarktlage, einen Diskontsatz von 7,5 % hatten. Man könnte fast sagen, es ist gelegentlich von Zufälligkeiten abhängig, vielleicht auch von politischen Überlegungen, wie der Diskontsatz gerade festgelegt wird.

Wir fühlen uns als einzelne Bank zu schwach, um mit einer solchen gravierenden Änderung der kreditgeschäftlichen Praxis herauszukommen — auch dies ein Zeichen für die Schärfe des Wettbewerbs in unserem Gewerbe. Man müßte — das ist die Idee, die jetzt einmal zur Diskussion gestellt werden soll — versuchen, ähnlich wie in einer Reihe anderer Länder, eine repräsentative Bezugsgröße zu finden, die sich beispielsweise aus den durchschnittlichen Spareinlagen- bzw. Termineinlagenzinssätzen der letzten vier Wochen errechnet. Das wäre dann in etwa eine Lösung wie die Londoner „base rate“, die wöchentlich nach einem den dortigen Gegebenheiten entsprechenden Modus errechnet und täglich in der Financial Times veröffentlicht wird. Auch auf ihr bauen sich dann Zuschläge je nach Bonität und Größe des Kreditnehmers auf. Die prime rate in den USA wird dagegen autonom von den einzelnen Banken festgesetzt, ist also insofern unseren Vorstellungen nur bedingt vergleichbar.

2.10 Gerhard Voss hall: Auslandsbanken als Wettbewerbsfaktor im deutschen Bankwesen⁴⁶

Wenn Frankfurter Bürger die Bockenheimer Landstraße als ihre *Wall-Street* bezeichnen, beziehen sie sich vor allem auf die massive Präsenz der Auslandsbanken, die dort in den letzten drei Jahren wie Pilze aus dem Erdboden geschossen sind. Wie in Frankfurt, so sind auch in anderen deutschen Finanzzentren die Auslandsbanken ein *Marktbestandteil* geworden. Sie haben als Gruppe gesehen — trotz ihrer in der Regel kleinen Geschäftslokale und ihres geringen Personalbestandes — einen solchen Umfang erreicht, daß man sie in einzelnen Geschäftssparten und Marktsegmenten des deutschen Bankwesens als Wettbewerbsfaktor ansprechen darf.

I. Marktanteil

Der *Marktanteil* der Auslandsbanken im deutschen Bankwesen ist beachtlich und in den letzten Jahren erheblich gestiegen. Nach meinen eigenen Schätzungen vereinigten die Auslandsbanken gegen Ende 1971 etwa 4 % des gesamten Geschäftsvolumens der Banken in Deutschland auf sich. Es verteilte sich auf Auslandszweigstellen mit 1,7 %, auf Tochterinstitute mit 0,3 %, und die restlichen 2 % entfallen auf die direkte Verschuldung der deutschen Wirtschaft bei ausländischen Banken. Der Marktanteil von 4 % entspricht in etwa einem Drittel des Volumens der drei Großbanken und übersteigt das der in Deutschland tätigen Privatbankiers um 60 %.

Betrachtet man die Auslandszweigstellen allein, so stellt man fest, daß diese in etwa ein Fünftel der *Marktstärke* der drei Großbanken oder etwa 80 % der Privatbankiers auf sich vereinigen.

Der Marktanteil der Auslandszweigstellen ist in den letzten Jahren erheblich gestiegen: Von 0,4 % im Jahre 1960 auf 1,7 % im Jahre 1971. Ihr Wachstum ist größer gewesen als das der Inlandsinstitute.

II. Gründungsepochen und Präsenz

Parallel zum Ausbau ihres Marktanteils hat die Gründung der Auslandsbanken in den letzten Jahren ebenso zugenommen und zu einer Präsenz in fast allen Finanzzentren geführt.

⁴⁶ Voss hall war anwesend von 2.9 bis 2.13.

Die *fünfzehn größten Banken* der Welt sind mit Ausnahme der United California Bank Gruppe sämtlich in Deutschland vertreten und beherrschen den Auslandsbankenmarkt⁴⁷. Unter ihnen sind wiederum die amerikanischen Institute tonangebend mit über 60 % der Präsenz.

Nach *Herkunft des Stammhauses* sind mehr als 23 Nationen mit insgesamt 135 Adressen in Deutschland vertreten⁴⁸. Obwohl die Mehrzahl der Adressen Repräsentanzen sind, konzentriert sich das eigentliche Geschäft auf die Filialen und Töchter.

Die ersten Filialgründungen in Deutschland gehen auf die achtziger Jahre des vorigen Jahrhunderts zurück. Die Hauptentstehungszeit waren die letzten 15 Jahre. Mit dem Wegfall der devisenrechtlichen Beschränkungen in Deutschland im Jahre 1958 war eine wichtige Voraussetzung für deren Tätigkeit geschaffen. Seitdem sind mehr als 70 % der heute in Deutschland befindlichen Filialen gegründet worden. Annähernd 50 % der Gesamtpräsenz ist jedoch in den letzten drei Jahren entstanden.

III. Gründungsmotive

Lassen Sie mich einige der Überlegungen beleuchten, die bei der Gründung von Auslandsbanken in Deutschland eine Rolle gespielt haben. Neben den spezifischen Vorteilen, die der deutsche Markt in den letzten Jahren für Auslandsgründungen zu bieten hatte und auf die wir später in mehr Einzelheiten zu sprechen kommen, lassen sich vier Motive anführen, die sehr wesentlich zu Auslandsgründungen beitrugen:

1. Durch eine Präsenz im Ausland verstärkten die Gründungshäuser ihr Wettbewerbspotential im Inlandsmarkt. In Zeiten, in denen die Großkonzerne sich durch Neugründungen bzw. Expansionen in Auslandsmärkten fest etablieren, begrüßen sie besonders die Betreuung durch ihre heimatliche Hausbank. Die Dienstbereitschaft im Ausland kann auch im Inlandsmarkt eine Positionsstärkung für die Banken mit sich bringen. Wir sehen also, daß offensive bzw. defensive Marktüberlegungen, die rein auf eine Erhaltung bzw. Ausbau des Inlandgeschäftes ausgerichtet sind, zu Gründungen im Ausland führen können.
2. Der Expansionsdrang, also eine auf Wachstum als oberste Unternehmensmaxime ausgerichtete Strategie, hat bei einigen Auslandsgründungen Pate gestanden. Insbesondere amerikanische Banken, die ja bekanntlich einer beschränkten Niederlassungsfreiheit im In-

⁴⁷ Vgl. Tabelle 6, Anhang S. 280.

⁴⁸ Vgl. Tabelle 7, Anhang S. 281.

landsmarkt unterliegen, sahen in den Auslandsmärkten eine wichtige Wachstumsquelle.

3. Die durch die Zahlungsbilanzprobleme einiger Länder begründeten legislativen Beschränkungen des internationalen Geld- und Kapitalverkehrs, haben dem Aktionsradius der Banken sehr wesentliche Beschränkungen auferlegt. In den USA wurden zum Beispiel Kredite an Ausländer durch Zinsausgleichssteuern erschwert und durch Quoten weitgehendst eingeschränkt. Eine Kontinuität in der Betreuung der Auslandskundschaft konnte deswegen nur durch eine Auslandspräsenz verbürgt werden. In Zeiträumen extremer Liquiditätsengpässe, in denen die Inlandsmittelaufnahme durch Einschränkungen der Bankenaufsichtsbehörden sehr wesentlich beeinträchtigt wurde, dienten die Auslandstöchter und -filialen als eine sehr wichtige Refinanzierungsquelle.
4. Zu diesen historischen Beweggründen hat sich mittlerweile die Einsicht hinzugesellt, daß das Geschäft im Ausland erhebliche Rendite erwirtschaftet. Der Jahresbericht der Chase Manhattan Bank von 1972 weist aus, daß 44 % des weltweiten Rohertrags durch das Auslandsgeschäft erwirtschaftet wurde. Berücksichtigt man, daß nur 24 % der Kredite und etwa 35 % der Einlagen dem Auslandsgeschäft zuzuschreiben sind, gewinnt die Rohertragsziffer eine noch höhere Bedeutung.

IV. Begriffsabgrenzungen

Bevor ich Ihnen fünf Thesen über die Wettbewerbsaspekte der Auslandsbanken in Deutschland entwickle, lassen Sie mich zur Einengung des Themas zwei *Begriffsdefinitionen* vorschlagen.

1. Der Terminus „Bankwesen“ bezieht sich auf den deutschen Geld- und Kreditmarkt, schließt also die Börsen- und Kapitalmärkte weitgehendst aus, in denen die Auslandsbanken sowieso eine sehr untergeordnete Rolle spielen.
2. Unter „Auslandsbanken“ verstehen Sie bitte weder Repräsentanzen, die lediglich Geschäfte mit Auslandsbanken vermitteln, noch Tochtergesellschaften, d. h. Inlandsbanken, die sich mehrheitlich im Auslandsbesitz befinden, noch die Geschäfte, die die deutsche Wirtschaft direkt mit Banken im Ausland abschließt, sondern spezifisch die Tätigkeit der Zweigstellen der ausländischen Banken in Deutschland.

Der hohe Marktanteil des Geschäftes aller Auslandsbanken, den diese Zweigstellen auf sich vereinigen, hat mich zu dieser Definition bewogen. Des weiteren ist zu vermerken, daß sich die Auslandsfilialen

in ihrer Geschäftsstruktur sehr wesentlich von den Inlandsbanken und den Töchtern ausländischer Institute unterscheiden. Ein weiterer Grund für die Einengung der Begriffsdefinition „Auslandsbanken“ auf Auslandsfilialen ist darin zu sehen, daß veröffentlichte Daten lediglich für Zweigstellen in hinreichender Breite und Tiefe vorhanden sind.

V. Keine Wettbewerbsvorteile qua Rechtsstellung

Entgegen der weit verbreiteten Meinung, daß Auslandsfilialen aus ihrer Rechtsstellung Wettbewerbsvorteile gegenüber Inlandsinstituten ableiten, möchte ich mit meiner ersten These den Nachweis führen, daß die Auslandsfilialen den gleichen Rechtsgrundsätzen unterliegen wie Inlandsbanken und daß sie in diesem Bereich keinen Wettbewerbsvorteil haben.

Obwohl die Zweigstellen keine eigene Rechtspersönlichkeit in Deutschland haben, unterliegen sie den gleichen Bestimmungen wie inländische Kreditinstitute. Zur Überbrückung der mangelnden rechtlichen Selbständigkeit enthält das Gesetz im wesentlichen zwei Sonderbestimmungen:

1. Als Eigenkapitalsubstitut sieht das Gesetz in Deutschland vor, daß Auslandsfilialen ein Dotationskapital zu unterhalten haben. Dieses setzt sich aus den überlassenen Betriebsmitteln des Stammhauses und einbehaltenen Gewinnen zusammen. Etwaige aktive Verrechnungssalden, das sind Überschüsse von Forderungen über Verbindlichkeiten an das eigene Haus, werden vom Dotationskapital in Abzug gebracht, wenn das Eigenkapital errechnet wird. Aus dieser Regelung läßt sich ersehen, daß die Auslandsfilialen hinsichtlich der Eigenkapitalausstattungsanforderungen den gleichen Bestimmungen wie Inlandsbanken unterliegen, d. h. wirtschaftlich ergibt sich kein Unterschied.
2. Zur Gleichstellung der Mittelaufnahme im eigenen Haus gegenüber der Mittelaufnahme im Markt schreibt das Gesetz vor, daß sämtliche etwaigen passiven Verrechnungssalden (d. h. Überschüsse der Verbindlichkeiten an das eigene Haus über die Forderungen an das eigene Haus) als Sichteinlagen mindestreservspflichtig sind.

VI. Wettbewerbsvorteile qua Filialnetz

Mit meiner zweiten These möchte ich andeuten, daß die Auslandsfilialen den Wettbewerbsvorteil ihres internationalen Filialnetzverbundes mit vielen Auslandsmärkten sehr geschickt genutzt und zu einem wesentlichen Gegenstand ihrer Marketingpolitik in Deutschland gemacht haben.

Bevor ich näher auf diese zweite These zur Wettbewerbsposition der Auslandsfilialen eingehe, möchte ich drei Epochen in der Marktorientierung der Auslandsinstitute darstellen, wie sie sich in den Nachkriegsjahren entwickelt haben. Die ersten zehn Jahre waren primär auf die Stärkung der Verbindungen mit den deutschen Banken ausgerichtet. Die nächsten zehn Jahre galten vorrangig der Pflege von Verbindungen mit in Deutschland ansässigen Tochter- bzw. Beteiligungsunternehmen ihrer heimatlichen Stammkundschaft. Die Orientierung auf multinationale Unternehmen ohne Rücksicht auf ihre Provenienz hat sich erst in den vergangenen fünf Jahren ergeben.

Diese dritte Phase wurde personaltechnisch schon Anfang der sechziger Jahre vorbereitet. Bei der Auswahl von Führungskräften wurde mehr und mehr Wert auf deutsche Sprachkenntnisse und Erfahrungen im deutschen Wirtschaftsraum gelegt. Seit etwa Mitte der sechziger Jahre werden vorrangig nur noch deutsche Staatsbürger bzw. Kandidaten mit sehr starken kulturellen, sprachlichen und persönlichen Verbindungen zu Deutschland als Kadres für diesen Markt rekrutiert. Als Beispiel darf ich hier anführen, daß es in der gesamten Chase Manhattan Bank Management-Gruppe in Deutschland weniger als eine handvoll waschechter Amerikaner gibt.

Mit ähnlichen Mannschaften haben die Auslandsbanken die Großfirmen im deutschen Markt umworben und ihre Bemühungen insbesondere auf Wettbewerbsvorteile gestützt, die sich aus dem internationalen Filialverbund ihrer Häuser ableiten lassen.

Zur Illustration möchte ich Ihnen einige der wesentlichsten Punkte anführen, die von den Auslandsfilialen in ihren Beratungsgesprächen bei der deutschen Kundschaft immer wieder genannt werden:

1. Bei der Kreditvermittlung für Tochter- und Beteiligungsgesellschaften im Ausland treten erhebliche Zeitersparnisse und Kostenvorteile auf. Auslandsgesellschaften werden aus verschiedenen Erwägungen mit ungenügenden Eigenmitteln ausgestattet, so daß sie nur selten als eigenständige Kreditnehmer im ausländischen Kreditmarkt aufzutreten können. Bankfinanzierungen von Tochterunternehmen beruhen in der Regel auf der Bürgschaft der Muttergesellschaft. Durch Einschaltung der in Deutschland ansässigen Auslandsbank ist es in der Regel möglich, die zwischen 0,5 % und 1 % variierende Avalprovision, die von Inlandsinstituten bei Bestätigung der Bürgschaft gegenüber Korrespondenzbanken allgemein verrechnet wird, einzusparen. Die Auslandsfilialen können das Kreditrisiko direkt durch eine Schwesterfiliale decken und somit kostenlos eine Kreditvermittlung an ausländische Mitglieder einer deutschen Firmengruppe ermöglichen.

2. Im internationalen Zahlungsverkehr können Auslandsbanken ebenfalls einen sehr erheblichen Wettbewerbsvorteil gegenüber Inlandsbanken, die auf Korrespondenzbanken angewiesen sind, vorweisen. Bei Überweisungen aus selbst einigen EWG-Ländern können in extremen Fällen bis zu vierzehn Tage Verzug zwischen Belastung der Tochtergesellschaft und Gutschrift auf dem Konto der deutschen Muttergesellschaft vergehen. Im Filialnetz einer Auslandsbank lassen sich Zahlungsbewegungen dieser Art innerhalb von wenigen Stunden durchführen. Um die Liquidität in den eigenen Reihen zu halten, wird des öfteren diese Dienstleistung gratis angeboten, solange es sich um Zahlungen handelt, die im Kontennetz der Auslandsbank abgewickelt werden.

Unter Berücksichtigung der Kurssicherungs- und Zinskosten können sich aus diesem Service sehr erhebliche Ersparnisse ergeben, die allerdings eine Kontoverbindung von Mutter- und Tochtergesellschaft bei der Auslandsbank voraussetzen.

3. Die Erhebung von Quellensteuern auf Zinszahlungen an ausländische Kreditgeber wird mehr und mehr zur Mode, vor allem in den Ländern, die gemeinhin als Entwicklungsländer bezeichnet werden. Auslandsbanken können im Rahmen etwaiger Besteuerungsabkommen oder durch Steuerpraktiken in ihrem Stammland diese Quellensteuern minimieren oder sogar absorbieren, was für den Kunden eine erhebliche Kostenersparnis bedeutet.

Dies sind nur einige der Vorteile, die von den Auslandsbanken bei Kundengesprächen in Deutschland ins Feld geführt werden und die einen wesentlichen Beitrag an ihrem Erfolg in Deutschland gehabt haben.

Die Ausnutzung dieser Wettbewerbsvorteile ist nicht in allen Fällen auf viel Verständnis seitens der Inlandsbanken gestoßen. Lassen Sie mich hier etwas weiter ausholen. Meine älteren Kollegen, die in den fünfziger Jahren das Geschäft der Auslandsbanken in verschiedenen europäischen Ländern leiteten, verweisen immer wieder darauf, wie sehr sich die Marktverhältnisse in den letzten fünfzehn Jahren verändert haben. In einigen Ländern bestanden offensichtlich nicht nur Gentlemen Agreements hinsichtlich der Preis- und Marktgestaltung, sondern es galt als verpönt, wenn ein Banker einen Kunden aufsuchte.

Die ausländischen Banken, und hierunter wieder insbesondere die amerikanischen, waren andere Marktverhältnisse gewöhnt und haben sich in vielen Fällen den Marktsusancen nicht angepaßt, was ihnen von ihren Kollegen bei den Inlandsbanken nicht immer sehr wohlwollend vermerkt wurde. In einigen extremen Fällen wurden „Vergehen“ gegen

die Marktusancen durch zeitweiligen Ausschluß von Clearingsystemen oder durch Boykott im Geld- und Devisenmarkt geahndet. In anderen Fällen wurden auch „Vergehen“ öffentlich kritisiert.

Ich möchte in keiner Weise mit diesen Ausführungen andeuten, daß sämtliche Wettbewerbsverschärfungen der letzten Jahre auf die Präsenz von Auslandsbanken zurückzuführen sind. Lassen Sie mich viel bescheidener sein und vorschlagen, daß die Auslandsbanken gewiß einen Beitrag zu diesen Entwicklungen geleistet haben. Die Vorteile, die sie dabei aus dem weltweiten Filialnetz ableiten durften, waren nicht unerheblich für Ihre Geschäftsanbahnungen mit der Kundschaft im deutschen Bankenmarkt.

VII. Auslandsbanken finanzieren sich vorrangig durch den Bankenmarkt

Meine dritte These zur Wettbewerbsposition der Auslandsbanken in Deutschland beschäftigt sich mit dem Einlagengeschäft. Mit dieser These möchte ich darauf hinweisen, daß die Auslandsfilialen den Wettbewerb im Kundeneinlagengeschäft nur begrenzt aufgenommen haben und daß sie sich vor allen Dingen im Bankenmarkt refinanzieren.

Einige unter uns werden sich noch an seitenlange Anzeigen in den überregionalen Tageszeitungen erinnern, mit denen einige Auslandsfilialen anfangs der sechziger Jahre Spargelder der breiten Öffentlichkeit auf sich ziehen wollten. Einige dieser Anzeigen hatten sogar den Buchstaben S in Sparen durch das Dollar-Zeichen ersetzt.

So wie der Dollar in den letzten Jahren einiges an Glanz verloren hat, ist die Einstellung gegenüber Kundeneinlagen seitens der Auslandsfilialen realistischer geworden. Viele Neuankömmlinge dokumentieren diese Wandlung durch die Wahl eines Standortes oberhalb der Straßengeschosse oder aber durch ein diskretes Verstecken des obligaten Kassenschalters und bestätigen damit, daß der für das deutsche Bankgeschäft in den letzten Jahren so wichtig gewordene kleine Mann nicht ihre primäre Kundengruppe ist. Einige Auslandsbanken haben durch gezielte Preispolitik über Kontoführungsgebühren oder Zeilengebühren bei Girokonten sowie Auszahlungs- und Kontoführungsgebühren bei Sparkonten unmißverständlich zum Ausdruck gebracht, daß sie sich auch im Einlagengeschäft mehr dem Großkunden widmen möchten.

Da diese Großkundschaft jedoch ihre flüssigen Gelder auf ein Minimum reduziert und ihre Liquiditätsreserven in den Überziehungslinien der Banken sehen, ist es nicht verwunderlich, daß die Auslandsfilialen über 80 % ihrer gesamten Mittel von Banken beschaffen, wobei insbesondere der ausländische Bankenmarkt annähernd 60 % des Ge-

schäftsvolumens der Auslandsfilialen speist. Kundeneinlagen, die bei den Kreditbanken fast 60 % der Mittel beschaffen, sind für die Auslandsfilialen mit 9,3 % nahezu bedeutungslos.

Hinsichtlich der Fristigkeit hat die langfristige Mittelaufnahme mit einer Fälligkeit von mehr als vier Jahren bei Auslandsfilialen eine Sonderstellung. Die Auslandsfilialen vereinigen etwa 50 % dieser Mittelquelle in Deutschland auf sich. Sie finanzieren damit etwa ein Sechstel ihres Geschäftsvolumens.

Eine weitere Sonderstellung, die zu erwarten ist, stellt der hohe Anteil der Verbindlichkeiten zum eigenen Haus dar, die etwa ein Drittel der Bilanzsumme finanzieren.

VIII. Auslandsbanken konzentrieren sich auf das kurzfristige Kreditgeschäft

These vier zur Wettbewerbsposition der Auslandsbanken in Deutschland beleuchtet die wesentlichsten Aspekte der Aktivseite. Obwohl auch hier das Engagement im Interbankenmarkt mit 64 % sehr hoch erscheint (Kreditbanken weisen 23 % ihres Geschäftsvolumens als Forderungen an Kreditinstitute aus), muß man berücksichtigen, daß Forderungen an ausländische Kreditinstitute mit 35 % bei weitem die Grenze überschreiten, die normalerweise als „working balances“ bei Banken im Ausland unterhalten werden. Da bei der Mindestreservenermittlung etwaige Forderungen an das eigene Haus abgesetzt werden können, d. h. es werden Mindestreserven lediglich auf Nettverbindlichkeiten gegenüber dem eigenen Haus unterhalten, liegt die Vermutung nahe, daß einige Auslandsfilialen einen beachtlichen Prozentsatz ihres Kreditgeschäftes im Wege des Aktivtausches in „Forderungen an eigene Häuser“ umwandeln. Nach der erforderlichen Bereinigung ergibt sich ein Kreditgeschäft mit Kunden, das zwischen 50 % und 60 % des Geschäftsvolumens darstellt und damit an die Proportionen der Kreditbanken heranreicht.

Zu den Kreditnehmern in der BRD gehören neben den Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen insbesondere die deutsche Großindustrie, mit besonderem Akzent auf der Chemie, den Stahlunternehmen, dem Maschinenbau, den Elektrofirmen und den Automobilherstellern. Diese Branchen zeichnen sich ohne Ausnahme durch hohe Exportquoten und durch ein beachtliches Netz von Auslandstöchtern und Auslandsbeteiligungen aus und sind damit ein Kunde für die Auslandsbanken.

Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang noch ein weiteres Thema streifen, das insbesondere bei der Preisstellung im Rahmen der Kreditgewährung von einiger Bedeutung ist. Es wird Ihnen sicherlich kein

Geheimnis sein, daß die von den Banken für Dienstleistungen verrechneten Preise nur in Ausnahmefällen zu Kostendeckungen führen. Die Kompensation für die meisten Services erfolgt also im Wege der Mischer Mischkalkulation und mit Vorrang über den Preis des Kredites. Dieses Verfahren ist nicht unproblematisch und kann solange zu einer fairen Honorierung der kontoführenden Bank führen, solange diese das Kreditvolumen des Kunden weitgehend selbst bedient und nicht der Konkurrenz des Grenzanbieters ausgesetzt ist, der in seiner Kalkulation eine Kompensation des für das Kreditgeschäft erforderlichen Kapitals berücksichtigt. Aus eigenen Erfahrungen mit Kontoverbindungen, die Hausbankcharakter hatten, kann ich sagen, daß eine auf einer Mischkalkulation beruhende Preisstellung die Konkurrenz im Kreditgeschäft auf den Plan ruft. Versucht man, diese Grenzpreisstellung dadurch zu erwidern, daß man Gebühren und Provisionen verrechnet, die auf Kostendeckung des Dienstleistungssektors abzielen, ergeben sich meistens sehr erhebliche Schwierigkeiten mit dem Kunden. Ein Ausweg aus diesem Dilemma läßt sich nur schwer und, wenn überhaupt, nur mit erheblich verfeinerten Kostenrechnungsmethoden finden.

IX. Wettbewerbsvorteile qua Zinsarbitrage

Meine fünfte und letzte These beschäftigt sich mit dem Thema Zinsarbitrage der Auslandsbanken.

Aufgrund ihrer sehr guten Verbindungen zu ausländischen Geld- und Kapitalmärkten haben die ausländischen Banken ihre Wettbewerbs- und Ertragsposition in Deutschland wesentlich auf Finanztransaktionen mit dem Ausland aufgebaut. In den sechziger Jahren bestand eine bedeutende Ertragsquelle im Kapitalexport. Sie werden sich sicherlich noch verschiedener Sonderbestimmungen der Deutschen Bundesbank erinnern, die in dieser Zeit zur Förderung des Kapitalexports ergriffen wurden. Die Auslandsfilialen nutzten diese Möglichkeiten weitgehendst. Sie nahmen Liquidität von Banken und Nichtbanken im Inlandsmarkt auf und plazierten diese Gelder in Märkten, in denen das Zinsniveau wesentlich höher als in Deutschland war. Dieser Nettogeldexport ging 1969 zu Ende, wurde aber nach und nach durch steigende Geldimporte ersetzt. Nicht zuletzt waren hierfür die gegenläufigen Zinstrends und die Schwächung des Dollars die wesentlichsten Faktoren. Das Zinsgefälle bei Dreimonatsgeldern in DM zwischen London und Frankfurt weitete sich von etwa 0,5 % im Jahre 1970 auf annähernd 2 % im Jahre 1972 aus, wobei in extremen Marktkonstellationen Zinsvorteile zugunsten der Euro-DM von über 4 % auftraten.

Die Auslandsfilialen hatten ebenfalls einen gewissen Anteil an der Vermittlung von Auslandskrediten für die deutsche Wirtschaft, die sich

seit etwa Anfang 1970 zunehmend direkt bei ausländischen Banken und vorrangig in US-Dollars verschuldeten.

X. Ausblick: Die Marktlücke schließt sich

Der Ausblick für die Auslandsbanken in Deutschland ist m.E. gemischt. Die deutschen Banken haben in den letzten zwei Jahren ihre Engagements im Ausland verstärkt und unterwandern damit zum Teil recht erfolgreich die traditionellen Wettbewerbsvorteile, die die Auslandsbanken aus ihrem weltweiten Verbund ableiten konnten. Die Expansion der deutschen Banken geht sowohl den Weg über eigene Gründungen an den Hauptbrennpunkten des internationalen Kapitalverkehrs als auch durch Anschlüsse an multilaterale Zusammenschlüsse mit anderen führenden Bankinstituten der Welt in sogenannten Klubs. Hierbei handelt es sich nicht nur um zweistellige Bilanzmilliardäre in Form der Großbanken und Landesbanken, nein auch die kleineren und mittleren Banken haben Mittel und Wege gefunden, eine direktere Präsenz im Ausland zu finden als die traditionelle Route via Korrespondenzbank oder Repräsentanz.

Eine weitere Beeinträchtigung des Aktionsradius der Auslandsbanken ist in den verschiedenen Maßnahmen zu sehen, die seitens der Währungsbehörden verschiedener Länder zur Abwehr spekulativer Geldbewegungen geschaffen worden sind. Durch Verschärfungen der Mindestreserveregeln hinsichtlich der Aufnahme von Auslandsgeldern und durch die Einführung des Bardepots sind die Geldimporte sehr erheblich gedrosselt worden und damit wichtige Refinanzierungsquellen der Auslandsbanken ausgetrocknet.

Obwohl Deutschlands Zinsniveau derzeit mit an der Spitze in den westlichen Industrieländern liegt, sind die Arbitragemöglichkeiten im Verbunde der kapillaren Rohre unterbrochen, und die Auslandsbanken sind zur Refinanzierung ihrer Geschäfte weitgehend auf den inländischen Geldmarkt in Deutschland angewiesen.

Solange die Abwehrmaßnahmen der Deutschen Bundesbank in Kraft bleiben und je erfolgreicher die internationalen Bemühungen sind, die zum Teil gegenläufigen Entwicklungen der verschiedenen Volkswirtschaften anzupassen und Währungen und Zinsniveau einem Gleichgewichtszustand näherzubringen, desto mehr wird der Wettbewerbsvorteil aus Arbitragegeschäften schwinden.

Gestatten Sie mir als Anmerkung in Form einer Fußnote hier noch kurz darauf hinzuweisen, daß die Auslandsbanken nicht die einzigen waren, die die Schalthebel der internationalen Finanzmärkte zu ihrem

Vorteil zu bewegen wußten. Zum Stichtag 31. August 1972 führten die Regionalbanken die Liste an, dicht gefolgt von den drei Großbanken. Beide Gruppen vereinigten je mehr als 25 % der Nettoauslandsverschuldung der deutschen Banken auf sich.

2.11 Schwerpunkte der Diskussion

Hamm: Herr Voshall, es ist reizvoll nachzuvollziehen, welche Probleme ein newcomer auf dem deutschen Markt zu lösen hat. Waren die Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit mit den deutschen Banken, die Sie angedeutet haben, nur auf die Anfangsphase begrenzt, oder gibt es auch heute noch derartige Schwierigkeiten? Sie ließen einmal das Wort „Boykott“ fallen. Das bedeutet wohl eine gemeinsame Abwehrfront der im Markt Befindlichen und damit eine abgestimmte Verhaltensweise. Da müßten die Wettbewerbspolitiker hellhörig werden.

Gibt es beim Zugang zu einzelnen Kunden besondere Probleme? Sie erwähnten, daß Ihre Geschäfte auf bestimmte Kundengruppen begrenzt sind, denen Sie besondere Vorteile bieten können.

Sie sagten ferner, daß Sie Ihr Geschäft auf neue Kunden ausgedehnt haben. Sind bei der Akquisition deutscher Unternehmen besondere Schwierigkeiten entstanden? Vorhin fiel einmal von Herrn Stössel das Wort, den Zahnarzt wechsele man nicht ohne zwingenden Grund. Gibt es in Ihren Augen ähnliche Verhaltensweisen bei deutschen Bankkunden? Haben Sie Schwierigkeiten, ins Geschäft zu kommen?

Voshall: Die Schwierigkeiten gliedern sich für Auslandsbanken in zwei Bereiche. Bei der Gründung von neuen Präsenzen, insbesondere in den letzten 6 - 9 Monaten, haben Auslandsbanken einige Schwierigkeiten mit den deutschen Bankaufsichtsbehörden gehabt. Die Bundesbank hat Neuankömmlingen Diskontlinien versagt. Das heißt, man hat von Seiten der Bundesbank von dem Recht Gebrauch gemacht, die Einräumung der Diskontlinien einem späteren Zeitpunkt vorzubehalten. Es wurde von Seiten der Bundesbank darauf verwiesen, daß die Diskontlinien kein Privileg der Gründung darstellen, sondern erst dann eingerichtet werden, wenn nach dem Ermessen der Bundesbank eine solche Einräumung zweckmäßig ist. Dies wurde von den Neuankömmlingen als diskriminatorische Maßnahme mißverstanden. Sie haben erwogen, auf dem Rechtswege gegen diese Maßnahmen vorzugehen. Weiterhin haben einige Institute Schwierigkeiten bei der Befähigungsnachweisführung erfahren. Einige Institute wurden gebeten, einen erfahrenen deutschen Bankkaufmann einzustellen, der sich insbesondere mit den Vorschriften und Usancen im Geld- und Devisengeschäft im deutschen Markt auskennt.

Zum Stichwort Boykott möchte ich sagen, daß es sich hierbei um eine Randbemerkung handelte. Ich glaube aus meiner Erfahrung sagen zu können, daß ein Boykott im Geld- und Devisenmarkt eine sehr effektive disziplinarische Maßnahme gegen Banken sein kann, die die Marktusancen ignorieren.

Hinsichtlich der Schwierigkeiten bei der Kundenakquisition kann ich aus meiner Erfahrung heraus sagen, daß die Angebotskonditionen sehr viel Gewicht im Entscheidungsprozeß des Kunden einnehmen. Wenn die Sätze gleich sind, ergibt sich kein Grund für eine Umdisposition in der Geschäftsverbindung. Welche Rolle die Hausbank oder Konsortialführerin in der Verteilung des Bankgeschäftes einnimmt, ist mir in konkreten Fällen nie voll bewußt geworden. Ich möchte jedoch bestätigen, daß eine intensive Inlandskontoverbindung nicht ganz einfach zu werben ist. Dies trifft auch zu bei deutschen Großunternehmen, für die Auslandsbanken sehr umfangreiche Finanzierungen bereit halten.

Thomas: Es wurde die Entwicklung der deutschen und der ausländischen Banken im deutschen Bankenmarkt dargelegt. Die starke Expansion von einem sehr niedrigen Punkt innerhalb weniger Jahre bis zu einem Anteil, der alteingesessene Teile des Bankgewerbes übertrifft, spricht gegen die Annahme, daß hier wesentliche Hemmungen für die Entwicklung einer Geschäftsniederlassung ausländischer Banken bestanden. Daraus ergaben sich auch für die Notenbank und die Bankenaufsicht neue Probleme. Wie kann man diese doch sehr expansiven Institute mit einem fundierten Rückhalt bei den ausländischen Stammbanken in das System der Kreditpolitik bringen? Es ist kein Geheimnis, daß es dabei einige Fragen gegeben hat, die im Laufe der Zeit zu klären waren. Nachteile waren ihnen gewiß nicht gesetzt.

Sie nannten den Punkt „Diskontlinie“ bei der Notenbank. Es war die Frage, ob hierin irgendeine Grenze oder eine Hemmung bei der Gründung der ersten Niederlassung bestand. Dazu ist zu sagen, daß die Regelung, die Sie nannten, erst seit kurzem besteht und nur die Institute betrifft, die erst jetzt kommen. Außerdem handelt es sich um eine jeweils befristet geltende Regelung. Dies ist ein normales Verhalten. Darüber hinaus könnten die ausländischen Banken nur einen sehr geringen Teil ihres Geschäftsvolumens über die Diskontlinien finanzieren. Es bestünde auch keine Veranlassung zu einer besonderen Starthilfe, dies noch zu dem heute nicht gerade marktmäßigen Zinssatz.

In der Mindestreservpolitik gelten für ausländische Niederlassungen die gleichen Regelungen wie für deutsche Banken. Hierin waren allerdings einige Anpassungen erforderlich, bis eine volle Gleichheit erreicht war.

Es erscheint schließlich verständlich, daß vor allem amerikanische Banken über Zweigstellen in den deutschen Markt einzudringen versuchen und nicht primär über Investitionen in bestehende Banken. Sie bringen nämlich eine andere Bankphilosophie, eine aggressive Philosophie, mit. Meine Frage ist: Wie weit hat dieses völlig andere Verhalten im Markt das Verhalten der deutschen Banken im Wettbewerb beeinflußt und inwieweit sind die deutschen Banken auch „aggressiv“ geworden? Inwieweit könnte dies zu der allgemein stärkeren Kreditexplosion beigetragen haben?

Schneider: Wir haben in Deutschland nach dem Stande von Ende 1972 35 ausländische Kreditinstitute, die insgesamt 63 Zweigstellen unterhalten. Ich bitte, es als wettbewerbsfreundliche Praxis unseres Amtes anzusehen, daß eine solche Zahl von Zweigstellen ausländischer Kreditinstitute zugelassen worden ist. In keinem Falle ist das gesamtwirtschaftliche Bedürfnis für die Eröffnung einer Zweigstelle verneint worden, obwohl das rechtlich möglich gewesen wäre.

Die Frage, die Sie ansprachen, betrifft die Sachkundeprüfung der Geschäftsleiter. Sie vorzunehmen, ist das Bundesaufsichtsamt nach dem Gesetz verpflichtet. An die ausländischen Banken wird hierbei kein strengerer Maßstab angelegt als an die inländischen Banken. Wir können aber auch andererseits, weil es sich um ausländische Banken handelt, nicht großzügiger verfahren. Dafür werden Sie sicher Verständnis haben.

Vosshall: Zur Frage von Herrn Thomas über die Auswirkung der Auslandsbanken auf die Marketingkonzeption der deutschen Banken kann ich sehr wenig sagen, da ich erst seit 4 Jahren im deutschen Bankgeschäft tätig bin. Ein Überblick von 15 - 20 Jahren ist sicherlich erforderlich, um beurteilen zu können, ob sich in diesem Bereich etwas sehr wesentlich geändert hat.

Pohmer: Herr Vosshall, Sie sagten, daß die Chase Manhattan Bank 1972 44 % des weltweiten Rohertrags im Auslandsgeschäft erwirtschaftet hat, obwohl nur etwa 30 % des Geschäftsvolumens auf die Sparte entfallen. Diese Relation könnte doch zu dem Schluß verleiten, daß der Wettbewerb auf dem amerikanischen Markt härter ist als auf den Auslandsmärkten. Wenn man für das Deutschlandgeschäft eine derartige Relation angeben könnte, ließen sich daraus vielleicht Schlüsse über die Wettbewerbsintensität auf dem deutschen Markt ziehen. Mir ist dabei bewußt, daß angesichts der Eigenarten des Geschäfts der Auslandsfilialen solche Schlüsse nicht unproblematisch sind. Weiterhin möchte ich zu dem von Herrn Vosshall erwähnten steuerlichen Wettbewerbsvorteil fragen: Sie haben, als Sie den Wettbewerbsvorteil für den Kunden hervorhoben, die Abzugsteuern erwähnt. Gibt es nicht aber

wesentlichere Steuervorteile für die Töchter amerikanischer Kreditinstitute in der Bundesrepublik? Die Industrie-Töchter von US-Gesellschaften profitieren bekanntlich aus dem gespaltenen Körperschaftsteuersatz, indem sie die Gewinne an die Muttergesellschaft in den Vereinigten Staaten voll ausschütten und sie als Einlagen im Wege der Kapitalerhöhung wieder zurückholen. Bestehen für die Banken vergleichbare Vorteile bei der Körperschaftsbesteuerung nicht ebenfalls? Auf alle Fälle ist prinzipiell die Frage aufzuwerfen, ob nicht wie bei den Industriegesellschaften auch die amerikanischen Banken bei der Selbstfinanzierung steuerlich begünstigt werden und damit Geschäftsvorteile gegenüber deutschen Unternehmen haben.

Vosshall: Mir ist nicht bekannt, daß Zweigstellen ausländischer Banken irgendwelche Steuervorteile genießen. Der in Deutschland erwirtschaftete Ertrag wird entsprechend dem jeweiligen Doppelbesteuerungsabkommen versteuert.

Pohmer: Anknüpfend an die Ausführungen von Herrn Stöbel kann ich eigentlich nur feststellen, daß es für Außenstehende wie mich kaum zu übersehen ist, wo und wie sich der Wettbewerb der Banken vollzieht. Trotzdem seien mir einige kritische Bemerkungen erlaubt!

Im privaten Kontokorrentverkehr ist die Zinsspanne enorm. Dennoch brauchen Sie Kontoführungsgebühren. Ich hatte bereits die Frage gestellt: Können Sie überhaupt die Leistungen trennen? M. E. liegt doch — wie bereits ausgeführt — ein Kuppelprodukt vor. Das schließt allerdings nicht aus, daß man bei der Preisstellung nach verschiedenen Kriterien differenziert, nämlich nach dem Volumen der Einlagen bzw. der Kredite und nach der Zahl der Buchungen.

Das wettbewerbswirtschaftlich Bemerkenswerte war deshalb, daß die Zinsspannen im Zuge der Einführung der Kontogebühren nicht verkleinert wurden. Dadurch ist schlagartig eine Verteuerung der Bankleistung insgesamt eingetreten. Form und Ausmaß dieser Preissteigerung lassen Zweifel an der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs auf dem Banksektor aufkommen.

Was die Kreditgewährung anlangt, haben Sie sich auf die Diskontbindung der Zinsen berufen. Aber auch hier haben sich sehr unerfreuliche Entwicklungen, und zwar auf dem Gebiet der Konditionen vollzogen. In erster Linie sind die Geschäftsbedingungen der Banken usw. zu erwähnen. Charakteristisch ist z. B., daß es Hypotheken überhaupt nicht mehr gibt, sondern daß die Kreditsicherung ausschließlich über das Institut der Grundschulden erfolgt. Dieses Phänomen und ähnliche Usancen verlagern die Nachweispflichten und Risiken auf den Kunden.

Zusammenfassend möchte ich feststellen: Gebühren für Gehaltskonten und wahrscheinlich sogar die Regeln der allgemeinen Geschäftsbedingungen haben wohl nur für die kleinen und vielleicht die mittleren Kunden Bedeutung. Bei den interessanten Geschäften werden dagegen Sonderkonditionen gewährt. Ich könnte mir vorstellen, daß auf diesen Teilmärkten in der Tat ein reger Wettbewerb herrscht, daß dagegen für den Kleinkunden, sowohl den Privatkunden als auch den kleinen Unternehmer, der Wettbewerb schlecht funktioniert. Im Kreditgeschäft leidet der Wettbewerb erklärlicherweise unter der Restriktionspolitik, dies haben Sie bereits eingeräumt. Außerdem wurde deutlich zum Ausdruck gebracht, daß das kleine Geschäft weniger interessiert als das Großgeschäft. Der Wettbewerb kann dort nicht gedeihen, wo der Kunde nicht mehr umworben wird.

Stöfel: Ich danke Herrn Voss hall, daß er den Begriff Boykott in diesem Kreise richtiggestellt hat. Ich glaube, gerade unsere beiden Häuser haben sehr freundschaftlich — auch durch Informationsaustausch — zusammengearbeitet und Ihren Start, Herr Voss hall, erleichtert, obwohl Sie heute in einer anderen Bankengruppe sind.

Zur Frage der Gebühreneinführung bei Konten: Das ist sicher ein wichtiger Punkt. Es wurde schon gestern darauf hingewiesen, daß sich die Zinsspanne effektiv verkleinert hat. Was sich aber mit noch mehr Gewicht verändert hat, das sind auch bei den Banken die enormen Lohnkostensteigerungen; sie in erster Linie haben uns dazu gebracht, die Dinge neu zu überlegen. Da von der Zinsgestaltung her eine Weitergabe der Lohnkostensteigerungen nicht möglich war, ist man auf eine Revision der Gebührenregelung gekommen. Diese Dinge lagen in der Luft, die Kostensituation ist bei allen Kreditinstituten ähnlich. Einer mußte natürlich anfangen, die anderen haben nachgezogen. Das ist eine Erscheinung, die wir ja auch aus anderen Wirtschaftszweigen kennen.

Herr Pohmer vertrat die These, daß sich Wettbewerb vor allem in Sonderkonditionen beim Großgeschäft dokumentiert. Der Ausdruck „Sonderkonditionen“ ist eigentlich überholt. Er stammt aus der Zeit der Zinsbindung. Fast in jeder Pressekonferenz einer Bank wird danach gefragt, wie hoch der Anteil der Sonderkonditionen ist. Aber das gibt es heute nicht mehr. Wir haben, ich wies darauf hin, ein anderes System. Aber selbstverständlich brauchen wir für Geschäfte, die in hunderttausenden von ähnlichen Fällen vorkommen, eine gewisse Normierung. Die hat man gefunden. Normiertes Geschäft ist beispielsweise auch der Überziehungskredit; er ist das Eleganteste, was es gibt. Ich würde nicht meinen, wie Herr Christians, daß Sie zur Bank kommen müssen, wenn Sie im Herbst Kartoffeln kaufen wollen. Denn das Geld, das Sie für die Kartoffeln brauchen, können Sie ohne Kleinkredit, ganz einfach

durch eine Kontoüberziehung, durch Ausstellen eines Schecks, zur Verfügung haben; dies jedenfalls innerhalb gewisser Grenzen, die teilweise an die Einkommenshöhe gekoppelt sind. Hier ist die Handhabung bei den einzelnen Banken jedoch sehr unterschiedlich.

Ich kann Ihnen versichern, Herr Pohmer, daß im kleineren und mittleren Kreditgeschäft ein sehr reger Wettbewerb herrscht, denn gerade da treffen die privaten Banken ja mit den Sparkassen und den Genossenschaften zusammen. Wenn Sie sich einmal die Entwicklungen der Marktanteile ansehen, dann müssen Sie feststellen, daß die der Sparkassen und Kreditgenossenschaften über die Jahre ganz enorm gewachsen sind. Das kleine und mittlere Kreditgeschäft ist der Bereich, bei dem in jeder Stadt die meisten Anbieter am Markt sind, und heute, nachdem dies zulässig ist, den Kunden die Türen einlaufen, soweit nicht die Bundesbank durch ihre Restriktionspolitik einen Riegel vorschiebt.

Ein Wort schließlich noch zur Ertragsentwicklung bei den Banken — es bleibt ja immer ein Rest von Mißtrauen. Als eine Orientierungsgröße habe ich mir die Steuerzahlungen der drei Großbanken seit 1960 zusammengestellt. Die Steuerziffern werden ja auch von den Wertpapieranalysten immer als ein sehr zuverlässiges Indiz für die Ertragsentwicklung angesehen. Sie zeigen folgende Entwicklung (in Mill. DM):

1960	330	1967	255
1961	287	1968	257
1962	218	1969	241
1963	240	1970	198
1964	255	1971	227
1965	243	1972	268
1966	236		

Wir haben somit seit 1960 einen rückläufigen Trend, und das bei einem inzwischen mindestens verdoppelten Geschäftsvolumen! Leider gibt es die Aufgliederung in „Steuern vom Ertrag“ und in „Sonstige Steuern“ erst seit dem Wirksamwerden der Aktienreform, also seit 1968. Auch für diesen kürzeren Zeitraum ergibt sich das gleiche Bild: eine Stagnation der Gewinne mit leicht rückläufigem Trend. Es gibt kaum einen anderen bedeutenden Wirtschaftszweig in der Bundesrepublik, der auf eine derartige Entwicklung seiner Ertragslage hinweisen muß. Sie können das auch weiter an den ausgewiesenen Gewinnen kontrollieren. Wenn Sie beispielsweise die Rücklagendotierungen ansehen — und Rücklagen brauchen wir ja nicht zuletzt, um etwaige Verluste aus dem Kreditgeschäft auffangen zu können —, dann stellen Sie eine Stagnation der jährlichen Zuweisungsbeträge fest. Daraus

kann in Verbindung mit der Betrachtung der Steuerziffern der Schluß gezogen werden, daß eindeutig ein Rückgang der Ertragskraft zu verzeichnen ist. Das ist gewissermaßen das Resümée der vielfältigen Entwicklungen, eine Aussage auch über den Grad des Wettbewerbs im Bankgeschäft.

Neumann: Es ist bemerkenswert, daß gerade Auslandsbanken den Wettbewerb in der Bundesrepublik offenbar sehr belebt haben. Ich habe dabei den Verdacht, daß diese auf Grund ihrer Refinanzierungsmöglichkeiten größere Chancen hatten, in den Markt einzudringen. Da scheint mir eines der schwierigen Probleme der Wettbewerbssituation in der deutschen Bankwirtschaft zu liegen. Aufgrund des Universalbankprinzips kann man sich größtenteils aus dem eigenen Filialsystem über die Spareinlagen refinanzieren und ist sehr viel weniger — ich würde fast sagen gar nicht — wie in den USA auf den Interbankkredit angewiesen. In Deutschland haben wir die Großbanken, die Sparkassen und die Kreditgenossenschaften, um es einmal ganz global zu sagen. Die Kreditnehmergruppen werden von den einzelnen aufgrund ihres Herkommens usw. bevorzugt bedient, so daß die Zahl der Konkurrenten von da her gesehen relativ klein ist. In Deutschland war es doch, wenn ich es richtig sehe, für einen newcomer, der nicht über die breitgestreuten Netze der Saugnäpfe verfügte, nötig, bei seinen Konkurrenten Kredit zu nehmen, um seinerseits konkurrieren zu können. Ich glaube, es ist der große Vorteil der amerikanischen Banken gewesen, sich im Ausland nach ihrer heimischen Art zu refinanzieren. Beim deutschen newcomer war es in dieser Weise aber nicht möglich.

Nach den Beschränkungen des Kapitalverkehrs, die wir heute de facto haben, würde sich eine amerikanische Bank in der gleichen Position befinden wie ein deutscher newcomer und sich ebenfalls, da die amerikanische Bank nicht über das Filialsystem verfügt, im deutschen Banksystem refinanzieren müssen. Meine Frage ist: Wie weit ist das wirklich reibungslos möglich und liegen darin nicht erhebliche Wettbewerbsbeschränkungen begründet?

Stöfel: Sie sind nicht ganz richtig informiert. Es gibt am deutschen Markt sehr viele Banken, die fast ausschließlich geldmarktrefinanziert sind, die nur einen niedrigen Anteil an Kundeneinlagen haben. Das ist eine geschäftspolitische Entscheidung, die auch im Verzicht auf oder in der niedrigen Zahl von Filialen und Zweigstellen zum Ausdruck kommt. Als Beispiele könnten die BHF-Bank oder die Investitions- und Handelsbank genannt werden. Auch viele Privatbankiers greifen auf die Geldmarktrefinanzierung zurück. Natürlich hat es eine Filiale der Chase Manhattan Bank leichter, an solche Gelder heranzukommen als Herr XY, der sich entschließt, eine Bank aufzumachen, nachdem er dem

Aufsichtsamt die entsprechenden Nachweise erbracht hat. Es ist völlig klar, daß hierin ein Wettbewerbsvorteil liegt. Das ist aber nichts Typisches. Es ist ja auch für eine amerikanische Automobilfirma leichter, in Europa eine Tochtergesellschaft zu errichten als für Herrn XY, eine Automobilfabrik auf der grünen Wiese zu bauen. Da sehe ich keinen grundsätzlichen branchentypischen Unterschied.

Der Geldmarkt ist ein völlig anonymer Markt und ein völlig neutraler Markt. Wenn überschüssiges Notenbankgeld vorhanden ist, wird es von jeder Bank an jede gute Adresse gegeben, die den höchsten Zinssatz zahlt; da wird in keiner Weise differenziert. Herr Christians hat bereits darauf hingewiesen, daß sogar die Schuldverschreibungen der Girozentralen von den Großbanken abgesetzt werden, die auf diese Weise sogar das langfristige Geschäft der Konkurrenz mitfinanzieren. Ebenso ist es im Interbanken-Geldgeschäft. Die Sekundärwirkung, die Unterstützung der konkurrierenden Institute, spielt bei den Dispositionsentscheidungen am Geldmarkt absolut keine Rolle.

Neumann: Erstens: Ist es wirklich problemlos, sich als newcomer Geld bei seinen Konkurrenten zu besorgen?

Zweitens: Ist es nicht für eine Bank ein hoher Unsicherheitsfaktor, der sich kostenmäßig ungünstig auswirkt, wenn man sich hauptsächlich am Markt finanzieren muß? Sobald einige Banken die Möglichkeit haben, sich durch eigene Mittel — also billiger — zu finanzieren, ergeben sich m. E. Wettbewerbsverzerrungen.

Stöbel: Wir waren immer stolz darauf, einen hohen Anteil von Kundengeldern zu haben. Deswegen beispielsweise auch das intensive Bestreben, mehr Spareinlagen heranzuziehen; hier haben wir ja auch eine überdurchschnittliche Zuwachsrate. Das Bankengeld hat bei uns, also bei den Filialgroßbanken, immer nur subsidiären Charakter, während die Banken anderer Struktur stärker auf den Geldmarkt angewiesen sind und somit von dessen Schwankungen abhängig sind. Ein typischer, wenn auch spezieller Fall war ja Herr Münemann, der letzten Endes auch mit solchen Geldmarktgeldern in großzügiger Weise operiert hat.

Es ist richtig, daß eine neue Bank nicht gleich einen großen Kundenstamm haben kann. Sie muß vielmehr zunächst versuchen, Geld bei ihren Konkurrenten zu holen. Es gab dennoch in den letzten Jahren eine ganze Reihe von Bankneugründungen, die diesen Weg nicht ohne Erfolg gegangen sind.

Heuß: Das Kreditgewerbe ist lange vom Wettbewerb ausgenommen worden. So haben sich hier Praktiken erhalten, die in anderen Sektoren heute als rechtswidrig gelten. Als Beispiel führe ich die Festsetzung des

Zinssatzes an. Früher wurde der Diskontsatz als Richtlinie für den Zinssatz bei Buchkrediten genommen. Das funktioniert nicht mehr, weil der Diskontsatz nicht mehr die frühere Bedeutung hat. Herr Stöbel, Sie sagen jetzt mit größter Selbstverständlichkeit, daß ein neues Kriterium bzw. Richtlinien für alle Banken gefunden werden müssen. Von diesem Richtsatz können dann evtl. noch gewisse Auf- und Abschläge gemacht werden. Wenn wir derartiges in anderen Industriezweigen vorfinden, würden wir von Preisabsprachen sprechen. Solche Kartellpraktiken sind einfach nicht mehr akzeptierbar. Ich habe den Eindruck, daß sich in dieser Richtung noch einiges ändern muß, es sei denn — das ist Ihr Argument —, daß beim Bankgewerbe gewisse Eigenheiten der Branche zu berücksichtigen sind, da die Kreditvergabe etwas anderes als z. B. der Verkauf von Stahlprodukten sei.

Ich komme noch einmal auf die Frage der Provision bei Emissionen zurück. Wir haben gehört, daß die Bonität der Emittenten sehr unterschiedlich ist. Man müsse daher annehmen, daß die Provision ganz unterschiedlich sei, d. h. bei einer renommierten Unternehmung müßte die Provision wegen des geringeren Risikos niedriger sein als bei einem völlig unbekannten newcomer, bei dem Sie nicht wissen, ob er auf einem Teil der Emission sitzen bleibt. Bei einer solchen Differenzierung kann ich mir nicht vorstellen, daß Ihre Provisionspreise Konkurrenzpreise darstellen. Im zutreffenden Falle müßte nämlich ein Run der Banken auf das Emissionsgeschäft mit angesehenen Firmen erfolgen. Es interessiert mich daher die Frage der Produktdifferenzierung beim Emissionsgeschäft.

Stöbel: Zur Konsortialprovision ist zu sagen, daß die großen Unternehmen alles günstiger bekommen als kleinere Firmen. Wo aber haben Sie die Kriterien, an denen Sie eine gerechte Differenzierung ausrichten wollen? Das ist, glaube ich, einfach unmöglich. Und in einer Marktwirtschaft ergeben sich nun mal die Preise nicht nur aus der Kalkulation mit Gewinnzuschlag, sondern aus der Marktsituation.

Bei den Krediten haben Sie, glaube ich, die Antwort schon selbst mitgegeben. Hier ist tatsächlich, das wird wohl nicht bestritten werden können, ein erheblicher Unterschied zur Situation beim Verkauf eines produzierten Gutes. Bei jeder Neugewährung von Krediten haben wir zunächst Verhandlungen. Es dreht sich nicht zuletzt darum, daß es eine besondere Eigenart jeden Kreditgeschäfts ist, oft über viele Jahre in eine Zukunft hineinzuragen, die wir nicht überblicken können. Zu diesem grundsätzlichen Risiko der Kreditgewährung kommt nun noch das, was ich als Zinsveränderungsrisiko bezeichnet habe; und dieses, meine ich, sollte vernünftig gehandhabt werden. Es war und ist unbestritten, daß die Diskontbindung eine völlig falsch aufgeäumte Preis-

gleitklausel ist. Wenn man hier einmal einen Vergleich mit der Industrie versuchen will, dann könnte man daran denken, daß eine Maschinenlieferung an eine Preisgleitklausel gebunden wird, die sich an der Entwicklung der Lohnkosten orientiert. Das ist eine sinnvolle Preisgleitklausel. Wenn Sie aber, sagen wir, an die Preise für Frühjahrsblumen binden, dann ist es Unsinn. Das mag ein stark übertriebener Vergleich sein, aber er zeigt wohl, worauf es ankommt. In der Diskontbindung haben wir eine Größe weitergeschleppt, die nicht mehr repräsentativ und typisch für unsere Geldbeschaffungskosten ist. Wir denken weiter über neue Möglichkeiten nach und bitten Sie, das gleiche zu tun.

Stützel: Erlauben Sie mir unter Anknüpfung an Etliches, was meine Vorredner sagten, Anmerkungen zu fünf Stichworten: Vertikale Konzentration, Kundenwerbung, Gleitzinsen, Besonderheiten der Bank-Absatzpolitik und Drittmarktwirkung von Marktbeschränkungen.

Zum *ersten*: Herr Neumann hat ein Thema angesprochen, das eigentlich im Fach bislang noch gar keinen rechten Namen hat. Wohl unterscheidet man allgemein zwischen einem Banksystem, das eine stärkere und einem solchen, das eine weniger starke Spezialisierung kennt, wie es etwa unserem Universalbanksystem nachgesagt wird. Aber es gibt ja nicht nur unterschiedliche Stärkegrade, sondern auch unterschiedliche Dimensionen der Spezialisierung: etwa solche nach Kundenkreisen, oder solche nach den verschiedenen gewissermaßen horizontal nebeneinanderliegenden Geschäftssparten wie: Auslandsgeschäft, Kunden-Effektengeschäft u. ä. Herr Neumann warf nun die Frage auf, inwieweit vergleichsweise in den USA und in der Bundesrepublik Banken eher Gelder direkt beim Kunden aufnehmen und selbst schließlich wieder direkt an Nichtbankenkunden ausleihen oder sich eher in dieses Geschäft teilen, so daß manche Institute zwar Gelder bei Nichtbanken aufnehmen, sie aber an Banken weiterleiten, während andere Institute derartige Bank- oder Geldmarkt-gelder wieder als Kredite an Nichtbanken weiterleiten. Es geht dabei praktisch um die Zahl der Stufen, die die von Nichtbanken aufgebrauchten Gelder durchlaufen, bis sie wieder als Leihgelder bei Nichtbanken landen. So kann man die durch Herrn Neumann aufgeworfene Frage (in Analogie zu dem „Stufen-Bild“ in industriellen Bereichen, mit ein- oder mehrstufig arbeitenden Unternehmen) als die Frage nach dem *Grad der vertikalen Konzentration im Leihgeldgeschäft* bezeichnen. Inwieweit sind bei einer Bank (analog zum klassischen Fall der Bata-Schuhfabrik, die ja von der Weide der Rinderherden bis zum Schuhverkaufsbetrieb alle Stufen im gleichen Unternehmen vereinigte) alle Stufen im gleichen Haus? Inwieweit sind Banken auf lediglich eine Stufe in diesem ganzen Kollektions-, Weiterleitungs- und Distributionsprozeß spezialisiert: Inwieweit bestehen also

Analogien zum Handel, der ja auch zum Teil eine sehr weitgehende Arbeitsteilung nach Stufen kennt, vom kollektierenden Detailhandel angefangen (Beispiel milchsammelnde Molkerei-Unternehmen) über den weiterleitenden Großhandel bis zum distributierenden Detailhandel? Und vor allem: Inwieweit beeinflussen die länderweise unterschiedlichen bankenrechtlichen Bestimmungen diesen Grad der vertikalen Konzentration?

Am Rande sei bemerkt: Vorhin wurde angedeutet, zur etwaigen Anwendung des § 15 GWB über Vertikal-Bindungen gebe es vermutlich im Kreditwesen mangels mehrstufiger Produktions- und Weiterleitungsprozesse ohnedies praktisch gar keinen Anlaß. Nun, ob es einen wettbewerbsrechtlich relevanten Umfang solcher Mehrstufigkeiten mit immanen Preisbindungsgefahren gibt, möchte ich dahingestellt sein lassen. Als Forscher geht es einem ja manchmal wie einem Schmetterlings-sammler. Man ist schon froh, wenn man von einer Spezies, deren Existenz man zunächst nur rein theoretisch deduziert hat, auch nur ein einziges Exemplar findet. Herr Stöbel lieferte mir einen derartigen schönen, in mein Linné-Schema fallenden Schmetterling: Er berichtete über die Bildung von „Gruppen“ (und das heißt ja wohl: Gebilden unter einheitlicher Oberleitung), die außer Betrieben zur Kollektion von Kundschaftseinlagen auch Ratenkredit-Institute umfaßt. Betrachten wir das durch die Brille der hier entwickelten Begriffe, denzufolge man auch im Leihgeldgeschäft gewisse Verarbeitungs- oder Weiterleitungsstufen unterscheiden kann, so sieht man: Hier liegt vertikale Konzentration vor, ein potentieller Fall des § 15 GWB.

Nun ist von Herrn Neumann die Frage aufgeworfen worden, ob möglicherweise die Hindernisse, die einer arbeitsteiligen Zerlegung des gesamten Leihgeldhandels in verschiedene Stufen entgegenstehen, in Deutschland höher seien als in den USA. Herr Stöbel verwies in seiner Antwort darauf, daß es doch auch in Deutschland so etwas wie vertikale Spezialisierung gäbe (Musterbeispiel: filiallose Großbanken, die sich wesentlich am Bankengeldmarkt refinanzieren); er ließ durchblicken, er halte die Neumann'sche Vermutung für eine optische Täuschung. Auch in Deutschland stehe der Weg, sich im Leihgeldgeschäft auf eine der genannten Stufen zu spezialisieren oder zunächst einmal mit einem einstufigen Betrieb zu beginnen, genau so offen wie in den USA. Ich bin hier skeptischer.

An sich wäre es wohl wettbewerbspolitisch und produktivitätspolitisch wie in anderen Produktionsbranchen und Handelszweigen so auch im Kreditwesen durchaus wünschenswert, wenn es etwas weniger vertikale Konzentration, etwas weniger All-Stufen-Unternehmen, etwas mehr Spezialisierung auf einzelne je getrennt konkurrierende Stu-

fen gäbe. Aber die Möglichkeiten, sich auf eine Stufe zu spezialisieren, sind bei uns durch Sonderumstände, zum Teil vielleicht unabsichtlich, recht eingeengt. Ich möchte in diesem Zusammenhang nur ein Beispiel nennen: Die Einstellung des Bankrechts und der Bankpraxis zu der Position „Akzpte im Umlauf“. An sich kann man eine Akzeptkreditbank mit einer Hypothekenbank vergleichen. So wie im langfristigen Geschäft die Hypothekenbank gewissermaßen auf Kreditgewährung spezialisiert ist und sich das hierfür erforderliche Geld eben durch Begebung von Pfandbriefen am „allgemeinen Markt“ beschafft, so ist im kurzfristigen Bereich die klassische Akzeptkreditbank gewissermaßen eine verselbständigte Kreditabteilung. Sie lebt davon, daß sie kraft ihrer besonderen Branchen- und Adressenkenntnisse relativ verlässliche Bonitätstestate abgibt und mit ihrer eigenen Akzept-Unterschrift besiegelt. Das Geld, das die Kreditnehmer letztlich bekommen, beschafft sie jeweils ad hoc, indem sie die Akzpte an den Markt in Umlauf gibt. In beiden Fällen handelt es sich um eine Art Arbeitsteilung zwischen Kreditgeschäft einerseits und Geldbeschaffungsgeschäft andererseits.

So analog die Dinge liegen: Die jeweiligen Vehikel der Arbeitsteilung, Pfandbriefumlauf einerseits, Akzeptumlauf andererseits, werden durchaus unterschiedlich bewertet und behandelt. Wie unterschiedlich sieht man etwa daraus, daß man von Akzepten ja häufig in Geschäftsberichten liest:

„Es gelang uns, die Akzpte im eigenen Bestand zu halten.“?
Haben Sie je den Bericht einer Hypothekenbank gelesen, in dem voll Stolz berichtet wurde:

„Es gelang uns, unsere Pfandbriefe im eigenen Bestand zu halten.“

(Heiterkeit)

Sie sehen: Im langfristigen Bereich gilt es als fein, sich die erforderlichen Gelder einfach durch Emission am allgemeinen Markt zu beschaffen. Im kurzfristigen Bereich aber ist das verpönt. Hier gilt es umgekehrt als fein, auch die Einzelposten-Einlagen-Sammlerei möglichst im eigenen Haus zu betreiben.

Außerdem gibt es da die Beschränkung durch Richtsatz. Nur ein verhältnismäßig kleiner Betrag an Akzepten darf in Umlauf gegeben werden. Ich habe zufällig Verbindung zu einem Bankgeschäft, das in früheren Zeiten Kreditgeschäfte ausschließlich auf der Basis betrieb, daß es Akzpte und Indossamente bis zum fünfzigfachen des Eigenkapitalbetrages in Umlauf gab. Selbst 1931 war dieses Haus nicht eine Stunde lang in Schwierigkeiten gekommen. Äußerst vorsichtig in der Adressenauswahl hatte es Ziehungen der Darmstädter Bank schon seit 1930

nicht mehr akzeptiert. Eine derartige Spezialisierung wäre heute rein bankrechtlich gar nicht möglich.

Schneider: Den Grundsatz, den Sie hier angeführt haben, gibt es schon seit 1968 nicht mehr.

Stößel: Im Augenblick sind wir froh, wenn wir etwas anderswo unterbringen können.

Stützel: Da mag sich im einzelnen manches in den letzten Jahren bereits geändert haben. Dennoch habe ich den Eindruck, daß es bis heute immer noch als suspekt gilt, wenn ein Kreditinstitut von vornherein und auf Dauer darauf angelegt ist, sich die erforderlichen Gelder durch Refinanzierung bei anderen Häusern zu beschaffen. Man sagt gern abwartend, ein solches Haus stehe ja gar nicht auf eigenen Beinen. Hat man am Volkswagenwerk, das sich ja auch alle Bleche und Stähle, aus denen das Produkt besteht, mangels eigener Stahlwerke erst von Dritten beschaffen muß, je bemängelt, daß es nicht auf eigenen Beinen steht?

Mein zweiter Punkt: Kundenwerbung, Wettbewerb um den Kunden. Mir fällt auf, daß wohl hier im Kreis nicht allen voll bewußt ist, wie erheblich sich die Verhältnisse noch nicht lange zurückliegender Jahre von denen unterscheiden, an die man sich in der letzten Zeit verhältnismäßig rasch gewöhnt hat. Lassen Sie mich deshalb ein wenig aus der Geschichte des deutschen Bankwesens nachtragen, Untertitel: Kundenwerbung. Wir haben im Zusammenhang mit der Freigabe der Habenzinsen kurz von den früher geltenden Zinsregelungen, dem sogenannten Habenzinsabkommen und dem Sollzinsabkommen gesprochen. Beide Abkommen wurden bekanntlich, zur Ablösung bis dahin bestehender unterschiedlicher Zins-Abreden, im Jahre 1936 formuliert. Sie wurden durch ein besonderes Wettbewerbsabkommen ergänzt. Alle diese sogenannten Abkommen waren aufgrund des damaligen Kreditwesengesetzes durch eine Verfügung des Reichskommissars für das Kreditwesen für allgemein verbindlich erklärt worden. Die rechtstechnische Konstruktion: Aushandlung eines Textes durch die Spitzenverbände, Allgemeinverbindlichkeitserklärung ähnelte der des Tarifvertrags im Arbeitsrecht. In den Zeiten zwischen 1961 und 1967, nach Inkrafttreten des neuen KWG, waren an die Stelle des Habenzinsabkommens besondere Anordnungen getreten, Anordnungen des Bundesaufsichtsamts betreffend Habenzinsen. Und was das Wettbewerbsabkommen anlangt, so wurde seine Fortgeltung von manchen behauptet, von anderen bestritten. Erst seit 1967 stellt man sich allgemein auf den Standpunkt, daß es nicht mehr gelte.

Dieses Wettbewerbsabkommen hatte einen Wettbewerb der Banken um irgendwelche Kunden praktisch völlig unterschlagen. Es enthielt merk-

würdige Punkte. 1956 habe ich einmal ahnungslos anlässlich der Neueröffnung einer Filiale an die Haushalte der ganzen Umgebung hübsche Einladungen und Werbebriefe verschicken lassen. Prompt bekam mein Haus eine strenge Rüge der Landesaufsichtsbehörde auf den Tisch: Werbebriefe dürften allenfalls an völlig neu Zugezogene geschickt werden, bei denen man davon ausgehen dürfe, daß sie noch nicht Kunden anderer Häuser seien. Was ich getan habe, sei ein absolut verbotener Abwerbeversuch. 1957 ließ ich einmal in allen Schalterräumen der Filialen hübsche Faltblättchen auslegen, die darüber Aufschluß gaben, was so ein Kleinkredit bei uns kostet und wieviel Mark man bei uns zehn Jahre lang allmonatlich einzahlen müsse, wenn man anschließend zehn Jahre lang monatlich 100 Mark abheben können will. Der Fall wurde von dem Zentralen Wettbewerbsausschuß hochnotpeinlich verhandelt. Entscheidung: Absolut standeswidrige, abkommenswidrige Konditionenwerbung.

Nun drittens, zur Frage von Zins-Anpassungsklauseln wie Bindung von Zinsen an den Diskontsatz oder ähnliche Klauseln. Herr Heuß brachte schon sein Erstaunen darüber zum Ausdruck, mit welcher Selbstverständlichkeit im Kreditwesen vielfach davon ausgegangen wird, man müsse unbedingt solche Klauseln vereinbaren. Wenn Herr Heuß allerdings sagte, in anderen Bereichen kenne man derlei überhaupt nicht, so trifft das wohl nicht ganz zu. Man denke etwa an Baupreise. Auch dort kennt man Anpassungsklauseln, wonach sich etwa der Preis je Kubikmeter umbauten Raumes automatisch um soundsoviel erhöht, wenn sich Löhne oder Materialpreise erhöhen.

Aber auch ich wundere mich etwas über den Hang zu Anpassungsklauseln und möchte fragen: Hat es denn der liebe Gott eigentlich gewollt, daß wir immer Zinsgleitklauseln im Aktiv-Geschäft haben? Ist es für die Geschäftsbanken die optimale Absatzpolitik, im Aktivgeschäft auf Zinsgleitklauseln zu bestehen? Auf der Passivseite, bei der Geldbeschaffung halten es Banken doch auch für zweckmäßig, mit beidem nebeneinander zu operieren: variabler Verzinsung, wie gewöhnlich bei Kündigungsgeldern, daneben aber auch mit absolut fester Verzinsung, wie gewöhnlich bei Festgeldern. Warum eigentlich nicht auch Festzinsen im Aktivgeschäft? Wie kommt man zu der Vorstellung, es sei für die Beteiligten immer am vorteilhaftesten, wenn man im Kreditgeschäft nicht die Bank, sondern stets den Kreditnehmer das Risiko tragen läßt, daß die aktuellen Marktzinsen von den ursprünglich vereinbarten abweichen?

Verschiedentlich war früher die These vertreten worden, es sei volkswirtschaftspolitisch wünschenswert, daß Bankkredite mit Zinsanpassungsklauseln und Zinsgleitklauseln ausgestattet sind. So und nur so

habe die Notenbank mit ihrer Zinspolitik ausreichend starken Einfluß auf Investitionstätigkeit, Konjunktur und Preisniveau⁴⁹. Dahinter steht offenkundig die Philosophie, es sei hauptsächlich der sogenannte Rentabilitätseffekt, über den die Notenbank mit ihrer Politik das erreicht, was sie eigentlich treffen will, nämlich die Stärke der Investitionsausgaben. Setzt man demgegenüber — wie etwa auch der Radcliffe-Report — eher auf Liquiditäts- und Solvenz-Effekte, so kommt man zu einem ganz anderen Bild. Danach ist nämlich — wie ich hier ohne Beweis nur in den Raum stellen will⁵⁰ — wegen bestimmter Risiko- und Verklemmungseffekte die Empfindlichkeit der gesamten volkswirtschaftlichen Investitionsausgaben gegenüber Maßnahmen der Notenbank um so größer, je weniger Bankkredite mit Zinsgleitklauseln ausgestattet sind, je eher im Aktivgeschäft (wie heute schon z. T. bei Hypothekenbanken) Festzinsen vereinbart sind.

Viertens zu den Besonderheiten von Bankkalkulation und Bankabsatzpolitik. Herr Pohmer, wir können, glaube ich, unsere besondere Unterhaltung über Kuppelproduktion hier nicht zu Ende führen. Erlauben Sie mir aber immerhin einige ganz allgemeine Bemerkungen zum hier einschlägigen Kapitel der Betriebswirtschaftslehre der Bankbetriebe. Wir haben es ja häufig bei Banken nicht nur mit dem zu tun, was man von Industriebetrieben her als Kuppelproduktion kennt. Wir haben es daneben häufig noch mit anderen Verbundphänomenen zu tun, so z. B. gewissen Formen der Erlös-Kopplung und Formen des Koppelabsatzes. Insbesondere wird im Bankbereich eine Angelegenheit problematisch, die im Schulbuch-Fall des Industriebetriebes gewöhnlich überhaupt kein Problem darstellt, nämlich die Entscheidung der Frage: In was sollen wir eigentlich als Bankiers die Preise für unsere Leistungen ausdrücken: in Mark je Wertsumme, in Mark je Stück, in Mark je Posten, in Mark je Bearbeitungsfall? Wie sollen wir eigentlich das, was wir in den verschiedensten Geschäftssparten für den Kunden leisten, zum Zwecke unserer Entgelt- oder „Honorar“-Abrechnung mit dem Kunden jeweils quantifizieren? Anders ausgedrückt: Was sollen wir zweckmäßigerweise jeweils als Bezugsbasis der Entgelt-Forderung wählen, was ist die optimale Erlöszurechnungsbasis? Für den Leiter einer Schuhfabrik ist das gar kein Problem. Der hat eben als Zähl-einheit durchgängig das schöne Ding „Paar Schuhe“. „Paar Schuhe“ ist Zurechnungsbasis für die Zurechnung angefallener Kosten. „Paar Schuhe“ ist also die Zähl-einheit, in der der Kostenträger ausgedrückt

⁴⁹ Wolfgang Stützel, Die Aufgaben der Banken in der Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik . . ., a. a. O.; ders., Bankpolitik heute und morgen, a. a. O., insb. S. 21, Ziff. 29.

⁵⁰ Nachtrag: Eine Begründung hierzu in Wolfgang Stützel, Währung in weltoffener Wirtschaft, Lehrstücke der Währungspolitik, Frankfurt 1973, S. 61 ff.

und quantifiziert wird. Und „Paar Schuhe“ ist gleichermaßen das, was im Nenner jener Ausdrücke auf den Prospekten der Schuhfabrik steht, die man da „Verkaufspreise“ nennt. Schuhfabrikanten pflegen ihre Leistungen für ihre Kunden als Zahl der gelieferten Paar Schuhe zu quantifizieren und abzurechnen. Bei Schuhfabrikanten ist völlig unproblematisch „Paar Schuhe“ die Erlöszurechnungsbasis. „Paar Schuhe“ ist sowohl Kostenträger als auch Erlösträger.

Wie aber im Bankbetrieb: Was ist hier die abgesetzte Leistung? Präziser: Was soll hier jeweils als Zähleinheit und Nenner für die Quantifizierung der Leistung und Entgeltforderung überhaupt gewählt werden? Man erfaßt viel von der merkwürdigen Besonderheit der gesamten Bankbetriebslehre, wenn man herausstellt, daß hier noch stärker als etwa bei Verkehrsbetrieben allein schon die Frage, wie da die erbrachte Leistung jeweils gezählt werden soll, ein wichtiges betriebswirtschaftliches Problem darstellt. Vor allem ist zu beachten: Der Industriebetriebswirt geht regelmäßig davon aus, daß die Zähleinheit des Kostenträgers und die der Preisnotierung identisch seien, eben „Paar Schuhe“ oder „Tonnen Walzstahl“ oder „Liter Bier“. Im Bankbetrieb ist es keineswegs gesagt, daß jene Zähleinheit, die man zweckmäßig als Kostenbezugsbasis wählt, auch schon die optimale Entgelt-Notierungsbasis darstellt⁵¹. Wir haben im Bankbereich schon die merkwürdigsten Entgelt-Berechnungsbasen, und somit auch Erlöszurechnungsbasen gehabt. Also etwa die Kondition: hohe Zahlungsumsätze hatten Sie nicht, also zahlen Sie lieber Kunde, für die Inanspruchnahme des Bankkredits außer „9 % auf den ausmachenden Kreditbetrag“ noch ein Promille auf das Dreifache der Verkehrszahl jener Seite Ihres Kreditkontos, die die höhere Summe aufweist. Also ähnlich wie zuweilen im Hotelgewerbe: Frühstück hatten Sie nicht, also kostet das Zimmer vier Mark mehr.

Wofür ich nun ordnungspolitisch plädiere, Herr Pohmer, ist: Man sollte institutionelle Hilfen dazu geben oder zumindest freie Bahn dafür schaffen, daß allmählich im Geschäftsverkehr mit Banken möglichst die kostenrechnerisch sinnhaften Kostenzurechnungsbasen auch gleichzeitig als Entgeltberechnungsbasen gewählt werden: Wo es kaum das „betragsmäßige“ *Mehr*, sondern vielmehr das „stückzahl“- oder „bearbeitungsfallzahl“-mäßige *Mehr* ist, was in der Erstellung einer Leistung jeweils auch *Mehrkosten* verursacht, dort sollte möglichst auch das Entgelt nicht in „DM je DM-Betrag“, also etwa Wertprozenten, sondern in „DM pro Stück“ berechnet werden.

Nicht daß ich derlei sog. leistungsspezifische Entgeltberechnung für „gerechter“ hielte als andere Formen. Den hohen Begriff „Gerechtig-

⁵¹ Zu diesem Problemkreis: *Hans-Jacob Krümmel*, Bankzinsen, Köln, Berlin, Bonn, München 1964.

keit“ sollte man in diesem Zusammenhang meiner Meinung nach gar nicht strapazieren. Meine Forderung hat einen anderen Grund. Die geforderte leistungsspezifische Entgelt-Berechnungs-Modalität bringt Produktivitätsvorteile, sie trägt dazu bei, daß Verschwendung von Ressourcen vermieden, daß unter dem Einfluß der Konkurrenz immer rationeller, effizienter gearbeitet wird. Denn: Nur bei dieser Entgelt-berechnungsform besteht für jenen Bankbetrieb, der kraft seiner besonderen sachlichen und personellen Ausstattung in irgendeinem speziellen Sektor — Individualgeschäft oder Massengeschäft, Effektengeschäft, Zahlungsverkehr, Auslandskreditgeschäft usw. — einen produktionstechnisch komparativen Vorteil hat, die Chance, diesen produktionstechnischen Vorsprung auch in einem entsprechend kundenattraktiven Preisangebot für genau diese Art von Leistungen zum Ausdruck zu bringen. Die Wirkung ist also, daß tatsächlich der produktionstechnisch günstiger Arbeitende, wie volkswirtschaftlich erwünscht, auch die größere Marktnachfrage auf sich zieht (und nicht etwa lediglich der, der sich ein Billig-Angebot im betreffenden Bereich wegen hoher Gewinne in ganz anderen Bereichen am besten und längsten leisten kann). Nur bei dieser Entgelt-Berechnungsform ist Wettbewerb zugleich auch schon Leistungswettbewerb, Wettbewerb zur Steigerung der produktionstechnischen Effizienz.

Ein wichtiges Beispiel hierfür ist der Wandel der Entgeltberechnung im Zahlungsverkehr. Früher wurden regelmäßig von Banken Zahlungsverkehrsleistungen entweder gratis als „Zugaben“ geliefert, als kundenattrahierende Gratis-Zugaben im Wettbewerb um möglichst viele zwangsweise unverzinsliche Sichteinlagen, oder als Bemessungsgrundlage einer Art Steuer angesehen, mit der eine Bank einen Teil ihrer gesamten Betriebskosten unter dem Stichwort „Umsatzprovision“ auf ihre Kunden nach deren Potenz oder „Belastbarkeit“, gemessen an ihren Zahlungsumsätzen, umlegt.

Erst seit Banken Zahlungsverkehrsleistungen je Buchungsposten in Rechnung stellen, kann der Wettbewerb zum Leistungswettbewerb mit erfreulichen Spezialisierungseffekten werden. Früher mußte jede Bank im Zahlungsverkehr dem Kunden möglichst gefällig sein, sei es um seines zins- und umsatzprovisionslosen Sichteinlagen zu attrahieren, sei es um hohe Beträge steuerbarer „Bemessungsgrundlagen“ zu erlangen; die auf das Massengeschäft eingerichtete Großsparkasse ebenso wie die private Erste-Etagen-Bank. Mit der Änderung der Entgelt-berechnungsmodalität ist eher zu erwarten, daß das Zahlungsverkehrsgeschäft ganz dorthin wandert, wo es am rationellsten — und damit auch am „posten-billigsten“ bewältigt werden kann.

Wenn eine Bank heute einem Universitätsprofessor als Kunden eine besonders hohe Postengebühr abverlangt, so meine ich, sollte das nicht

sofort als Unverschämtheit empfunden werden. Werten Sie es auch bitte nicht sofort als Indiz dafür, daß der Leistungswettbewerb nur schlecht funktioniert. Vielleicht ist es die wettbewerbs- und markt-konforme Art, Sie wissen zu lassen, daß Sie sich mit dem Wunsch nach derlei Dienstleistung besser an ein anderes, darauf eher eingestelltes Institut wenden mögen. Vielleicht ist es ein Zeichen dafür, daß der Wettbewerb zur Förderung produktivitätssteigernder Spezialisierung gerade ganz vorzüglich funktioniert.

Wer letztlich in dieser Spezialisierungskonkurrenz im Zahlungsverkehr eher das Rennen machen wird, wissen wir nicht. Neben Instituten wie Sparkassen, Genossenschaften und Privatbanken mischen an diesem Markt natürlich auch die Bundesbank und vor allem die Bundespost kräftig mit.

Sicher ist nur, daß sich bei leistungsspezifischer Entgeltberechnung eher die rationellste Arbeitsteilung herausbilden wird als unter der Herrschaft anderer Entgelt-Berechnungsmodalitäten mit ihren zum Teil nahezu abstrusen Erlözsrechnungsbasen.

Erlauben Sie mir schließlich, noch einen fünften Punkt anzusprechen. Ich komme noch einmal auf meine Lieblingskinder, die Emissionsprovisionen, zurück. Sie sind meiner Meinung nach Beispiele für markt-widrige Preise als Ursache wie auch Folge von Macht und Abhängigkeiten sowie mancherlei Interessenverflechtung. Noch nähere Hinweise auf diesen ganzen Themenbereich — also „marktwidrige Preise“ oder „nicht-markträumende Preise“⁵² oder „Ungleichgewichtspreise“ als Ursache und Folge von Macht- und Abhängigkeitsverhältnissen — zu geben, ist mir persönlich im Augenblick das Wichtigste unter all dem, was ich Kollegen, die zur Zeit wie dieser Ausschuß hier, über Wettbewerbsfragen arbeiten, gerne sagen und für weitere wissenschaftliche Arbeiten über Wettbewerbsfragen ins Gespräch bringen möchte. Das wird dann vermutlich auch deutlich werden lassen, weshalb ich gerade die Erörterung der Effekten-Emissionsprovision für eine wettbewerbstheoretisch so hochinteressante Angelegenheit halte.

Ich habe mir für die theoretische Grundfigur, um die es dabei geht, folgendes aufgeschrieben. Hier ist die Überschrift: „Nicht-wettbewerbskonforme Preise für ein Gut x“. Und da müssen nun wohl zwei Dinge unterschieden werden. Erstens: Nicht-wettbewerbskonforme Preise für ein Gut x als Folge von Wettbewerbsbeschränkungen am Markt dieses Gutes x. Das ist der gewöhnlich allein betrachtete Fall. Er steht auch

⁵² Nachtrag: *Alchian and Allen*, die beide zu den hier aufgeworfenen Fragen interessante Analysen beigetragen haben, sprechen in „Exchange and Production“, Belmont 1969, von „nonclearing market prices“.

wettbewerbspolitisch bis heute regelmäßig im Zentrum des Interesses. Daneben gibt es nun aber auch zweitens: Nicht-wettbewerbskonforme Preise für ein Gut x als Folge von Wettbewerbsbeschränkungen auf dem Felde eines Produktes y und z . Derlei Fälle scheinen mir bislang viel zu wenig herausgearbeitet zu werden. Es geht hier um die Wirkungen einer Wettbewerbsbeschränkung im Bereich A oder B auf Vorgänge in ganz anderen Bereichen C, um das, was ich gestern als Verfilzung oder Interesse-Lagen-Verflechtung bezeichnet habe.

Lassen Sie mich das noch etwas näher erläutern. Hier sei der schlichte Fall eines Monopols. Im allgemeinen ärgert sich der Wettbewerbsfreund angesichts eines Monopols wegen des hohen Absatzpreises, also genau wenn und weil der Absatzpreis so hoch ist und beachtlich über den Selbstkosten liegt. (Das ist es dann ja auch, was den Beamten des Kartellamtes professionell mißfällt.) Ich möchte aber die Aufmerksamkeit dieses Kreises auf ein noch anderes Phänomen lenken, auf etwas, was meiner Meinung nach im Monopolfall noch schlimmer ist als ein hoher Absatzpreis.

Nimmt nämlich der Monopolist hübsch nach der Vorstellung vom Cournot-Punkt den hohen Preis über den Kosten, so mag es zwar vorkommen, daß sich manche über das hohe Monopolisten-Einkommen ärgern. Aber der hohe Cournot-Preis im Monopol ist immerhin, zumal bei kompletter Preis-Differenzierung, ein „markt-räumender Preis“ mit all dessen konflikt-ausgleichenden und freiheit-stiftenden Vorteilen: Für jeden der Nachfrager ist es nahezu gleichgültig, ob er die Ware kauft und dafür den hohen Monopolpreis zahlt oder ob er seiner Wege geht und sich mit Substituten oder dem Verzicht begnügt. Und da mithin für den Käufer die nach der „Kooperation“ mit dem Monopolisten (= dem Kauf) für ihn nächstgünstige Alternative fast gleichgut oder gleichschlecht ist, ist und bleibt der Käufer „frei“. Käme z. B. der Monopolist außer der hohen Preisforderung noch mit der geringsten weiteren Zumutung: der Käufer zeigte ihm kühl die Schulter und ginge seiner Wege. Der Monopolist, der den Cournot-Preis nimmt, verbraucht gewissermaßen seine ganze Marktmacht für das Absahnen hoher Preise. Es bleibt nichts mehr übrig. Der Käufer wird zwar geschöpft, doch er bleibt frei.

So richtig schlimm wird es erst, wenn der Monopolist gerade nicht den hohen Cournot-Preis nimmt, sondern nur einen erheblich niedrigeren Preis, und sich dennoch mit der Angebotsmenge zurückhält. Denn jetzt stehen die Käufer beim Monopolisten Schlange. Jetzt ist für jeden von ihnen die „nächstgünstige“ Alternative sehr viel schlechter als der Kauf beim Monopolisten. Jetzt ist jeder im Betrag dieser Differenz auf den Monopolisten angewiesen. Der Monopolist hat einen Überschuß an

„in der Preisforderung nach nicht verbrauchter“ Marktmacht. Und jetzt geht es los: Selbstverständlich werden Sie als Fachhändler weiterhin mit AGFA-Filmen oder 4711 von mir als Monopolisten zu so günstig niedrigen Preisen beliefert werden, daß Sie jeweils einen ansehnlichen Stückgewinn haben, aber bitte zuvor noch eine Kleinigkeit: Verpflichten Sie sich bitte, diesen und jenen Endverkaufspreis einzuhalten, keine Voigtländer-Kamera in ihrem Laden zu führen, keine anderen ... Jetzt wird der nicht marktkonforme, nicht-markträumende Preis des Gutes x, eine Folge der monopolistischen Verhältnisse am Markte X, zur Folge von Wettbewerbsbeschränkungen am Markte Y und Z.

So dürften die meisten einschlägigen Fälle des § 15 GWB ihre Wurzel darin haben, daß an irgendeinem „Primär“-Markt gerade nicht der markträumende Cournot-Preis, sondern ein nur tieferer Preis gesetzt wird. Und man kann allgemein sagen: Die Fähigkeit eines Monopolisten, anderer Personen Verhalten zu bestimmen, also andere Personen zu „beherrschen“, beruht nicht auf seiner Fähigkeit, hohe Preise verlangen zu können, sondern ausschließlich auf seiner Fähigkeit, niedrigere als markträumende Preise verlangen zu können, ohne deshalb bereits, wie es bei einem der Konkurrenz ausgesetzten Unternehmen dann der Fall wäre, in die Zone substanzverzehrender Verluste zu geraten.

Monopole, die hohe Cournot-Preise nehmen, gleichen satten Raubtieren. Sie sind harmlos. Gefährlicher sind solche, die besonders kunden-günstig tiefe, nicht-markträumende Preise nehmen. Denn diese üben Macht, Herrschaft aus. So wurden durch den Sollzins-Stop in Leihgeld handelnde Kaufleute plötzlich zu Herren, die manchen schlangestehenden Bittstellern gnädigst Kredit gewähren. Erst die Zinsfreigabe hat dieses erniedrigende Schlangestehen beseitigt und aus den Banken wieder echte Geschäftspartner gemacht.

Wo auch immer an Einzelmärkten Preisbindungen bestehen, kunden-abstoßende (wie z. B. niedrige Höchstsätze für Einlagenzinsen) oder kundenanziehende (wie z. B. niedrige Sollzinsen), entstehen im betreffenden Einzelbereich warteschlangen-ähnliche Unausgeglichheiten. Der sonst bei freier Preisbildung in jedem Einzelbereich für sich zustandekommende Interesse-Ausgleich zwischen den Marktpartnern, Bank und Kunde, kommt dann nur noch im Verbund mehrerer Bereiche zustande: So etwa dadurch, daß ein zuwenig an Kundenattraktivität im Bereich des Habenzins-Angebots durch einen Überschuß anderweitig, z. B. Gratisleistungen in Beratung und Zahlungsservice, gerade kompensiert wird. Das heißt: Die Preisbindung wird zur Ursache der Verfilzung, der Verflechtung von Interessenlagen, des Kuhhandels: Man gibt in Sache A nach, weil man sich den besonderen Vorteil in Sache B (z. B. die lukrative Emissionsprovision) nicht verscherzen will.

Letztlich kann es durch derlei im Gefolge von einzelmarktwidrigen Einzelpreisen dazu kommen, daß im ganzen auf konkreten Interessenausgleich bei jeder Einzeltransaktion angelegten Gefüge unserer Privatrechtsordnung nichts mehr so richtig stimmt: Wo Stahl allgemein so billig gehandelt wird, daß sich Nachfragerschlangen bilden, kann eine Aktiengesellschaft leicht einem ihrer Großaktionäre den eminenten Vermögensvorteil billiger Stahllieferung zukommen lassen, ohne deshalb den Tatbestand einer verbotenen Zuwendung gesellschaftsfremder Sondervorteile zu erfüllen. Wo die Aktien-Emissionsprovisionen und die sonstigen Erträge aus derartigen Konsortialgeschäften einschließlich Aufsichtsratsvergütung allgemein gewohnheitsmäßig unbestritten so hoch sind, daß die Newcomer und Outsider an den Emissionskonsortial-Pforten Schlange stehen, brauchen die Insider nicht zu besorgen, daß ihnen die Newcomer und Outsider im Kredit- oder Einlagengeschäft die Kunden aggressiv abwerben, ohne daß deshalb die Insider den Tatbestand einer verbotenen Wettbewerbsbeschränkung erfüllen.

Das ist gewiß ein delikates, gewiß auch ein schwieriges Gebiet. Immerhin lag mir daran, darauf aufmerksam zu machen: Die Problematik eines nicht-wettbewerbskonformen, nicht marktausgleichenden, nicht-konfliktausgleichenden Einzelpreises an einem Markte X beruht möglicherweise mitunter gar nicht so sehr auf irgendwelchen unschönen Einkommensverteilungs- oder Güterzuteilungsfakten an diesem Markte X, als vielmehr darauf, daß es wegen des an diesem Markte ungestillt bleibenden Überhangs, sei es an unausgenutzter Macht, sei es an unbefriedigtem Bedürfnis, dem Geschäftspartner entgegenzukommen, auf ganz anderen Märkten Y und Z oder auch noch in ganz anderen Bereichen des gesellschaftlichen und politischen Lebens zu Abweichungen vom Normalbild kommt: Verfilzung von Interessensphären, Interessenverflechtung.

So führt eine ausführliche Analyse des Problems von Ungleichgewichtspreisen sofort auch auf die politische, ja auch allgemein menschliche Seite des Wettbewerbsproblems⁵⁸.

Stößel: Schlangen stehen nicht überall. Natürlich hat es nicht nur unmittelbar finanzielle Gründe, wenn eine Bank in einem namhaften Konsortium vertreten sein möchte; es ist auch eine Prestigeangelegenheit, in den Anzeigen und auf den Prospekten mitzuerscheinen, etwa bei einer Firma wie Siemens, selbst wenn da noch 35 Banken mitaufgeführt werden. Es ist dies ein schönes Aushängeschild. Ich kann mir aber nicht vorstellen, daß etwa die Entscheidung über die Besetzung

⁵⁸ Siehe dazu auch: *Wolfgang Stützel*, Preis, Wert und Macht, Aalen 1972; ders., Wert und Preis, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaftslehre, 4. Aufl. (erscheint demnächst).

eines Vorstandssessels bei einem Großunternehmen nur von solchen Querüberlegungen abhängig gemacht wird. Aber das läuft in den Bereich des Menschlichen hinein und ist nicht weiter zu diskutieren.

Ich glaube, eine Antwort sollte ich nur auf die Frage der Diskontbindung geben. Selbstverständlich haben wir weiterhin Kredite mit Feststätzen. Aber es ist ja nicht möglich, ein Kreditgeschäft über lange Fristen von 7 oder 8 Jahren abzuschließen und für das ganze Volumen Festsätze zu einem Zeitpunkt zu vereinbaren, in dem das Zinsniveau relativ niedrig ist. Dieses Risiko kann keine Bank auf sich nehmen. Wenn sie das tut, dann disponiert sie falsch und ist in der nächsten Restriktionsperiode pleite. Im übrigen wollen ja die Kunden nicht immer Festsätze, dann nämlich nicht, wenn das Zinsniveau hoch ist. Man braucht hier also Dispositionsspielraum, eine ganze Skala von Möglichkeiten. Wir haben Festsätze und wir haben variable Sätze mit sehr unterschiedlichen Klauseln. Eine automatische oder wenigstens halbautomatische Bindung brauchen wir allein aus dem Grunde, weil einfach nicht die Möglichkeit besteht, mit Hunderttausenden von Kreditnehmer immer wieder in neue Zinsverhandlungen einzutreten.

Aust: Herr Stützel meinte, man solle versuchen, das Augenmerk auch auf andere Märkte zu lenken, d. h. nicht nur auf die Kreditmärkte, deren direkte Partner die Banken sind. Wir haben bislang über den Beteiligungsbesitz der Banken nichts gesagt⁵⁴. Herr Christians stellte fest, daß im Grunde genommen die Finanzdirektoren von den Banken sehr unabhängig sind und sehr wohl auch überlegen, wo sie einkaufen, wo sie Kredite beziehen. Aber ist es nicht so, daß sich das Bankwesen unter anderem darin von sonstigen Sektoren unterscheidet, daß über den Beteiligungsbesitz einmal und zweitens über die Kreditbeziehungen Einfluß auf die Unternehmensführung des Geschäftspartners genommen wird, und zwar in der Weise, daß ganze Branchen kontrolliert werden können, daß der Wettbewerb auf andere Sektoren gelenkt wird? Letztlich kann es für die Bank lukrativ sein, daß in einem ganz anderen Markt — z. B. in der Brauindustrie, wo die Bank große Interessen haben mag — ein stabiles Gewinnniveau herrscht. Die Bank hat gerade hier in größerem Maße als andere Unternehmungen einen tiefen Einblick und hat bessere Möglichkeiten, den Wettbewerb auf anderen Märkten zu steuern, die überhaupt nicht Kreditmärkte sind, deren Existenz und Gesundheit allerdings für das Bankgeschäft sehr wichtig sein können.

Ein zweiter Punkt richtet sich an die Adresse von Herrn Schneider bzw. an den Vertreter der Deutschen Bundesbank. Wir haben das heute häufig gebrauchte Schlagwort vom Spannungsverhältnis zwischen Wett-

⁵⁴ Zu diesem Problem vgl. ausführlich S. 230 ff.

bewerb, Einlegerschutz und Notenbankpolitik wieder gehört. Die Notenbank müßte in ihrer Kreditsteuerung doch auch eigentlich ein Interesse haben, ein bestimmtes Maß an Wettbewerb im Bankgewerbe zu sehen. Meine Frage: Hat die Notenbank schon jemals die Frage nach der Intensität des Wettbewerbs im Kreditwesen gestellt, vielleicht gegenüber der Bankaufsichtsbehörde, gegenüber der Kartellbehörde, etwa in dem Zusammenhang, daß die Gewinn schöpfungskraft der Institute zu groß wird und sich die Bankwirtschaft (in Deutschland vielleicht mehr als irgendwo in der Welt) von der Notenbank loslösen könnte? Wir haben ja kein verstaatlichtes Bankwesen wie etwa in Frankreich, wo die Notenbank unmittelbar administrativ eingreifen kann. In unserem Land hat doch die Notenbank das gleiche Interesse wie die Bankkundschaft an hohem Wettbewerb. Meine Frage: War die Notenbank schon jemals in dieser Hinsicht aktiv, hat sie sich in dieser Frage überhaupt einmal bemüht im Zusammenhang mit ihren notenbankpolitischen Maßnahmen?

Eine dritte Frage, und zwar an Herrn Voss hall. Mich interessiert die unterschiedliche Aktivität Ihres Hauses auf den Kreditmärkten der Welt angesichts der Verschiedenheit der Möglichkeiten, auf diesen Märkten Bankgeschäfte durchzuführen. Steht die Bundesrepublik am Ende oder an der Spitze, war es schwerer beispielsweise in Frankreich Geschäfte zu machen, in Italien oder in Japan? Gestatten Sie noch eine Frage: Im amerikanischen Bankrecht ist ja die regionale Bindung sehr streng. Das größte Institut ist dort die Bank of California, deren Geschäftstätigkeit auf Kalifornien begrenzt ist. Im Grunde genommen ist es doch eine Abkehr vom amerikanischen Prinzip, wenn amerikanische Banken in die ganze Welt hinausgehen können. Sie sind ja dann nicht mehr regional begrenzt. Würde dadurch nicht der amerikanische Wettbewerb gestört, daß man sich im Ausland die Potenz holt, um im amerikanischen Inland aktiver zu werden und Konkurrenzvorteile zu erlangen?

Stößel: Der „Spiegel“ hat in einem Artikel vor einigen Jahren einmal geschrieben, die Deutsche Bank habe 50 Beteiligungen, die Dresdner Bank sogar 60. Wenn man nachzählt, dann stimmt das auch; aber es ist hier wirklich alles in einen Topf geworfen. Da ist unsere Berliner Tochtergesellschaft BHI ebenso dabei wie unsere 0,1 %ige Beteiligung an der Pakistan Industrial Credit and Investment Corporation in Karachi. Das sind Funktionsbeteiligungen, die man gesondert betrachten sollte. Der harte Kern, um den es hier geht, besteht bei der Dresdner Bank zur Zeit aus drei Mehrheitsbeteiligungen und aus 15 Beteiligungen in der Gegend von 25 %, aus den verschiedensten Branchen, ohne besondere Schwerpunkte. Die Vorstellung, daß diese Beteiligungen es den Banken erlauben, auf das Management Einfluß auszuüben, ist zwar

weit verbreitet, aber dennoch unzutreffend. Sie brauchen in einem Unternehmen vor allem ein tüchtiges Management. Wenn Sie ein solches haben und halten wollen, dürfen Sie ihm nicht ständig in die laufenden Geschäfte und Entscheidungen hineinreden. Wenn allerdings etwas schief geht, dann wird natürlich dem Aufsichtsrat der Vorwurf gemacht, er hätte ein wenig mehr hineinreden sollen. Ich hatte vor einiger Zeit den Besuch eines leitenden Herrn eines großen internationalen Konzerns. Er sagte, Ihr deutschen Banken habt ja auch in meiner Branche sicher Beteiligungen, Ihr habt Aufsichtsratsmandate und entsprechenden Einfluß. Bei uns liegen auf einigen speziellen Teilmärkten die Preise so schlecht, daß wir Euch bitten möchten, durch Einwirkung auf diese Unternehmen dafür zu sorgen, daß die entsprechenden Preise angehoben werden. Das war natürlich eine reine Phantasievorstellung. Die Preise werden am Markt gemacht und nicht vom Aufsichtsrat, schon gar nicht von einem Bankenvertreter in einem Aufsichtsrat der Industrie, selbst wenn er auf eine Beteiligung seiner Bank am betreffenden Unternehmen hinweisen kann. Generell kann man sagen, daß die Dinge durch manche Publikationen etwas in ein falsches Licht gerückt worden sind.

Thomas: Zum Thema Notenbankpolitik. Die Haltung der Notenbank mag zu verschiedenen Zeiten verschieden gewesen sein. Es hat 1967 aus der Notenbank Stimmen gegeben, die meinten, eine Zinsbindung durch eine Zinsverordnung könnte der Diskontpolitik zur Durchsetzung verhelfen. Diese Meinung ist heute weithin überholt. Theoretisch muß die Notenbank an einem Wettbewerb interessiert sein, damit sich die angestrebten Zinsen am Markt auch tatsächlich durchsetzen, also keine Monopol- oder Oligopolpreise entstehen. Darüber mag es verschiedene Auffassungen geben. Im Prinzip gehört aber zur Notenbankpolitik der freie Wettbewerb unter den Banken. Ein bemerkenswertes Beispiel bietet die Bank von England, die jahrzehntelang Kartellvereinbarungen in der City geduldet hat, sogar als eine Basis ihrer Politik nutzte und im Jahre 1971 davon abging, weil sie zu der Erkenntnis gekommen war, daß solche Kartellvereinbarungen für die Notenbankpolitik nicht günstig sind.

Der Wettbewerb unter Banken gilt aber prinzipiell nur unter der Bedingung, daß die Notenbank ihre Vorstellungen von der zulässigen Geld- und Kreditexpansion realisieren kann, das heißt, daß das Geldvolumen insgesamt das Maß nicht überschreitet, welches die Notenbank anzusteuern gedenkt. Dagegen spricht heute der Eindruck, daß die Geldschöpfung eine Sache des Wettbewerbs geworden ist, das heißt, daß das Geldvolumen durch den Wettbewerb bestimmt wird. Aus einer solchen Auffassung könnte die Folgerung gezogen werden, man müsse den Wett-

bewerb drosseln, beispielsweise durch die Kreditplafondierung, damit die Geldschöpfung eben nicht mehr Sache des Wettbewerbs ist.

Vosshall: Zur Frage der Wettbewerbslage auf den Auslandsmärkten amerikanischer Banken und deren Rückwirkungen auf die Wettbewerbsposition im US-Markt möchte ich noch einiges sagen. Der deutsche Markt ist nach meiner Meinung einer der wettbewerbsfreudigsten und offensten Märkte im internationalen Geschäft unseres Hauses. Neben Japan und England ist Deutschland der dritt wichtigste Markt.

Die Rückwirkungen der Auslandspräsenz auf das Inlandsgeschäft unseres Hauses sind sehr positiv. Sie gibt uns gegenüber den reinen US-Inlandsbanken einen sehr beachtlichen Wettbewerbsvorteil, aber nach meiner Meinung ist dieser Vorteil nicht Gegenstand von irgendwelchen Antitrustbemühungen gewesen. Die Auslandsfilialen widmen sich, wie ich bereits ausführte, vor allen Dingen dem Großgeschäft und gehören deswegen nicht zur Zielgruppe der Wettbewerbsapostel in Washington. Die Gründung einer Londoner Sektion der US-Bankaufsichtsbehörden ist mehr im Lichte der gesamtwirtschaftlichen Rolle der Auslandsfilialen und deren Einfluß auf die Zahlungsbilanz zu sehen.

Lenel: Herr Neumann hat das Problem der vertikalen Integration angeschnitten, Herr Stützel hat es fortgesponnen. Ich will versuchen, noch ein Wort dazu zu sagen. Wenn einstufige und mehrstufige Unternehmen miteinander im Wettbewerb stehen, besteht die Gefahr der Wettbewerbsverzerrung. Wenn es Banken gibt, die ihr Passivgeschäft weitgehend mit Nichtbanken machen können, und andere, die es nicht können, dann besteht eine wichtige Ungleichheit. Mehrfach ist das Problem der Verkleinerung der Zinsspanne genannt worden. Sie ist eine Durchschnittszahl. Der Druck auf die Zinsspanne wird, wenn ich recht sehe, auf der Passivseite bei den Termineinlagen und Bankengeldern ausgeübt. Die Großbanken, vertikal integriert, haben den großen Vorteil, daß sie sich weitgehend mit Sichteinlagen finanzieren. Bei den Sichteinlagen dürfte die Zinsspanne wesentlich höher geblieben sein. Es ist in diesem Zusammenhang schon mehrfach das Problem der Gebühren genannt worden. Bei Termineinlagen werden nach meiner Kenntnis keine Gebühren erhoben.

Stöfel: Die Zinsspanne errechnet sich aus gewichteten Zinskosten und Zinserträgen der einzelnen Bank, und zwar leider in unterschiedlicher und nicht immer voll vergleichbarer Methodik. Wir können berichten, daß eindeutig ein Druck in Richtung 2 % festzustellen ist. Selbstverständlich ist gerade gegenwärtig ein Wettbewerbsvorteil, wenn eine Bank einen hohen Anteil an Sichteinlagen hat. Das sehen wir mit eini-

gem Neid bei der Deutschen Bank. Die Deutsche Bank hat nicht zuletzt deshalb eine stärkere Ertragskraft als wir. Der hohe Sichteinlagenanteil hängt, so weit man das von außen beurteilen kann, offensichtlich mit der starken Stellung im internationalen Zahlungsverkehr zusammen.

Was die vertikale Konzentration betrifft, so meine ich, daß wir mit dem Mischsystem, das wir haben, ganz zufrieden sein können. Es gibt allen die Möglichkeit, sich am Markt zu bewegen, gerade auch den Newcomers. Ich glaube auch nicht, daß Herr Stützel daran denkt, Banken zu schaffen, die nur Einlagen entgegennehmen und weitergeben, und andere, die daraus Kredite geben. Das wäre ja von der Kostenseite her völlig unrationell.

2.12 Josef Taus: Wettbewerbsprobleme im österreichischen Kreditgewerbe⁵⁵

Die Probleme, die wir bisher diskutiert haben, treffen in ähnlicher Form auch für das österreichische Kreditgewerbe zu, und zwar allein schon deshalb, weil es eine ähnliche Struktur aufweist wie das bundesdeutsche. Trotzdem möchte ich zunächst näher auf die Struktur und die Rechtsgrundlagen des österreichischen Kreditgewerbes eingehen. Als Rechtsgrundlage gilt bei uns noch das gute alte KWG von 1939.

(Heiterkeit)

Das entscheidende Problem und das wichtigste im alten KWG ist der berühmte § 3⁵⁶. Durch ihn wird vor allem der Zugang zum österreichischen Markt erschwert. Die Konzession hat in Österreich einen hohen Wert.

(Stützel: Im balkanischen Sinne? — Heiterkeit)

Die Preise für Konzessionen liegen im Durchschnitt, das kann ich ruhig sagen, zwischen 5 und 7 Millionen Schilling. Nach § 3 Abs. 2 KWG (Fassung 1939) ist auch für den Betrieb von Filialen eine Erlaubnis erforderlich. Eine der Haupttätigkeiten unserer Verbände ist es, alle zwei Jahre die neuen Filialen untereinander auszustreiten. Mit 1904 Hauptanstalten und 1590 Zweiganstalten haben wir in Österreich trotzdem eine hohe Dichte an Kreditinstituten erreicht. Die wichtigsten Sektoren sind — genauso wie in der Bundesrepublik — die Aktienbanken, Sparkassen und Genossenschaften.

Allerdings sind die zwei größten Aktienbanken in Österreich, nämlich die Kreditanstalt und die Länderbank, verstaatlicht, während interessanterweise die Girozentrale, die zweitgrößte Bank in Österreich, privat, wie überhaupt der gesamte österreichische Sparkassensektor aus Instituten besteht, die Körperschaften des privaten Rechts sind und

⁵⁵ Taus war anwesend zu 2.12 und 2.13.

⁵⁶ § 3 KWG — Fassung 1939: „(1) Unternehmen, welche Geschäfte von Kreditinstituten im Inland betreiben wollen, bedürfen dazu der Erlaubnis ... (2) Die Erlaubnis ist auch erforderlich a) bei inländischen Kreditinstituten zum Betrieb von Zweigniederlassungen, Depositenkassen, Agenturen, Annahme- und Zahlstellen jeder Art (Zweigstellen) im Inland oder Ausland, b) bei ausländischen Kreditinstituten zum Betrieb von Zweigstellen im Inland, c) zur Übernahme dauernder Beteiligungen an anderen Kreditinstituten.“

nicht des öffentlichen Rechts. Ungefähr die Hälfte sind sogenannte freie Sparkassen, die etwa korrespondieren mit den freien Sparkassen in der Bundesrepublik.

Zahlenmäßig stellt sich die Struktur wie folgt dar: Zum Jahresende 1972 gab es rund 29 Aktienbanken mit 267 Filialen. Wir haben 172 Institute, die dem Sparkassensektor angehören — da ist die Girozentrale miteinbezogen — mit 479 Zweigstellen. Bei den ländlichen Kreditgenossenschaften ist das Bild ähnlich wie in der Bundesrepublik: 1492 Hauptanstalten und 456 Zweigstellen. Marktanteilmäßig ist von der Passivseite her der Sparkassensektor mit ca. 35 % des gesamten österreichischen Kreditapparates der stärkste Bereich. Es folgen dann die Aktienbanken und Kreditgenossenschaften, die etwa Kopf an Kopf liegen. Diese drei Sektoren vereinigen gut 85 % des gesamten Marktes in Österreich auf sich. Auf eine tiefgreifendere Strukturdarstellung möchte ich aus zeitlichen Gründen verzichten.

Wenn ich nun zum Wettbewerb und zu Wettbewerbsfragen komme, so ist die Standardformel eines Milieugeschädigten natürlich die, daß er sagt, wir haben scharfen Wettbewerb.

(Heiterkeit)

Betrachten wir die in Österreich geltenden wichtigsten Regelungen — also Bedürfnisprüfung, Konzessionssystem, Wettbewerbsabkommen, Habenzinsabkommen —, dann klingt es für den Bundesdeutschen so, als sei dies noch die Oase der Seligen. Das stimmt aber nicht. Erstens können wir eine erhebliche Verschiebung in den einzelnen Marktanteilen sowohl auf der Passivseite wie auf der Aktivseite feststellen. Daraus kann man schließen, daß es einen Wettbewerb schon geben muß.

Zweitens ist heute die Netzdichte der Sektoren so groß, daß die Neuzugänge oder — sagen wir — die Wünsche nach weiteren Filialen nicht mehr als 200 bis 300 für das ganze Land sein werden. Also auch von dieser Seite her gesehen hat eine Wettbewerbsbeschränkung eher minimale Bedeutung. Drittens ist die Genehmigungspraxis des Finanzministeriums, das bei uns Kreditaufsichtsbehörde ist — es ist ja in einem so kleinen Land schwierig, eine eigene Behörde zu schaffen — etwas leichter geworden, das heißt, Konzessionen sind heute etwas leichter zu bekommen. In der jüngsten Vergangenheit haben eine Reihe ausländischer Institute in Österreich neue Konzessionen verliehen bekommen. Ich glaube, daß man auf diesem Wege weitergehen wird.

Zu dem Wettbewerbsabkommen wäre zu sagen, daß die Realität des Marktes und des Geschäftes darüber hinweggefahren ist. In der Praxis existiert es nicht mehr, und zwar allein schon deshalb nicht, weil auch in Österreich der Trend zum universalen Banksystem ein völlig neues

Element in den Kreditapparat hineingetragen hat, nämlich, daß seitens der Aktienbanken — Herr Stöbel hat ja für Deutschland etwas Ähnliches gesagt — der Kampf um die Spareinlagen begonnen hat. Aus dieser Haltung hat sich ein Wettbewerbsklima entwickelt, von dem ich sagen kann — ein bißchen kenne ich andere Märkte auch, die als sehr wettbewerbsintensiv gelten —, daß es anderen Märkten nicht mehr nachsteht. Wahrscheinlich hat mein Haus auch dazu beigetragen. Wir haben in den letzten 5 Jahren eine jährliche Wachstumsrate von 25 bis 27 % gehabt.

In anderen Sparten des Bankgeschäfts ist ebenfalls eine Intensivierung des Wettbewerbs zu beobachten. So konkurrieren z. B. die Kreditinstitute um eine Erweiterung der jeweiligen Konzession vor allem auf neue Geschäfte im langfristigen Bereich. Mein Haus hat sich eine spezielle Emissionsgenehmigung für sogenannte fundierte Bankschuldverschreibungen geholt. Andere Konkurrenten, so z. B. die beiden verstaatlichten Banken, sind nachgefolgt.

Auch auf dem Kreditmarkt hat sich das Wettbewerbsklima verschärft. Nicht nur, daß es heute üblich ist, Kunden gezielt zu werben, sondern auch und sogar in erster Linie wird bei der Konditionengestaltung hart gekämpft. Allerdings ist im Massengeschäft eine individuelle Konditionengestaltung nicht möglich. Wenn man 250 000, 350 000 oder 400 000 Kleinkredite in einem Sektor hat, dann ist es ausgeschlossen, mit nichtstandardisierten Verträgen zu arbeiten. Ab 3 bis 4 Millionen Schilling ist die Konditionengestaltung nicht mehr formalisiert, sondern ich würde meinen, es ist dann eines der stärksten Wettbewerbsinstrumente des Kreditapparates in Österreich.

Nun zu dem Habenzinsabkommen, das bei uns nach wie vor Geltung hat, aber jetzt wieder verändert wurde. Zwar werden die kleinen Einleger im wesentlichen nach dem Habenzinsabkommen behandelt, doch verlagert sich die Einlagengrenze, bei der die freie Konditionengestaltung anfängt, das Mengengeschäft also aufhört, immer weiter nach unten. Das Habenzinsabkommen ist mehr oder weniger zu einer Mindestkondition für Massenverträge geworden, wobei man aber immer diskutieren kann, ob und wo es nicht mehr gilt.

Lassen Sie mich einige weitere, zur Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse im österreichischen Kreditgewerbe relevante Beispiele anführen. Auch bei uns spielt das Problem der Wettbewerbsverzerrungen durch Steuervorteile, besonders der Sparkassen und Genossenschaften, eine Rolle. Allerdings ist aus meiner Sicht dessen Bedeutung nicht so groß wie in der Bundesrepublik. Dies liegt erstens daran, daß die Spitzeninstitute der einzelnen Sektoren — also z. B. die Girozentrale und die Zentralkasse der Volksbanken — Aktiengesellschaften sind

(eine Ausnahme bildet lediglich die relativ kleine genossenschaftliche Zentralbank), d. h., daß diese in etwa die gleichen Steuern bezahlen wie die Länderbanken und Kreditanstalten. Zweitens existiert noch aufgrund der deutschen Regelung der gesetzlich verpflichtete Liquiditätszug von der Sparkasse zur Girozentrale. Ökonomisch gesehen bedeutet dies in weiten Bereichen des Geschäftes eine doppelte Steuerung bei der Girozentrale. Die Sparkassen müssen nach alter deutscher Regelung 10 % der Spareinlagen und 20 % der sonstigen Einlagen bei uns als Liquiditätsreserve unterhalten. Wir haben für den gesamten Sektor die Mindesteinlage zu erfüllen. Das gleiche gilt für den Genossenschaftssektor. Wenn ich unseren gesamten Sparkassensektor konsolidiert in einer Bilanz zusammenfüge, werden Sie sehen, daß zwischen der Steuerleistung der Aktienbanken im Hinblick auf das Geschäftsvolumen und der Steuerleistung der Sparkassen im Hinblick auf ihr Geschäftsvolumen kein besonderer Unterschied besteht, jedenfalls kein solcher Unterschied, daß man daraus eine scharfe öffentliche Diskussion ableiten könnte. Hinzu kommt, daß bei den Aktienbanken, die ja in Österreich Konzernbanken sind, das Schachtelprivileg eine große Rolle spielt und deshalb in der Diskussion über die Steuervorteile der Sparkassen auch die Vorteile beim Schachtelprivileg der Aktienbanken berücksichtigt werden müssen.

Weniger wettbewerbsintensiv ist in Österreich der Geldmarkt, was allein schon mit der geringen Größe des Wirtschaftsgebietes und der Konzentration auf ein Finanzzentrum, nämlich Wien, begründet werden kann. Bei der heutigen angespannten Situation ist nur ein Geber zu sehen, und das ist das Postsparkassenamt. Das ist die Bank der Republik, die die Kassenreserven der Republik mitverwaltet. Unter normalen Umständen gibt es ein halbes Dutzend echte Teilnehmer an diesem Geldmarkt. Bei diesem kleinen Kreis ist es nicht verwunderlich, daß oligopolistische Verhaltensweisen anzutreffen sind. So entstehen anstelle des sonst üblichen Telefonhandels — ich würde sagen — Geldmarktkoalitionen zwischen den sechs Instituten.

Vielleicht darf ich als letztes noch einen Punkt anführen, der im Wettbewerb eine erhebliche Rolle zu spielen beginnt: Es handelt sich um den technisch-organisatorischen Fortschritt im Kreditgewerbe, der sich nicht nur auf die Computerisierung beschränkt, sondern der auch zu neuen Formen der Finanzierung führt. So ist das Leasinggeschäft in den verschiedensten Ausführungen ein erheblicher Wettbewerbsfaktor geworden. Darüber hinaus wird mit Serviceleistungen im Industriegebiet in zunehmendem Maße Wettbewerb betrieben.

Noch kurz ein Blick auf die Konzentration. Im österreichischen Kreditgewerbe wird es sicherlich zu gewissen Konzentrationsmaßnahmen

kommen. Das wird aber an der Struktur der Sektoren nichts ändern. Gegenwärtig bestehen 170 Sparkassen, in 5 bis 7 Jahren sollten wir bei etwa 100 sein. Interessant ist, daß die ertragsstärksten Institute mittlerer Größenordnung sind. Ich glaube, dies liegt daran, daß hier der Ehrgeiz noch nicht so groß ist, kostspielige Apparate aufzubauen, die dann das Geld, das sie kosten, nicht verdienen. Über eine gewisse Größe hinaus wird dieser Ehrgeiz unabweisbar. Eine ganz ähnliche Entwicklung gibt es ja in der Bundesrepublik. Die Computerwelle, die in der Bundesrepublik durch die Sparkassen gelaufen ist, haben wir aufgefangen. Wir haben 130 bis 170 Sparkassen in unserer eigenen Datenverarbeitungsgesellschaft vereinigt. Dadurch gibt es nur ein System in diesem Sektor. Auch im Bankenapparat ist eine ähnliche Tendenz festzustellen. Nur glaube ich, daß dort die Möglichkeiten der Konzentration wegen der Dominanz der verstaatlichten Banken eng begrenzt sind. Allerdings ist nicht zu vergessen, daß in Österreich vier oder fünf ausländische Banken tätig sind. Nun sind aber alle Niederlassungen mit Ausnahme derjenigen der Bank of America an irgendein österreichisches Institut angelehnt. So ist z. B. mein Haus mit 25 % an der Niederlassung der Chase Manhattan Bank beteiligt. Trotzdem war man in unserer Branche nicht in höchstem Maße über den Beginn der Internationalisierung erfreut. Wir wissen aber auch, daß ein Dutzend ausländischer Großbanken konzessionsheischend vor den Toren Wiens, bzw. genauer des Finanzministeriums, steht.

Beängstigend dürfte diese Entwicklung jedoch nicht sein. Was bisher geschehen ist: Es kamen Marketingmethoden ins Land, von denen bisher nur ehrgeizige Handelsbevollmächtigte geträumt haben.

(Heiterkeit)

Aber an Anpassungsfähigkeit hat es dann bei uns nicht gefehlt. Auch wir haben Aggressivität entwickelt, nicht zuletzt in der Form, daß wir uns über noch bestehende gesetzliche Reglementierungen, wie z. B. das Wettbewerbsabkommen, hinwegsetzen, was sicherlich für viele traditionsgebundene Banker ein mühsamer Prozeß ist.

Lassen Sie mich abschließend das Fazit ziehen, daß gerade die zunehmende Wettbewerbsintensität im österreichischen Kreditgewerbe wahrscheinlich das Wachstum der gesamten Wirtschaft stimuliert hat.

2.13 Schwerpunkte der Diskussion

Gabriel: Herr Taus, man kann die Bedeutung des Kreditgewerbes für das Wachstum der österreichischen Wirtschaft auch aus anderer Sicht betrachten. Ist nicht durch diese Tatsache ein erheblicher Einfluß des Kreditsektors auf die großen Industrieunternehmen entstanden?

Taus: Erstens ist der Industriebesitz je nach Bank sehr unterschiedlich. Mein Haus hat einen relativ geringen Industriebesitz, die Kreditanstalt dagegen einen großen. Zweitens ist zu bedenken, daß weite Bereiche der österreichischen Großindustrie verstaatlicht sind. Allerdings beobachten wir gegenwärtig eine steigende Tendenz der Umwandlung von Personalgesellschaften in Aktiengesellschaften. Eine Reihe von Industrieunternehmen ist nunmehr der Größe entwachsen, bei der man sie noch als Personalgesellschaft führen kann. Wir geben dann Schützenhilfe zur Umwandlung in eine Aktiengesellschaft. In der Regel bleibt ein ganz kleines Paket bei der Bank hängen. Meist wird dies mehr vom Unternehmer gewünscht als von uns. Ursache dieser Umgründungen ist häufig die Sorge des alt gewordenen Unternehmers um den Fortbestand seines Lebenswerkes. Hinzu kommt, daß durch ein neues Gesetz die Möglichkeit geschaffen wurde, bei der Umwandlung von einer Rechtsform in eine andere, das Anlagevermögen wieder aufzuwerten und abzuschreiben. Das ist ein starker Anreiz. Wir haben auch die Absicht, die Aktien an der Börse einzuführen. Es gibt im wesentlichen drei Institute, die im Emissionsgeschäft tätig sind, wobei aber die Aktienemissionen heute noch eine unbedeutende Rolle spielen. Es gibt einen harten Kampf um die Zugehörigkeit zu jener relativ kleinen Gruppe von österreichischen Institutionen, die auf den Markt gehen kann. Nach der bei uns noch geltenden alten deutschen Kapitalmarktverordnung hat das Finanzministerium die Zulassung zum Markt in der Hand.

Zur Frage der Emissionsprovisionen möchte ich gleich anschließen, daß es ein ständiges Konsortium gibt, das ebenfalls aus den drei Instituten besteht und das im wesentlichen unterschiedslos die gleichen Konditionen hat oder, sagen wir, ähnliche Konditionen wie in der Bundesrepublik.

Man kann nun einwenden, daß dieses Konsortium eine Art Monopolstellung besitzt, doch wird jeweils um die Führung bei den Kunden gekämpft. Eines der Probleme, das diese Konstellation begünstigt, ist die Frage der Unterbringungsmöglichkeiten der Emission. Dazu braucht

man ein über das ganze Land verbreitetes Verkaufsnetz. Hier liegt der Vorteil der drei Institute. Allerdings sind wir bemüht, den Zugang zum Kapitalmarkt weiter zu öffnen. Dies zeigt sich nicht zuletzt darin, daß es durch unsere Bankenemissionen gelungen ist, den Anteil der öffentlichen Hand am jährlichen Emissionsvolumen auf etwa 40 % zurückzudrängen. Nachdem er früher einmal 80 % und mehr betragen hat, haben wir hier sicherlich geholfen, eine Bresche zu schlagen.

Lenel: Ich komme noch einmal auf das Problem der Umwandlung der Personenunternehmen zurück. Wir haben mit Herrn Christians darüber bereits ausführlich diskutiert. Er hat erklärt, daß in Deutschland Neugründungen von Aktiengesellschaften bzw. Umwandlungen von Personengesellschaften schon deswegen nicht stattfinden, weil Konzerne, die Personengesellschaften übernehmen, günstigere Konditionen böten. Bei Ihnen besteht dagegen die Tendenz, aus einer Personengesellschaft eine Aktiengesellschaft zu machen und als selbständiges Unternehmen weiterzuführen.

Taus: Durch die Tatsache, daß in Österreich ein erheblicher Teil der Großindustrie verstaatlicht ist, gewinnt der Konzentrationsvorgang ein anderes ökonomisches und politisches Gewicht als in der Bundesrepublik. Selbst die Manager der verstaatlichten Industrie werden mit dem Aufkauf vorsichtiger sein, weil sie politische Diskussionen nicht riskieren wollen.

Möller: Und ausländische Gesellschaften, die in Österreich erwerben?

Taus: Wir haben bei Industrieinvestitionen keine Auslandsfeindlichkeit. Wie man bei uns die häufig nicht so einfach gelagerten Probleme gelöst hat, möchte ich Ihnen am Beispiel des Siemens-Konzerns zeigen. Mit ca. 13 000 Beschäftigten unterhält Siemens in Österreich das größte Tochterunternehmen im Ausland. Nach dem Zweiten Weltkrieg hat die österreichische Regierung das ehemalige deutsche Eigentum verstaatlicht. Die westlichen Alliierten hatten akzeptiert, daß die Verstaatlichung nun den Begriff des deutschen Eigentums für diese Unternehmungen aufhebt. Da wurden natürlich Siemens-Halske und Siemens-Schuckert mitverstaatlicht. Es ging eine 20jährige Diskussion darum, wie diese beiden Unternehmen wieder zu Siemens kommen können. Das geschah 1968. Seitdem besteht die österreichische Siemensgruppe aus 57 % Beteiligung vom Stammhaus Siemens und 43 % Beteiligung der österreichischen Holding, die aus der ehemals verstaatlichten Firma hervorgegangen ist.

Pohmer: Bei uns hat ja das Aufkaufen von Unternehmen durch die Amerikaner große Bedeutung gehabt. Die Amerikaner haben ja mit dem überbewerteten Dollar solche Beteiligungen aufgekauft. Im Ver-

gleich dazu hat wohl die Anlehnung mittelständischer Betriebe an deutsche Konzerne eine geringere Rolle gespielt. Dagegen gab es viele Verkäufe an amerikanische Konzerne. War das in Österreich auch der Fall?

Taus: Bei uns hat es zeitweilig eine Aufkaufwelle von deutschen Konzernen gegeben, die zugleich den Amerikanern gehört haben.

Röper: Zusammenfassend stelle ich fest, daß der Wettbewerb im Kreditgewerbe ein häufig schwer faßbarer und eindeutig zu beurteilender Komplex ist. Dies zeigt sich deutlich an den unterschiedlichen Meinungen über die Wettbewerbsintensität in diesem Sektor. Der Vielzahl von Beispielen eines scharfen Wettbewerbs standen Bedenken über mangelnden Wettbewerb in anderen Fällen gegenüber. An unseren Diskussionen erscheint mir vor allem die *differenzierte* Betrachtung der Wettbewerbsproblematik im Kreditgewerbe wertvoll. Nicht-Praktiker haben sicher gelernt, daß Pauschalurteile in diesem Falle unangebracht sind, den Praktikern wurde gezeigt, mit welch kritischen Augen das Geschehen im Kreditgewerbe betrachtet wird.

3. Tagungsbericht der Sitzung in Würzburg 1974

3.1 Kooperationsverträge zwischen deutschen und ausländischen Banken:

Arbeitsunterlage 1 und Erläuterungen von Siegfried Klau

*Wesentlicher Auszug aus dem Verträge über die
gemeinschaftliche Zusammenarbeit*

Die Banken wollen eine enge internationale Zusammenarbeit auf der Grundlage gegenseitiger Präferenz und Meistbegünstigung verwirklichen. Die Partner beabsichtigen eine gründliche und systematische Abstimmung in den wichtigsten Sektoren des Bankgeschäfts, insbesondere in den unten genannten Bereichen. Die Abstimmung soll stets dann erfolgen, wenn ein Interesse des Partners vermutet wird. Die Partner vereinbaren, sich bei geeigneten Geschäften, die sie vorbereiten, gegenseitig einzuladen. Die Partner verpflichten sich, ihr Geschäftsstellennetz und ihre zentralen Abteilungen soweit wie möglich für die Firmen- und Privatkundschaft der Partner einzusetzen. Die Zusammenarbeit soll ab sofort auf folgenden Gebieten wirksam werden:

Dienstleistungen für die Kundschaft

Nach Ansicht der Partner verdienen alle Maßnahmen besondere Aufmerksamkeit, die einer verstärkten Unterstützung der in den Partnerländern tätigen Firmen dienen. Die Partner wollen untersuchen, wie Verbindungen zwischen Unternehmen in ihren Ländern erleichtert und intensiviert werden können. Sie wollen gemeinsam untersuchen, wie sie multinationale Gesellschaften auf dem Gebiet des „cash management“ unterstützen können.

Finanzierungen

Die Partner vereinbaren, ihre Kunden in allen finanziellen Fragen, soweit sie im Land der Partner auftreten, bevorzugt zu behandeln. Sie kommen überein, sich nach Möglichkeit gegenseitig zur Teilnahme an inländischen oder internationalen Bankenkonsortien, die durch ihre Initiative entstehen, einzuladen. Sie sind bestrebt, sich im internationalen Emissionsgeschäft zur Mitführung bei den von ihnen geleiteten Transaktionen einzuladen. Die Banken wollen sich gegenseitig unter-

stützen und ggf. zusammen Schritte unternehmen, um großen Firmen ihre Dienste anzubieten und gemeinsam Finanzierungen durchzuführen, die bei einem oder mehreren der Partner in Anspruch genommen werden können.

Zahlungsverkehr

Die Partner vereinbaren, sich gegenseitig bei der Zuweisung ihrer freien Zahlungsaufträge zu bevorzugen. Die Partner werden zu gegebener Zeit die Entwicklung der gegenseitigen Zuweisungen gemeinsam erörtern und prüfen, ob es möglich und wünschenswert ist, ihren Umfang noch zu erweitern. Die Fachabteilungen der Partner werden alle Möglichkeiten untersuchen, um den Zahlungsverkehr zu beschleunigen, ggf. durch Anwendung neuer technischer Verfahren.

Working Balances

Die Partner beschließen, die jeweiligen Hauptgeschäftskonten auf sich zu konzentrieren.

Geld- und Devisenhandel

Die Intensivierung der Geschäfte zwischen den Partnern soll sowohl im Devisenhandel als auch auf dem internationalen Geldmarkt durch einen Personalaustausch gefördert werden.

Allgemeine Zusammenarbeit

Zur Verbesserung ihrer Organisation werden die Partner Informationen austauschen und ggf. eine Zusammenarbeit insbesondere auf folgenden Gebieten in die Wege leiten:

Finanzanalysen und volkswirtschaftliche Untersuchungen,
Ausbildung und Austausch von Personal,
Datenverarbeitung,
geschäftspolitische Planung.

Arbeitsausschuß

Bei jedem Partner wird ein Arbeitsausschuß gebildet, dessen Aufgabe es ist, die Kooperationsvorhaben der Partner zu prüfen sowie ihre Durchführung zu planen und zu überwachen. Hierbei wird er durch fachliche Arbeitsgruppen unterstützt.

Ausführung des Vertrages

Für folgende Gebiete sind Arbeitsgruppen für den sog. Arbeitsausschuß gebildet worden:

1. „Im Land des Partners tätige Unternehmen“
2. „Multinationale Unternehmen und cash management“
3. „Privatkundschaft“
4. „Börsengeschäfte und gemeinsame Verwaltung“

5. „Geld- und Devisenmarkt“
6. „Beschleunigung des Zahlungsverkehrs“
7. „Organisation und Informatik“
8. „Ausbildung und Austausch von Personal“
9. „Finanz- und Wirtschaftsanalysen“
10. „Absatz und Werbung“
11. „Internationale Rechtsgeschäfte“
12. „Der Außenhandel und seine kurz-, mittel- und langfristige Finanzierung“
13. „Industrielle Kontakte“
14. „Zweigstellen, Filialen und Auslandsvertretungen“

In diesen Arbeitsgruppen sind u. a. folgende Beschlüsse gefaßt worden:

Arbeitsgruppe 1:

Die Partner legen sich Listen der in den Partnerländern tätigen Unternehmen vor. Jeder Partner stellt Kundenberatungseinrichtungen fertig. Aufbau und Organisation dieser Einrichtungen werden dem Ermessen jeder Bank überlassen. Die Partner informieren sich wechselseitig über die Fertigstellung. Die Aufgaben dieser Zentren sind genau zu umreißen. Es handelt sich im wesentlichen darum, Kunden mit Auslandsproblemen zu informieren und zu beraten. Dies betrifft die Gesamtheit der Leistungen nicht nur gegenüber Kunden, die von den anderen Partnern geschickt werden, sondern ebenfalls gegenüber denjenigen, die eine Tätigkeit im Land des Partners aufnehmen wollen. Nach Austausch der Listen müssen systematisch gemeinsame Kontakte hergestellt werden. Die Arbeitsgruppe hat innerhalb einer Frist eine Aufstellung über die den Kunden gebotenen Leistungen und Vorteile auszuarbeiten, alsdann ist ein gemeinsames Protokoll zu erstellen, das die Gesamtheit der wechselseitigen Beziehungen auf dem Gebiet des Kreditgeschäfts regelt. Grundsätzlich müssen die Kunden rascher an Kredit gelangen, ohne daß die Kosten höher als bei ihrer Hausbank sind. Ihnen werden also keine Garantiekosten berechnet. Die Partnerbanken begleichen sie untereinander.

Arbeitsgruppe 2:

Es ist eine Liste von Unternehmen aufgestellt worden, zu welchen einzelne Partner Kontakt aufnehmen.

Arbeitsgruppe 6 und 7:

Die Arbeitsgruppen sind der Ansicht, daß die Beschleunigung der Zahlungsaufträge wegen ihrer geschäftlichen Bedeutung für die Privat- wie auch für die Firmenkundschaft unter allen Vorhaben besondere Beachtung verdient. Es ist vorgesehen, in einer ersten Phase die Be-

nutzung des Schecks als Zahlungsmittel statt der Giroüberweisung, dem bisher benutzten, für die Banken sehr schwerfälligen Verfahren, weiterzuentwickeln. Die Einlösung dieser Schecks ohne Kontrolle der Unterschrift soll bis zu einem bestimmten Betrage zulässig werden, um es den Bankagenturen zu ermöglichen, die laufenden Geschäfte abzuwickeln, ohne ein Zentralbüro in Anspruch nehmen zu müssen. Parallel dazu ist die progressive Herstellung direkter Verbindungen zwischen den Computersystemen der Partnerbanken zu untersuchen, so daß eine Automatisierung des Verkehrs zwischen ihnen ermöglicht ist.

Arbeitsgruppe 14:

Die Eröffnung gemeinsamer Repräsentanzen im Ausland wird abgestimmt. Listen sämtlicher Niederlassungen der Partner im Ausland werden ausgetauscht. Für eine Reihe von Ländern wird an Einzelbeispielen das gemeinsame Vorgehen der Partner bei der Errichtung von Niederlassungen und Repräsentanzen abgestimmt und die Umwandlung bestehender Einzelinteressen in gemeinsame beschlossen.

Aus der Tätigkeit des Arbeitsausschusses

Es wird vereinbart, daß jede Fühlungnahme mit anderen Banken, die das Interesse der Vereinbarung zwischen den Partnern berühren kann, vorher im Arbeitsausschuß abgestimmt wird. Es ist beabsichtigt, daß die Partner — außer in wirklich unmöglichen Fällen — durch gemeinsame Transaktionen am internationalen Emissionsgeschäft teilnehmen. Die ersten Einzelfälle werden besprochen.

Die Partner werden sich gegenseitig Rundschreiben zuleiten, die sie an ihre eigenen Filialen geschickt haben, um diese über die Kooperation zu unterrichten (Meistbegünstigungsklausel, auf deren Grundlage die Vorzugsbehandlung, wenn nicht Ausschließlichkeit, in der Zuweisung der freien Zahlungsaufträge oder anderer Bankgeschäfte, für die keine Vorschriften bestehen, gewährt werden soll). Soweit wie möglich sollen Anweisungen über die Zentralisierung des Kassen- und Rechnungswesens bei den Partnern herausgegeben werden.

Hinsichtlich der Möglichkeit der Gründung gemeinsamer Holdings, die eine Umgruppierung der ausländischen Beteiligungen der Partner, die zur Zeit in Drittländern bestehen, bewirken sollen, ist vereinbart worden, die Möglichkeit der Gründung einer Holdinggesellschaft für die Umgruppierung der Beteiligungen zu untersuchen. Zwischen den Partnern wird Übereinkunft erzielt, daß die Notwendigkeit besteht, die Grenzen für die Kredite festzulegen, die von den Partnerbanken bestimmten Gruppen gewährt werden.

Die Errichtung einer oder mehrerer gemeinsamer Institutionen zur Einschaltung auf dem Gebiet mittelfristiger internationaler Kredite,

internationaler Emissionen, der Übernahme von Beteiligungen, Angebote an die Industrie und des cash management wird untersucht. Diese Tätigkeiten sollen im Rahmen einer internationalen Emissionsbank zusammengefaßt werden. Der Arbeitsausschuß hat die Aufgabe, die Möglichkeiten für eine eventuelle Umwandlung von bestehenden und gemeinsamen Institutionen in einer internationalen Emissionsbank zu untersuchen.

Klaue: Meine Herren, bei meinem Referat auf der vorigen Sitzung könnte vielleicht der Eindruck entstanden sein, daß wir über die Fülle des Materials hinweg eigentlich sehr wenig zur Darstellung einer Wettbewerbsbeschränkung und ihrer Rolle in der Bankwirtschaft selbst gekommen waren. Es erscheint deshalb sinnvoll, aus der Vielzahl der wettbewerblich interessanten Tatbestände einige konkrete Fälle herauszugreifen und sie nach möglichst vielen Seiten hin zu durchleuchten. Bei dem zunächst zur Diskussion stehenden Komplex „Kooperationen zwischen deutschen und ausländischen Banken“ möchte ich von dem vorangestellten Arbeitspapier ausgehen, das ich anonymisiert habe. Dieses Arbeitspapier geht nicht nur auf einen Fall zurück, sondern ist mit Elementen aus anderen Fällen angereichert. Ich möchte bewußt darauf verzichten, darzulegen, um welches Kooperationsabkommen es sich handelt. Wenn also ein Fachkenner der beteiligten Bank dabei sein sollte, wird er merken, daß es sich um seinen eigenen Fall handelt. Ich möchte es nicht tun und wäre Ihnen, meine Herren, dankbar, wenn Sie dies respektieren würden.

Im ersten Teil der Arbeitsunterlage I finden Sie einen nach meinen Erfahrungen für alle internationalen Kooperationen typischen Text. Es sind die großen Leitlinien, die man bei der Kooperation zwischen einer deutschen und mehreren ausländischen Partnerbanken versucht, in globaler Weise untereinander zu verabreden, um aus diesem Rahmen heraus die Behandlung der täglichen Geschäfte zu regeln, wobei die Bewältigung des Massenverkehrs im Vordergrund steht. Wir haben unter den großen Komplexen globale Regelungen über

- Dienstleistungen für die Kundschaft,
- Fragen der Finanzierung,
- Zahlungsverkehr,
- Geld- und Devisenhandel und
- die sogenannte allgemeine Zusammenarbeit.

Insoweit unterscheiden sich die drei großen Gruppen, die wir in Deutschland haben, um die Dresdner Bank, die Commerzbank und die Deutsche Bank hinsichtlich des Rahmenvertrages nicht.

Bei einer wettbewerbsrechtlichen Beurteilung enthält ein solcher allgemeiner Teil eines internationalen Kooperationsabkommens nur sehr

vage Elemente für eine Subsumierung unter § 1 GWB, nämlich einen Vertrag zu einem gemeinsamen Zweck, der geeignet ist, die Marktverhältnisse durch Wettbewerbsbeschränkungen zu beeinflussen. Ganz zweifellos wird es sich um einen Vertrag auch zu einem gemeinsamen Zweck handeln, der die Marktverhältnisse beeinflusst. Ob sich aus dem allgemeinen Kooperationsabkommen schon die Wettbewerbsbeschränkung im rechtlichen Sinne ergibt, kann zweifelhaft sein.

Wir haben uns entschlossen, diese Rahmenabkommen schon als Wettbewerbsbeschränkung im Sinne von § 1 GWB aufzufassen, weil wir aus den überreichten Protokollen über die Ausfüllung des Vertrages aus dem Rahmenvertrag zurückschließen mußten und im deutschen Recht die Eignung, durch Wettbewerbsbeschränkung die Marktverhältnisse zu beeinflussen, genügt. Aus der Ausfüllung des Vertrages mußten wir auf den Rahmenvertrag zurückschließen.

Durch den Rahmenvertrag oder Kooperationsvertrag wird in der Regel eine Institution begründet, die die Aufgabe hat, diesen Rahmen auszufüllen. Diese Institution heißt Arbeitsausschuß, working group oder Lenkungsausschuß. Es ist eine Institution, die sich in regelmäßigen Abständen zusammenfindet, um die den Rahmen ausfüllenden Beschlüsse zu fassen. Für die Bewältigung einzelner Sachfragen werden Unterausschüsse eingesetzt. Im Lenkungsausschuß mit seinen Unterausschüssen wird die eigentliche Arbeit geleistet, um dieses Kooperationsabkommen mit Leben zu erfüllen und um in den großen Bereichen wie Finanzierung, Dienstleistung für die Kundschaft, Zahlungsverkehr, Geld- und Devisenhandel usw. zu echten Arbeitsergebnissen zu kommen. Die Arbeitsergebnisse, die in diesen Arbeitsausschüssen und im Lenkungsausschuß oder in der Arbeitsgruppe zustande kommen, sind es, die durchgehend in allen Kooperationen zur Wettbewerbsbeschränkung im Einzelfall führen, und zwar zu einer legalisierbaren Wettbewerbsbeschränkung, die nach § 102 GWB durch bloße Anmeldung freigestellt werden kann.

In der Arbeitsunterlage 1 finden Sie eine Untergliederung der Arbeitsausschüsse und der fachlichen Arbeitsgruppen. Bei der hier von mir dargestellten Kooperation handelt es sich um 14 Unterarbeitsgruppen für den Arbeitsausschuß. Sie sehen, wie tief die Differenzierung geht. Es sind diesmal — man muß das sehen — Sachzwänge. Eine solche Zusammenarbeit von Großbanken im internationalen Rahmen kann auf ein Minimum an Organisation nicht verzichten, weil über die Abstimmung der verschiedenen Bankrechte, der verschiedenen Bankverhältnisse, und den Zwang, diese Zusammenarbeit mit Leben zu erwecken, sich die Notwendigkeit ergibt, in die tägliche Kleinarbeit hineinzugehen und das Bankgeschäft abzustimmen. Mit einer bloßen

globalen Absichtserklärung, wie sie das Kooperationsabkommen allein vorsieht, ist das nicht zu machen.

Ich habe versucht, aus den 14 Arbeitsgruppen Beispiele darzustellen, um zu zeigen, über welche Einzelheiten Vereinbarungen getroffen werden. Es sind im Grunde genommen Komplexe, die teilweise Wettbewerbsbeschränkungen sind, zum Teil sind es Vereinbarungen, die keine Wettbewerbsbeschränkungen darstellen. In der Arbeitsgruppe 1 haben sich z. B. die Partner verpflichtet, Listen der in den Partnerländern tätigen Unternehmen gegenseitig vorzulegen. Das ist für uns der Ansatzpunkt, wo wir fragen müssen — jetzt immer im wettbewerblichen Sinne —, ob das eine Art Kundenaufteilung ist. Daß die Banken Kundenberatungseinrichtungen aufeinander abstimmen müssen, um ihren Kunden die internationale Palette ihrer Dienstleistungen vorlegen zu können, ist eine Notwendigkeit. Anders kann eine solche Kooperation nicht funktionieren. Mir scheint auch, daß diese Frage der Kundenberatungseinrichtung wettbewerblich irrelevant ist, denn nach dem vorgelegten Text wird die Organisation dieser Einrichtungen jeder Bank überlassen. Jede Bank bleibt also auf diesem Einzelsektor frei, sich so zu bewegen, wie sie will. Mir scheint das keine Wettbewerbsbeschränkung zu sein, denn die Banken verpflichten sich nicht, untereinander nur bestimmte Kundeneinrichtungen gegenseitig in dieser Kooperation zu benutzen.

Als Beispiel für die Arbeitsgruppe 2 — multinationale Unternehmen und cash management — finden wir eine Vereinbarung, daß eine Liste von Unternehmen aufgestellt werden soll, zu denen einzelne Partner Kontakt aufnehmen. Hier haben wir aus unserer Sicht den ganz klaren Ansatz für eine Marktaufteilung. Denn wenn wir uns die Sache einmal praktisch betrachten, dann wird in einer solchen internationalen Kooperation nun nicht der Wettbewerb der Mitglieder untereinander zu multinationalen Unternehmen aufgrund der gemeinsam aufgestellten Liste einsetzen. Sie werden sich nicht gegenseitig die Kunden wegnehmen wollen. Mir scheint das etwas Zwangsläufiges zu sein, etwas einer solchen Kooperation Immanentes. Der Anfang einer solchen Aufteilung der Kunden untereinander ist natürlich erst einmal, daß man Listen aufstellt, um herauszufinden, wer hat Kontakt zu wem, wer ist bereits wessen Kunde. Das hat die Negativauswirkung, daß jeder seine Kunden behält. Dann werden Listen von Unternehmen aufgestellt, die noch bei keinem Kunde sind, die aber aus der Sicht der Partner der Kooperation als potentieller Kunde interessant sind. Auch da wird es sich in praxi nicht so abspielen, daß alle Banken gemeinsam ständig um diese Kunden werben, sondern man wird die Arbeitsgruppe 2 — multinationale Unternehmen und cash management — dazu benutzen, um untereinander abzusprechen, wer vielleicht zu wem die bessere Verbindung

gehabt hat oder nähersteht. Sie haben dann in der Arbeitsgruppe 2 die Kundenaufteilung untereinander vereinbart.

Für die Arbeitsgruppen 6 und 7 habe ich eine Reihe von technischen Vereinbarungen dargestellt. Die Arbeitsgruppen 6 und 7 dienen der Beschleunigung von Zahlungsverkehr, Organisation und Informatik. Hier scheint mir die Bewältigung des zwischenstaatlichen Zahlungsverkehrs, also die interne Bankabwicklung, im Vordergrund zu stehen. Wenn wir eine internationale Kooperation haben, die die Landesgrenzen überschreiten will, werden Mindestanforderungen für die Bewältigung des Zahlungsverkehrs zwischen diesen Banken erarbeitet werden müssen. Es wird sich allerdings auch dann darum handeln müssen, bestimmte Bankkonditionen irgendwann einmal anzugleichen. Auch hier möchte ich für die Diskussion das Problem offenlegen. Es wird sich bei einer immer engeren Zusammenarbeit gar nicht anders machen lassen, als daß die Banken in ihren Bankleistungen gegenüber dem Kunden, der ja bei jeder Partnerbank die gleichen Voraussetzungen finden soll, auch die Bedingungen für den Kunden untereinander angleichen müssen. Eines Tages werden zwangsläufig bei der einen internationalen Gruppe vielleicht im Wettbewerb zur anderen internationalen Gruppe für Einlagen die gleichen Zinsen bei den Partnerbanken gezahlt, für bestimmte Dienstleistungen bei den Partnerbanken die gleichen Gebühren erhoben werden. Ich habe sehr große Zweifel, ob es sich auf Dauer durchführen läßt, daß man für die Hingabe eines Orderschecks bei der einen Bank andere Gebühren als bei der Partnerbank zahlt, oder, wenn Wechsel zurückgehen, die eine Bank andere Gebühren berechnet als die Partnerbank. Das heißt, die Banken werden sich untereinander in der Kooperation verabreden müssen, für bestimmte Dienstleistungen allen ihren Kunden gegenüber gleiche Konditionen, Gebühren und Kosten, zu erheben.

Zur Arbeitsgruppe 14 — Zweigstellen, Filialen und Auslandsvertretungen — habe ich zwei Beispiele gebracht. Auch hier ist ein wettbewerbsbeschränkender Ansatzpunkt vorhanden, der uns veranlaßt, diesen Komplex zu beobachten. Wenn diese internationale Kooperation beginnt, sich über die Eröffnung gemeinsamer Repräsentanzen und Niederlassungen so abzustimmen, daß im Laufe der Zeit der Wettbewerb zwischen den Partnern nicht mehr ausgeübt wird, sondern die Partner aufgrund einer vorgegebenen Abstimmung entweder nur noch gemeinsame Niederlassungen auf bestimmten Märkten machen oder eine Partnerbank auf einem bestimmten Markt ein Niederlassungsrecht erhält und die anderen Partner dann nicht in diesen Markt hineingehen, dann hätten wir natürlich wiederum eine Art von Marktaufteilung zwischen den Partnern. Diese Ansätze sind wohl erst noch in geringem Umfange vorhanden, weil all die internationalen Kooperationen im

Wachsen und im Werden sind und sich bestimmte Dinge erst mit der täglichen Arbeit ergeben.

Abschließend habe ich in der Arbeitsunterlage 1 Beispiele aus der Tätigkeit des Arbeitsausschusses, also der übergeordneten Instanz, dargestellt. Hier scheint mir die wesentliche Wettbewerbsbeschränkung darin zu liegen, daß über den Arbeitsausschuß Höhe, Art und Beteiligung an internationalen Emissionen abgestimmt werden. Die Partner beteiligen sich nicht mehr als einzelne entweder selbst als Begebende am Markt oder suchen sich nicht mehr unter allen Wettbewerbern die günstigsten, sondern sind aufgrund des Kooperationsvertrages gezwungen, die Geschäfte mit den Kooperationspartnern zu machen. Das wird sich als Wettbewerbsbeschränkung in zwei Richtungen auswirken, einmal der Höhe nach und zum zweiten auf die Wettbewerber. Wir haben aus den Protokollen all dieser Kooperationen Ansätze hierzu entnommen. Dabei wird man, wettbewerbslich gesehen, zwei Dinge unterscheiden müssen. Man wird bei Projekten, die eine Bank nicht mehr selbst machen kann, die sogenannten Arbeitsgemeinschaftsgesichtspunkte anwenden müssen. Das wären dann Komplexe, die von § 1 GWB völlig frei wären, wenn es sich um Emissionen handelt, die das Ausmaß der finanziellen Tragfähigkeit eines Instituts überschreiten. Mir scheint es so zu sein, daß wir bei der Finanzierung von großen industriellen Projekten immer mehr in Bereiche hineinkommen, bei denen eine deutsche Großbank das finanzielle Risiko nicht mehr allein tragen kann, um eine solche Emission zu begeben.

3.2 Schwerpunkte der Diskussion

Panse: Aus der Sicht meiner Behörde wäre hinzuzufügen: Die Verträge werden bei uns gemeldet. Bei Eingang der Meldung kann man — das sagte auch schon Herr Klaue — aus dem Vertragswerk selbst nicht den rechten Überblick über künftige denkbare Wettbewerbsbeschränkungen gewinnen. Die Meldungen werden auch weitgehend rein vorsorglich erstattet, nicht von vornherein in der Überzeugung, es handelt sich um Wettbewerbsbeschränkungen, sondern für den Fall, daß Wettbewerbsbeschränkungen zu Tage treten sollten, um schon vorab den Legalisierungseffekt herbeizuführen.

Es gibt Einzelfälle, die schon die Bankaufsichtsbehörde aufgreift, aber die berühren an sich noch nicht die hier angesprochenen Probleme, sondern mehr den nationalen Rahmen. Z. B. stand in einem Vertrag, daß die Kunden gegenseitig nicht abgeworben werden sollen. Es liegt auf der Hand, daß das nicht das Ergebnis ist, was durch eine billigenswerte Kooperation erreicht werden soll. Allerdings wurde dieser Passus dann aus dem Vertrag herausgenommen.

Schlaus: Ich unterstreiche nur das, was Herr Panse gesagt hat, daß man nicht ohne weiteres hinter den Klauseln, die Herr Klaue aufs Korn genommen hat, beabsichtigte Wettbewerbsbeschränkung sehen muß. Zunächst darf man doch als Ausgangsbasis sicherlich anerkennen, daß die Verbindung von Bankgruppen über die Grenze hinweg in erster Linie zu Zwecken des Wettbewerbs geschieht, nämlich zu dem Zweck, ausschließlich den Töchtern der Kunden einen gesteigerten Service anzubieten. Unter dem Aspekt ist das Ganze primär zu sehen. Erst wenn es so weit kommt, daß abgesprochen wird, es sollten keine Kunden abgeworben werden, es solle zu einheitlichen Konditionen kommen, dann kann man weiter diskutieren.

Weiterhin möchte ich zur Frage der Errichtung einer gemeinsamen Repräsentanz im Ausland zu bedenken geben, daß es die Gemeinschaftsgründungen im Ausland den Beteiligten finanziell überhaupt erst möglich machen, im Ausland Fuß zu fassen, daß es sich auch um Plätze handelt, bei denen eine einzelne Bank das Risiko einer Niederlassung oder Repräsentanz gar nicht übernehmen würde.

Hamm: Herr Schlaus, Sie sprachen davon, daß Kooperationen in erster Linie der Verbesserung des Service für die Kunden diene. Welche Form

des Marktverhaltens führt eher zur Verbesserung des Service, entweder ein unabhängiges Operieren jedes einzelnen Partners auf einem Markt, was den Zwang zu höherer Leistung mit sich bringt, weil ein Kunde mehrere potentielle Lieferanten von Dienstleistungen gegeneinander ausspielen kann, oder Kooperation im Sinne einer Abstimmung maßgeblicher Aktionsparameter auf dem Markt?

Schlaus: Ich betone, daß der Vorwurf der Abstimmung marktrelevanter Parameter eine Vermutung darstellt. Ich kann Ihnen versichern, daß der Service von den Bankkunden begrüßt und gewünscht wird.

Gaertner: Nach Herrn Klaue ist in der Abstimmung über Höhe, Art und Beteiligung an internationalen Emissionen, d. h. also bei der Bildung von Konsortien, eine wesentliche Wettbewerbsbeschränkung zu sehen.

Wenn man die Führung der Konsortien betrachtet, an denen Banken aus Frankreich, Belgien, England, Holland und Deutschland in der Führungsgruppe vertreten sind, ist festzustellen, daß für diese Konsortien die Führungsgruppen wechselnd zusammengesetzt sind. Die Führungsgruppen sind nicht identisch mit den Gruppierungen z. B. in der EBIC¹. So ist z. B. die Amrobank als Mitglied der EBIC-Gruppe nicht in der Führungsgruppe für internationale Emissionen für die Bayer AG oder die BASF AG, zu denen die Deutsche Bank gerade auf dem Emissionsgebiet eine intensive und langjährige Verbindung hat, zu finden. Es gibt immer wieder Konsortien, bei denen z. B. die Deutsche Bank die Federführung hat, bei denen jedoch andere ausländische Banken als die EBIC-Partner im Sinne der Risikoteilung, der Arbeitsteilung mitwirken. Im Konsortialgeschäft decken sich Partnerschaft in der EBIC und Mitwirkung in internationalen Konsortien nicht. So wurde z. B. von seiten der Deutschen Bank aus vielfachen Gründen die Paribas begrüßt, die auf dem Gebiet der nationalen und internationalen Emissionen eine lebhaftere Konkurrentin des EBIC-Partners Société Générale ist.

Der Einfluß der Banken wird überschätzt, wenn man annimmt, daß bei emissionsfähigen Gesellschaften Konsortien gebildet werden könnten, bei denen nicht in erster Linie die gewachsenen Bankverbindungen dieser Unternehmen unbedingt zu berücksichtigen sind. Es entspräche einfach nicht der Wirklichkeit, hier zu unterstellen, daß so bedeutende Unternehmen aus europäischen Ländern Banken der EBIC-Gruppe oder eines anderen Zusammenschlusses als Konsorten präsentiert werden könnten.

*Becker*²: Bevor wir über die Fülle von Detailfragen internationaler Kooperationsabkommen diskutieren, möchte ich aus der Sicht der

¹ Vgl. Tabelle 4, S. 276 f.

² *Becker* war anwesend zu 3.1 und 3.2.

Kreditwirtschaft überhaupt erst einmal die Frage nach dem Grund der Kooperation aufwerfen. Das Zustandekommen eines Abkommens setzt doch voraus, daß sich die Beteiligten über die Grundmotivation einer Kooperation klar sind. Warum kommt es zu ihr, und warum kommt es gerade jetzt zu ihr? Wenn ich „jetzt“ sage, meine ich in den letzten drei Jahren. Warum hatten wir sie nicht vorher? Es sind verschiedene Momente, die hier zusammenkommen. Einmal ist es das erhebliche Vordringen außereuropäischer potenter Kreditinstitute. Dabei ist vor allem an die amerikanischen großen Institute zu denken. Außerdem dringen auch japanische Kreditinstitute sehr stark in den europäischen Raum ein. Das ist ein Faktum, vor dem wir heute stehen.

Das zweite Moment ist, daß die deutsche nationale Kreditwirtschaft mehr und mehr das Auslandsgeschäft pflegen muß. Das ergibt sich zwangsläufig aus den bedeutenden Auslandsbeziehungen, die über die Jahre die Industrie und andere Wirtschaftsunternehmen angebahnt haben, das heißt also, wenn die deutschen Kreditinstitute nicht aus dem Auslandsgeschäft durch solche Institute, die international tätig sind, herausgedrängt werden sollen, muß man sich um ein Instrument bemühen, um auf diesem Sektor im Wettbewerb zu bleiben. Schließlich ist auch nicht zu verkennen, daß der Zusammenschluß innerhalb der EG und das schrittweise Zusammenwachsen bisheriger nationaler Märkte die Frage an die Kreditinstitute richten: Wie reagieren wir? Gut, man könnte sagen, macht ihr großen Banken, nämlich die Deutsche Bank, die Dresdner Bank, die Commerzbank, es doch so, wie die großen amerikanischen Institute, baut jeder sein eigenes Stützpunktnetz in der EG und darüber hinaus weltweit aus. Wenn man weiß, was es bedeutet, was es kostet und welcher Zeitaufwand damit verbunden ist, und wenn man weiß, wie stark die internationalen Konkurrenten auch im Vergleich z. B. zum Potential der Commerzbank sind, dann liegt der Gedanke nahe, vor allem im Rahmen der EG das auf Unternehmensebene zu versuchen, was die Politiker auf der staatlichen Ebene seit Jahren unternehmen, nämlich zumindest, wenn schon keine Fusionen möglich sind, das juristische Instrumentarium fehlt ja bis dato, dann durch Kooperation über die Grenze weg! Wenn Sie jetzt zu den Tatbeständen, die ich einmal als Herausforderung an die Kreditinstitute bezeichnen möchte, Ihren Blick wieder zurückwenden, was liegt dann eigentlich nahe? Dann lag am nächsten, daß sich einander ähnliche oder befreundete Kreditinstitute zusammentun, um ein Potential aufzubauen, vor allem im Sinne eines Finanzpotentials, das es ermöglicht, in die Konkurrenz als (potentielle) Wettbewerber einzutreten. Im internationalen Konsortialgeschäft ist es z. B. im Sinne der Risikoverteilung, der Minimierung des Risikos des einzelnen Beteiligten notwendig, daß sich Potente zusammenschließen. Ich kann dabei auch nur unterstreichen,

was Herr Gaertner sagte, es trifft für die internationale Bankengruppe, der die Commerzbank angehört, genauso zu. Natürlich bemühen sich die Beteiligten zusammen in der Führung oder in der Mitführung von solchen internationalen Konsortien aufzutreten. Herr Gaertner hat gezeigt, welche Schwierigkeiten sich ergeben, eingefahrene Konsortien zu ändern. Das hat zur Folge, daß es in vielen Fällen von vornherein gar nicht gelingt, daß die vier Europartner — das sind außer der Commerzbank Crédit Lyonnais, Banco di Roma und seit neuem Banco Hispano-Americano (Madrid) — zusammen eine internationale Anleiheemission führen.

Nun möchte ich noch ein paar Gesichtspunkte zur rechtlichen Bewertung andeuten. Herr Klaue hat die Beurteilung aus der Sicht des Kartellamtes vorgenommen. Herr Panse erwähnte schon, daß sich unser Haus nur hat entschließen können, die Rahmenvereinbarung vorsorglich anzumelden, weil wir wegen der mangelnden Wettbewerbsbeschränkungen in concreto in den Rahmenvereinbarungen die Erfüllung des § 1 GWB noch nicht erkennen können. Wir haben allerdings von vornherein gesehen, daß es im Laufe der Entwicklung Einzelfälle geben könnte, die echte Wettbewerbsbeschränkungen wären. Dann würden wir vor der Frage stehen: legalisieren nach § 102 GWB oder nicht? Das Kartellamt drängte aber doch

(Klaue: Wenn Sie offener werden, dann gerne!)

(Heiterkeit)

sehr dazu, daß wir anmelden. So haben wir einen, wenn Sie wollen, Kompromiß gefunden, nämlich den der vorsorglichen Anmeldung, was aus der Sicht des Kartellamtes jedenfalls zur Folge hat, daß nun die Rahmenvereinbarungen legalisiert sind und unsere Kooperationstätigkeiten der Mißbrauchsaufsicht des § 102 GWB unterliegen.

Im Rahmen der Kooperation scheint mir ein Gedanke, der auch juristisch fruchtbar zu machen ist, wichtig zu sein, nämlich daß die Kooperationspartner wechselseitig als eine Art Vermittler oder Vertreter ggf. für den anderen auftreten. Die Commerzbank wie auch die anderen deutschen Banken haben nur ein nationales Filialnetz, was u. a. mit der nationalen Währungspolitik und den jeweiligen nationalen Rechtsvorschriften zusammenhängt. Über die Filialnetze der ausländischen Partnerbanken versuchen wir, die eigenen Kunden in den jeweiligen Ländern zu betreuen. Es ist für den Commerzbankkunden vorteilhaft, z. B. zum Banco Hispano-Americano in Bilbao oder San-Sebastian zu gehen und dort die im Urlaub dann und wann notwendigen Geldgeschäfte zu erledigen, so als geschähe dies an einem Commerzbankschalter in unserem Land. Diese Fazilitäten aufzubauen, übersteigt

auch die Möglichkeiten einer großen Bank wie die der Commerzbank. Das ist nicht mehr finanzierbar.

Im übrigen werden sehr viele Angelegenheiten, die in den 14 Arbeitsgruppen, die Herr Klaue aufgezeichnet hat, im kooperationsfreien Raum bearbeitet. Wir sind uns wohl einig, daß es sich letztlich nur um einige wenige Bereiche handelt, wo es möglicherweise zu Wettbewerbsbeschränkungen kommen kann. Wir müssen dabei bedenken, daß etwa die Abstimmung von Konditionen für Geschäfte über die Grenze hinweg wegen der unterschiedlichen nationalen Daten sehr begrenzt ist. Selbst in der EG stellen heute noch Unterschiede in der Rechtsordnung, z. B. bei der Abfassung und Angleichung von allgemeinen Geschäftsbedingungen, Hindernisse nicht nur für eine internationale Kooperation, sondern vor allem für eine evtl. wettbewerbsbeschränkende Abstimmung. Es ist im Moment nach unserer Ansicht gar nicht daran zu denken, daß wir Konditionen wechselseitig, zum Beispiel Deutschland — Frankreich, angleichen könnten, weil die Gegebenheiten zu unterschiedlich sind. Wenn zum Beispiel ein Kredit von der Commerzbank über den *Crédit Lyonnais* nach Frankreich vergeben wird, beispielsweise an eine französische Tochtergesellschaft einer deutschen Mutter, dann stellt sich die Frage, wie dieser Kredit konditionsmäßig auszugestalten ist. Die Commerzbank ist dabei völlig frei; sie stimmt sich nicht bezüglich der Konditionen oder der Provisionen mit dem *Crédit Lyonnais* ab. Wir müssen uns an die Marktbedingungen, die gerade in diesem Moment in Frankreich für einen Kredit in bestimmter Höhe gelten, halten. Diese Grenze können wir gar nicht überspringen. Dann kommen auch gewisse Präferenzen zur Muttergesellschaft oder zu der Tochtergesellschaft hinzu, die letzten Endes vom *Crédit Lyonnais* gar nicht beurteilt werden können, weil denen die Beziehungen zu dem Unternehmen fehlen.

Röper: Sie sagten, Sie haben Abkommen mit ähnlichen befreundeten Banken geschlossen. Wie kommt es, daß die Commerzbank als Privatbank Partner wählt, die im Staatsbesitz sind?

Becker: Sie meinen den *Crédit Lyonnais*, der sich nicht ganz zu 100 Prozent, weil inzwischen einzelne Aktien an die Belegschaft ausgegeben worden sind bzw. ausgegeben werden, in Staatsbesitz befindet. Beim *Banco di Roma* trifft das zu 90 Prozent auch zu. In Frankreich stehen wir vor der Tatsache, daß die Großbanken verstaatlichte, nationalisierte Banken sind. Wenn Sie sich also unbedingt mit einer *Privatbank* zusammen tun wollen, dann müßten Sie — ich spreche ohne jedes Werturteil — von der Größenordnung her eine Etage tiefer gehen. Das hat erhebliche Nachteile, einmal vom Potential, das im internationalen Bereich mitgebracht wird, und vor allem auch vom Geschäftsstellennetz her. Die großen Institute haben dieses weite Geschäftsstellennetz in

Frankreich, die kleineren haben das nicht. Etwas Ähnliches trifft auch für den Banco di Roma zu. Im übrigen wird, jedenfalls nach den Erfahrungen, die wir bisher gemacht haben, der Crédit Lyonnais genauso geführt wie eine Privatbank in Deutschland. Er unterscheidet sich also im Management und in der Erscheinung nach außen, im Formulieren der Politik in keiner Weise von einer deutschen privaten Bank. Offensichtlich hält sich der französische Staat, sprich: die französische Regierung, in erster Linie der Finanzminister, weitestgehend zurück und überläßt das dem Spiel der Kräfte und dem Gremium der Manager. Das gleiche gilt für den Banco di Roma.

Röper: Wie kommt es, daß Sie gerade diesen Partner „geheiratet“ haben? Sie haben nicht mehr die unbeschränkte Wahlmöglichkeit gehabt, nachdem die Deutsche Bank zunächst ausgewählt hat. Könnte aber nicht das Bundeskartellamt die Vermutung gehabt haben, daß die drei großen deutschen Banken bezüglich der Partner Gespräche geführt haben?

Becker: Vielleicht kann Herr Schlaus aus seiner Sicht dazu etwas sagen. Jedenfalls haben solche Gespräche und Abstimmungen zwischen den drei Großen nicht stattgefunden. Das sage ich jetzt nicht nur, weil Herr Klaue mit am Tisch sitzt.

(Heiterkeit)

Aber es wird, Herr Röper, dadurch etwas belegt, daß nämlich früher der Crédit Lyonnais auch mit der Deutschen Bank befreundet war und engere geschäftliche Beziehungen zur Deutschen Bank bestanden.

Gaertner: Die Intensität des Zusammenschlusses ist zwischen den einzelnen Banken sicherlich unterschiedlich, ebenso wie die Historie des Zusammenschlusses. Im Bereich der Deutschen Bank war der Kernpunkt des Zusammenschlusses die Idee des Gedankenaustausches und die engere Fühlungnahme mit anderen Märkten in Europa. Darüber ging es zunächst nicht hinaus. Ich glaube, daß andere Banken die Zusammenarbeit — das drückt sich schon darin aus, daß einzelne Banken einen echten Kooperationsvertrag geschlossen haben — stärker herausstellen wollten, während die Banken der EBIC-Gruppe in loserer Form, dafür aber schon seit längerer Zeit zusammenarbeiteten. Andere Gruppierungen wollten die Zusammenarbeit und das Erscheinen als Gruppe stärker herausstellen. So ist vielleicht das Vorgehen der Commerzbank und des Crédit Lyonnais zu sehen. Das hindert jedoch nicht, daß der Crédit Lyonnais aufgrund langjähriger Tradition z. B. mit der Deutschen Bank auch weiterhin eng zusammenarbeitet.

Die Unterschiede lassen sich an einem Beispiel aus dem Emissionsgeschäft erläutern. Die Commerzbank z. B. — das ist ein ständiger

Diskussionspunkt zwischen den Banken — versucht, im internationalen Emissionsgeschäft als Gruppe „Commerzbank/Crédit Lyonnais/Banco di Roma“ zu erscheinen, wo immer sie dies durchzusetzen vermag. Dadurch soll die Zugehörigkeit nach außen demonstriert werden, während es der Politik der Deutschen Bank entspricht, im Emissionsgeschäft ihre Identität durch Einzelaufführung in allen Veröffentlichungen zu wahren. Dieses Beispiel mag nicht nur für Emissionsgeschäfte, sondern auch vielleicht für andere Gebiete gelten.

Es klang die Frage der Niederlassungsbeschränkungen in den Partnerländern an. Das ist sicherlich für unser Haus kein Dogma. Wir könnten uns, wenn es sich finanziell auszahlt und wenn es die Konkurrenzsituation erfordert, durchaus vorstellen, daß man auch im Land eines EBIC-Partners eine Filiale eröffnet.

*Zinn*³: Warum gehen auch die sogenannten muskelstarken amerikanischen Banken Kooperationsverträge ein oder machen Gemeinschaftsgründungen mit anderen Banken? Nach dem Krieg sind, glaube ich, die amerikanischen Firmen die ersten gewesen, die ins Ausland gegangen sind. Die amerikanischen Banken sind dann als Dienstleistungsunternehmen hauptsächlich in Asien und Europa, später auch in Südamerika gefolgt.

Die amerikanischen Unternehmen haben sich von ihrer Kapitalstruktur erst durch hohe Investitionen im Ausland zu multinationalen Unternehmen entwickelt. Auch die Banken wollten dann multinationale Banken werden, das heißt, jede multinationale Firma, ganz egal, welche nationale Einheit dahinterstand, begann, sich zur Verfügung zu stellen, so daß an sich ein weltweiter Wettbewerb entstand. Diese Lösung hat sich leider nicht verwirklichen lassen, weil dem freien Warenverkehr, den wir in Europa und überhaupt in der Welt haben, nur ein sehr beschränkter Zahlungsverkehr gegenübersteht. Irgendwelche Kapitalimportbeschränkungen hat jedes europäische Land. Das bedeutet, daß die nicht in diesem Land beheimateten Banken keine Refinanzierungsgrundlage finden, um den Kapitalbedarf der multinationalen Unternehmen und auch der nationalen Unternehmen in dem Land zu befriedigen. Sie könnten das Kapital gar nicht anbieten. Gleichzeitig ist auf allen nationalen Märkten ein stark steigender Kapitalbedarf für Investitionen in der Sicht auf immer längere Laufzeiten festzustellen, den die nationalen Kreditmärkte nicht befriedigen können. Daher sahen sich amerikanische Großbanken, aber auch deutsche Banken und französische Banken, gezwungen, Gemeinschaftsgründungen durchzuführen wie zum Beispiel die Orion Bank in London, die diesen riesigen Kapital-

³ *Zinn* war anwesend von 3.1 bis 3.4.

bedarf befriedigen kann, und zwar eben nicht nur in Dollar, sondern auch in anderen nationalen Währungen wie D-Mark usw. Denn nur die Aktionäre dieser Gemeinschaftsgründungen sind ja in der Lage, notfalls, wenn die Kapitalimportbeschränkungen so stark werden, eben mit ihrer nationalen Währung dahinterzustehen und dem Kreditunternehmen in seiner jeweiligen Währung einen Regenschirm zu geben. Sonst wären die Unternehmen gezwungen, sich in Dollars zu verschulden und damit ein Währungsrisiko einzugehen.

Daher unterstütze ich die These von Herrn Becker, daß die Kooperationen oder Gemeinschaftsgründungen eine volkswirtschaftliche Notwendigkeit sind, um den Kreditbedarf der nationalen Märkte sicher befriedigen zu können.

Klaue: Ich möchte mich diesen Argumenten nicht voll verschließen. Unsere Aufgabe liegt ja auch zunächst darin, die Verträge auf Wettbewerbsbeschränkungen hin zu überprüfen. Erst danach gehen wir der Frage nach, ob ein Mißbrauch vorliegt. Die Tatsache, daß Sie legitim Wettbewerbsbeschränkungen nach § 102 GWB machen dürfen, steht im Gesetz drin. Dann obliegt uns die Aufgabe über die Mißbrauchsaufsicht. Deshalb, Herr Becker, unser Drängen. Sie waren damals in dem betreffenden konkreten Fall etwas „hartleibig“, wir haben beide lange genug zusammengesessen, um dies unter das kaudinische Joch der Mißbrauchsaufsicht zu bekommen. Da sind unsere Möglichkeiten einfach besser als nur von außen eine solche Geschichte zu beobachten. Im Wege der Mißbrauchsaufsicht sind wir in der Lage, erst einmal alles einzuvernehmen, anzufordern, nachzuprüfen, um dann vielleicht eines Tages einmal sagen zu müssen: Commerzbank, Deutsche Bank oder Dresdner Bank, bitte, dieser oder jener Punkt geht uns zu weit, hier scheint uns ein Übermaß oder ein nicht mehr legalisierungsfähiger Tatbestand vorzuliegen. Wenn ich also von Wettbewerbsbeschränkungen spreche, hat das noch nichts damit zu tun, daß ich bereits als Ankläger dastehe. Es ist vielmehr eine Frage der Feststellung, und die Frage der Mißbrauchsaufsicht ist die sekundäre Stufe.

*Willeke*⁴: Herr Becker, Sie sprachen von der Schwierigkeit des Eindringens ausländischer Banken in nationale Netze. Unterstellen wir einmal, daß wir in den verschiedenen Ländern, Spanien, Deutschland, Frankreich usw., je eine Bank mit einem Filialnetz haben bzw. mehrere mit Filialnetzen, aber keine dieser nationalen Banken hat eine zumindest nennenswerte Niederlassung in anderen Ländern. Es lassen sich nun aber eine Reihe von Motiven (Sie erwähnten den Touristenverkehr) für die Ausweitung des Geschäftsbereiches auf ausländische Märkte an-

⁴ Willeke war anwesend zu 3.1 und 3.2.

führen. Aus wettbewerbspolitischer Sicht sind die Möglichkeiten dazu folgendermaßen zu betrachten:

Eine Kooperation kann nicht zwangsläufig mit einer Wettbewerbsbeschränkung gleichgesetzt werden, weil für erstere die Kriterien des § 1 GWB teilweise fehlen. Im Falle einer Kooperation würde bei den erwähnten Prämissen der Wettbewerb nicht beschränkt, weil ja vor Zustandekommen der Zusammenarbeit kein Wettbewerb zwischen den nationalen Netzen bestand.

Man könnte aber auch in anderer Weise argumentieren. Zieht z. B. eine deutsche Bank eine Zusammenarbeit mit ausländischen Banken einer Filialgründung vor, so könnte man eine Wettbewerbsbeschränkung darin sehen, daß die deutsche Bank auf den Marktzutritt verzichtet. Dagegen könnte man wiederum einwenden, daß eine deutsche Bank aus finanziellen Gründen nicht in der Lage wäre, ein Filialnetz im Ausland zu gründen, so daß der Marktzutritt ein rein hypothetischer Fall ist. Ergo bedeutet eine Kooperation mit dem anderen Netz auch für die Zukunft gesehen keine Wettbewerbsbeschränkung, weil de facto ein Marktzutritt nicht hätte stattfinden können.

Wenn also soweit gar keine Wettbewerbsbeschränkung existiert, weder ex post noch ex ante, ist es irrelevant, daß nun Aktionsparameter koordiniert werden, denn hier stellen zwei nationale Netze räumlich einen größeren Wettbewerber dar. Warum sollte dieser räumlich größere Wettbewerber nicht das Recht haben, seine Aktionsparameter z. B. aus technischen Gründen zu koordinieren? Ich sehe darin kein wettbewerbspolitisch relevantes Problem. Schließlich wäre es aus dieser Perspektive auch völlig irrelevant, ob nun z. B. die drei deutschen Großbanken sich mit Augenzwinkern — aber das braucht man nicht, das liegt wahrscheinlich auf der Hand, man kennt sich ja ohnehin so gut — so arrangieren, daß die Bank A mit der Bank A' in einem Land, B mit B' in einem anderen Land und C mit C' in einem dritten Land solche Verträge abschließen, so daß dann jede inländische Bank mit einem ausländischen Netz kooperiert. Dann hätten wir räumlich drei größere Wettbewerber. Ich würde das nicht als Wettbewerbsbeschränkung ansehen, sondern als typische Fälle von Kooperationsverträgen, die von § 1 GWB nicht erfaßt werden.

Anders zu beurteilen wäre m. E. allerdings die Frage der Gründung von Gemeinschaftsbanken. Hier würde ich nicht mehr von Kooperation, sondern von Wettbewerbsbeschränkung sprechen. Wenn gesagt wurde, daß die Banken zum Eindringen in Märkte eine derartige Strategie brauchten, weil andere eindringen, dann liegt die Vermutung nahe, daß sie gegen Außenseiter gerichtet ist.

Klaue: Wir sind jetzt an einem Punkt angelangt, bei dem die Diskussion sehr interessant wird. Wir haben hier ein wettbewerbsrechtliches Moment hineingebracht, das die ganzen Kooperationen nicht mehr global als Komplex sieht, sondern aufgesplittet in verschiedene Teilmärkte. Sie suchen jetzt überall nach dem relevanten Markt der Wettbewerbsbeschränkung und kommen zu dem Ergebnis, hier liegt keine Wettbewerbsbeschränkung vor.

Ihren ersten Fall, die beiden nebeneinanderliegenden Filialnetze, würde ich in etwa genauso behandeln wollen wie Sie. Ich würde wahrscheinlich sogar zu dem Ergebnis kommen, daß z. B. die Commerzbank in Bilbao und an der spanischen Küste kein Geschäftsstellennetz aufmachen kann, ergo keine Wettbewerbsbeschränkung da ist. Das ist ein Teilmarkt. Der Gesamtkomplex Kooperation erfaßt eine Vielzahl von Teilmärkten, von relevanten Märkten für Wettbewerbsbeschränkungen. Die Eignung — jetzt im rechtlichen Sinne — des Gesamtvertrages, die Marktverhältnisse durch Beschränkung des Wettbewerbs zu beeinflussen, ist auf der einen Seite vom relevanten Markt der Wettbewerbsbeschränkung abhängig, aber es wohnt einfach dem globalen Vertrag die Eignung inne, auf verschiedenen Teilmärkten, die jeweils für eine Wettbewerbsbeschränkung relevant sein können, die Marktverhältnisse durch Wettbewerbsbeschränkung zu beeinflussen. Wir sollten uns also auf der anderen Seite von globalen Verträgen, die die Wettbewerbsbeschränkungen auf vielen Teilmärkten initiieren können, nicht allzu weit dadurch entfernen, daß wir irgendeinen spezifischen Teilmarkt herausgreifen und im Rückschluß im Ergebnis der wettbewerbsrechtlichen und volkswirtschaftlichen Deduktion den Gesamtkomplex messen. Das sind zwei Seiten der gleichen Münze.

Pohmer: Ich akzeptiere, daß die deutschen Banken aufgrund ihrer im Vergleich zu den großen amerikanischen Weltbanken geringen Größe ähnliche Motivationen haben können, wie wir sie im mittelständischen Bereich kennen, wo auf oligopolistischen Märkten kleine Anbieter meinen, daß sie Kooperationsverträge, die u. a. auch Kartelle sein können, bilden müssen, um überhaupt gegenüber den Großen bestehen zu können, also eine Art Gegenkonzentration notwendig erscheint. Einer der Angriffe gegen das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen war in der Anfangszeit der, daß es Zusammenschlüsse kleiner Unternehmen vereitelt, aber die Konzentration der Großen nicht in den Griff bekommt. Wenn man das auf den internationalen Bereich überträgt, haben wir im Bankensektor eine für mich frappierend ähnliche Situation: Man traf anfangs nur die Absprachen, nicht dagegen das originäre Unternehmenswachstum und die Marktbeherrschung durch große Unternehmungen.

Wir sollten jedoch m. E. nicht die Frage der Motivation in den Vordergrund der Diskussion stellen, sondern uns auf die Frage konzentrieren, inwieweit der Wettbewerb nicht doch beschränkt wurde. Dabei sind mehrere Problemkreise zu unterscheiden.

Erstens ist zu prüfen, ob der Wettbewerb zwischen den kooperierenden Unternehmen eingeschränkt wird. Es dürfte zwar utopisch sein anzunehmen, daß sich durch internationale Kooperation z. B. die Kreditbedingungen in Frankreich und der Bundesrepublik angleichen, doch wäre es schon wahrscheinlicher, daß die Kooperationspartner in Frankreich ihre Bedingungen koordinieren.

Zweitens ist zu fragen, ob auf dem deutschen Markt der Wettbewerb zwischen den Banken, die Kooperationsverträge abgeschlossen haben, und denen, die dazu keine Möglichkeit haben, beeinträchtigt bzw. verzerrt wird. Insbesondere die erwähnte Gleichartigkeit der Kooperationsverträge erscheint mir als ein Phänomen. Ergibt sich daraus nicht doch eine Wettbewerbsbeschränkung? Weiterhin könnte man argumentieren, daß die kooperierenden Banken ihren Kunden einen größeren Service bieten können als andere Kreditinstitute und dadurch Wettbewerbsverzerrungen entstehen. Wird die Machtposition derjenigen Banken, die solche Verträge abschließen können, nicht gestärkt?

Drittens müßte man feststellen, ob sich aus den Absprachen Beschränkungen dergestalt ergeben, daß dadurch in der Zukunft die Errichtung von Auslandsniederlassungen verhindert wird. Allerdings dürfte dieses Problem innerhalb der EG erst nach Schaffung einer Währungsunion akut werden. In diesem Falle bin ich allerdings der Meinung, daß dann die Kooperationsverträge wettbewerbsbeschränkend wirken würden.

Lüthje: Zwei kurze Anmerkungen, einmal zu Herrn Willeke. Sie sprachen die Gemeinschaftsgründungen an, die wettbewerbsbeschränkend wirken würden. Dazu nur eine Gegenfeststellung oder Gegenthese. Wir haben es gerade bei der von Herrn Zinn erwähnten Orion-Bank mit einer Bank am Euro-Markt zu tun, einem Marktgebilde, das ein Markt für sich ist. An diesem Markt, behaupte ich schlicht, kann man mit den herkömmlichen Banken allein nicht mehr auskommen, und zwar aus Gründen des Risikos. Die Risiken, die dort verteilt werden, sind so irrsinnig groß, daß sie allein von einer großen deutschen Bank nicht mehr getragen werden könnten.

(Röper: Sie sprechen aus Erfahrung!)

(Heiterkeit)

Das hat mit etwas anderem zu tun, interner Betriebsunfall.

Das zweite ist eine Anmerkung zu Herrn Pohmer. Sie haben die Zukunftsaspekte aufgezeigt. Ich will nicht verhehlen, daß ich ein Kantzenbach-Schüler bin und an seinem berühmten Buch etwas mitgewirkt habe. Ich behaupte schlicht, Sie haben auch mit einer Behauptung gearbeitet, in einem gemeinsamen Europa, das wir vielleicht noch in diesem Jahrhundert bekommen werden, werden überhaupt nur große Bankengruppierungen mithalten und noch einen Wettbewerb veranstalten können. Das ist sicherlich auch ein besonderes Problem für eine Landesbank. Wir werden uns wahrscheinlich neue Lösungen überlegen müssen.

Schließlich möchte ich noch das Problem der Marktsättigung ansprechen. Wir haben in der Bundesrepublik eine Marktsättigung erreicht, das heißt von der Nachfrage her und auch von den Nachfragebeziehungen für die Banken. Das gilt für die Sparkassen genauso wie für die Großbanken. Im Grunde ist eine Ertragssteigerung nur auf zwei Wegen möglich, einmal durch das cross selling, das wir in zunehmendem Maße betreiben, und zum zweiten dadurch, daß wir ins Auslandsgeschäft hinausgehen. Das Argument, Herr Becker, wenn ich Ihnen da etwas widersprechen darf, die Amerikaner hätten uns in die Kooperation geführt, ist meiner Ansicht nach nicht ganz stichhaltig; vielmehr ist die Bank dem Exporteur gefolgt, weil dieser — wie auch die Industrie — gern mit seiner Hausbank arbeiten wollte und auch im Ausland darauf nicht verzichten wollte.

Becker: Herr Lüthje, ich wollte nicht so verstanden werden, daß uns die amerikanischen Institute wie Chase Manhattan oder die Bank of America in die Kooperation hineingedrängt hätten. Sie haben uns nur vorerzählt, was man bei der Finanzierung der multinationalen Unternehmen weltweit, wenn man an den wichtigen Plätzen präsent ist, leisten kann. Insofern sind sie mit Initiator, Vorbildgeber, aber das Hauptmotiv ist sicherlich das „Begleiten“ der Industrie durch die Banken. Die Expansion im Inlandsgeschäft ist nicht mehr sehr steigerungsfähig, so daß wir in der Tat die Geschäfte und Erträge im Ausland suchen müssen.

Stichwort Ausland! Wir müssen bei der juristischen Bewertung des Sachverhalts als Mentalreservation im Sinn behalten, wie Sie es, Herr Pohmer, getan haben, daß wir erst über den Markt Bundesrepublik einschließlich Westberlin diskutieren sollten, denn sonst stellt sich die Frage nach § 98 GWB, inwieweit sich Gemeinschaftsgründungen, zum Beispiel in den USA, auf den deutschen Markt auswirken und inwieweit dann der § 102 GWB eingreifen könnte. Die Voraussetzung wäre ja, daß überhaupt der § 1 GWB erfüllt ist. Wir dürfen nicht vergessen, daß unter die Sondervorschrift des § 98 GWB der größte Teil der Koope-

ration fällt. Denn wo wir intensiv zusammenarbeiten, das ist vor allem im Ausland.

Pohmer: Ich bin kein Jurist, ich bin aber dabei, die ökonomischen Dimensionen abzuklopfen. Dann stellt sich jedenfalls für mich die Frage: Welche Regelungen des Wettbewerbs kommen zum Zuge?

Becker: Richtig! Aber Sie haben ja auch mit den Kategorien der Wettbewerbsbeschränkung gearbeitet. Insofern ist Ihr Diskussionsbeitrag über eine volkswirtschaftliche Tatbestandsaufnahme hinausgegangen. Sie haben auf die Gleichartigkeit der Kooperationsverträge hingewiesen und gefragt, was daraus zu folgern ist, was aus der Größe zu den Mittleren und Kleineren zu folgern ist, die sich das nicht leisten könnten. Das sind alles auch schon rechtliche Kategorien.

(Pohmer: Das sind ja alles zwei Seiten derselben Sache!)

Deshalb meine ich, man sollte die rechtliche Seite dabei nicht vernachlässigen und stets auch darauf sein Augenmerk lenken.

Was Herr Klaue in Entgegnung zu Herrn Willeke gesagt hat, ist sicher wesentlich. Das war auch der Grund, warum wir uns so schwergetan haben, den Rahmenvertrag anzumelden, weil wir in der Tat verschiedene Teilmärkte oder, geschäftlich gesprochen, Geschäftsbereiche auseinanderhalten müssen. Da ist das Gebiet der Privatkundschaft. Das ist hauptsächlich der Sektor, Herr Willeke, den Sie erläutert und bewertet haben, wo wir uns des Geschäftsstellennetzes der anderen Banken bedienen. Das sind also, wenn Sie es so wollen, die kleinen Kunden der Bank, die Touristen oder wer auch sonst als Reisender im Ausland sein mag. Das stellt sich sicher anders dar als im Großkundengeschäft, also der Finanzierung von Großunternehmen und bei Emissionen. Das ist wieder besonders zu bewerten. Dies war eben das Hauptmotiv, was uns immer wieder zu der Erkenntnis kommen ließ, warum sollen wir eigentlich jetzt schon den Rahmen anmelden, wenn es doch entscheidend darauf ankommen wird, was auf den Einzelbereichen geschieht und wie es geschieht, ob dann kartellrechtliche Fragen entstehen.

Herr Pohmer, Sie haben ferner einen Teilbereich angesprochen, wenn Sie sagen, wie sieht denn das mit der Abstimmung von Konditionen aus, zum Beispiel in Frankreich oder im Bundesgebiet. Das ist auch ein Teilmarkt, das Kreditgeschäft. Da kommt es entscheidend darauf an, ob es sich um das Kreditgeschäft mit der großen oder kleineren Firmenkundschaft handelt. Beim Mengengeschäft mit der Privatkundschaft gibt es bis dato keine Konditionenabstimmung über die Grenze hinweg. Die Kreditverträge mit den Firmen werden von uns weitgehend individuell ausgehandelt. Das gilt gerade auch für Kredite über die

Grenze, z. B. an ausländische Töchter deutscher Mütter über einen Partner. Unsere Entscheidung über das „ob“ des Geschäfts hängt stark von unserer Geschäftspolitik der deutschen Mutter gegenüber ab. Der Partner, der den Kredit an die Tochter auf unser Ersuchen gibt, entscheidet frei — je nach den nationalen Marktbedingungen — über den Kredit.

Wir nutzen also das Finanzierungspotential, das der Partner uns im fremden Markt zur Verfügung stellt; das haben wir selbst häufig überhaupt nicht, weil eben die Abschirmung an der Grenze gegenüber Kapitalimporten so ist, daß wir mit unserem Kredit nach Frankreich nicht hineinkommen können, um es ganz simpel auszudrücken.

Zum Aspekt Gleichartigkeit der Verträge! Ich hatte Herrn Klaue so verstanden, das hat mich auch befriedigt, weil es sachlich richtig zu sein schien, daß sich die generellen Regeln einer Kooperation einfach aus der Natur des Bankgeschäftes ergeben, des Bankgeschäftes über die Grenze, wenn ich mich eines anderen Partners bedienen will, der mir ein bestimmtes Potential und bestimmte Fazilitäten zur Verfügung stellt, die ich nicht habe. Es haben keine Abstimmungen über den Inhalt stattgefunden. Der Vertreter der Deutschen Bank hat gesagt, daß sie gar keinen Rahmenvertrag haben. Ich kann eine Wettbewerbsbeschränkung nicht schon darin sehen, daß sich verschiedene Banken unabhängig voneinander auf bestimmte Grundlinien der Kooperation mit jeweils anderen Partnern festlegen.

Herr Pohmer, Sie unterstellten, daß Großbanken eher in der Lage sind, Kooperationsverträge abzuschließen als kleinere Institute. Wenn Sie es rein volkswirtschaftlich betrachten, ist ein Mittlerer und Kleiner da und dort einfach unterprivilegiert, weil er ein gewisses Potential nicht hat. Ich frage mich dann als Jurist, liegt eventuell eine Wettbewerbsbeschränkung oder auch ein Mißbrauch einer legalisierten Wettbewerbsbeschränkung vor, wenn sich ein paar Große, die geeignet sind für diese Geschäfte über die Grenze, in dieser Kooperationsform zusammentun. Unter welcher rechtlichen Kategorie ist das zu fassen? Ist das so quasi analog § 22 GWB der Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung, oder was soll es sein? An sich hat der Kleine und Mittlere auch die Möglichkeit. Es gibt bereits internationale Kooperationen mittlerer Institute etwa gleicher Größenordnung. Es ist selbstverständlich, daß man sich nicht als kleineres oder mittleres Unternehmen einem ganz großen anhängen wird. Das ist dann keine gleichwertige und gleichberechtigte Partnerschaft mehr.

Nun der Blick auf die Zukunft! Ob diese Entwicklung eintritt, die Sie befürchten, daß nämlich keine Franzosen hier mit Filialen auf dem Markt sein werden, ich weiß es nicht. Wir haben jedenfalls in unseren

Vereinbarungen keine Regelung darüber. Sie sind auch nicht mündlich abgesprochen. Ich kann das auch insofern belegen, daß wir in der Tat „mehrgleisig fahren“. Wir sind in der Kooperation nicht so festgelegt, daß wir zum Beispiel auf einzelnen Märkten alles und jedes zusammen tun. Wenn Sie das einmal regional betrachten, wird es besonders deutlich. In London haben wir zum Beispiel nicht eine gemeinsame Filiale oder eine gemeinsame Tochterbank oder eine Gemeinschaftsgründung geschaffen, sondern da hat der Crédit Lyonnais seine Filiale, wir haben eine Filiale gegründet, und Banco di Roma wird demnächst auch seine Filiale in London eröffnen. Das gleiche ist in New York geschehen. Allerdings haben wir da eine Gemeinschaftsgründung auf dem Sektor des Investment-Banking, das in Amerika auf Grund der nationalen Bankengesetzgebung vom commercial banking zu trennen ist. Also bei dem einen Bankgeschäft in Amerika marschieren wir, wenn Sie so wollen, gemeinsam, auf dem anderen Sektor hat jede Bank ihre eigene Filiale. Wir haben jetzt auch eine Gemeinschaftsgründung in Holland, wo die Commerzbank mit 60 % beteiligt ist, Banco di Roma und Crédit Lyonnais je mit 20 Prozent. Der Banco Hispano ist später erst dazugekommen und hat sich noch nicht beteiligt. Im übrigen haben wir neben dem Crédit Lyonnais in Frankreich noch eine enge geschäftliche Beziehung zu einer anderen Bank; wir sind nämlich am Crédit Chimique beteiligt. Genauso hat der Crédit Lyonnais eine Repräsentanz für das Bundesgebiet. Gegenstand der Fusionskontrolle ist gewesen — Sie kennen das wahrscheinlich auch, Herr Klaue —,

(Heiterkeit)

daß wir die Filialen des Crédit Lyonnais und der Commerzbank im Saarland zusammenlegen und so eine gemeinsame Bank schaffen⁵. Dies ist eine echte Fusion, damit sind wir aus dem eigentlichen Bereich der Kooperation heraus.

Schlaus: Gegen den Verdacht, daß die Kooperationsverträge selbst bzw. die Ausgestaltung auf einem Kartell der deutschen Großbanken beruhten, ist zu sagen, daß die Deutsche Bank mit ihren Partnern überhaupt keinen Vertrag dieses Inhalts hat und daß — um eine pikante Note hineinzubringen — um einen Partner im Ausland ein Wettbewerbs innerhalb der deutschen Großbanken stattgefunden hat — erlassen Sie mir zu sagen, um wen es ging und wer zweiter Sieger geblieben ist.

Herrn Pohmers Furcht, daß die Banken in Zukunft aufgrund bestehender Kooperationsverträge auf die Errichtung von Filialen im Ausland verzichten könnten, möchte ich ein Beispiel aus der Praxis entgegensetzen: Die Société Générale ist maßgeblich beteiligt an der

⁵ Vgl. hierzu auch Möhring, S. 85.

Elsässischen Bank, die uns einen erbitterten Wettbewerb liefert. Der zweite wichtigere Gesichtspunkt: Es liegen in Brüssel Richtlinien zur Vereinheitlichung des Bankenaufsichtsrechts in weitestem Sinne vor, zu denen auch der Expertenausschuß der Bankenvereinigungen innerhalb der EG Stellung genommen hat. Eines der wesentlichsten Anliegen nahezu aller Mitglieder war, daß diese Richtlinien die absolute Niederlassungsfreiheit vorsahen, um unter möglichst geringen Voraussetzungen Filialen in anderen Ländern eröffnen zu können, und zwar ohne Bedürfnisprüfung. Man hat sich darauf sicherlich nicht aus akademischen Gründen verbissen, sondern aus dem handfesten Wunsch heraus, doch später dann, wenn es interessant wird, auch über die Grenzen zu gehen.

Zinn: Ich habe den Eindruck, daß den Herren der Wissenschaft bezüglich des Wettbewerbs ein Idealfall vorschwebt: Alle Großbanken bedienen alle Teilmärkte in allen wichtigen Ländern der Welt, zumindest der EG. Man darf aber nicht vergessen, daß die Banken mit Geld handeln und nicht mit Waren und sie daher der nationalen Konjunkturpolitik wesentlich stärker ausgesetzt sind.

Ich glaube, die Kooperationen stellen für die Zukunft keine Gefahr dar. Sollten wir eine einheitliche Währung oder gleiche Refinanzierungschancen für alle Banken bekommen, dann werden die Großbanken eigene Filialen etablieren oder vielleicht echte Zusammenschlüsse zwischen jetzt bestehenden Kooperationspartnern stattfinden.

Heuss: Ein Fragenkreis ist noch nicht diskutiert worden, an den aber Herr Klaue anknüpfte und bei dem ich noch etwas radikaler bin als Sie. In der Arbeitsunterlage 1 wird zur Arbeitsgruppe 2 „Multinationale Unternehmen und cash management“ ausgeführt:

„Es ist eine Liste von Unternehmen aufgestellt worden, zu welchen einzelne Partner Kontakt aufnehmen⁶.“

Das kann zu einer Marktaufteilung führen. Faktisch führen schon alle gegenseitigen Informationen zu einer Veränderung und zu einer Abschwächung des Wettbewerbs. Wenn ich die zwei Zeilen richtig interpretiere, bedeutet dies, daß sich die Kooperationspartner gegenseitig über ihre Kundenkartei informieren. Das ist wettbewerbspolitisch unmöglich. Beispiele von anderen Sektoren möchte ich nicht anführen, da diese schon lehrbuchreif sind.

Lüthje: Herr Heuss, ich kann nur sagen, daß internationale Kooperationen und Gemeinschaftsgründungen die Wettbewerbsintensität auf dem internationalen Markt verstärken und nicht mindern. Sie operieren

⁶ Vgl. S. 153.

mit einem Glaubenssatz, der vielleicht für kleine Banken zutreffen mag.

Klaue: Der Glaubenssatz ist aber inzwischen vom Kammergericht bestätigt.

Röper: Man kann dieses Problem auch aus anderer Sicht betrachten. Wettbewerbsfördernd wäre eine Verbesserung der Marktinformation⁷. Trifft dies nicht in dem Fall des Austausches von Kundenlisten zu? Sicher lassen sich Argumente pro und contra finden. Die Wahrheit liegt wahrscheinlich in der Mitte.

Müller: Herr Heuss, ich gebe Ihnen in einer Richtung recht, nämlich wenn sich die großen europäischen und weltweiten Bankengruppen einmal im Monat in London treffen und den Markt aufteilen oder sogar ein Preissystem aushandeln, nur, auch Sie glauben nicht daran, daß es dazu kommt. Man kann wohl sagen, dieser Markt ist auch heute schon begrenzt, vor allem was die internationalen Adressen betrifft. Deshalb muß der, der herein will, Wettbewerbsvorteile bieten.

Hamm: Wozu werden Kundenlisten ausgetauscht? Das müßte erklärt werden. Warum stehen solche Verpflichtungen im Kooperationsvertrag?

Becker: Ich könnte mir denken, daß im Hintergrund auch wiederum die Finanzierung von multinationalen Unternehmen steht; es geht also wieder um die Finanzierung der ausländischen Tochtergesellschaften von deutschen Muttergesellschaften. Da ist es von Interesse zu wissen, ob diese — sagen wir einmal — drei ausländischen Töchter von einem Kooperationspartner in dem dortigen Land betreut werden.

(Hamm: Weiß die deutsche Mutter überhaupt nicht, wie sich ihre Töchter im Ausland finanzieren?)

Die deutsche Mutter wird das sicher wissen. Aber es ist nur die Frage, ob die deutsche Bank ausreichende Informationen bekommt.

Röper: Was steht in der Kundenliste, nur die Namen der Kunden oder auch, welche Geschäfte zu welchen Bedingungen mit den Kunden gemacht worden sind?

Becker: Ich kenne keine Kundenliste in der zweiten Alternative. Ich weiß nur, daß Namen gegenseitig ausgetauscht werden.

(Röper: Nur Namen?)

Nur Namen!

⁷ Vgl. *Burhardt Röper, Peter Erlinghagen*, Wettbewerbsbeschränkung durch Marktinformation? Eine Würdigung aus wettbewerbspolitischer und kartellrechtlicher Sicht, Köln, Berlin, Bonn, München 1974.

Inzwischen bestätigte der Bundesgerichtshof den wettbewerbsbeschränkenden Charakter von Marktinformationsverfahren.

Röper: Das ist doch ungewöhnlich wenig! Bei jeder Firma kann man auf dem Briefkopf sehen, mit welcher Bank sie zusammenarbeitet.

Heuss: Herr Lüthje, wir müssen eine gemeinsame Basis finden. Wenn schon Wettbewerb sein muß, braucht das auch einen gewissen Grad der Ungewißheit. Es darf nicht alles transparent sein. Hier liegt eine Größe vor, die wir für das Verständnis des Wettbewerbs aufzudecken haben.

Für Gemeinschaftsunternehmen gibt es ein Argument, das zunächst recht überzeugend wirkt. Nach ihm wäre keine einzelne Unternehmung bereit, einen Vorstoß zu unternehmen, wenn es allein auf sich angewiesen wäre. Erst in der Organisationsform des Gemeinschaftsunternehmens fühlt man sich dazu stark genug.

Es sei angenommen, daß z. B. vier Banken kooperieren, was ihnen eine bestimmte finanzielle Kapazität verschafft. Mit dieser sind sie in der Lage, in vier Märkte einzusteigen. Geschieht dies, so treten sie in diesen vier Märkten als kooperative Einheit auf, was dort einen Wettbewerb untereinander ausschließt. Wird hingegen die Kooperation nicht zugelassen, so ergibt sich eine andere Entwicklung. Jede von den vier Banken verfügt nicht über die finanziellen Mittel, um in alle vier Märkte vorzustoßen. Sie reichen jedoch aus, um in einen oder sogar in zwei Märkte einzudringen. Es wird daher die Bank X im Markt A, die Bank Y im Markt B oder auch die Banken X und Z werden zusammen im Markt C sein. Hieraus ergeben sich zwei Konsequenzen:

- a) Die Ausdehnung der betreffenden Banken auf vier Märkte führt zu unterschiedlichen Wettbewerbslagen für die einzelnen Banken, und zwar im Gegensatz zum Fall der Kooperation.
- b) Das Eindringen in zusätzliche Märkte erfolgt auch ohne Hilfe der Kooperation. Allerdings sind nicht alle Banken in diesen vier Märkten vertreten, wofür aber auch keine Notwendigkeit besteht.

Scherer: Wer kann in diesen Kooperationsvertrag eintreten? Kann irgendeine deutsche Bank eintreten, und was für Eintrittsbedingungen bestehen?

Becker: Ich kann nur für unser Haus sprechen. Jedenfalls bei uns ist es so, daß keine Ausschließlichkeit vereinbart ist, daß sich andere, die entsprechende Interessen haben, dieser Art der Kooperation anschließen können. Wir müßten uns, da Sie gerade von deutschen Instituten sprechen, sehr viele Gedanken machen und wahrscheinlich sehr bald mit dem Bundeskartellamt sprechen, wenn neben der Commerzbank ein zweites deutsches Institut der Kooperation beitreten würde, weil — zumindest optisch — der Verdacht bestünde, daß die beiden jeden-

falls auf einzelnen Teilen der Kooperation für das Bundesgebiet Wettbewerbsbeschränkungen treffen.

Klaue: Es gibt Kooperationen, bei denen mehrere deutsche Banken beteiligt sind.

Röper: Hängt es nicht unter anderem auch von der Intensität der Kooperation ab? Bei der intensiven Kooperation z.B. der Commerzbank könnte ich mir vorstellen, daß immer nur ein Partner pro Land vertreten sein kann, während bei losen Verbindungen mehrere Banken aus einem Land beteiligt sein können.

Gaertner: Es wird hier, wenn man von Kooperationen spricht, immer von der Dresdner Bank, der Commerzbank und der Deutschen Bank gesprochen. Es gibt auf den verschiedensten Ebenen und in den verschiedensten Bereichen diese Kooperationen, und zwar in viel stärkerem Maße als hier offensichtlich bekannt zu sein scheint; denn es gibt doch unter den Banken sozusagen natürliche Partner. Ich denke hierbei an die Kooperation der Sparkassenorganisationen in Deutschland mit den Sparkassenorganisationen in anderen Ländern bei der Kundenbetreuung. Im öffentlich-rechtlichen Bereich geht die Kooperation, soviel ich weiß, auch soweit, daß die Postscheckämter z.B. bei Auszahlungen auf Postsparbüchern und ähnlichen Diensten über die Grenzen kooperieren. Ich glaube deshalb, daß die Kooperation über die Grenzen keine Frage, beschränkt auf die drei Großbanken, ist, sondern ein Problem, das sich in allen Bereichen des Bankwesens mit unterschiedlicher Intensität zeigt. Der Grad der Kooperation ist möglicherweise in anderen Bereichen bereits viel stärker und wird vielleicht in größerem Umfang praktiziert als bei den hier immer wieder angesprochenen sogenannten drei Großbanken.

Müller: Von den Schwierigkeiten der Eröffnung von Auslandsfilialen war der einzige, mir evtl. einleuchtende Grund das fehlende Finanzierungspotential. Gerade in den USA haben aber Filialgründungen englischer und japanischer Banken bewiesen, daß dieses Argument offensichtlich nicht verallgemeinert werden kann. Warum sollte es in Europa nicht möglich sein, ausländische Niederlassungen zu gründen?

Gaertner: Ich hatte bereits darauf hingewiesen, daß das Problem, draußen keine Filialen aufzumachen, kein Dogma ist. Die Entwicklung kann auch in eine andere Richtung gehen. Man muß auch daran denken, daß man nach dem Krieg die Entwicklung nicht voraussehen konnte und daß die wohl geschäftspolitische Entscheidung der deutschen Banken in den fünfziger Jahren, nicht mit eigenen Filialen im Ausland vertreten zu sein, in einer noch anderen politischen Situation gefaßt wurde. Damals war es sicher tunlicher, sich auf das bewährte

Korrespondenzbankensystem, nämlich sich von Bank zu Bank wechselseitig Geschäfte zuzuführen, zurückzuziehen und nicht sogleich z. B. in London eine Filiale aufzumachen und groß „Deutsche Bank AG“ über die Tür zu schreiben. Diese Feinheiten und Überlegungen, die nicht nur völlig rational zu beurteilen sind, muß man bei der Beurteilung der Frage auch berücksichtigen.

Heuss: Es ist verständlich, daß die partikuläre Situation der BRD in den 50er Jahren zu einer anderen Geschäftspolitik geführt hat. Heute besteht diese Partikularität nicht mehr. Es stellt sich daher die Frage, warum die amerikanischen Banken in Auslandsmärkte einzeln vorstoßen, während die deutschen Banken glauben, dies nur via Kooperation machen zu können.

Gaertner: Die Situation ist anders: Es sind wesentlich mehr amerikanische Firmen mit entsprechendem Geschäftsvolumen für die ausländischen Banken nach Europa gegangen als deutsche Unternehmen ins Ausland gegangen sind. Wenn man eine Filiale draußen aufmacht, muß dafür auch eine gesunde geschäftliche Basis vorhanden sein. Sie hat bisher vielfach gefehlt. Das kann sich ändern, wenn nach der Änderung der Währungsparitäten und der Lohnsituation in Deutschland mehr deutsche Unternehmen im Ausland Produktionsstätten errichten. Dann ist die Frage, Filialen draußen zu eröffnen oder nicht, keine Frage des Dogmas, sondern die Frage einer echten geschäftlichen Alternative.

Zinn: Mir erscheint es so, daß die deutschen Banken aus den Fehlern der amerikanischen Banken gelernt haben. Es ist ja kein Geheimnis, daß die großen multinationalen Banken ihre Filialexpansion gestoppt haben. Von den bestehenden amerikanischen Banken ist z. B. in der Bundesrepublik in den letzten zwei Jahren keine neue Filiale eröffnet worden. Ohne eigene Refinanzierungsgrundlage kann sich eine Bank nur in einem großen Geldmarkt mit ein bis zwei Filialen niederlassen. Bei der Splitterung z. B. der deutschen Geldmärkte bleibt dann als bessere Alternative die Verbindung mit einer anderen Bank, die die „Saugnapfe“ im ganzen Land hat und damit auf breiter Basis Refinanzierungsmöglichkeiten erschließen kann. M.E. ist die Refinanzierung das wesentlichste Problem.

Becker: Gegenwärtig braucht man sich keine Sorge darum zu machen, ob die Kooperation möglichen Wettbewerb verhindert. Die Kooperation ist ein Weg. Herr Zinn hat eben geschildert, warum man die Kooperation auf bestimmten Sektoren des Bankgeschäfts braucht. Noch einmal das Schlagwort: Refinanzierung! Wenn Sie aber berücksichtigen, daß in der Tat jetzt die Zeit gekommen ist, Herr Heuss, in der die deutschen Banken eigentlich auch der Industrie ins Ausland nachziehen müßten,

so haben Sie recht. Die Banken handeln ja auch entsprechend. Das geschieht natürlich nicht von heute auf morgen. Dabei müssen wir versuchen, Fehler, die andere gemacht haben, Herr Zinn hat es gesagt, zu vermeiden. Wir werden uns aber keinesfalls durch die Kooperation den individuellen Weg des einzelnen Partners in die Märkte verlegen lassen. Wir sind gerade dabei — es hängt nur von der staatlichen Genehmigung ab — in Chicago eine weitere Filiale zu eröffnen. Aber das sind keine Filialen für die kleine Kundschaft. Der Sparkassencharakter spielt hier überhaupt keine Rolle. Es sind Filialen, die die Industriebeziehungen begleiten. Es wird, wie schon erwähnt, unterschiedlich gefahren: Einmal auf bestimmten Sektoren Kooperation, auf anderen Sektoren individuelles Handeln auch gegenüber Kooperationspartnern.

Neumann: Mir scheint die Frage noch nicht genügend geklärt zu sein, worin die Vorteile der Existenz von großen Banken bestehen. Können die Kooperationsbestrebungen durch ökonomische Zwangsläufigkeiten begründet werden? Haben sich die heutigen Bedingungen gegenüber denen der Nachkriegszeit so stark geändert, denn damals wurde die Explosion der Außenhandelsgeschäfte ohne internationale Bankenkooperation erreicht? Bedenklich ist bei der Kooperation, daß nicht beteiligte Banken in den Zugzwang geraten. Der Zugang zu ausländischen Märkten ist für kleinere Institute praktisch gesperrt. Meine Frage an das Bundeskartellamt: Sieht man diese Konsequenz des Vorreitens, des Vorgehens der Großbanken in diesem Kooperationsweg, und werden auch die anderen Bankengruppen in Deutschland gezwungen werden, einen ähnlichen Weg zu gehen, teilweise einen anderen, weil die Großbanken bereits im Ausland belegt sind?

Klaue: Wir sehen dieses Problem, und zwar nicht nur im Bankenbereich, sondern in allen Bereichen. Nur das Kartellgesetz gibt dem Bundeskartellamt die Möglichkeit, im Raume der Absprachen vorzugehen, einmal als Übermaßverbot, ein anderes Mal direkt. Wir haben seit einem halben Jahr eine Fusionskontrolle. Wir haben vom Gesetzgeber nicht die Aufgabe übertragen bekommen, wirtschaftliches Wachstum als solches zu verhindern, weil es keine ökonomisch meßbare und justitiable Formel durchgängig für alle Bereiche gibt, wo, wann und wie wir administrativ internes wirtschaftliches Wachstum verhindern sollten. Wenn Unternehmen in unserem Wirtschaftsraum, sei es durch interne Expansion oder durch die Krücke einer Kooperation, am wirtschaftlichen Wachstum teilnehmen, dann ist das in erster Linie ein volkswirtschaftliches Problem und ein Problem für die Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik, übersteigt aber den vom Gesetzgeber übertragenen Auftrag, dagegen etwas zu tun. Wir sind uns darüber im klaren, daß mit der Ordnung der Wirtschaft bei uns, mit der Fusions-

kontrolle oder mit der Erfassung von vertraglichen Absprachen oder mit tatsächlichen Wettbewerbsbeschränkungen nicht haltgemacht werden kann. Wenn diese Marktwirtschaft glaubhaft und plausibel weiter existieren soll, werden wir eines Tages ein Instrumentarium gegen das Wachsen interner wirtschaftlicher Macht mit all der Problematik haben müssen, die dann daran hängt. Ob Sie dann von der volkswirtschaftlichen Fakultät, meine Herren, die genügenden Fakten liefern können, die der Gesetzgeber justitiabel umgießen kann, um dann einer administrativen Behörde die Möglichkeit zu geben, das rechtsstaatlich zu verhindern — seien Sie nicht böse, wenn ich das als Mann vor Ort, als Praktiker, der dann ein solches Gesetz anzuwenden hat, in ernsthaften Zweifel ziehen muß.

Neumann: Darf ich dazu fragen: Das ist doch kein internes Wachstum, wenn man einen Kooperationsvertrag mit ausländischen Partnern abschließt und auf Grund dieses Kooperationsvertrages die Folgewirkung eintritt, daß eine Marktzutrittserschwernis stattfindet, wobei man intern gut wachsen kann. Das ist doch etwas anderes, als wenn man intern auf Grund ganz eigener Anstrengungen wächst.

Klaue: Ich habe das auf den Markt der Bundesrepublik bezogen. Noch sind wir nicht in der Lage, eine internationale Kooperation auch für die Auslandsmärkte administrativ zu beurteilen und in den Griff zu bekommen. Hier handelt es sich ja um Dinge, bei denen wir zweierlei Stufen haben. Wir haben in der Tat durch die internationalen Kooperationen Wirtschaftswachstum interner Art, Zuwächse auf verschiedenen Märkten. Wir sind aber nicht befugt, auf die ausländischen Unternehmungen einzuwirken. Das, was wir hier an internem Unternehmenswachstum haben, bezieht sich auf den deutschen Markt. Das sind Zuwächse, die möglicherweise über die Krücke der Kooperation kommen.

Schlaus: Herr Neumann, wir sind mit unseren ausländischen Partnern keineswegs so eng verbunden, daß andere deutsche Banken nicht mehr die Möglichkeit haben, eine Kooperation einzugehen. Wir sind nicht in einer Vielehe verheiratet, sondern ein loser Zusammenschluß. Nichts hindert andere deutsche Banken an unsere EBIC-Partner heranzugehen.

(Neumann: Geschieht dies denn?)

Ja.

Pohmer: M. E. ist es nicht entscheidend, ob die Gleichartigkeit von Verträgen rein zufällig aus der Sache entstanden ist oder auf gewollten Vereinbarungen beruht. Wichtig ist doch, ob sich de facto Wettbewerbsbehinderungen ergeben und damit die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs beeinträchtigt wird. Das ist für mich als Wirtschaftswissen-

schaftler das Interessante, weniger aber die Frage, ob hier eine rechtlich verbotene Absprache zugrunde liegt oder ob das einer jener Tatbestände ist, die man heute in den Griff bekommt, weil sie nicht justitiabel sind.

Der zweite Punkt liegt auf einer ähnlichen Ebene. Es ist klar, daß man nicht die idealtypische Vorstellung haben kann, die Filialen eines Kreditinstituts möglichst über die ganze Welt verteilen zu müssen. Wir wissen, daß es hier beispielsweise im Netz der drei Großbanken bestimmte Schwerpunkte gibt, daß ja auch nicht alle drei Großbanken in jedem beliebigen Ort ihre Filialen haben. Das ergibt sich aus historischen Entwicklungen, und das wird auch in Zukunft so sein. Das Problem liegt darin: Es läge in der Natur der Sache, daß deutsche Unternehmen, wenn wir tatsächlich einmal eine Währungseinheit und eine einheitliche Bankengesetzgebung haben, dann eben auch nach Frankreich, Belgien, Luxemburg und Italien hinein entwickeln würden. Ich habe ein wenig die Befürchtung, daß durch Kooperationsverträge diese Entwicklung vorprogrammiert wird. Es wird nie eine Idealverteilung geben, wohl aber eine andere Verteilung, als sie möglicherweise ohne Kooperationsverträge zustande gekommen wäre.

(Zinn: Die Kooperationsverträge schließen das aber nicht aus!)

Es ist eben nur die Frage, was de jure nicht ausgeschlossen ist und was sich de facto anders entwickelt als ohne Kooperationsverträge. Für mich ist das Wirtschaftliche das Interessante und nicht die Frage, ob das juristisch irgendwie ausgeschlossen ist. Die Frage, die wir prüfen müssen, ist also: Sind ökonomisch andere Bedingungen durch die Kooperationsverträge entstanden, und nicht, schließen das die Kooperationsverträge juristisch aus? Ich jedenfalls habe eine andere Betrachtung als Herr Klaue sie im Rahmen der EG haben kann.

(Klaue: Muß!)

Ja, muß!

Nun zum dritten Punkt: Es ist für mich völlig klar, daß die Tatbestände in der juristischen Kontrolle bei Banken auf Grund von § 102 GWB völlig anders aussehen, als das bei anderen Unternehmen der Fall ist. Trotzdem fühle ich mich lebhaft an Rationalisierungskartelle erinnert, wenn ich die Sache mit allgemeinen Unternehmen vergleiche. Zwei kleine Unternehmen haben im Prinzip nicht dieselben Möglichkeiten in wirtschaftlicher Hinsicht wie ein Großunternehmen. Zwei gehen her und sagen, damit wir unsere Produktionskapazität rationeller nutzen können und überhaupt mit den Großen wettbewerbsfähig sind, produziere ich eben nur noch Typ eins, und du pro-

duzierst nur Typ zwei. Das kann eine absolute Rationalisierungsabsprache sein. Trotzdem ist Tatsache, daß damit der Wettbewerb zwischen den zweien eben in dem Bereich ausgeschlossen ist.

(Teilweiser Widerspruch)

Es geht in unserem Falle darum, daß bestimmte Funktionen, die eine Bank originär an einem Ort erledigen müßte, von den Kooperationspartnern übernommen werden. Ich wüßte nicht, was sonst von der Kooperation übrigbleibt. Zwischen Dienstleistungen und Sachgüterproduktion bestehen m. E. hier wohl keine Unterschiede.

Lüthje: Ich gestehe das zu, wenn es sich um Industrie handelt, aber wir haben bei Geld oder Dienstleistungen doch eine ganz andere Form von Gütern. Wenn Sie sagen, das Gut A wird nur noch von einem hergestellt und der andere macht das Gut B, so sind das zwei verschiedene Güter. Das ist bei der Deutschen Bank, bei der Commerzbank aber immer dasselbe.

Röper: Herr Lüthje, früher war es doch so, daß bestimmte Banken nur Hypothekengeschäfte machten, mit einer Ausnahme in Bayern. Man könnte sich doch vorstellen, daß durch Rationalisierungsabkommen beschlossen wird, auch so vorzugehen. Dafür gibt es in der Praxis genügend Beispiele. So versuchen die Universalbanken, alle Bankgeschäfte anzubieten, während die Landesbanken und Girozentralen zumindest nach früheren Anweisungen gewisse Geschäfte nicht tätigen sollten. Wettbewerbspolitisch bedeutsame Spezialisierungen hat es schon immer gegeben.

Lüthje: In diesem Fall ist die Spezialisierung durch eine gesetzliche Vorschrift bedingt.

Hamm: Die Raiffeisenbanken hatten früher ganz spezielle Aufgaben. Sie versuchen nun auch, ein großes Paket von Bankdienstleistungen anzubieten. In diesem Fall hat es ohne gesetzliche Vorschriften eine Spezialisierung gegeben. Auch die umgekehrte Entwicklung ist durchaus denkbar.

Becker: Herr Pohmer, eines Ihrer „Generalthemen“ ist: Was kann die Kooperation an Wettbewerb in der Zukunft verhindern? Ihre Sorge beruht darauf, daß dann, wenn man sich aneinander gewöhnt hat, bei einer vereinheitlichten Währungs- und Bankengesetzgebung usw. und bei Schaffung eines echten gemeinsamen Marktes die Beteiligten nicht mehr als Wettbewerber auftreten, also in der Zukunft potentielle Wettbewerber ausfallen.

Wir müssen folgendes bedenken: Die Kooperation ist ein Instrument oder eine „Krücke“ für den gegenwärtig bestehenden Zustand, wie

Herr Klaue gesagt hat, nämlich für unterschiedliche Märkte mit Schranken zwischen den Märkten, auch im Rahmen der EG. Wenn diese Schranken fallen, entsteht eine grundlegend neue Frage, ob dann diese mehr oder weniger lockere Kooperation noch den Zweck erfüllen kann, nämlich Instrument zur einheitlichen Leitung — lassen Sie es mich jetzt einmal so sagen —, zur einheitlichen Geschäftspolitik für einen größeren Markt, dem EG-Markt zu sein? Da setzen meine erheblichen Zweifel ein. Dann werden nämlich die Partner vor die existentielle Frage gestellt: Nehmen wir weiter Zuflucht zu diesen Hilfsmitteln, die keine einheitliche Leitung erlauben und keine gemeinsame Geschäftspolitik auf diesem großen Markt schaffen? Dann werden sie sich entscheiden müssen, ob sie fusionieren. Ob das gestattet sein wird, ob Brüssel oder Berlin zuständig ist, das lasse ich dahingestellt. Oder wir gehen auseinander, wir scheiden uns. Das ist die andere Alternative.

(Pohmer: Die Fusion ist damit nicht vorprogrammiert!)

Jawohl, sie ist nicht vorprogrammiert! Sie können es auch daraus ersehen, daß unter unseren Kooperationspartnern — Herr Röper hat das schon angetippt — Banken sind, die sich in Staatsbesitz befinden.

Gaertner: Herr Pohmer, die EBIC existiert seit 10 Jahren. Da sollte man eigentlich die Befürchtungen, die Sie geäußert haben, daß nämlich die Deutsche Bank in ein ganz enges Korsett von Geschäftsbeziehungen zu den EBIC-Partnern einbezogen sein müßte, erkennen können. Das ist aber nicht der Fall. Ich kann Beispiele nennen, die zeigen, daß wir in bestimmten Teilbereichen mit anderen ausländischen Banken zusammenarbeiten: So sind wir in den letzten Jahren zur Mitführung von Emissionen von Nicht-EBIC-Partnern aufgefordert worden. Weiterhin haben wir bei DM-Anleihen, die unter unserer Führung herausgegeben wurden, auch Nicht-EBIC-Partner als Mitführer eingeladen.

Pohmer: Das ist ein spezieller Bereich, der nichts über Beschränkungsmöglichkeiten in anderen Sektoren aussagt. Es würde mich interessieren, warum Sie trotz Kooperationsverträge von den Partnern abweichen.

Gaertner: Weil wir im Markt immer die Konstellation suchen, die für das konkrete Geschäft, für den Kunden, die beste ist. Es ist nicht so, daß wir die anderen Nicht-EBIC-Partner verdrängen wollen. Hier werden — das habe ich anfangs schon gesagt — die Idee der Korrespondenzbanken, der korrespondierenden Banken, der wechselseitigen Beziehungen, das Offensein auch nach anderen Seiten hin in dem Bereich, den ich genannt habe, unverändert eine große Rolle spielen. Ich habe das Emissionsgeschäft als Beispiel gewählt, weil in dem vorgelegten

Papier gerade bei diesem Geschäft eine besonders starke Abstimmung zum Ausdruck kommt. Es mag sein, daß die Philosophie unter den Banken vielleicht unterschiedlich ist.

Becker: Aus der Commerzbank-Erfahrung von zwei bis drei Jahren Kooperation — sie währt noch nicht so lange wie die der EBIC — kann ich hinzufügen, daß die Verhältnisse genauso liegen. Es ist uns angenehm, wenn wir im Rahmen dieser Kooperationszusammenhänge mit anderen Partnern zusammen ein Konsortium führen oder mitführen oder wenn die Möglichkeit zur Beteiligung eines Kooperationspartners besteht, der vielleicht bei diesem Konsortium noch nicht dabei war. Daß da gewisse Bemühungen von Fall zu Fall in Gang sind, das ist richtig. Aber auf der anderen Seite sind die Marktbedingungen — sprich: die Wünsche des Anleihenehmers — ebenso stark. Das müssen Sie auch auf die zu beteiligenden Banken beziehen, die die Führung haben und auch auf die anderen mit ihren Konsortialquoten, so daß es oft bei dem Versuch bleibt, gemeinsam eine Anleihe zu machen. Wir haben im Rahmen unserer Kooperation da und dort im Ausland zu zweit oder zu dritt eine Anleihe, zum Beispiel dem spanischen Staat oder den spanischen Autobahnen gegeben, was die Commerzbank allein — das ist der Gedanke des geteilten Risikos und der gemeinsamen Finanzierungskraft — nicht hätte tun können. Aber ich kann immer nur unterstreichen, wenn es heißt, die Commerzbank hat eine sehr enge, ja hat die engste Kooperation, das trifft nur *cum grano salis* zu. Ich kenne die Details der Kooperation der Deutschen Bank oder der Dresdner Bank nicht. Herr Klaue hat sicherlich den besten Überblick. Die „enge Kooperation“ ist selbstverständlich richtig zu verstehen. Sie ist vor allen Dingen nicht eng in dem Sinne, daß wir eine Ausschließlichkeitsvereinbarung geschlossen hätten. Das habe ich vorhin schon betont. Wir nehmen auch andere Partner auf. Schlagendes Beispiel: Herbst 1973 die spanische Bank, die zu den dreien dazugekommen ist. Wann die nächste kommt und aus welchem Land sie kommt, das weiß ich nicht, das ist völlig offen. Probleme können sich ergeben, das sagte ich vorhin auch schon, wenn eine weitere deutsche Bank den Wunsch hätte, sich der Kooperation anzuschließen. Dieser Wunsch ist bisher nicht vorhanden. Und Sie dürfen auch die Kooperationsvereinbarungen, jedenfalls wie wir sie geschlossen haben, nicht als ausschließliches Instrument unserer Geschäftspolitik im Ausland betrachten. Das ist ein Instrument für alle die Fälle, wo sie den Beteiligten Nutzen bringt. Bei der Bewertung muß man sich vor jeder Verabsolutierung hüten, um die realistische Basis zu finden.

Röper: Ich möchte den Versuch einer Zusammenfassung in Richtung einer Systematisierung der internationalen Bankenkooperation vortragen, die das berücksichtigt, was sich bisher ergeben hat.

Erstens können Banken individuell mit anderen Banken kooperieren oder irgendwelche Geschäfte im Ausland tätigen.

Zweitens können Banken untereinander Gruppen bilden, Absprachen oder Vereinbarungen treffen.

Drittens könnten im Grundsatz alle Banken eines Landes mit Banken anderer Länder Vereinbarungen eingehen. Die Vereinbarungen können z. B. die Abwicklung des Zahlungsverkehrs betreffen.

Die erstgenannte Gruppe kann man sechsfach unterteilen, und zwar erstens in Verträge mit Korrespondenzbanken im Ausland, also bilaterale Absprachen sowie zweitens in die Eröffnung eigener Repräsentanzen oder Filialen im Ausland. Amerikanische Banken haben dies sehr häufig getan. Andererseits ist zu bemerken, daß es auch eine Tradition der englischen Banken war und schon vor dem ersten Weltkrieg Auslandsbanken in Deutschland tätig waren. Drittens gehören in diese Gruppe Gemeinschaftsgründungen von zwei oder mehr Banken im Ausland, wobei keine ausschließliche Kooperation vereinbart wird, sondern nur für bestimmte Zwecke zusammengearbeitet wird. Viertens — darüber haben wir nicht diskutiert — können zwei Bankengruppen aus verschiedenen Ländern Verträge miteinander abschließen. Ich denke an das Kooperationsabkommen der Bayerischen Vereinsbank mit der Compagnie Financière de Paris et des Pays-Bas (Paribas), das hier nicht besprochen worden ist. An diesem Abkommen sind auch noch andere Banken beteiligt. Am meisten hat uns die fünfte Untergruppe, nämlich die multinationalen Bankenclubs, interessiert. Man kann unterschiedliche Grade der Zusammenarbeit feststellen, wobei diese Zusammenarbeit weder den Ausbau eines eigenen Filialnetzes noch die Kooperation mit anderen Kreditinstituten ausschließen muß. In der Regel arbeitet man aber wohl mit den befreundeten Kreditinstituten zusammen. Sechstens könnten in Zukunft noch Fusionen über die Landesgrenzen hinweg möglich werden. Aber dazu ist wohl eine Harmonisierung des Steuer- und Gesellschaftsrechts notwendig.

Panse: Aus der Sicht meiner Behörde darf ich zu den bisher erwähnten Problemkreisen einige Bemerkungen hinzufügen.

Zunächst als Ausgangspunkt: Sie wissen, nach deutschem Recht besteht ein Rechtsanspruch auf Erteilung der Erlaubnis zum Betreiben von Bankgeschäften, wenn das erforderliche Kapital nachgewiesen und zuverlässige sachkundige Geschäftsleiter bestellt sind. Dies gilt auch für inländische juristische Personen. Lediglich für rechtlich unselbständige Zweigstellen ausländischer Kreditinstitute ist nach dem Gesetz noch die Möglichkeit einer Bedürfnisprüfung vorgesehen. Allerdings entspricht es einfach unserer Wirtschaftsordnung, diese Möglichkeit sehr restriktiv

zu handhaben. Bisher gab es noch keinen praktischen Fall, in dem von uns unter Berufung auf fehlendes Bedürfnis eine Erlaubnis versagt worden ist. Unter diesen Umständen war bisher auch nie ernsthaft zu entscheiden, inwieweit — sei es nun EWG-Vertrag, sei es amerikanisches Freundschafts- und Handelsabkommen — die Bedürfnisprüfung auszuschließen sei.

Meinem Eindruck nach ist es in der Bundesrepublik Deutschland leichter als in anderen Staaten der EG, Töchter ausländischer Banken zu gründen. Lediglich vorübergehend haben devisenrechtliche Regelungen die hierzu weitgehend notwendige Kapitaleinfuhr erschwert.

Im ausländischen Bereich, wobei wir uns wohl auf den EG-Bereich beschränken können, sind die Dinge doch ganz anders, anders zunächst einmal schon von der Frage her, was überhaupt bankaufsichtlich oder bankaufsicht-vergleichbar geregelt ist. Das geht weit über den Bereich dessen hinaus, den wir haben. Beispielsweise unterliegt es in unserem Bereich keinerlei bankaufsichtlichen Eingriffsmöglichkeiten, wenn lediglich vermittelnd für Bankgeschäfte geworben wird, z. B. für Einlagen, die an skandinavische Banken zu erbringen sind. Ganz anders ist es in Frankreich. Dort würde dieser Werbungsbereich schon bankaufsichtlichen Regelungen unterworfen sein. Auch in der Aufsicht über die Banken selbst gehen die Eingriffsbefugnisse beispielsweise der französischen und italienischen Bankaufsichtsbehörden weiter und enthalten für ihren Anwendungsbereich einen größeren Ermessensspielraum als die deutschen Normen. Dies würde deutschen Instituten, die im Ausland Zweigstellen oder selbständige Tochterunternehmen eröffnet haben, noch keine schlechtere Position bringen als den dort tätigen Unternehmen. Die Dinge würden sich aber erschwert bemerkbar machen können, soweit es um die Zulassung geht, bei der die Bedürfnisprüfung noch praktiziert wird, so daß man dort nach meinem Eindruck größeren Schwierigkeiten gegenübersteht als hier, wo einem der Anwalt sagen kann, unter welchen Voraussetzungen ein Rechtsanspruch auf die Erlaubnis besteht.

Des weiteren war gefragt worden, welche Auswirkungen das auf die Kooperationsverträge möglicherweise haben könnte. Ich kann es Ihnen nicht beantworten. Es ist natürlich denkbar, daß das im Motiv irgendwie mitgespielt haben könnte. Aber bitte, das müßten die Vertreter der Banken sagen. Ich war bei diesen Überlegungen nicht dabei.

Abschließend die Frage nach der Harmonisierung der Bankaufsichtsrechte. Die Dinge laufen, aber es handelt sich nicht um eine Vereinheitlichung in dem Sinne, daß wir überall dieselben Bankaufsichtsrechte haben werden. Diese Verwirklichung der Harmonisierung dauerte seine Zeit. Es sitzen jetzt Delegationen zusammen. Sie arbeiten Ab-

schnitt für Abschnitt durch. Als dann wird die Kommission dem Ministerrat einen Richtlinienentwurf vorlegen. Der nächste Schritt nach der Beschlußfassung der Richtlinien ist die Anpassung im nationalen Raum. Über den Inhalt der Richtlinien gingen die Meinungen sehr auseinander, und zwar u. a. im Bereich der Bedürfnisprüfung, so daß es gerade aus diesem Punkt verständlich ist, daß unsere Institute für den EG-Bereich das erreichen möchten, was unserer Praxis entspricht, also den Fortfall der Bedürfnisprüfung.

Hamm: Herr Becker hat gesagt, daß auf dem inländischen Markt zur Zeit wenig zu verdienen sei, weswegen man sich verstärkt um das Auslandsgeschäft bemühe. Wenn das so ist, so ist es für mich schwer verständlich, warum man sich im Auslandsgeschäft nicht stärker engagiert, vielleicht auch im Alleingang engagiert. Denn wenn dort mehr zu verdienen ist als auf dem Binnenmarkt, sollte eigentlich auf diesem Gebiet viel Initiative entfaltet werden, es sei denn — jetzt kommt die einzelwirtschaftliche Betrachtung mit hinein, wobei ich an das erinnere, was uns Herr Möhring vor einem Jahr gesagt hat —, daß einzelwirtschaftliche Erwägungen gegen eine individuelle Betätigung einzelner Banken, Großbanken und Bankengruppen auf ausländischen Märkten sprechen. Es ist klar, daß der Eintritt in einen fremden Markt im Falle der Gründung neuer Unternehmen schwieriger ist, als wenn man sich der Kooperation oder der Fusion bedient.

Einzelwirtschaftlich spricht vieles zu Gunsten der Kooperation. Es wäre falsch, das zu übersehen. Es ist nur die Frage, was das wettbewerbspolitisch bedeutet. In einen neuen Markt kann ein Unternehmen üblicherweise nur eindringen, indem es bessere Konditionen bietet, indem es unterbietet, mit anderen Worten: indem der Wettbewerb stark intensiviert wird. Das wäre in der Tat eine Reaktion, die jedenfalls von der Kundenseite und von der Seite der Marktversorgung her ganz außergewöhnlich erfreulich wäre.

Nun ist mir gesagt worden, daß die Kooperationsverträge dieses individuelle Vorstoßen in einen fremden Markt nicht verhindern. Das ist eine wichtige Feststellung, die wir zur Kenntnis zu nehmen haben. Wir müssen nun abwarten, wie sich die Marktprozesse in Zukunft entwickeln. Die Bedenken, die Herr Pohmer zum Schluß geäußert hat, daß die Marktprozesse mit Kooperationsverträgen anders ablaufen als ohne Kooperationsverträge, ist eine Hypothese, die wir einstweilen nicht beweisen können, die allerdings eine gewisse Plausibilität für sich hat.

Aus den Unterlagen von Herrn Klaue ist zu entnehmen, daß nicht nur Kundenlisten ausgetauscht werden, sondern daß auch eine Aufteilung noch nicht gewonnener Kunden geplant ist bzw. geplant

wird. Ich hätte dazu gerne eine Auskunft: Wie spielt sich das ab? Wie teilt man einen Markt in dieser Form auf? Nach welchen Gesichtspunkten werden Kunden ausgesucht, die noch mit keinem der Kooperationspartner zusammenarbeiten, und in welcher Form geht das vor sich?

Eine weitere Frage: Mir ist nicht klar, warum die Refinanzierung einer ausländischen Bank, etwa in Deutschland, nur durch Kooperation mit einer inländischen Bank — man benutzte das Wort „Saugnäpfe“ — zu erreichen ist, also warum man sich nicht über den Markt finanzieren kann. Ist es so, daß die Kooperationspartner in Deutschland günstigere Bedingungen bieten für die Refinanzierung, was mich verwundern würde, denn sie hätten ja die Alternative, auf dem Markt besser zu verdienen als über eine Kooperation. Eine weitere Frage wäre, was bieten die ausländischen Banken den inländischen Kooperationspartnern für den Fall, daß sie günstigere Bedingungen für die Refinanzierung bekommen? Ohne solche Vorteile wäre die Kooperation für die inländischen Banken reizlos.

Ein letzter Punkt betrifft die Begrenzung der Kredite, die die Partnerbanken bestimmten Gruppen gewähren. Ich beziehe mich dabei auf eine Formulierung aus dem Bericht von Herrn Klaue. Verständigt man sich darüber, daß man einzelnen Kunden nur bis zu einer bestimmten Kredithöhe Geld ausleiht? Wird der Wettbewerb nicht insoweit beschränkt? Welche Gesichtspunkte sprechen dafür, daß nicht jede Bank unabhängig festlegt, welche Kreditlinie einem Kunden eingeräumt wird. Warum muß das kollektiv abgestimmt werden?

Klaue: Das sind alles Punkte, bei denen wir noch selbst in der Sachverhaltsermittlung sind. Nach unseren Informationen ist es so, daß es sich bei Unternehmen, die herausgesucht werden, um solche handelt, die noch nicht Kunde einer der Partnerbanken sind, die man also glaubt, dem echten Konkurrenten wegnehmen zu können. Es handelt sich dabei immer um die großen, die multinationalen Unternehmen. Die Banken vereinbaren, wer aus seiner Geschäftstätigkeit, aus seinem Geschäftsumfang heraus derjenige wohl ist, der am besten in Wettbewerb zu der bestehenden Geschäftsverbindung mit einer Nichtkooperationsbank treten kann. Die anderen halten sich zurück. Es ist die Frage der Doppelakquisition, um es einmal in die gewerbliche Wirtschaft zu übertragen, die vermieden wird. Man ist der Meinung, daß es vielleicht ganz gut wäre, zu bestimmten Instituten, zu bestimmten Unternehmen in Geschäftsverbindung zu treten und vereinbart einfach untereinander, wer versucht die Geschäftsverbindung zu akquirieren. Zu diesem Zwecke sind — jedenfalls zumindest in dem einen Fall — protokollarisch in der Sitzung einer solchen Arbeitsgruppe Unternehmensnamen als Liste aufgestellt worden, und zwar die Bank

A versucht bei dem Unternehmen B C, und die Bank B bei dem Unternehmen F G und die Bank E bei dem Unternehmen I J in Geschäftsverbindung zu treten. Das bedeutet in praxi natürlich, daß diejenigen, die nicht in dieser Liste in Beziehung zu dem multinationalen oder Großunternehmen gesetzt worden sind, dort auch nicht auftreten als Bewerber für Bankdienstleistungen. Wir müssen bei dieser ganzen Sache sowieso etwas in den Bankenalltag zurückgehen. Herr Hamm — das ist bereits angeklungen —, natürlich haben Großunternehmen eine ganze Reihe von Bankverbindungen auf ihren Briefköpfen zu stehen. Das besagt aber für die echte Inanspruchnahme von Dienstleistungen im Großgeschäft noch verhältnismäßig wenig. Das sind zumeist Girokonten, die unterhalten werden, weil Kunden ihrerseits wieder bestimmte Bankverbindungen haben, die Kunden es wieder bevorzugen, mit Ihrer Bankverbindung Überweisungen vorzunehmen. Wenn also irgendwo am Briefkopf eines Großunternehmens steht — angefangen vom Postscheckkonto — Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank, Bayerische Vereinsbank oder Bayerische Hypothekbank, dann bedeutet das noch nicht, daß alle diese als Hausbank fungieren. Die Hausbankaufgabe geht über die kontohaltende Stelle weit hinaus. Und um die Hausbankenfunktion handelt es sich bei der Aufteilung der Großunternehmen untereinander.

Röper: Gerade die Funktion der Hausbank ist eine der traditionsbezogensten. In Deutschland waren manchmal über 100 Jahre hinweg bestimmte Banken Emissionsführer bei bestimmten Firmen. Wenn die Industrie versucht, so ein festes Verhältnis aufzulockern, dann muß es ungewöhnlich schwierig sein. Und ich frage mich, ob so ein Submissionskartell, wie es hier geschildert wurde, nicht doch irgendwelche Vorteile hat und man sich deshalb genau überlegt, wer am besten angreifen kann, wer der stärkste ist, wer irgendwelche Chancen hat, sich durchzusetzen. Denn es dürfte recht schwer sein, in das große Geschäft der Multinationalen hineinzukommen.

Hamm: Es ist doch sehr häufig so, daß sich ein großes Unternehmen, das eine zusätzliche Bankverbindung anbahnen möchte, bei mehreren Banken nach den Konditionen erkundigt. Wenn zwei Kooperationspartner dabei wären, dann müßte der eine wie beim Submissionskartell sagen: Ich muß so ungünstige Konditionen bieten, daß die Wahl auf den Kooperationspartner fällt. Zu kraß dürfen die Unterschiede freilich nicht sein, denn sonst dokumentierte die betreffende Bank ihre geringe Leistungsfähigkeit. Jedenfalls wäre es beim Submissionskartell so — ich formuliere in der Möglichkeitsform —, daß der Partner, der nicht ins Geschäft kommen darf, nach der Vereinbarung ungünstiger anbieten muß als andere. Auf jeden Fall läge eine Beschränkung des potentiellen Wettbewerbs vor.

Lenel: M.E. ist es keinesfalls der Normalfall, daß ein Großunternehmen eine Hausbank hat, mit der es durch dick und dünn geht. Wenn eine Bank die Führerin im Emissionskonsortium ist, ist damit nicht gesagt, daß diese eine Bank auch alle anderen Geschäfte für dieses Unternehmen macht.

Eine zweite Bemerkung: Es ist ein Irrtum anzunehmen, daß Auslandsbanken, die auf dem deutschen Markt Fuß fassen wollen, normalerweise oder gar immer das ganze Bündel von Bankleistungen anbieten möchten. Es gibt eine ganze Reihe von Fällen, auch von Banken, die schon lange auf dem deutschen Markt tätig sind, die sich auf einen Teil der Dienstleistungen beschränken. So waren z.B. ursprünglich die Auslandsbanken in Deutschland auf Dienstleistungen im Exportgeschäft spezialisiert. Englische Banken, die auf bestimmte Ländergruppen spezialisiert waren, suchten Verbindung zu Exporteuren, die in diese Länder ausführen wollten. Das inländische Kreditgeschäft interessierte sie nicht. Darauf waren sie vielleicht gar nicht eingerichtet. Es gibt aber auch den anderen Fall — vor allem für amerikanische Banken — daß man versucht, auf dem deutschen Markt ein möglichst großes Bündel an Dienstleistungen anzubieten.

Zinn: Zur Frage der Refinanzierung! Ich habe meine Ausführungen deshalb so stark auf die Refinanzierung abgehoben, weil das eine genügend starke Kapitalausstattung der Großbanken voraussetzt. Das ist der entscheidende Grund, der einer Filialexpansion von Banken in ihrem nicht-heimischen Markt entgegensteht. Wie Sie wissen, muß eine Bank mit relativ hoher Verschuldung arbeiten, um eine angemessene Kapitalverzinsung zu erreichen. Allerdings sind die Beschränkungen des KWG zu beachten, aber generell kann man in Deutschland sagen, Banken arbeiten mit einem Verhältnis von 12 bis 15mal Verschuldung vom Eigenkapital. Wenn eine Auslandsbank in Deutschland mit einem Eigenkapital von 50 Millionen DM anfängt und will die Verschuldung von 15 zu 1 erreichen, so muß sie also Geldmarktmittel aufnehmen in Höhe von fast $\frac{1}{2}$ Milliarde DM bei einem gesamten deutschen Geldmarktvolumen von 120 Milliarden DM. Sie können sich vorstellen, daß dies fast unmöglich ist, wenn Sie jetzt diese eine Auslandsbank mal hundert nehmen. Das Geldmarktvolumen wäre praktisch ausgetrocknet, wenn diese Banken alle in Deutschland tätig werden wollten. Bei Einbeziehung des Rentabilitätsarguments könnte man ein Filialsystem eröffnen, dessen Geschäftstätigkeit auf bestimmte Teilmärkte, die noch nicht mit inländischen Konkurrenten überbesetzt sind, beschränkt ist. Unsere Bank versucht dies jetzt gerade. Wir haben eine neue Bank gestartet, die „Familienbank AG“, die auf dem Teilmarkt der Einzelkundenbetreuung tätig werden soll. Bei diesem neuen Konzept sind keine pompös ausgestatteten Bankfilialen notwendig, sondern es ge-

nügen einfache Büros, die sich nur auf wenige Dienstleistungen spezialisieren. Dadurch hofft man, die Kosten in Griff halten zu können.

Man könnte auch bestehende Banken kaufen. In den Investitionsanalysen hat sich aber erwiesen, daß die geforderten Kaufpreise in keinem Verhältnis zu der Ertragsmöglichkeit stehen. Oder anders ausgedrückt: Man kann die verfügbaren Mittel auf anderen Märkten gewinnbringender einsetzen. Auch hier müßte die Refinanzierung über den Geldmarkt geschehen. Dieser ist aber zu eng.

Heuss: Herr Zinn, anfangs betonten Sie, daß die Refinanzierungsschwierigkeiten ein Grund zur Kooperation seien. Jetzt sagen Sie, die Refinanzierungsprobleme ergeben sich aus der Knappheit der Geldmittel. Da aber die Kooperation an der Knappheit des Geldes nichts ändert, ist dadurch auch das Refinanzierungsproblem nicht gelöst. Die Kooperation mag bequemer sein, was aber keine volkswirtschaftliche Rechtfertigung darstellen kann.

Lenel: Auch das Refinanzierungsargument ist problematisch, weil Sie unterstellen, es gebe nur zwei Möglichkeiten, nämlich erstens die Finanzierung über den Geldmarkt und zweitens die Finanzierung über eigene Einlagen von Nichtbanken. Aber es gibt noch einen dritten Weg, und er ist vor dem Eintreten der amerikanischen Banken in den deutschen Markt normal gewesen, nämlich daß sich die Auslandsbanken in ihren Heimatländern finanzieren, und zwar nicht nur durch Kapitalaufnahme, sondern auch durch Verschuldung bei der Mutterbank. Im Grunde genommen schöpft man damit den Geldmarkt bzw. die Einlagen des Landes der Mutterbank aus. Der deutsche Geldmarkt hat nur eine Aushilfsfunktion gehabt. Wenn wir fragen, warum die Mittel auf ihm so knapp sind, dann ist die Antwort: Es liegt am deutschen „Universalbanksystem“, das auf diese Weise den Wettbewerb beschränkt.

Zinn: Ihre Argumentation trifft für Perioden zu, in denen ein relativ freizügiger Geld- und Kapitalverkehr zwischen den Ländern herrscht. Heute versuchen aber viele Länder, ihre nationalen Geld- und Kapitalmärkte gegen Außeneinflüsse abzuschirmen.

Darüber hinaus ist es nicht möglich, sich unbegrenzt bei seiner Mutterbank zu verschulden. Zwar wäre es u. U. der leichtere Weg, aber nicht unbedingt auch der billigste.

Gaertner: Herr Hamm, Sie forderten aufgrund der besseren Verdienstmöglichkeiten im Ausland ein stärkeres Engagement im Auslandsgeschäft, nötigenfalls im Alleingang. Dazu ist aus meiner Sicht zu sagen: 1. Daß man im Ausland mehr verdient als im Inland, kann in dieser Schwarzweiß-Zeichnung nicht im Raum stehen bleiben. Das ist eine

so generelle Feststellung. Sie bedürfte einer internen Abgrenzung. Es ist ja bei jeder Bank anders, was man dem Auslands- und Inlandsgeschäft zurechnet. Wenn man im Ausland über die 100%igen Tochtergesellschaften z. B. in Luxemburg gut verdient, so ist immer noch die Frage: Was steht an Potenz, an Arbeit, an Einsatz im Inland dahinter? Wenn man das gegeneinander abwägt, kann sich eine andere Sicht ergeben. Es gibt schwierige Abgrenzungsprobleme, was dem Inlands- und was dem Auslandsbereich zuzurechnen ist. Man sollte sich deshalb auf die Bemerkung beschränken, daß der Euromarkt und das internationale Geschäft noch eine gewisse Expansion zulassen, vielleicht in stärkerem Maße zulassen als im Inlandsgeschäft. Ich glaube, auf diese vorsichtige Formulierung sollte man das Thema beschränken. Ich möchte *keinesfalls* die These unterschreiben: Das Auslandsgeschäft ist überaus lukrativ; im Inland sieht es aber ganz schrecklich aus.

2. Die Aktivierung des Auslandsgeschäftes deutscher Banken hat gerade in jüngster Zeit große Fortschritte gemacht. So konnte z. B. die Deutsche Bank in Luxemburg, eine 100%ige Auslandstochtergesellschaft der Deutschen Bank, ihre Bilanzsumme in den letzten beiden Jahren erheblich erhöhen. Das beweist nicht zuletzt, daß die Intensität des Wettbewerbs auf den Auslandsmärkten recht groß ist.

Lenel: Die Abgrenzung dessen, was zum Verdienst im Auslandsgeschäft hinzuzurechnen ist, dürfte schwierig sein. Gehört z. B. das Devisengeschäft dazu? Im Devisengeschäft haben im Jahre 1974 einige Banken gut verdient, und andere Banken sind tüchtig hereingefallen. Das ist ein Geschäft, das man ohne eine Auslandsfiliale führen kann. Und es gibt Banken, die verdient haben, ohne eine solche Auslandsfiliale zu haben, und andere mit Auslandsfilialen haben verloren, weil sie Pech gehabt haben oder weil sie nicht so gut versiert waren.

Es wurde Luxemburg genannt. Geschäfte über eine Tochtergesellschaft zu Luxemburg sind z. T. nur Ersatz für bisherige eigene Auslandsgeschäfte, die wegen der geldpolitischen Bestimmungen nicht mehr möglich waren. Es ist nicht sonderbar, daß alle größeren deutschen Banken inzwischen eine Bank in Luxemburg haben, mit der sie zum Teil nur das Geschäft weitermachen, das sie früher aus Deutschland gemacht haben und jetzt nicht mehr machen können. Eine Ausdehnung des Auslandsgeschäfts braucht damit gar nicht verbunden zu sein, nicht einmal der Wille, das Auslandsgeschäft auszudehnen, sondern nur der Wille, das bisherige Auslandsgeschäft beizubehalten.

Zinn: Die Orion Bank wäre ein Beispiel für eine, speziell auf das internationale Geschäft zugeschnittene Bank. Hier handelt es sich ganz einfach um eine Kooperation, eine Gemeinschaftsgründung zur Finan-

zierung von Großvorhaben, die eben nicht mehr durch nationale Kapitalmärkte finanziert werden können. Hier müssen zum Teil auf lange Sicht Gelder bereitgestellt werden, die aber aus der Natur des Euromarktes heraus kurzfristig revolvierend finanziert werden müssen, wobei Risiken auftreten, die eine Bank alleine nicht tragen kann. Daher diese Gemeinschaftsgründung.

Weiterhin erfordern diese Geschäfte eine internationale Bankenkooperation, weil die Kredite eben nicht nur in Dollars zur Verfügung gestellt werden, sondern unter Umständen auch in anderen Währungen. Sollte der Euromarkt jemals verschwinden, hätte man ein Institut in jeder Währung sozusagen als Rückversicherung in den Konsortien, das dann die notwendige Refinanzierung weiter durchhalten kann. Das Risiko des Kunden verringert sich.

Aufgrund der Beschränkung der Geschäftstätigkeit auf das internationale Großkreditgeschäft gibt es keine Konflikte mit den nationalen Geschäften der Partnerbanken. Der Markt ist hier eindeutig abgegrenzt.

Lenel: Es war doch früher üblich, für jedes Einzelgeschäft ein anders zusammengesetztes Konsortium zu gründen. Warum gründet man heute dafür eine neue Bank?

Zinn: Weil Finanzierungen in diesen Größenordnungen heute im Gegensatz zu früher nichts Außergewöhnliches mehr sind.

Hamm: Zu einer meiner Fragen haben sich unsere Sachverständigen noch nicht geäußert: Wie steht es mit der Aufteilung noch nicht gewonnener Kunden auf verschiedene Banken? Warum beschränken die Partnerbanken durch Abreden die Kredite an bestimmte Gruppen. Ich nehme an, daß es sich um multinationale Unternehmen handelt.

Gaertner: Es ist schwer, sich zu dieser Frage zu äußern, insbesondere von unserer Seite, weil ich mir beide Vorgänge nicht vorstellen kann. Im Vordergrund steht die Frage des Kreditrisikos, das jede einzelne Bank zu übernehmen bereit ist; diese Entscheidung muß jede einzelne Bank für sich im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen treffen.

Was mit der Aufteilung noch nicht geworbener Kunden gemeint wird, ist mir nicht ganz klar. Da werden Listen geführt, wen man ansprechen will? Wenn man einen neuen Kunden werben will, wird anders vorgegangen. Es wird überlegt, wer die Konkurrenz ist, welche Konditionen eingeräumt werden und ob unter gewissen Konstellationen eine Konkurrenzofferte gemacht werden kann. Das ist der beste Einstieg, um bei einem neuen Kunden zum Zuge zu kommen. Wenn man bei einem neuen Kunden durch eine Kooperationsbank oder eine andere Bank eingeführt werden kann, mag das für das erste Gespräch behilf-

lich sein, damit man an gebührender Stelle und in gebührender Form seine Offerten machen kann. Aber die Vorstellung, daß man als Bankinstitut einer Gruppe im bankleeren Raum operieren könnte, eine Liste mit 500 oder 600 ersten Adressen aufstellt und ankreuzt, wo eine Verbindung besteht und wo noch keine Verbindung besteht, die nicht belegten Unternehmen aufteilt, zu ihnen hingeht, sie akquiriert und in zwei Wochen Erfolgsmeldung erstattet, deckt sich nicht mit der Wirklichkeit.

Klaue: Es ist nicht gut, wenn wir in dieser Frage von den Arbeitspapieren ausgehen. Ich kann nicht sagen, ob die Herren, die hier anwesend sind, überhaupt Einblick haben und zweitens die Vertreter derjenigen Gruppe sind, die hier dazu beigetragen hat, ein Stück Sachverhalt zu liefern. Deshalb würde ich vorschlagen, die Herren hier nicht allzu sehr in die Enge zu treiben.

Noch ein Wort zur letzten Frage: Es handelt sich bei der Festlegung der Grenzen, die von den Partnerbanken für bestimmte Gruppen gewährt werden, soweit ich mich an den Sachverhalt erinnere, nicht um den Fall, daß die einzelnen Banken jede ihr ureigenes Kreditrisiko beschränken, sondern daß sie ein Übereinkommen treffen gegenüber bestimmten Kreditnehmern, eine bestimmte Kredithöhe nicht zu überschreiten. Mehr ist als Antwort auf Ihre Frage nicht zu geben, Herr Hamm. Da gibt es eine Merkmaltabelle. Da hat man gesagt, wir wollen in politisch unsichere Gegenden Kredite nicht höher als soundsoviel Dollar je Investitionsvorhaben geben, oder wir wollen dort und dorthin, in diese oder jene Industrie nicht mehr als soundsoviel DM als Gruppe geben. Das ist eine Frage, die genau an der Grenzscheide zwischen Wettbewerbsrecht und Arbeitsgemeinschaftsgedanken liegt. Es wird sich sehr oft, vielleicht sogar in der Regel um Summen handeln, die jede einzelne Partnerbank gar nicht aufbringen kann. Wenn sie oberhalb dieses Limits nun eine Vereinbarung treffen über die technische Abwicklung von solchen Arbeitsgemeinschaften, wären sie möglicherweise schon aus dem Bereich des deutschen Kartellgesetzes hinaus. Das ist der Bereich, in dem die Partnerbanken geschlossen als Gruppe auftreten und eine Arbeitsrichtlinie gemacht haben. Wenn eine Partnerbank als Führende eines Konsortiums auftritt, hat sie nur Kreditverhandlungsspielraum bis zu einer bestimmten Höhe.

Heuss: Wir haben die Schwierigkeit, keinen konkreten Fall vor uns zu haben. Ich möchte daher nur auf eine Frage von ganz genereller Bedeutung hinweisen. Wenn mehrere Unternehmen Investitionsabsprachen vornehmen, so wird ein Aktionsparameter wettbewerbspolitisch auf Eis gelegt, der wie kein anderer die zukünftige Entwicklung der Märkte bestimmt. Hier wird durch Absprachen der Markt- und Wettbewerbs-

prozeß schwerwiegend beeinflusst. Man sollte daher derartige Dinge nicht bagatellisieren.

Lüthje: Herr Klaue, eine ganz simple Frage des Ökonomen an den Juristen. Wenn eine Auslandsabteilung ihr Risiko auf ein bestimmtes südamerikanisches Land auf 50 Millionen DM festlegt, das im Jahr im längerfristigen Geschäft nicht überschritten werden darf, ist das ein wettbewerbsrechtlicher Tatbestand oder nicht? Nach Herrn Heuss, der sogar schon von Investitionslenkung spricht, müßte ich ja annehmen, daß eine solche Handlungsweise verboten ist. Aber unter Bankgesichtspunkten ist sie durchaus vernünftig. Wenn sich das in der Kooperationsgruppe summiert, kann das doch meiner Meinung nach kein Wettbewerbshemmnis sein.

Klaue: Wenn eine Bank für sich allein die Kredithöhe für politisch labile Länder bei ihrer Auslandsabteilung auf ein Limit von 50 Millionen DM beschränkt, dann ist das selbstverständlich kein wettbewerbsrechtlich relevanter Tatbestand, sondern eine interne Organisationsanweisung der Zentrale an eine Abteilung des Hauses, eine Anweisung des Vorstandes an den zuständigen Abteilungsdirektor. Wenn sich drei Banken zusammenfinden und sagen, sie wollen ihr Kreditrisiko darauf beschränken, daß sie in solchen Ländern jeweils nur noch allein 50 Millionen und insgesamt 150 Millionen investieren wollen, dann ist das eine ganz klare Wettbewerbsbeschränkung.

Lenel: Herr Heuss, wir sind im Grundsatz einig, wenn auch in den Einzelheiten verschiedener Meinung. Wenn das ein Investitionskartell wäre — und ob es eines ist, das können wir dahingestellt sein lassen —, dann wäre das Kartell durch die Arbeitsgemeinschaft als solche gegeben, nicht aber dadurch, daß man dem Manager der Arbeitsgemeinschaft nur begrenzte Befugnisse gibt.

Klaue: Ich habe vorhin gesagt, es handelt sich hierbei um die Festlegung von Kreditgrenzen der Kooperation in zum Beispiel politisch labilen Ländern oder gegenüber bestimmten Branchen. Dabei kann es sich sowohl — und das bedarf noch der Aufklärung — um solche Kredite handeln, die außerhalb der Kapitalkraft der einzelnen Partnerbanken liegen. Hier kommt nur noch der Arbeitsgemeinschaftsgedanke zum Zuge. Oder es kann sich um solche Kredite handeln, die zwar von allen gemeinschaftlich gegeben werden, aber jeder für sich in der Lage wäre, im Wettbewerb sich um die Anlage zu bemühen. Es kann sich um den dritten Fall handeln — auch das bedarf noch der Aufklärung —, daß die Partnerbanken untereinander, um sich nicht im Wettbewerb auszuschalten, ihre Kreditpolitik zum Beispiel auch der Höhe nach festgelegt haben. Mehr ist vom Sachverhalt dazu überhaupt nicht zu sagen.

(Lenel: Aber für die Ausweitung von entscheidender Bedeutung.)

Müller: Die Kooperationsverträge wurden bisher vorwiegend unter dem Aspekt der Wettbewerbswirkung auf den ausländischen Märkten diskutiert. Inwieweit wird aber der Wettbewerb im Inland beeinflusst? Beispielsweise könnte doch durch die Kooperation der Expansionswille der ausländischen Partner auf dem deutschen Markt beeinträchtigt werden.

Zinn: Zwar besteht für jede Bank ein ungehinderter Zugang zum deutschen Markt, nicht aber die Voraussetzung, um echten Wettbewerb treiben zu können. Die schon bestehenden oder noch neu hinzukommenden Auslandsbanken müssen sich deshalb auf einzelne Teilmärkte zurückziehen. Dort verstärken sie ohne Zweifel den Wettbewerb. Die Chase Manhattan konkurriert in Deutschland sehr stark mit sämtlichen Großbanken um Kunden, vorwiegend multinationale, aber auch deutsche Unternehmen. Es handelt sich in erster Linie um weltweite Betreuung oder um die Exportfinanzierung, die nicht unbedingt den Zugang zum deutschen Geldmarkt erfordert.

Müller: Ist nicht gerade in bezug auf dieses spezialisierte Geschäft Ihr Kooperationsvertrag mit der Westdeutschen Landesbank hinderlich?

Zinn: Nein, das kann ich nicht sagen. Wir haben ja keinen Kooperationsvertrag, sondern wir haben nur gemeinsam mit dieser und mit weiteren ausländischen Banken die bereits erwähnte Orion Bank gegründet. Ich kann Ihnen versichern, daß wir zur Westdeutschen Landesbank genauso stark in Konkurrenz stehen wie z. B. zur Deutschen Bank.

Einen Kommentar noch, den ich hier gegenüber den Vertretern der Wissenschaft machen möchte: Die Eigendynamik der Institute wird, glaube ich, zu sehr unterschätzt. Die meisten müssen gegenüber ihren Aktionären jedes Jahr den Erfolg nachweisen. Der Erfolg besteht eben in Wachstum, in Gewinnen, in der Möglichkeit, eine Dividende auszuzahlen. Und Absprachen wie Kundenaufteilung würde sicherlich eine Beschränkung der Gewinnmöglichkeiten bedeuten.

Hamm: Ich frage mich, ob Wettbewerbsabsprachen gewinnmindernd sind!

(Heiterkeit)

Klaue: Ich versuche, zu unserem Thema über Kooperationsverträge zwischen deutschen und ausländischen Banken ein Fazit zu ziehen.

Die Diskussion hat deutlich gemacht, daß wir bei derartigen Komplexen, die sich noch in der wirtschaftlichen Ausformung befinden und die noch nicht Historie sind, so daß wir keinen fest umrissenen Sach-

verhält in allen Bereichen vor uns liegen haben, noch nach Lösungen und Wegen suchen. Es handelt sich da um Dinge, die von zwei Seiten her betrachtet werden. Einmal ist es das, was von Herrn Neumann und Herrn Pohmer gefragt worden ist: Volkswirtschaftliche Vorstellungen über das Wünschbare und eine wünschbare Entwicklung, in der gleiche Anforderungen gestellt werden, die Sie als Tatbestände in die zukünftige Landschaft einbetten möchten.

Das zweite ist die Funktion des Juristen, der mit einem vorgegebenen Handwerkzeug versuchen muß, den in der gleichen Unvollkommenheit vor sich liegenden Sachverhalt zu subsumieren. Daraus wird sich immer eine verschiedene Betrachtung ergeben. Man kann eine zukünftige Entwicklung als schädlich und nicht wünschenswert bezeichnen und eine gewisse Entwicklung vorwegnehmen, die Sie als erwartete Entwicklung darstellen. Das wird für uns Juristen noch nicht mit den Mitteln des Gesetzes zu fassen sein. Hier müssen wir uns als Juristen und namentlich für mein Haus darauf beschränken, diese Komplexe mit aller Sorgfalt zu beobachten und zu versuchen, neues Material heranzuholen, um den Sachverhalt möglichst aufzuhellen. Das ist es, was aus unserer Aufgabenstellung heraus gemacht werden muß.

Ich darf noch einmal zum Schluß sagen, daß die Klassifizierung mancher Handlungsweisen bei diesen internationalen Kooperationen noch nicht Mißbrauch involviert, sondern erst einmal die rechtliche Kategorisierung dieser Tatbestände bedeutet. Das ist ad 1.

Und ad 2: Wegen der Vielschichtigkeit des ganzen Problems und wegen der verschiedenen Teilmärkte, auf denen sich das alles vollzieht, kann man durchaus auch für die einzelnen Komplexe zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen. Nicht in allen Bereichen, wo diese internationalen Kooperationen tätig werden, wird es sich zugleich um eine Wettbewerbsbeschränkung handeln und dann noch sekundär nicht um einen Mißbrauch. Vielmehr wird es durchaus freie Bereiche geben, die nach unserer deutschen wettbewerbsrechtlichen Beurteilung in den Raum der Kooperation fallen, also der sogenannten kartellfreien Lösungen. Dieses anhand eines Einzelfalles aufzuzeigen, war die Aufgabe.

Röper: Im gegenwärtigen Stadium ist es sicherlich vernünftig, daß Kartellamt und Banken im Gespräch sind und Zweifelsfälle klären. Das Kartellamt sollte sagen, hier machen wir noch mit, hier machen wir nur noch mit, wenn entsprechend geändert wird, oder hier können wir auf keinen Fall mitmachen. Bis jetzt ist noch kein Verfahren eröffnet. Es sind nur die Verträge genehmigt.

Klaue: Es handelt sich um keine Genehmigung. Sie sind angemeldet nach einem langwierigen Clinch mit den Beteiligten. Es handelt sich

auch nur um eine sogenannte vorsorgliche Anmeldung unter Aufrechterhaltung der beiderseitigen Rechtsstandpunkte. Die Bankseite ist immer noch der Auffassung, daß das Kartellgesetz überhaupt keine Anwendung findet, wobei wir den Spezialaspekt der Auswirkung des § 98 Abs. 2 — Auslands- und Inlandsauswirkung — beiseite lassen wollen. Wir haben den Standpunkt vertreten, daß der Globalvertrag von vornherein die Eignung, durch Wettbewerbsbeschränkung die Marktverhältnisse zu beeinflussen, hat. Und wir sind dabei, nun — wenn Sie so wollen — in ständigem Schriftwechsel und Nachfassen Dinge aufzuklären, wie zum Beispiel die Formulierung, die Grenzen für die Kredite festzulegen, die von den Partnerbanken bestimmten Gruppen gewährt werden. In den Teilbereichen, wo der Rahmenvertrag mosaikförmig ausgefüllt wird, sehen wir unsere Aufgabe, die wettbewerbsrechtliche Relevanz sowohl rechtlich als auch vom Tatsächlichen her aufzuklären. Das ist, Herr Röper, eine Aufgabe, die das Kartellamt hat. Ich möchte es an dieser Stelle noch einmal mit aller Deutlichkeit sagen: Ich habe in meiner Abteilung einen halben Beisitzer im Sektor Banken. Unsere Aufgabe ist nicht nur, diese fünf, sechs ausländischen Kooperationen zu beobachten und unter Mißbrauchsaufsicht zu halten, sondern unsere Aufgabe betrifft auch den gesamten inländischen Komplex, also die Tätigkeiten der deutschen Bankenverbände mit ihren Empfehlungen, mit ihren Absprachen, die zum Teil durchforstet werden müssen.

3.3 Wettbewerbswirkungen von Rationalisierungsabsprachen im Bankensektor

Abkommen zum automatisierten Zahlungsverkehr der privaten Banken durch Datenträgeraustausch (Magnetband-Clearing-Verfahren): Arbeitsunterlage 2⁸

Zur Einführung

Das Verfahren soll es den Banken ermöglichen, bestimmte Zahlungsverkehrsvorgänge auf Magnetbändern zu erfassen und diese Magnetbänder den anderen Instituten zuzuleiten und ggf. den Inhalt der Bänder mittels Datenfernübertragung weiterzugeben. Die empfangende Bank soll in der Lage sein, die für sie selbst bestimmten Daten dem Band zu entnehmen und die betreffenden Vorgänge unter Einschaltung der EDV-Anlage zu verbuchen. Die zuletzt am Magnetband-Austausch beteiligte Stelle muß die für sie bestimmten Angaben des Magnetbandes und alle Daten für die Institute auf Belegen ausdrucken. Kunden kann, soweit gewünscht, ein Magnetband mit den für sie eingegangenen Vorgängen zur Verfügung gestellt werden. Voraussetzung ist dabei, daß alle teilnehmenden Banken bestimmte Richtlinien und Grundsätze beachten. Deshalb muß der technische Aufbau des Magnetbandes für alle Banken und deren Kunden verbindlich sein. Über die Grundsätze der Behandlung der Magnetbänder, der Beweissicherung und der Haftung müssen Vereinbarungen getroffen werden.

Das Verfahren ermöglicht es den Zahlstellen im Lastschriftverfahren und den endbegünstigten Instituten im Überweisungsverkehr auf den Ausdruck von Belegen zu verzichten und lediglich einen Tagesauszug zu erstellen.

Der Ausschuß für Organisations- und Rationalisierungsfragen hat eine Gebühr von DM 0,05 pro Vorgang beschlossen. Die anfallenden Gebühren werden im Lastschriftverfahren erhoben.

⁸ Von dem Gesamtkomplex werden hier nur das Abkommen selbst und die Anlage 1 wiedergegeben. Zur vollständigen Textfassung vgl. Bundesverband deutscher Banken e. V. (Hrsg.), *Automatisierter Zahlungsverkehr der privaten Banken durch Datenträgeraustausch*, Köln 1972.

Bedingungen für die Beteiligung von Kunden am automatisierten Zahlungsverkehr der privaten Banken durch Datenträgeraustausch⁹

Die Bank nimmt zur Vereinfachung des automatisierten Zahlungsverkehrs durch Datenträgeraustausch (Magnetband-Clearing-Verfahren) Magnetbänder mit Ausführungsaufträgen entgegen und liefert Magnetbänder mit eingegangenen Buchungsposten nach folgenden Bedingungen:

I. Allgemeine Verfahrensbestimmungen

1. Im Magnetband-Clearing-Verfahren werden nur Magnetbänder entgegengenommen, auf denen Überweisungen oder Lastschriften gespeichert sind. Bei Lastschriften muß dem Zahlungsempfänger eine Einzugsermächtigung des Zahlungspflichtigen vorliegen. Lastschriften aufgrund von Abbuchungsaufträgen sind zum Magnetband-Clearing-Verfahren nicht zugelassen.
2. Ein Magnetband darf jeweils nur Aufträge über die Einziehung von Lastschriften oder nur Überweisungsaufträge enthalten.
3. Zum Magnetband-Clearing-Verfahren sind nur Magnetbänder zugelassen, die in Aufbau und Spezifikationen den Angaben gemäß Anlage 1 entsprechen. Das Magnetband muß alle ausgewiesenen Angaben enthalten.
4. Die Angaben zum Verwendungszweck haben sich in aussagefähiger Kurzform ausschließlich auf den Zahlungsverkehrsvorgang zu beziehen. Soweit die Bank für einzelne Vorgänge Textschlüssel angegeben hat, sind diese zu verwenden.
5. Eine bestimmte Sortierfolge der auf dem Magnetband aufgezeichneten Daten ist nicht vorgeschrieben.
6. Der Kunde ist verpflichtet, vor der Anlieferung und nach Erhalt eines Magnetbandes die Kontrollmaßnahmen gemäß der Aufzählung in der Anlage 2 durchzuführen. Von dem Magnetband ist ferner ein Duplikat zu erstellen, das der Kunde bis zur Rückgabe des Originalbandes aufzubewahren hat. Das Duplikatband ist der Bank auf Anforderung zur Verfügung zu stellen.
7. Vor Anlieferung eines Magnetbandes an die Bank und nach Erhalt eines Magnetbandes ist eine Liste mit dem vollständigen Magnetband-Inhalt zu erstellen. Die Bank ist berechtigt, die Überlassung der Liste zu verlangen.
8. Bei der Anlieferung eines Magnetbandes ist ein Begleitzettel gemäß Anlage 3 beizufügen. Der Kunde hat den Begleitzettel rechtsverbindlich zu unterschreiben.
9. Zusammen mit dem Magnetband ist ein rechtsverbindlich unterschriebener Sammelüberweisungs- oder Einzugsauftrag über die Gesamtsumme aller Überweisungen oder Lastschriften einzureichen.
10. Nach der Anlieferung eines Magnetbandes können Rückrufe von einzelnen Lastschriften oder Überweisungen nur außerhalb des Magnet-

⁹ Anlage 1 des Abkommens zum automatisierten Zahlungsverkehr der privaten Banken durch Datenträgeraustausch.

band-Clearing-Verfahrens vorgenommen werden. Der Kunde hat hierzu die entsprechenden Posten der Bank mitzuteilen. Berichtigungen sind nur durch Rückrufe und erneute Auftragserteilung möglich.

Der Rückruf eines Magnetbandes ist ausgeschlossen, sobald die Bank mit dessen Bearbeitung begonnen hat.

II. Die Behandlung der Magnetbänder durch die Bank

1. Die Bank ist berechtigt, empfangene Magnetbänder ganz oder teilweise auf andere Magnetbänder zu übertragen oder ganz oder teilweise auszudrucken. Der Kunde kann den Ausdruck von Belegen nicht verlangen. Die Bank ist berechtigt, zur Bearbeitung und Weiterleitung des Magnetbandes weitere Kreditinstitute einzuschalten.
2. Ergeben sich bei einer von der Bank durchgeführten Kontrolle des Magnetbandes Fehler, so wird sie die betreffenden Datensätze oder Datenblöcke in einem Fehlerverzeichnis nachweisen und den Kunden unterrichten. Diese fehlerhaften Aufträge werden von der weiteren Bearbeitung ausgeschlossen.
3. Stellt die Bank fest, daß angenommene Magnetbänder Fehler oder Beschädigungen aufweisen, die eine ordnungsgemäße Bearbeitung ausschließen, so gibt sie die Magnetbänder an den Kunden zurück. Der Kunde kann sich nicht darauf berufen, daß bei einer von ihm durchgeführten weiteren Prüfung des Bandes keine Fehler festgestellt werden konnten.
4. Der Kunde ist jederzeit verpflichtet, Magnetbänder von der Bank zurückzunehmen, wenn diese es verlangt.
5. Die Bank gibt das Originalband und ein etwa erhaltenes Duplikatband nach Bearbeitung zurück.

III. Die Auslieferung von Magnetbändern an den Kunden

1. Bei der Auslieferung eines Magnetbandes an den Kunden werden die darauf enthaltenen Gutschriften bzw. Belastungen in einem Posten auf dem Konto des Kunden verbucht. Der Kunde kann den Ausdruck von Einzelbelegen nicht verlangen.
2. Der Kunde erhält mit dem Magnetband eine Buchungsliste und einen Begleitzettel gemäß Anlage 4. Die Sortierung dieser Liste entspricht der Reihenfolge der Daten auf dem Magnetband.
3. Das Magnetband ist unverzüglich zu bearbeiten und sofort nach Bearbeitung der Bank zurückzugeben.
4. Ergeben sich bei den gemäß Ziffer I 6 durchzuführenden Kontrollen Fehler, so sind die fehlerhaften Datensätze oder Datenblöcke in einem Fehlerverzeichnis gemäß Anlage 5 nachzuweisen. Das Fehlerverzeichnis ist der Bank unverzüglich mitzuteilen.

IV. Haftungsfragen

1. Der Kunde ist im Verhältnis zur Bank und allen Kreditinstituten, die die jeweils von ihm hereingegebenen Daten bearbeitet haben, für alle Schäden und Nachteile verantwortlich, die dadurch entstehen, daß sich

das von ihm angelieferte Magnetband oder die von ihm angegebenen Daten nicht in einem ordnungsgemäßen Zustand befunden haben bzw. unrichtig oder unvollständig sind.

2. Vereinbart die Bank mit dem Kunden bestimmte Termine für die Einlieferung von Magnetbändern in ein Rechenzentrum, so wird sie sich bemühen, daß die Magnetbänder umgehend bearbeitet werden; eine Gewähr hierfür kann jedoch nicht übernommen werden.
3. Die Bank und die anderen am Magnetband-Clearing-Verfahren beteiligten Kreditinstitute werden die geschäftsüblichen organisatorischen und technischen Voraussetzungen schaffen, um eine ordnungsgemäße Bearbeitung der Magnetbänder zu gewährleisten und Fehler nach Möglichkeit zu vermeiden. Im Hinblick auf die Vielzahl der Vorgänge und die Besonderheiten des Verfahrens müssen die Bank und die Kreditinstitute jedoch, soweit rechtlich zulässig, ihre Haftung für jegliche Fahrlässigkeit ausschließen. Dies gilt insbesondere für den Verlust oder die Veränderung von Daten, die bei der Übertragung der Magnetbänder entstehen. Eine Haftung besteht zudem stets nur in dem Maße, in dem das Verhalten der Bank oder eines anderen Kreditinstituts zum Entstehen eines Schadens beigetragen hat. Die Schadensersatzpflicht beschränkt sich auf den Betrag des jeweils betroffenen Vorganges.

V. Schlußbestimmungen

1. Die in diesen Bedingungen erwähnten Anlagen sind Bestandteil des mit dem Kunden geschlossenen Vertrages. Sie beruhen auf entsprechenden Vereinbarungen der am Magnetband-Clearing-Verfahren beteiligten Kreditinstitute. Änderungen dieser Vereinbarungen müssen im Hinblick auf eine ordnungsgemäße Abwicklung des Verfahrens sowohl von den beteiligten Kreditinstituten als auch von deren Kunden beachtet werden. Sie sind daher ebenfalls für den Kunden verbindlich, die Bank wird ihn jedoch rechtzeitig über etwaige Änderungen unterrichten.
2. Für die Bearbeitung von Magnetbändern wird eine Gebühr in Höhe von DM ... je Buchungsposten erhoben.
3. Ergänzend gelten — auch für Änderungen dieser Bedingungen — die Regelungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Bank in ihrer jeweiligen Fassung.

Abkommen zum automatisierten Zahlungsverkehr der privaten Banken durch Datenträgers Austausch (Magnetband-Clearing-Verfahren)

Die diesem Abkommen beitretenden Banken treffen zur Vereinfachung des Zahlungsverkehrs die nachfolgenden Vereinbarungen:

I. Allgemeine Bestimmungen

1. Im Magnetband-Clearing-Verfahren werden nur Magnetbänder entgegengenommen, auf denen Überweisungen oder Lastschriften gespeichert sind. Bei Lastschriften müssen den Zahlungsempfängern Einzugsermächtigungen der Zahlungspflichtigen vorliegen. Lastschriften aufgrund von Abbuchungsaufträgen sind vom Verfahren ausgeschlossen.

2. Jede Bank ist berechtigt, diesem Abkommen durch Erklärung gegenüber dem Bundesverband deutscher Banken e. V. beizutreten. Eine Verpflichtung zur Annahme von Magnetbändern wird für die beitretenden Institute nicht begründet.

Die Institute können jedoch untereinander Vereinbarungen über die Verpflichtung zur Annahme von Magnetbändern treffen. Die einmalige vorbehaltlose Annahme eines Magnetbandes zur Bearbeitung gilt als Abschluß eines Vertrages über die weitere Annahme von Magnetbändern. Ein solcher Vertrag kann — unabhängig davon, ob er auf einer ausdrücklichen Vereinbarung oder einer vorbehaltlosen Annahme eines Magnetbandes beruht — nur unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von drei Monaten zum Monatsende gekündigt werden.

3. Die beitretenden Institute verpflichten sich, ihren Kunden die Teilnahme am Magnetband-Clearing-Verfahren nur dann zu gestatten, wenn sie die „Bedingungen für die Beteiligung von Kunden am automatisierten Zahlungsverkehr der privaten Banken durch Datenträgeraustausch“ (Anlage 1) anerkannt haben.
4. Erstbeteiligtes Institut im Sinne der nachfolgenden Bestimmungen ist das jeweils zuerst am Magnetbandaustausch unmittelbar beteiligte Institut. Letztbeteiligtes Institut ist das zuletzt am Verfahren unmittelbar beteiligte Institut. Die zwischengeschalteten Institute tragen die Bezeichnung „Zwischenstellen“.

Jede Zwischenstelle ist hinsichtlich der Daten, die sie bei der Bearbeitung eines Magnetbandes hinzufügt, erstbeteiligtes Institut und hinsichtlich der Daten, die für sie selbst bestimmt sind, letztbeteiligtes Institut.

II. Bestimmungen über das Verfahren

1. Aufbau der Magnetbänder und Kontrollmaßnahmen
 - a) Ein Magnetband darf jeweils nur Aufträge zum Inkasso von Lastschriften oder nur Überweisungsaufträge enthalten.
 - b) Zum Magnetband-Clearing-Verfahren sind nur Magnetbänder zugelassen, die in Aufbau und Spezifikationen den Angaben gemäß Anlage 2 entsprechen.
 - c) Die Institute haben bei der Bearbeitung der Magnetbänder die Kontrollmaßnahmen gemäß der Aufzählung in der Anlage 3 durchzuführen.
 - d) Die Angaben zum Verwendungszweck haben sich in aussagefähiger Kurzform ausschließlich auf den Zahlungsverkehrsvorgang zu beziehen. Durch einstimmigen Beschluß des Ausschusses für Organisations- und Rationalisierungsfragen beim Bundesverband deutscher Banken e. V. können Textschlüssel zum Verwendungszweck in einem einheitlichen Verzeichnis festgelegt werden, das damit zur Anlage dieses Abkommens wird.
2. Die Sicherung von Magnetbändern und ihre Lieferung an Banken
 - a) Jede Bank, die ein Magnetband weitergibt, hat davon ein Duplikat zu erstellen und bis zur Rückgabe des Originalbandes aufzubewahren. Das Duplikatband ist auf Anforderung dem Institut zur Verfügung zu stellen, dem das Originalband zugeleitet worden war.
 - b) Bei der Anlieferung eines Magnetbandes ist ein Begleitzettel gemäß Anlage 4 beizufügen. Die anliefernde Bank hat den Begleitzettel rechtsverbindlich zu unterschreiben.

- c) Wird der Inhalt eines Magnetbandes mittels Datenfernübertragung weitergeleitet, entfällt die Verpflichtung zur Versendung des Begleitzettels. In diesem Falle sind jedoch das absendende und das empfangende Institut verpflichtet, ein Maschinenprotokoll zu erstellen, zu ihren Unterlagen zu nehmen und auf Anforderung gegenseitig zur Verfügung zu stellen. Das Maschinenprotokoll muß inhaltlich dem Begleitzettel (Anlage 4) entsprechen.
- d) Das letzbeteiligte Institut ist verpflichtet, eine Magnetband-Inhaltsliste gemäß Anlage 5 zu erstellen und zu seinen Unterlagen zu nehmen. Das erstbeteiligte Institut hat sicherzustellen, daß für die von Kunden entgegengenommenen Magnetbänder eine Liste mit dem vollständigen Magnetband-Inhalt vorhanden ist.

Das erstbeteiligte Institut und die Zwischenstellen haben für die weitergeleiteten Magnetbänder ein Ausgangsverzeichnis gemäß Anlage 6 zu erstellen, zu ihren Unterlagen zu nehmen und auf Anforderung den anderen, jeweils am Magnetband-Clearing-Verfahren des betreffenden Magnetbandes beteiligten Instituten zur Verfügung zu stellen.

3. Die Annahme und Behandlung von Magnetbändern

- a) Die Zwischenstellen sind berechtigt, Magnetbänder ganz oder teilweise auf andere Magnetbänder zu übertragen oder ganz oder teilweise auszudrucken.

Sie sollen nach Möglichkeit die Magnetbänder unmittelbar an die Banken der Zahlungspflichtigen bzw. der Überweisungsempfänger weiterleiten, sind jedoch berechtigt, weitere Zwischenstellen einzuschalten.

- b) Überweisungen sind unbeschadet der Regelung in Ziffer II 3 a) Absatz 2 ohne Ausnahme der im Magnetband angegebenen Bank des Endbegünstigten zuzuleiten.
- c) Angenommene Magnetbänder sind unverzüglich zu bearbeiten.
- d) Soweit eine Bank die Annahme eines Magnetbandes ablehnt, ist das vorherige Institut, das damit zum letzbeteiligten Institut im Sinne der Ziffer I 4 wird, zum Ausdruck des Magnetbandes verpflichtet. Beim Ausdruck werden die Formulare des ausdrückenden Instituts verwendet. Das als Anlage 7 abgebildete Druckbild ist einzuhalten.
- e) Ergeben sich bei den gemäß Ziffer II 1 c) maschinell durchzuführenden Kontrollen Fehler, so sind die fehlerhaften Datensätze oder Datenblöcke in einem Fehlerverzeichnis gemäß Anlage 5 nachzuweisen. Das Fehlerverzeichnis ist dem anliefernden Institut unverzüglich mitzuteilen. Die fehlerhaften Aufträge werden von der weiteren Bearbeitung ausgeschlossen.
- f) Stellt ein Institut fest, daß angenommene Magnetbänder Fehler oder Beschädigungen aufweisen, die eine ordnungsgemäße Bearbeitung ausschließen, so ist es verpflichtet, diese Magnetbänder sofort nach Feststellung der Fehler an die anliefernde Stelle zurückzusenden. Ein solcher Fehler liegt insbesondere vor, wenn
 - ein für eine andere Bank bestimmtes Magnetband geliefert wurde,
 - die Abstimmung der Datensätze gegen den Kontrollsatz eine Differenz ergibt,
 - auf einem Magnetband Überweisungen und Lastschriften enthalten sind,

— technische Mängel aufgetreten sind, die eine Verarbeitung nicht zulassen.

- g) Die anliefernde Stelle ist — unbeschadet etwaiger Schadenersatzansprüche — verpflichtet, nicht bearbeitete Bänder zurückzunehmen.
- h) Das Originalband und ein etwa erhaltenes Duplikatband sind der anliefernden Bank nach Ausführung zurückzugeben.
- i) Magnetbänder dürfen an Kunden nur dann weitergeleitet werden, wenn sie ausschließlich Vorgänge enthalten, die diese Kunden betreffen. In diesem Fall ist die weiterleitende Bank letztbeteiligtes Institut im Sinne der Ziffer I 4 dieses Abkommens.

4. Die weitere Abwicklung

- a) Nach Anlieferung von Magnetbändern können Rückrufe von einzelnen Lastschriften oder Überweisungen nur außerhalb des Magnetband-Clearing-Verfahrens vorgenommen werden. Hierzu muß sich die erstbeteiligte Bank unmittelbar mit der Bank des Zahlungspflichtigen bzw. des Überweisungsempfängers in Verbindung setzen. Berichtigungen sind nur durch Rückrufe und erneute Auftragserteilung möglich. Der Rückruf eines Magnetbandes ist ausgeschlossen, sobald dessen Bearbeitung begonnen hat.
- b) Verrechnungen aller Art insbesondere von Gutschriften, Lastschriften oder Rückbelastungen sind im Rahmen bestehender Verrechnungswege vorzunehmen.
- c) Werden Lastschriften nicht eingelöst, so erfolgt die Rückgabe außerhalb des Magnetband-Clearing-Verfahrens nach den Bestimmungen des Lastschriftabkommens; sofern auf den Ausdruck eines Beleges verzichtet wurde, ist mit den aus der Magnetband-Inhaltsliste ersichtlichen Angaben eine Ersatzlastschrift anzufertigen.

Beim Ausdruck der Lastschriften gemäß Ziffer II 3 d gelten die Bestimmungen des Abkommens über den Lastschriftverkehr zur Rückgabe von Lastschriften (dort Abschnitt II) als gewahrt, wenn die Zahlstelle die ihr obliegenden Verpflichtungen im Verhältnis zu dem Institut eingehalten hat, das den Ausdruck der Belege vorgenommen hat. Dieses Institut hat die Rücklastschriften in entsprechender Anwendung der Bestimmungen des Lastschriftabkommens an die erstbeteiligte Stelle weiterzuleiten. Ist die erstbeteiligte Stelle nicht gleichzeitig die kontoführende Stelle des Zahlungsempfängers, so muß sie die Rücklastschriften ebenfalls in entsprechender Anwendung der Bestimmungen des Lastschriftabkommens an die kontoführende Stelle des Zahlungsempfängers weiterleiten.

Wird das letztbeteiligte Institut, das den Ausdruck der Lastschriften vorgenommen hat, gemäß Abschnitt I Ziffer 4 des Abkommens über den Lastschriftverkehr von der Zahlstelle in Anspruch genommen, so ist das im Hinblick auf diese Lastschrift kontoführende Institut verpflichtet, das letztbeteiligte Institut von der Schadenersatzpflicht freizustellen.

III. Haftung, Schadenersatz, Gebühren

- 1. Dieses Abkommen begründet Rechte und Pflichten nur zwischen den beteiligten Banken.

2. Die anliefernde — bei Datenfernübertragung die absendende — Bank hat der annehmenden — empfangenden — Bank für die Bearbeitung einschließlich eines etwaigen Ausdrucks von Belegen eine Gebühr zu entrichten. Die Höhe der Gebühr bemißt sich nach der Anzahl der Vorgänge, die nicht für die annehmende Bank selbst bestimmt sind.
Die jeweils geltende Gebührenregelung wird durch einstimmigen Beschluß des Ausschusses für Organisations- und Rationalisierungsfragen beim Bundesverband deutscher Banken e. V. festgesetzt.
3. Jedes Institut ist vom Erhalt bis zur Ablieferung an die nachfolgende Stelle für die ordnungsgemäße Behandlung des jeweiligen Magnetbandes verantwortlich.
4. Die Banken haften untereinander für alle Schäden und Nachteile, die dadurch entstehen, daß die von ihnen oder ihren Kunden angegebenen Daten unrichtig oder unvollständig sind. Sie haften ferner für die Vollständigkeit und Richtigkeit der Daten nach einer Bearbeitung des Magnetbandes.
5. Aus einer Verletzung dieses Abkommens können Schadensersatzansprüche nur geltend gemacht werden, wenn der Verstoß gegen die aus diesem Abkommen erwachsenen Verpflichtungen unverzüglich nach Bekanntwerden gerügt wird. Die Schadensersatzpflicht beschränkt sich auf den Betrag des jeweils betroffenen Vorganges, die Kosten einer etwa notwendig werdenden Neuerstellung eines Magnetbandes oder — bei Beschädigung eines Magnetbandes — auf die Anschaffungskosten eines Magnetbandes. Die Abtretung etwaiger Ansprüche aus einer Verletzung dieses Abkommens ist ausgeschlossen. Ein beteiligtes Institut ist auch nicht berechtigt, einen aus der Verletzung dieses Abkommens entstandenen Schaden eines Dritten im Wege der Schadensliquidation im Drittinteresse geltend zu machen.

IV. Schlußbestimmungen

1. Die in diesem Abkommen erwähnten Anlagen sind Bestandteile des Vertragswerkes. Der Inhalt der Anlagen kann rechtsverbindlich für alle beitretenden Institute durch einstimmigen Beschluß des Ausschusses für Organisations- und Rationalisierungsfragen beim Bundesverband deutscher Banken e. V. geändert werden.
2. Dieses Abkommen tritt am 1. November 1972 in Kraft.
3. Dieses Abkommen kann unbeschadet der Regelung in Ziffer 12 dieses Abkommens von jedem beitretenden Institut mit einer Frist von zwölf Monaten zum Ende eines Kalenderjahres gekündigt werden. Die Kündigung hat durch eingeschriebenen Brief gegenüber dem Bundesverband zu erfolgen.

Abkommen über den Lastschriftverkehr: Arbeitsunterlage 3

Die Spitzenverbände des Kreditgewerbes haben für den Lastschriftverkehr folgendes Abkommen geschlossen:

I.

1. Die Lastschrift ist ein Einzugspapier, mit dem der Zahlungsempfänger durch Vermittlung seines Kreditinstituts (erste Inkassostelle) aus dem Gut-

haben des Zahlungspflichtigen bei demselben oder einem anderen Kreditinstitut (Zahlstelle) den aus der Lastschrift ersichtlichen Betrag erhebt, und zwar auf Grund

- a) eines der Zahlstelle von dem Zahlungspflichtigen zu Gunsten des Empfängers erteilten Auftrags (Abbuchungsauftrag) oder
 - b) einer dem Zahlungsempfänger von dem Zahlungspflichtigen erteilten Ermächtigung (Einzugsermächtigung).
2. Die erste Inkassostelle nimmt Aufträge zum Einzug fälliger Forderungen, für deren Geltendmachung nicht die Vorlage einer Urkunde erforderlich ist, mittels Lastschrift herein. Die Lastschriften müssen vorbehaltlich der Regelung in Abschnitt V den in der Anlage beigefügten „Richtlinien für die Herstellung einheitlicher Lastschriftvordrucke“ entsprechen.
 3. Bei einer Lastschrift, die auf einer Einzugsermächtigung beruht, ist am oberen Rand durch einen Aufdruck deutlich sichtbar zu vermerken: „Einzugsermächtigung des Zahlungspflichtigen liegt dem Zahlungsempfänger vor“. Fehlt dieser Vermerk, so wird die Lastschrift wie eine solche im Sinne der Ziffer I, 1 a) behandelt.
 4. Bei Lastschriften, die den Vermerk „Einzugsermächtigung des Zahlungspflichtigen liegt dem Zahlungsempfänger vor“ tragen, haftet die erste Inkassostelle der Zahlstelle für jeden Schaden, der ihr durch unberechtigt ausgestellte Lastschriften entsteht.
 5. Die Lastschrift ist bei Sicht zahlbar.
Fälligkeitsdaten und Wertstellungen gelten als nicht geschrieben. Eine Lastschrift, die vor Eintritt des auf ihr angegebenen Ausstellungstages zur Zahlung vorgelegt wird, ist am Tage der Vorlegung zahlbar.
 6. Die Zahlstelle hat dem Zahlungspflichtigen die Lastschrift nach der Belastung unverzüglich auszuhändigen.
Bezahlmeldungen werden nicht erteilt.
Teilzahlungen sind unzulässig.
 7. Unbezahlt gebliebene Lastschriften sind mit dem Vermerk „Vorgelegt am ... und nicht bezahlt“ zu versehen und zurückzureichen.
Lastschriften auf Grund einer Einzugsermächtigung, die wegen Widerspruchs des Zahlungspflichtigen zurückgesandt werden (III. 1), sind mit dem Vermerk
 „Belastet am ...
 Zurück am ... wegen Widerspruchs!“
zu versehen und zurückzureichen.

II.

1. Lastschriften, die nicht bezahlt werden,
 - a) weil weder der Zahlstelle ein Abbuchungsauftrag vorliegt noch die Lastschrift einen Ermächtigungsvermerk trägt oder
 - b) weil auf dem Konto des Zahlungspflichtigen keine Deckung vorhanden ist,
 sind von der Zahlstelle mit dem Vorlagevermerk zu versehen und zurückzusenden.
 Rücklastschriften im Betrage von 1000,— DM und darüber sind entweder *am Tage der Vorlage* (Eingangstag) unter Beifügung eines Durchschlages der Rücklastschriftrechnung von der Zahlstelle — im ländlichen Genossen-

schaftssektor über die zuständige Zentralstelle — unmittelbar an die erste Inkassostelle (ist diese eine ländliche Kreditgenossenschaft, an deren Zentralkasse) oder spätestens am zweiten Arbeitstag nach dem Tag der Vorlage unter gleichzeitiger telegrafischer, telefonischer oder fernschriftlicher Benachrichtigung der ersten Inkassostelle (ist diese eine ländliche Kreditgenossenschaft, deren Zentralkasse) auf dem umgekehrten Inkassoweg zurückzusenden.

Bei Rücklastschriften mit einem Betrage von weniger als 1000,— DM erfolgt die Rücksendung unverzüglich — spätestens *am zweiten Arbeitstag* nach dem Tag der Vorlage — auf dem umgekehrten Inkassoweg.

2. Rücklastschriften sowie die Rücklastschriftprovisionen und Barauslagen für die unmittelbare Lastschriftrückgabe werden auf dem umgekehrten Inkassoweg verrechnet. Auf der Rücklastschriftrechnung ist zu vermerken: „Lastschrift mit Vorlegungsvermerk bereits unmittelbar übersandt.“
3. Die erste Inkassostelle ist — auch bei Verletzung dieses Abkommens und unbeschadet etwaiger Schadensersatzansprüche — verpflichtet, nicht eingelöste und mit dem Vorlegungsvermerk versehene Lastschriften zurückzunehmen und wieder zu vergüten. Zurückgenommene Lastschriften dürfen nicht erneut zum Einzug gegeben werden.
4. Bei Rücksendung von unbezahlt gebliebenen Lastschriften kann die Zahlstelle eine Rücklastschriftprovision von höchstens 3,— DM und Ersatz ihrer Auslagen verlangen.
Vereinbarungen der Kreditinstitute mit dem Zahlungsempfänger bzw. Zahlungspflichtigen über die Erhebung von Gebühren werden durch dieses Abkommen nicht berührt.
5. Bei der Verrechnung von Rücklastschriften unter 3000,— DM wird jede Stelle, über die die Rücklastschriftrechnung läuft, mit der Tageswertstellung für Einzugslastschriften belastet. Alle Rücklastschriften von 3000,— D-Mark und darüber können mit der Wertstellung der Einreichung verrechnet werden.

III.

1. Lastschriften, die auf einer Einzugsermächtigung beruhen, kann die Zahlstelle — außer wegen fehlender Deckung — zurückgeben und deren Wiedervergütung verlangen, wenn der Zahlungspflichtige der Belastung widerspricht. Die Zahlstelle hat unverzüglich, nachdem sie von dem Widerspruch Kenntnis erlangt hat, die Lastschrift mit dem Vermerk nach I. 7 Absatz 2 zu versehen und zurückzusenden.
2. Die Rückbelastung ist — unbeschadet der Regelung in I. 4 — ausgeschlossen, wenn der Zahlungspflichtige nicht binnen sechs Wochen nach Belastung widerspricht.
3. Im übrigen gelten die Bestimmungen des Abschnitts II.

IV.

1. Dieses Abkommen begründet Rechte und Pflichten nur zwischen den beteiligten Kreditinstituten.
2. Aus einer Verletzung dieses Abkommens können Schadensersatzansprüche nur geltend gemacht werden, wenn der Verstoß gegen die aus diesem Abkommen erwachsenen Verpflichtungen unverzüglich nach Bekanntwer-

den gerügt wird. Die Schadensersatzpflicht beschränkt sich auf Betrag und Nebenforderungen derjenigen Lastschrift, bei deren Bearbeitung den Verpflichtungen aus diesem Abkommen nicht genügt worden ist. Bei Rücksendung einer Lastschrift gemäß Abschnitt II, Ziff. 1, Abs. 2 und 3 kann die erste Inkassostelle einen Schadensersatzanspruch an den Bundesverband richten, sofern sie nicht von einem Kreditinstitut abgegeben wird, welches Mitglied des Deutschen Genossenschaftsrings ist. Diese Kreditinstitute kündigen durch eingeschriebenen Brief über die zuständige Zentralkasse oder — sofern es sich um eine Zentralkasse handelt — über die Deutsche Genossenschaftskasse, welche die Kündigung über den zuständigen Spitzenverband unverzüglich an den Bundesverband des privaten Bankgewerbes (E. V.) weitermeldet. Die Kündigung muß spätestens am 14. Tag der Kündigungsfrist beim Bundesverband des privaten Bankgewerbes (E. V.) eingegangen sein.

Der Bundesverband des privaten Bankgewerbes (E. V.) hat die Kündigung den übrigen Kreditinstituten über die zuständigen Spitzenverbände bekanntzugeben. Durch die Kündigung wird das Fortbestehen dieses Abkommens zwischen den übrigen Vertragspartnern nicht berührt.

Klaue: Ich komme noch einmal kurz auf das zurück, was wir im vorigen Jahr in Salzburg besprochen haben. Ich hatte Ihnen dort vorgetragen, daß wir von der Systematik her Wettbewerbsbeschränkungen innerhalb der Banken oder zwischen den Banken haben¹⁰. Die eine Gruppe betrifft den Sachverhalt der Geschäftsabwicklung unter den Banken, also die Rationalisierung des Bankverkehrs als Zielrichtung. Dann haben wir eine andere Gruppe von Wettbewerbsbeschränkungen, wo sich die Banken untereinander im Preis oder in anderen Wettbewerbsparametern dem Kunden gegenüber absprechen oder diesen Wettbewerb beschränken. Wir hatten als typisches Beispiel einer gegen den Kunden gerichteten Wettbewerbsbeschränkung damals die Zinsempfehlung genommen. Der Zins ist der Preis, über den der Wettbewerb zwischen den Banken stattfindet. Und wenn die Banken den Wettbewerb durch Zins ausschließen, zum Beispiel durch eine Absprache, dann wäre das ein echtes Preiskartell. Ich will heute nicht mehr auf die Zinsempfehlung zurückkommen. Die Zinsempfehlung ist durch eine Aktivität meines Hauses erst einmal beseitigt. Ob sie eines Tages wieder auflebt und welche Bedeutung sie eines Tages wieder haben wird, ist eine Frage, die der Zukunft überlassen bleiben muß.

Ich wende mich heute dem zweiten Komplex zu, das ist die Bewältigung des Massenverkehrs, die Bewältigung des Geschäftsablaufs zwischen den Banken in der Horizontalen und die möglichen Auswirkungen solcher Vereinbarungen auf den Kunden und die Stellung des Kunden. Ich habe dazu zwei Beispiele ausgewählt. Das erste ist das Abkommen zum automatisierten Zahlungsverkehr der privaten Banken

¹⁰ Vgl. S. 66 ff.

durch Datenträgeraustausch, Magnetband-Clearing-Verfahren genannt, das zweite das Abkommen über den Lastschriftverkehr¹¹.

Wir haben nicht nur den finanziellen Sektor, sondern wir haben auch den technischen Sektor, auf dem wir eine Inflationierung der Zahl der Überweisungen haben. Die Anzahl der Geschäftsvorgänge, die zwischen den Banken hin und her bewegt werden, ist unglaublich gestiegen. Das bringt Probleme mit sich. Einmal kann man den reinen Geschäftsverkehr zwischen den Banken rationalisieren. Man kann sich absprechen, einheitliche Vordrucke zu verwenden. Das ist ein verhältnismäßig neutraler Vorgang. Auf diesen Vordrucken kann man einen Inhalt anbringen, der den Kunden zwingt, ein Sonderformular zu verlangen, wenn er mit dem Inhalt nicht einverstanden ist. Der Kunde wird gezwungen, etwas Außergewöhnliches zu tun. Es wird also ein horizontaler Druck in Richtung Kunde ausgeübt, sich an einer an sich vernünftigen Institution, einer Einheitlichkeit, zu beteiligen. Die Auswirkungen derartiger Vereinbarungen zwischen den Banken sind unterschiedlicher und vielfältiger Art. Wenn wir uns einmal das Abkommen über den Lastschriftverkehr, die Arbeitsunterlage 3, ansehen, dann handelt es sich hier um ein Abkommen, das in der Tat fast ausschließlich den Geschäftsverkehr der Banken untereinander betrifft. Sie finden im Teil IV des Abkommens die Bestimmung, daß dieses Abkommen nur Rechte und Pflichten zwischen den beteiligten Kreditinstituten begründet. Sie haben aber auf der anderen Seite eine ganze Reihe von Vorschriften in diesem Abkommen, die über die Bewältigung des reinen Massenverkehrs zwischen den Banken hinausgehen und eine gewisse Einflußnahme auf die Stellung des Kunden bedeuten. Da haben wir — ich kann das immer nur für die Diskussion anreißen — unter I 6 und 7 die Vorschriften, daß dem Zahlungspflichtigen die Lastschrift nach der Belastung unverzüglich auszuhändigen ist. Bezahlungsmeldungen werden nicht erteilt, Teilzahlungen sind unzulässig.

Wir haben in Ziff. 7 die Bestimmung, daß unbezahlt gebliebene Lastschriften mit dem Vermerk „nicht bezahlt — vorgelegt“ zurückzuweisen sind. Lastschriften aufgrund einer Einzugsermächtigung, die wegen Widerspruchs des Zahlungspflichtigen zurückgesandt werden, sind mit dem entsprechenden Vermerk zurückzuweisen.

Wir haben die Bestimmung unter II 4, daß bei Rücksendung von unbezahlt gebliebenen Lastschriften die Zahlstelle eine Rücklastprovision von höchstens 3 DM plus Ersatz ihrer Auslagen verlangen kann. Das heißt also, daß dies dann auf den Kunden durchschlägt. Hier haben die Banken untereinander vereinbart, bei der Abwicklung des Zah-

¹¹ Vgl. Arbeitsunterlagen 2 und 3, S. 200 ff.

lungsverkehrs Gebühren nur bis zu einer gewissen Höhe zu nehmen. Entwickelt hat sich die Gebühr von 3 DM.

Wir haben die Bestimmungen in II 1 über die Rücklastschriften im Betrage von 1 000 DM, die entweder am Tage der Vorlage oder nach zwei Tagen zurückzuschicken sind. Wir haben die Bestimmung in II 5, daß bei der Verrechnung von Rücklastschriften unter 3 000 DM eine bestimmte Bearbeitung erfolgt.

Insgesamt handelt es sich hier bei diesem Abkommen um ein solches, das nach meiner Auffassung verhältnismäßig geringe Auswirkungen auf den Kunden hat. Denn ich sehe das Abkommen über den Lastschriftverkehr als ein typisches Abkommen an, das Banken zur Bewältigung des Massenverkehrs abschließen. Auswirkungen auf den Kunden sind da. Ich würde sie hinnehmen wollen, ich nehme hier kein Übermaß an Auswirkungen auf den Kunden an. Aber eine Wettbewerbsbeschränkung in geringem Ausmaß würde ich immer noch annehmen wollen, also ein Fall des § 102 GWB.

Der zweite Komplex ist das Magnetband-Clearing-Verfahren. Es enthält zwei Teile. Der eine ist das Abkommen als solches zum automatisierten Zahlungsverkehr, also zwischen den Banken, der andere regelt die Bedingungen über Beteiligung von Kunden am automatisierten Zahlungsverkehr. Hier haben wir eine komplexe Zusammenfassung von zwei Dingen, einmal ein Abkommen zwischen den Banken über die technischen Daten und die technische Durchführung einer Art Zahlungsverkehr. Zugleich haben wir auch den Beschluß dieser daran beteiligten Banken, Kunden nur mit von ihnen festgelegten Bedingungen daran zu beteiligen. Es handelt sich da nicht um Bedingungen, die zwischen den Kunden und den Banken zweiseitig ausgehandelt worden sind, sondern es handelt sich hier um Bedingungen, die die Banken unter sich festgelegt haben und zu denen sie die Kunden an diesem Abkommen beteiligen, wobei bei all diesen Fragen eine ganz natürliche Entwicklung gesehen werden muß. Wird irgendwo eine solche technische Bearbeitung von Massenvorgängen eingeführt, können sich Banken sowohl als Kunden, Kunden insbesondere mit einer Vielzahl von Geschäftsvorgängen, eines Tages dem Anschluß nicht mehr entziehen. Das heißt, der Kunde steht vor der Wahl, entweder sich überhaupt nicht daran zu beteiligen und Nachteile zu erleiden, oder mitzumachen. Mag das nun etwas sein, was vernünftig ist oder in einzelnen Teilen weniger vernünftig, das spielt hier keine Rolle. Ich spreche auch nicht davon, daß es sich um einen Mißbrauch handelt, sondern ich spreche von einem Faktum, wie es gemacht worden ist. Und dieses Faktum bedeutet, daß der Kunde an der Erstellung dieser Dinge nicht beteiligt worden ist.

Was das Clearing-Verfahren als solches anbelangt, möchte ich sagen: Der technische Ausbau des Magnetbandes muß wohl einheitlich festgelegt werden. Man wird auch festlegen müssen die Grundsätze der Beweissicherung und wahrscheinlich auch Grundsätze der Haftung, sowohl zwischen den Banken als auch für das Verhältnis Bank zu Kunde, für Fehler, die der Kunde oder eine Bank in der Abwicklung macht. Diese allgemeinen Grundsätze haben ihren Ausdruck insbesondere bei der Haftung gefunden und bei der Beweissicherung in einigen Vorschriften, die ich noch ganz besonders Ihnen ins Gedächtnis zurückrufen möchte. Das ist insbesondere die Bestimmung II über das Verfahren, und zwar dort die Ziff. 2 a, daß jede Bank, die ein Magnetband weitergibt, ein Duplikat zu erstellen hat.

Nach II 3 — die Annahme und Behandlung von Magnetbändern — sind die Zwischenstellen berechtigt, Magnetbänder ganz oder teilweise auf andere Magnetbänder zu übertragen. Angenommene Magnetbänder sind unverzüglich zu bearbeiten. Die Ziff. d besagt, daß, soweit eine Bank die Annahme eines Magnetbandes ablehnt, das vorherige Institut zum Ausdruck des Magnetbandes verpflichtet ist.

Dann kommt e), wenn sich Fehler ergeben, und f), wenn ein Institut feststellt, daß angenommene Magnetbänder Fehler oder Beschädigungen aufweisen, die eine ordnungsgemäße Bearbeitung ausschließen. Dann ist die Stelle verpflichtet, diese Magnetbänder sofort zurückzusenden.

Die Stellung der Kunden finden wir als Anlage 1 des Abkommens in den Bedingungen über die Beteiligung der Kunden am automatisierten Zahlungsverkehr.

Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang auf etwas Besonderes hinweisen. Wir haben bei den Haftungsfragen die Bestimmung in IV, daß der Kunde im Verhältnis zur Bank und allen Kreditinstituten, die die jeweils von ihm hereingegebenen Daten bearbeitet haben, für alle Schäden und Nachteile verantwortlich ist, die dadurch entstehen, daß sich das von ihm angelieferte Magnetband oder die von ihm angelieferten Daten nicht in einem ordnungsgemäßen Zustand befunden haben bzw. unrichtig oder unvollständig sind.

Vereinbart die Bank mit dem Kunden bestimmte Termine für die Einlieferung von Magnetbändern in ein Rechenzentrum, so wird sie sich bemühen, daß die Magnetbänder umgehend bearbeitet werden. Eine Gewähr hierfür kann jedoch nicht übernommen werden. Ich sehe die Bestimmung in IV geradezu als einen typischen Fall an, wo Institute untereinander eine Vereinbarung über Haftungsfragen schließen, die ausschließlich zu Lasten des Betroffenen gehen, der nicht einmal Gelegenheit gehabt hat, hier in irgendeiner Form daran mitzuwirken.

Hinzu kommt, daß die Banken für die Bearbeitung von Magnetbändern eine Gebühr erheben (V 2).

Die Rationalisierung des Massenverkehrs über die Technisierung ist ein unabweisbarer Sachzwang, auch aus unserer kartellrechtlichen Sicht, nur sollte die Rationalisierung nicht zugleich mit der Kostenüberwälzung auf den betroffenen Kunden vorgenommen werden. Das heißt, wir sollten immer fragen, ob die Rationalisierung, die hier im Wege einer Wettbewerbsbeschränkung gemacht wird, zugleich auch echt eine Rationalisierung, nämlich Kosteneinsparung für den Kunden ist, zumindest müßte dargelegt werden — vielleicht kann die Bankenseite noch ein Wort dazu sagen —, daß in anderer Weise der Massenverkehr überhaupt nicht hätte bewältigt werden können, wenn überhaupt, dann nur durch noch höhere Kosten als z.B. durch Einsatz dieser Technik.

3.4 Schwerpunkte der Diskussion

*Reiter*¹²: Der Zahlungsverkehr hat in einem Maße zugenommen, daß man ihn nach der konventionellen Weise nicht mehr wird handhaben können, auch nicht nach neueren Methoden, z. B. Lastschriften und Gutschriften im Endlosband im sogenannten Massenzahlungsverkehr. Die Zunahme war so frappant, daß man nach neuen Wegen schauen mußte. Die ersten Gedanken zielten, wie es in Amerika mit der E13B-Schrift bei der Scheckautomation praktiziert wird, auf die Nutzung der Magnetschrift. Die Amerikaner haben übrigens den Vorteil, sich praktisch nur mit dem automationsfreundlichen Scheck auseinandersetzen zu müssen, während ja bei uns die verschiedenen Zahlungsverkehrsmedien eine Rolle spielen, wie ich meine allerdings zum Nutzen der Kunden. Mit dem Scheck kann man zwar viel machen, aber er deckt nicht alle Zahlungsverkehrsnotwendigkeiten.

Man hat bei uns etwas länger gewartet und sich dann zur optisch lesbaren Schrift durchgerungen. Um überhaupt maschinell lesen zu können, wurden genormte Formulare mit der schon erwähnten Codierzeile benötigt. Man mußte eine einheitliche Bankleitzahl entwickeln. Darüber hinaus war eine geeignete Papierstärke zu verwenden. Schließlich mußte man sich noch auf eine Schriftart — das ist bei uns die OCRA-Schrift — einigen. Die Bundesbank und die Sparkassen haben lange Zeit allein auf dieser Form der Automation gestanden, während vom privaten Bankgewerbe immer der Hinweis kam, das Papier sei schlecht zu verarbeiten, es sei ein Weg zu finden, der es ermöglicht, weitgehend vom Papier wegzukommen. So hat man frühzeitig den Weg beschritten, mit den EDV-Anwendern in Industrie und Handel einen Magnetbandaustausch zu realisieren. Dazu war natürlich auch eine Standardisierung hinsichtlich der Magnetbandsätze herbeizuführen. Später kam der Gedanke auf, daß man nicht nur bilateral zwischen irgendeinem Institut und einem Kunden den Datenträgeraustausch praktizieren könne, sondern daß — ähnlich wie bisher papierene Zahlungsverkehrsträger über Landeszentralbanken oder andere Clearingstellen verrechnet wurden — man Magnetbänder clearen könne.

Im Grundsatz hat sich wenig geändert, wenn wir von der Standardisierungsnotwendigkeit absehen. Das Magnetbandclearing wird wie

¹² *Reiter* war anwesend zu 3.3 und 3.4.

folgt laufen: Irgendein Kunde, der im Besitz einer EDV-Anlage ist oder sich einer Art EDV-Buchungsgemeinschaft anschließt, wie es ja auch von kleineren und mittleren Banken praktiziert wird, gibt nicht mehr ausgedruckte Zahlungsverkehrsträger weiter, sondern Magnetbänder. Die entgegennehmende Bank filtert den sie betreffenden Teil ab und gibt das weiter, was an Konten anderer Banken adressiert ist.

In diesem Zusammenhang sei folgender interessanter Aspekt erwähnt: Die bisher im Zahlungsverkehr gültige Fakultativklausel, die z. B. gestattet, anderen Instituten, wenn Sie so wollen, Gutschriften wegzunehmen, um sie dem beim eigenen Institut geführten Kundenkonto zuzuführen, soll der Rationalität wegen beim Magnetbandclearing nicht ausgenutzt werden. Ich meine, das ist eine fairere Lösung als früher.

Nun wäre es denkbar, und das wird sich im einzelnen noch entwickeln, daß man sich einer Stelle bedient, die ein echtes multilaterales Clearing durchführen kann, beispielsweise der Landeszentralbank. Die Bänder werden dort nach Empfängerkriterien umsortiert und den jeweils betreffenden Instituten zugestellt. Wenn jetzt der empfangende Bankkunde wiederum EDV hat, kann er ein Magnetband entgegennehmen und direkt in seiner EDV-Anlage verwerten. Das ist natürlich nur bei größeren Firmenkunden der Fall. Insofern muß also das letzte Institut im Magnetbandclearing wieder Belege erstellen, es sei denn die Kürze des Verwendungszweckes gestattet es, den ganzen Vorgang nur im Auszug auszudrucken, was in der Masse der Fälle möglich sein müßte.

Das sind die beiden Verfahren der Zahlungsverkehrsautomation, einmal optische Beleglesung und zum anderen das Magnetbandclearing. Wenn aus wettbewerblicher Sicht gegen das Lastschrift- und das Magnetband-Clearing-Verfahren eingewandt wird, es würde sich um Absprachen zwischen den Banken handeln, so ist dies zu einseitig. Natürlich müssen zur rationellen Abwicklung des Zahlungsverkehrs bestimmte Verfahrensweisen, insbesondere unter den Banken abgesprochen werden. Wichtiger scheint mir die Frage, wem das jeweilige Verfahren vorrangig nutzt. Und dies sind im Falle des Lastschriftverfahrens eindeutig die Kunden.

Bei uns liegt die im Gegensatz zu Amerika vorherrschende Vielfalt der Zahlungsverkehrsmethoden sehr im Kundeninteresse. Zum Einzug von Lastschriften wurden die Banken von ihrer Großkundschaft, wie z. B. Energieversorgungsunternehmen, gedrängt. Daß es sich bei dieser Einrichtung um ein kundenfreundliches Instrument handelt, beweisen die Bestrebungen in anderen Ländern, z. B. Frankreich, das deutsche Lastschriftverfahren nachzuahmen.

Besonders angesprochen wurde das Magnetband-Clearing-Verfahren. Ich meine, auch dieses Verfahren wird eine dienliche Einrichtung werden und den Zahlungsverkehr erheblich verbilligen.

Denken Sie nur daran, daß Kunden die EDV anwenden. Wenn jetzt nur Magnetbänder weitergegeben werden, sparen sich diese Kunden den Ausdruck. Der Druck geht bekanntlich ins Geld. Weitere Kostenersparnisse liegen in den günstigeren Transport-, Speicherungs- und Übermittlungsmöglichkeiten.

Zu den Kosten wäre zu sagen, daß zwischen den Banken ein Betrag von 0,05 DM beschlossen wurde. Mit den Kunden wird die Gebühr für jeden Einzelfall ausgehandelt.

Bei der Berechnung wird die gesamte Kundenbeziehung gewürdigt. Wenn ausgedruckt werden muß, liegen die Selbstkosten insgesamt bei 0,10 DM. Der Nutznießer ist der einreichende Kunde, denn ihm erspart man den Ausdruck.

Auf diesem Sektor herrscht ein sehr scharfer Konkurrenzkampf. Ich denke da an einen Fall. Er bezieht sich auf den Gebühreneinzug der Rundfunkanstalten. Man will hier von der Post weg, die Briefträger sollen nicht mehr das Geld einziehen, und man versucht, die Rundfunkteilnehmer dazu zu bewegen, Konten einzurichten, ähnlich wie das früher bei den Energielieferanten war. Man denkt auch daran, beleglos belasten zu lassen. Die GEZ hat gesagt, wir können aus kartellmäßigen Gründen überhaupt nicht daran denken, irgendeine Absprache zu treffen, sondern es muß jede Rundfunkanstalt mit den entsprechenden Instituten verhandeln und versuchen, eine auskömmliche Regelung zu finden.

Schlaus: Um Mißverständnissen vorzubeugen, weise ich darauf hin, daß, was die Gebühren betrifft, zwei Kundenparteien zu unterscheiden sind. Für den Kunden, der das Magnetband einreicht, sei es mit Lastschriften oder mit Überweisungen, gilt die Schlußbestimmung V/2 der Bedingungen für die Beteiligung von Kunden am automatisierten Zahlungsverkehr, wobei — wie bereits Herr Reiter ausführte — die Höhe der Gebühren je Buchungsposten nicht nur von Bank zu Bank verschieden ist, sondern auch von Kunde zu Kunde. Bei dem Kunden, wo die Überweisung landet, wird sie wie bei jedem anderen Buchungsvorgang berechnet. Da gibt es eine große Vielfalt von Regelungen innerhalb des Bankgewerbes: Freibuchungen, eine bestimmte Zahl von Buchungen im Quartal usw.

Pohmer: Wir sollten jetzt auf die wettbewerbsrechtlichen Probleme kommen. Herr Klaue, Sie haben mit Recht darauf hingewiesen, daß Beweissicherungs- und Haftungsfragen ungleichgewichtig gelöst sind.

Ich glaube, überall da, wo man in Form von allgemeinen Geschäftsbedingungen — auf dieser Ebene scheint mir das irgendwie angesiedelt zu sein — das Verbänden überläßt, Recht zu setzen und der Gesetzgeber sich um solche Aufgaben drückt, können die Dinge nicht anders aussehen. Früher oder später werden wir das BGB den modernen Entwicklungen anpassen müssen. Vorher wird man kaum erwarten, daß Beweissicherungsfragen und Haftungsfragen gleichgesetzt werden, es sei denn, man kann eingreifen, wie das bei Allgemeinen Geschäftsbedingungen auch geschehen ist. Das ist aber ein Problem, das mehr auf dem Gebiete der Allgemeinen Geschäftsbedingungen liegt als auf den übrigen Bereichen des Wettbewerbsrechts.

Die eigentlich interessante Frage scheint mir doch darin zu liegen, inwieweit sich Auswirkungen auf den Kunden ergeben, die über die Haftungsfragen hinausgehen, d. h. auf die Preisgestaltung. Das Problem sind normalerweise das Preisproblem und die Gebührenbelastungen. Das zweite, was ich bei diesem Verfahren nicht so ganz übersehe, was mir aber das eigentlich Interessante ist, ist, welche Sekundärwirkungen das nach sich zieht, inwieweit das einzelne Kreditinstitut in seiner Entscheidungsfreiheit nicht beeinträchtigt wird, und zwar jetzt in seinen wirtschaftlichen Dispositionen. Sie werden sagen, er ist schon wieder bei der Scheckkarte, aber ich möchte ein Beispiel nennen. Nachdem wir das in Salzburg behandelt hatten, lag ein paar Tage nachher auf dem Tisch, daß die Ausdehnung des EURO-Schecks auf die Post abgelehnt wurde, solange die Post keine Gebühren im Postscheckdienst erhebt. Da war ein typischer Druck auf ein außenstehendes Institut ausgeübt worden: Wenn du keine Gebühren erhebst, beteiligen wir dich nicht am EURO-Scheckverkehr.

Ähnlich ist die Geschichte hier. Was passiert eigentlich mit Kreditinstituten, die an diesem Verfahren nicht teilnehmen wollen, aus welchen Gründen auch immer?

(Klaue: Die fallen im Wettbewerb zurück!)

Möglicherweise, aber es gibt auch Drucksituationen, wenn ihr eintreten wollt, dann müßt ihr auf diesem und jenem Gebiet das und jenes tun. Es ist also die Frage, inwieweit der Innerbankenwettbewerb tangiert wird.

Die zweite Frage betrifft die Gebühren. Es gibt heute noch einzelne Kreditinstitute, die in der Lage sind, den Zahlungsverkehr gebührenfrei zu bewältigen. Die Frage ist, inwieweit solche Regelungen darauf hinauslaufen, den Kunden auch hier im Preis zu schädigen.

Das scheinen mir die zwei Fragen zu sein, die uns sagen, inwieweit tatsächlich die Rationalisierungsabkommen nicht zu Lasten des Kunden gehen.

Röper: Kann man nicht noch eine andere Sache dazusetzen? Die Bank muß für solch eine Anlage minimal 60 000 bis 70 000 DM im Monat zahlen. Ein kleiner Banker kann gar nicht mitmachen. Oder er muß sich einen anderen Kundenkreis aussuchen und hat den in der Regel auch, so daß das nicht so problematisch ist.

Hamm: Wenn ich recht verstehe, haben Sie mit den Papieren und Belegen recht erheblichen Kummer. Die Zahl der Belege ist so groß geworden, daß diese Flut kaum mehr zu bewältigen ist. Nun gibt es einige Unternehmen, die vielleicht aus eigenem Interesse beleglose Datenträger zur Verfügung stellen, die Sie im Innerbankenverkehr ohnehin anstreben und mit denen Sie im Clearingverkehr gern arbeiten möchten. Die Banken müßten doch eigentlich froh darüber sein, daß einige Kunden bereit sind, Ihnen bei Ihrer Arbeit zu helfen. Warum bezahlen sie nicht denen, die Magnetbänder anliefern, eine Prämie?

(Gaertner: Man kann die Frage auch umkehren:
Kann ich da nicht geringere Gebühren rechnen?)

Ja, auch das wäre eine gute Lösung. Es hat dagegen den Anschein, auch bei den Haftungsbestimmungen, daß Sie diejenigen, die Ihnen beleglose Datenträger zur Verfügung stellen, schlechter behandeln, wenigstens auf den ersten Blick.

Gaertner: Das ist problematisch. Wir stehen ja hinsichtlich der Gebühren, die wir unseren Kunden für nicht kostendeckenden Service gewähren, in so starker Konkurrenz untereinander, daß wir hier nicht in unsere Musterentwürfe solche Abkommen hineinsetzen können, sondern dies muß individuell je nach der Konkurrenzsituation ausgehandelt werden.

Hamm: Man könnte aber hineinschreiben, daß diejenigen Kunden, die Magnetbänder anliefern, günstigere Gebühren berechnet bekommen, um darauf hinzuwirken, daß möglichst viele Magnetbänder liefern. Das ist nur eine Anregung. Es würde wahrscheinlich einen bestimmten Signaleffekt haben. Denn jeder Kunde, der die Musterentwürfe liest, wird sicher sagen, ich werde den Banken weiterhin die bisher üblichen Belege liefern. Bei der Ablieferung von Magnetbändern habe ich keine Vorteile.

Lenel: Die Gebührenfrage könnte mißverstanden worden sein. Die Gebühren werden von denjenigen bezahlt, zu deren Gunsten die Lastschriften durchgeführt werden. Ein großer Teil von ihnen bedarf nicht

des Schutzes des Bundeskartellamtes, z. B. das RWE, in Hamburg das HEW, die Post. Diese Lastschriften sind vor allem der Belasteten wegen problematisch, und zwar dann, wenn derjenige, der das Lastschriftverfahren einführen möchte, keine Wahlmöglichkeit mehr läßt. Eindeutig ist nach meiner Meinung, daß dieses Verfahren für den Gläubiger günstig ist, denn er kassiert sein Geld zu einem von ihm bestimmten Termin. Unter Umständen ist es auch für die Bank günstig, denn der zu Belastende muß, zumal, wenn er mehrere solche Lastschriftaufträge gegeben hat, dafür sorgen, daß auf seinem Konto ein Guthaben von anderen ist. Wenn der Gläubiger, also der „Lastschriftfabrikant“, keine Wahlmöglichkeit läßt, oder gar — wie das RWE — sich Zeitpunkt und Größe der Lastschrift vorbehält, und wenn der Schuldner an dem Verfahren teilnehmen *muß* (was beim RWE nicht der Fall ist), dann ist das nach meiner Meinung unzumutbar.

Am schlimmsten treibt es Herr Ehmkes Post,

(Zuruf: Hört, hört!)

die ja die Konditionen zu Lasten des Postkunden geändert hat und verlangt, daß die Fernsprechnung sofort bezahlt wird. Wenn man wenige Tage weg ist, die Rechnung kommt und wird nicht gleich bezahlt, kommt eine Gebührenbelastung. Wenn Sie sich beschweren, heißt es, das sei völlig in Ordnung, denn die Rechnung sei sofort zahlbar. Man könne sich ja an dem Lastschriftverfahren beteiligen. Dann müßte man aber jeweils für den unbekannten Betrag der Fernsprechnung zu einem ebenfalls nicht unbekannten Tag der Belastung das nötige Guthaben haben.

Schlaus: Herr Lenel, wenn z. B. RWE die Kunden vor die Wahl stellt, entweder im konventionellen Verfahren mit dem Portemonnaie zur Post zu gehen oder sich dem Lastschriftverfahren anzuschließen, dann ist das sicherlich etwas, was man nicht der Bank vorwerfen kann.

Zu Herrn Pohmers Vermutung, daß Banken, die sich an dem Verfahren nicht beteiligen, diskriminiert werden, ist zu sagen, daß dies nicht der Fall ist. Die nicht beteiligten Banken erhalten ausgedruckte Belege. Hier geht man also wieder auf das konventionelle Verfahren über.

Lüthje: Wenn einige Kreditinstitute immer noch die Gebührenfreiheit haben — Herr Pohmer sprach davon —, so können dafür zweierlei Gründe angeführt werden. Im Genossenschaftsbereich handelt es sich um einen politischen Aspekt. Die Genossenschaftsbanken möchten ihre Förderungswürdigkeit erhalten haben. Daß einige Sparkassen immer noch die Gebührenfreiheit haben, ist sicherlich aus dem öffentlichen

Auftrag herzuleiten. Allgemein ist aber auch im Sparkassensektor der Kostendruck so stark geworden, daß die meisten Institute Gebühren erheben müssen. Selbst die Bank für Gemeinwirtschaft ist zu Gebühren übergegangen, die sogar über denen der Commerzbank oder der Dresdner Bank liegen.

Hamm: Noch eine Frage zu der Beteiligung der Kunden an der Aufstellung der Bedingungen. Herr Reiter, ich glaube, Sie hatten gesagt, die neue Regelung liege im Interesse der Kunden. Könnte es nicht sein, daß dieses Vertragswerk zwar durchaus auch den Kunden zugute kommt, daß aber einzelne Bestimmungen, z. B. Haftungsfragen, in einer Weise geregelt sind, die mancher Kunde nur widerwillig schlucken wird, weil er sich sagt, Widerspruch ist ohnehin aussichtslos. Anders wäre es, wenn ein solches Vertragswerk mit den Betroffenen vorher besprochen würde und wenn Anregungen, die von dieser Seite kommen, aufgenommen würden. Wenn ich recht sehe, ist das eine Frage, die Herrn Klaue angeht. Es ist doch bei allgemeinen Geschäftsbedingungen wohl so, daß sich z. B. die Betroffenen äußern können, ob z. B. eine einseitige Verlagerung der Haftung auf die Kunden vorliegt. Dann hätte, wenn ich recht sehe, das Kartellamt kraft Amtes auf diesem Gebiet tätig zu werden. Rationalisierungsverträge von großer Tragweite und erheblichen Auswirkungen für die Kunden sollten zuvor mit den Betroffenen besprochen werden.

Außerdem könnte das Kartellamt die Stellungnahme der Betroffenen einholen.

Röper: Ich habe nach der Vorgeschichte gefragt und keine Antwort bekommen. Nach meiner Meinung müssen der Bankenverband und insbesondere die gewerkschaftlichen Verbände mit den Kunden über das Haftungsproblem diskutiert haben und mit den Hauptkunden Einmütigkeit über die Verlagerungsmöglichkeiten der Haftung erzielt haben. Meine Frage an Sie, Herr Klaue: Ist dies aus wettbewerbsrechtlicher Sicht nicht irgendeine Absprache, die unter dem Gesichtspunkt Anhörung der Betroffenen diskutiert werden mußte?

Klaue: Herr Röper, zur Zeit ist die Rechtslage so, daß eine solche Anhörung für Wettbewerbsbeschränkungen im Rahmen des § 102 GWB nicht vorgeschrieben ist. Wir haben auch keine rechtliche Handhabe, um das zu erzwingen. Wir könnten im Wege eines Mißbrauchsverfahrens zwar Erkundigungen einziehen, was die Betroffenen für Meinungen haben. Aber es ist nicht so wie bei Konditionenkartellen oder Rabattkartellen, daß die Stellungnahmen der betroffenen Wirtschaftskreise beizufügen sind. Dies soll bei einer zukünftigen Novellierung des § 102 GWB geschehen. Aber bis jetzt geht es noch nicht, Herr Hamm. Die fehlende Anhörung der Betroffenen gilt für den ganzen Bereich der

Geschäftsbedingungen. Wir haben z. B. die Geschäftsbedingungen der großen Bankenverbände, die das Verhältnis zwischen Kunde und Bank betreffen. Das sind Vertragswerke, die von den Bankenverbänden einseitig erarbeitet worden sind, die sich zwar aus einer gewachsenen Praxis ergeben haben, die aber zum Teil einseitige Belastungen des Kunden hinsichtlich der Behandlung des Bankgeschäftes enthalten. Genauso sehe ich hier in der Bestimmung IV/2 eine einseitige Verteilung von Pflichten bei diesem Magnetband-Clearing-Verfahren. Denn, vereinbart die Bank mit dem Kunden bestimmte Termine für die Einlieferung von Magnetbändern in ein Rechenzentrum, so wird sie sich bemühen, daß die Magnetbänder umgehend bearbeitet werden. Eine Gewähr hierfür kann nicht übernommen werden. Wieso eigentlich nicht? Die Bank schließt mit dem Kunden, z. B. dem RWE, einen Vertrag über die Einziehung bestimmter Beträge zu einem bestimmten Datum. Nun muß die Bank zu einem bestimmten Datum die Bänder in ein Rechenzentrum eingeben, und nun funktioniert das nicht.

Schlaus: In der Bestimmung IV/2 heißt es, daß die Bank sich bemühen wird, jedoch eine Gewähr nicht übernommen wird. Damit ist nicht gemeint, daß die Bank keine Gewähr dafür übernimmt, daß sie sich bemüht. Man sollte dieser etwas unglücklichen Formulierung keine allzu große Bedeutung beimessen.

Klaue: Ich habe diese Vorschrift vorgestellt, um zu sagen: Hier wird im Rahmen einer an sich notwendigen, ganz vernünftigen Rationalisierung etwas zu Lasten der anderen Seite getan, was nicht unbedingt notwendig ist. Hier stehen sich zwei Partner gegenüber, die einen Massenverkehr bewältigen. Das Risiko der Bewältigung dieses Massenverkehrs muß beiderseitig nach der Interessenlage verteilt werden. Ich höre nun heute das Argument zum erstenmal, der Kunde wünscht das. Das ist der Großkunde, für den es ja auch einfacher ist. Er braucht nicht lange Listen mit Kontonummern zu geben, die den Auftrag enthalten, wo etwas einzuziehen ist, sondern der Kunde gibt ein Band, und das läuft durch die Technik sternförmig auseinander. Dann kommt im Rücklauf das Geld, und der Kunde braucht wieder nur maschinell abzuhaken, von wem etwas eingegangen ist und wo gegebenenfalls der Mahnungsmechanismus in Betrieb gesetzt werden muß, weil die Abbuchung nicht stattfinden konnte. Das ist eine Interessenlage, die für mich heute interessant gewesen ist, die ich so nicht gesehen habe.

Röper: Wenn § 102 GWB das Eingreifen des Bundeskartellamtes verhindert, muß dies ja wohl einen Grund haben. Ist er darin zu sehen, daß eine Kreditaufsicht besteht? Wie verhält sich die Kreditaufsicht gegenüber den Rationalisierungsabkommen?

Panse: Ich möchte Ihre Ausgangsposition etwas modifizieren. Das Kartellgesetz verhindert nicht das Eingreifen des Bundeskartellamtes, sondern fordert hierfür gewisse Voraussetzungen, nämlich die, daß ein Mißbrauch festgestellt wird. Wir bewegen uns im Rahmen der Tatsachenfeststellung, und an deren Ende kann unter Umständen die Frage des Mißbrauchs stehen. Aber ich meine, hier würde etwas auf den Kopf gestellt, wenn man das Ergebnis eines denkbaren Mißbrauchs vorwegnehmen wollte.

Röper: Ich wollte Sie provozieren! Haben Sie das jemals geprüft?

Panse: Die Frage etwaiger Mißbräuche haben wir genauso geprüft wie das Bundeskartellamt, als die Dinge gemeldet wurden. Beispielsweise traten beim Magnetband-Clearing-Verfahren aus der Sicht des Datenschutzes Bedenken auf. Zur Verdeutlichung der Problemstellung folgende theoretische Fallgestaltung. Es sollen über Jahre hinweg bei einer Großbank die Gehaltszahlungen von Siemens gespeichert werden. Ich unterstelle einmal die böse Absicht, die nicht da sein wird: Diese Daten können nicht allein in bezug auf Siemens, sondern auch in bezug auf die einzelnen Zahlungsempfänger ausgewertet werden. Deshalb die Bestrebungen, den Datenschutz in Griff zu bekommen. Wir haben aus dieser Sicht die Frage geprüft, ob bei der Weitergabe der Magnetbänder von Stelle zu Stelle die Gefahr besteht, daß auch Institute über Zahlungsbewegungen unterrichtet werden, die gar nicht ihre Kunden betreffen. Die weitere Aufklärung ergab, daß diese Frage zu verneinen war. Das ist ein Beispiel der Probleme, mit denen wir vorzugsweise befaßt waren; aber das sind Dinge, die außerhalb Ihrer Erörterungen liegen.

Schlaus: Es wurde viel Kritisches zum Problem des Haftungsausschlusses nach der Bestimmung IV/3 der Bedingungen für die Beteiligung von Kunden am automatisierten Zahlungsverkehr gesagt. Ich meine, man sollte hier das Preisargument nicht vergessen. Wir bieten mit dem Magnetband-Clearing-Verfahren einen Service zu minimalen Gebühren. Wenn darin überhaupt noch ein Überschuß läge, was ich im Moment nicht beurteilen kann, wahrscheinlich ist es aber nicht der Fall, müßte man sich von unabsehbaren Regressen freizeichnen. Würde man die Risiken auf Versicherungen verlagern, müßten wir wiederum die Prämien an die Kunden weitergeben.

Außerdem sollte erst einmal abgewartet werden, wie solche Haftungsfälle überhaupt aussehen werden.

Müller: Ohne Zweifel stellt das Magnetband-Clearing-Verfahren einen technischen Fortschritt dar, der es den Banken ermöglichen müßte, die entsprechenden Dienstleistungen billiger anzubieten. Unter Berücksich-

tigung der oligopolistischen Angebotsstruktur in diesem Sektor ist aber nicht gewährleistet, daß sich der technische Fortschritt für den Kunden optimal auswirkt. Aus diesem Grunde müßte — nach Meinung von Herrn Klaue — das Bundeskartellamt eingreifen. Im oligopolistischen Wettbewerb wird es wahrscheinlich ohnehin zu Verhandlungen über das Problem der Kostenabwälzung des technischen Fortschritts kommen. Die Frage ist, ob das Bundeskartellamt die richtige Instanz dazu ist.

Klaue: Es ist schwierig, mit diesen Dingen das Kartellamt zu belasten. Das ist in diesem Verfahren, das wir als Mißbrauchsverfahren nach § 102 GWB haben, eine Hypothek, die uns auferlegt worden ist. Wir stehen auf der einen Seite einmal vor der Tatsache, daß das Ingangsetzen von Wettbewerbsbeschränkungen z. B. im Bankensektor aus Gegebenheiten, die der Gesetzgeber für richtig gehalten hat, sehr leicht möglich ist. Nur durch Anmeldungen bei uns werden alle diese Komplexe wirksam. Wir sind gezwungen, im Nachhinein diese Komplexe zu durchleuchten oder den Versuch zu machen, und stoßen in Randbereichen dieser Komplexe auf Dinge, wo wir kartellrechtlich meinen, hier ist vielleicht ein Zuviel getan worden bei der Ausgestaltung der Beziehungen zwischen Kunden und Banken. Hier liegt eine aus der Technik und aus dem Fortschritt geborene sinnvolle Maßnahme, die vielleicht von einzelnen Beteiligten gewünscht wird und die sich jetzt auch mit deren Intentionen über die Abwicklung zwischen den Banken durchaus nahtlos ineinanderfügt. Das greift also ineinander über, und wir begrüßen das ja auch. Die Banken begrüßen das ebenfalls. Sie haben gar kein Hehl daraus gemacht, daß sie sich hier in einer Situation befinden, wo ihnen die Kundenwünsche entgegenkommen. Es ist ja nicht so, daß die Großkunden sie zu etwas zwingen, was ihnen mehr Arbeit macht. Hier ist vielmehr eine Verzahnung von beiderseitigen Interessen. Aus dieser Verzahnung wird aus unserer Sicht der Versuch gemacht, ein bißchen abzurunden und dies und jenes noch mit hineinzunehmen. Da werden wir natürlich, Herr Müller, die Gespräche brauchen. Die Gespräche sind aber da, und sie werden von uns auch durchgeführt. Unsere Gesprächspartner sind dann die Verbände einerseits vor dem Aufsichtsamts, andererseits vor dem Kartellamt, das dazu da ist, um hier nachzufragen, warum dieser Haftungsausschluß in VI/3. Herr Schlaus, Sie haben ihn hier noch einmal herangezogen. Ich darf diese Bestimmung noch einmal auszugsweise vorlesen:

„Im Hinblick auf die Vielzahl der Vorgänge und die Besonderheit des Verfahrens müssen die Banken und die Kreditinstitute jedoch — soweit rechtlich zulässig — ihre Haftung für jegliche Fahrlässigkeit ausschließen. Dies gilt insbesondere für den Verlust und die Veränderung von Daten, die bei der Übertragung der Magnetbänder entstehen.“

Hier liegt also ein Fehler im System vor, der nicht mehr in den Vertretungsbereich des Kunden fallen kann. Denn bei der Übertragung der Magnetbänder handelt es sich um die maschinelle Anlage bei den Banken. Ich will ja gar nicht davon sprechen, daß das schon ein Mißbrauch ist. Sondern es ist überhaupt erst einmal die Frage zu erheben, warum müssen im Zuge eines solchen Abkommens derartige Bereiche mitgeregelt und so geregelt werden, daß aus unserer Sicht eine gewisse Kopflastigkeit entsteht.

Reiter: Herr Klaue, Sie führen einen interessanten Punkt an. Wenn also bei der Verteilung oder Übertragung der Magnetbänder irgendwelche Fehler auftreten, dann könnte so etwas sicher technisch vermieden werden, indem man eine Duplexanlage hinstellt, was 60 000 oder 80 000 DM Monatsmiete mehr kostet. Ich kann das natürlich nach allen Seiten absichern, wie man es meinetwegen bei der Mondfahrt macht, wenn man überhaupt kein Risiko eingehen will. Das steht aber, wenn ich das auf den kommerziellen Zweig übertrage, in gar keinem Verhältnis zu den Kosten. Man könnte es sicher machen, jedoch nur mit der Folge, daß es teurer würde und letztlich der Kunde zu bezahlen hätte. Dann frage ich mich: Ist das im Interesse des Kunden?

Klaue: Sie verschieben die Interessenlage etwas. Sie wollen sich von vornherein im Stadium der Unangreifbarkeit befinden. Sie wollen sich von vornherein in einer Situation befinden, in der niemand an Sie Ansprüche stellen kann.

Reiter: Ich sehe es nur aus den technischen Notwendigkeiten.

Klaue: Es ist nicht nur eine Kostenfrage. Es ist auch eine Frage der Haftung und des Verhaltens, wie man sich dem Partner gegenüber bewegt, ob man anerkennt, daß man genausoviel Risiko tragen muß wie der andere, oder ob man sagt, ich will überhaupt kein Risiko tragen undbürde dir alles auf. Wenn ich dieses Risiko tragen müßte, würde ich eine doppelte Anlage und dieses und jenes hinstellen. Man will also gar kein geschäftliches Risiko tragen. Im Wettbewerb ist man aber bereit, Risiko zu tragen.

Gaertner: Wir sind bereit, ein Risiko zu tragen. Je größer das Risiko, das wir übernehmen, um so mehr Personal müssen wir einsetzen; es müßte noch mehr als bisher kontrolliert werden, um Schäden zu vermeiden, die sich bei der Bearbeitung des angelieferten Materials z. B. durch Hängenbleiben einer Überweisung ergeben könnten. Ich darf auf einen Punkt hinweisen: Die Personalkosten bei der Deutschen Bank haben sich von Ende 1972 von DM 886 Mio auf DM 993 Mio Ende 1973 erhöht. Das ist eine Steigerung von rd. 12 %, wobei sich der Personalbestand nur um 1,1 % erhöht hat. Wenn wir nicht zu schematisierten

Arbeitsabläufen kommen, wächst *allen* Banken der Personalkostenanteil so über den Kopf, daß wir nicht mehr leistungsfähig sind.

Röper: Im Geschäftsbericht des Bundesverbandes deutscher Banken wird geschrieben, daß 8 Milliarden Zahlungsverkehrsposten im Jahr anfallen. Bei dieser großen Menge sind Fehler möglich. Wenn jede Haftung ausgeschlossen ist, hat das für die Banken zwar Vorteile, die Kunden müßten aber aus ihrer Sicht prüfen, ob nicht mildere Vorschriften möglich wären. Der Bericht des Bundesverbandes bringt über den modernen Zahlungsverkehr ausführliche Notizen, schreibt selbstverständlich nichts über die Frage der Haftung, des Haftungsausschlusses, macht aber scharfe Angriffe auf die Deutsche Bundespost. Der Grund: weil die Bundespost bei bestimmten Rationalisierungsabsprachen nicht mitmacht, fällt ein beträchtlicher Arbeitsmehraufwand an.

Hamm: Man sollte annehmen, daß eine gewisse Gleichgewichtigkeit der Haftung im Verhältnis von Banken zum Kunden und im Verhältnis von Bank zu Bank besteht. Das scheint mir nicht der Fall zu sein. Im Gegensatz zu der von Herrn Klaue zitierten Haftungsregelung mit den Kunden wird zwischen den Banken voll gehaftet, und dafür brauchen die Banken offensichtlich einen erheblichen Personalaufwand und Prüfungseinrichtungen, denn es ist unangenehm, wenn Irrtümer im Verkehr zwischen Banken unterlaufen. Warum wird der Personalaufwand nur im Verkehr zwischen den Banken für notwendig gehalten, nicht aber im Verhältnis zu den Kunden?

Neumann: Das Argument zu hoher Personalkosten ist akzeptabel. Als eine andere Möglichkeit wurde von Herrn Schlaus die Versicherung der Risiken genannt. M.E. wäre diese Lösung gerecht, weil bei Überwälzung der Prämie auf den Kunden nur derjenige, der die Vorteile des Verfahrens genießt, auch die Kosten trägt. Ist diese Lösung nicht die relativ billigste?

Reiter: Ich würde meinen, daß das Dazwischenschalten von Versicherungen alles in allem genommen die Sache verteuert. Abgesehen davon liegt das Problem dieser Lösung noch auf einer anderen Ebene. Warum sollten wir Banken pauschal für alle Kunden eine Versicherung abschließen? Wenn der einzelne Kunde es wünscht, könnte er sich doch selbst versichern. Wir wissen ja gar nicht, ob die Kunden eine Versicherung wollen.

Neumann: Darin vermutet man gerade die Wettbewerbsbeschränkung, daß Sie sagen, die Versicherung soll der Kunde übernehmen, während unter Wettbewerbsbedingungen die Bank, um das Interesse des Kunden zu gewinnen, diese Versicherung selber übernehmen würde.

(Gaertner: Es steht ihr ja frei, daß sie dem Kunden gegenüber eine solche Versicherung übernimmt.)

Dann brauchen Sie nicht den Haftungsausschluß.

Reiter: Was will man? Man will doch den Kunden in der Regel preiswert bedienen. Wenn ich hergehe und schließe grundsätzlich eine Versicherung ab, dann muß das der Kunde auf jeden Fall schlucken. Wenn er der Meinung ist, er hat noch ein Risiko zu tragen, das für ihn nicht überschaubar ist, dann kann er von sich aus irgendeine Versicherung abschließen.

Pohmer: Wenn sich jeder Kunde einzeln versichert, ist doch die Risikostreuung schlechter als die Pauschalversicherung der Bank. Es dürfte weiterhin kein Zweifel bestehen, daß eine Bank bei einem Versicherungsunternehmen ein ganz anderes Angebot über die Abdeckung einer solchen Haftpflicht bekommt, als wenn sich der Kunde versichern müßte.

Gaertner: Zur Frage von Herrn Hamm nach der unterschiedlichen Haftung: Zu berücksichtigen ist, daß jede Bank, die sich an dem Überweisungsverkehr beteiligt, ihrerseits durch entsprechende Vereinbarung mit ihrem Kunden sicherstellt, daß das Risiko beschränkt wird. Darum sieht diese Vereinbarung gerade vor, daß die Haftung der Banken gegenüber dem Einlieferer beschränkt ist. Damit ist ausgeschlossen, daß über fremde Banken Regreßansprüche von Kunden auf eine Bank zukommen. Es wird mithin nur für Risiken unter den Banken gehaftet, die aus dem Bank-zu-Bank-Verkehr auf uns zukommen können. Dieses Risiko ist beschränkt und überschaubar. Es ist der Fall denkbar, daß zwischen den Banken Geld nicht rechtzeitig angeschafft wird. Dann muß der Zinsausfall vergütet werden. Es kann aber über den Umweg der Haftung zwischen den Banken kein außerhalb des Bankensektors liegendes und von den Banken nicht überschaubares Risiko auf uns zukommen; denn die Haftung der Banken gegenüber ihren Kunden ist standardisiert. Geht z. B. aufgrund einer verspäteten Überweisung ein Kunde in Konkurs, so wäre dies ein für uns nicht überschaubares Risiko.

Röper: Wir sollten zum Schluß dieses Themas nochmals auf die Konzentrationsthese der Bundesbank zurückkommen. Sie schreibt in ihrem Monatsbericht Januar 1973 (S. 18): „Da Datenverarbeitungsanlagen nur bei der Bewältigung gewisser Mindestmengen rationell arbeiten, geht damit ein starker Hang zur Konzentration einher.“

Lenel: In der Industrie scheint sich diese These bisher nicht bewahrheitet zu haben. Als die Datenverarbeitung eingeführt worden ist, hat man gesagt, sie werde konzentrationsfördernd wirken, denn die Daten-

verarbeitungsanlagen seien sehr groß, deswegen den kleineren und mittleren Unternehmen nicht zugänglich. Inzwischen hat man vor allem in den Vereinigten Staaten festgestellt, daß die kleineren Firmen von der Datenverarbeitung einen viel zweckmäßigeren Gebrauch gemacht haben als die größeren, und daß von der Datenverarbeitung kein konzentrationsfördernder Einfluß ausgegangen ist. Dies hängt wohl eng damit zusammen, daß leistungsfähige kleinere Anlagen entwickelt wurden.

Reiter: Professor Hagenmüller hat in „Christ und Welt“ einen Artikel „EDV als modernes Führungsinstrument“ geschrieben, wo der Aspekt angesprochen worden ist. Da wurde auch gesagt, daß wahrscheinlich die Selbständigkeit vieler kleiner Genossenschaften, vieler Sparkassen nicht zuletzt dadurch erhalten worden ist, daß man sich der EDV als eines rationellen Instrumentes bedient hat. Es gibt z. B. die Fiducia, die schon relativ früh im südwestdeutschen Bereich tätig geworden ist und als erste Buchungsgemeinschaften gebildet hat, denen sich viele kleine Genossenschaften angeschlossen haben. Ich kann auch für den Bankenbereich unterstreichen, daß die EDV nicht konzentrationsfördernd ist.

Zinn: Nach meinen Erfahrungen ist der Zahlungsverkehr in Deutschland von allen Industrieländern bei weitem am besten organisiert. Die Laufzeiten sind in der Bundesrepublik wesentlich kürzer als in anderen Ländern. Man sollte die hier durch Einsatz von Datenverarbeitungsanlagen für den Kunden entstehenden Vorteile bei der Diskussion über mögliche Konzentrationstendenzen nicht unberücksichtigt lassen.

Röper: Sicherlich können die Kunden, vor allem die Großkunden, erheblichen Druck auf die Verringerung der Laufzeit ausüben. Ich weiß von Betriebsräten großer Unternehmen, die sich über zu lange Laufzeiten beschwert haben. Es wurde den Banken gesagt, wenn ihr langsamer seid als eure Konkurrenz, dann ziehen wir alle unsere Konten ab. Wenn der Zahlungsverkehr so defizitär ist, wie die Bankenvertreter sagen, dann würden sie darüber froh sein. Aber in Wirklichkeit haben sich die Banken mehr Mühe gegeben, schneller zu arbeiten.

Herr Klaue hat zu diesem Thema das Schlußwort.

Klaue: Die Diskussion hat gezeigt, daß es über den Einsatz von Technik, der wohl zweifellos von uns allen hingenommen werden muß, so sehr wir auch manchmal eine Aversion gegen die tote Technik in unseren Lebensbereichen haben, zu Folgeerscheinungen für den Wettbewerb kommt, die von uns kritisch zu untersuchen sind. Wir sollten daran denken, daß bei derartigen Abkommen zur Rationalisierung die Kernidee der Rationalisierung, nämlich das Vorteileschaffen für den Kunden, nicht außer acht gelassen wird. Das Vorteileschaffen für den Kunden besteht nicht nur darin, daß ihm eine bessere, schnellere und günstigere

Leistung gewährt wird, sondern es besteht auch darin, daß in Kompensation dazu dem Kunden nicht eine Rechtsstellung weggenommen wird, die er vielleicht vorher gehabt hat. Dies scheint mir das eigentliche Problem dieser Diskussion zu sein. Es handelt sich nicht um Fragen des echten Machtmißbrauchs, daß hier der Kunde geknebelt wird, sondern es handelt sich einfach um die Ausgestaltung von Geschäftsbedingungen, bei denen sie in erster Linie den betriebswirtschaftlichen Vorteil für sich in Anspruch nehmen. Und aus ihrer Sicht bauen die Banken die Organisation und die Dinge auf, während wir nicht nur deren betriebswirtschaftliche Sicht, sondern auch die Wirkung der Maßnahme auf den Kunden selbst und auf die Allgemeinheit mit berücksichtigen müssen. Daraus ergeben sich Divergenzen in der Betrachtungsweise.

3.5 Wettbewerbsbeschränkungen durch Bankeneinfluß:

Arbeitsunterlage 4 von Bernhard Griesbach, bearbeitet und erläutert von Burkhardt Röper¹³

Zur Problematik der Wettbewerbsbeschränkungen durch Bankeneinfluß zwei Vorbemerkungen:

1. Es kann davon ausgegangen werden, daß es den Banken in besonderer Weise gelingt, das Prinzip der Gewinnmaximierung (insbesondere durch Erzielung eines positiven Saldo zwischen Inflationsgewinnen und Inflationsverlusten zu Lasten der Geldsparer) zu realisieren, wobei die ausgewogene Mischung von risikoreichen, aber hochrentablen Anlagemöglichkeiten (einschließlich vor allem der mittel- und langfristigen Kredite) und todsicheren, aber weniger ertragreichen Geschäften eine ausschlaggebende Rolle spielt.
2. Es wird in diesem Zusammenhang unterstellt, daß es den Banken gelingt, dem Prinzip der Risikominimierung in hohem Maße auch durch Anregung, Förderung und Durchsetzung von Wettbewerbsbeschränkungen verschiedenster Art zwischen ihren konkurrierenden Kunden zu entsprechen.

Leider muß die Darstellung der Problematik auf die Betrachtung der drei Großbanken beschränkt werden, weil nur für diese, wenn auch veraltetes, aber bisher unbestrittenes statistisches Material zur Verfügung steht¹⁴. Die Darstellung würde sicherlich sachgerechter sein, wenn es möglich wäre, wenigstens noch zwei regionale Großbanken in die Betrachtung einzubeziehen.

1. Die Beteiligung von Banken an Banken

Während die drei Großbanken an allen relevanten sechs Bankgruppen (Großbanken, Privatbankiers, übrigen Kreditbanken, privaten Hypothekenbanken, Teilzahlungskreditinstituten und sonstigen Kreditinstituten) mit dem jeweils höchsten Prozentsatz beteiligt waren (1960 mit

¹³ *Bernhard Griesbach* konnte an der Sitzung wegen Krankheit nicht teilnehmen.

¹⁴ Die folgenden Zahlen stammen aus dem „Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft“, Drucksache IV/2320, Bonn 5. Juni 1964, in: Verhandlungen des Deutschen Bundestages, 4. Wahlperiode, Anlagen-Band 91, 1964.

198,1 Mio DM von 401,7 Mio DM zu Nominalwertbeteiligungen aller Beteiligungen von Banken an Banken, was 50 % der Beteiligungen der 343 erfaßten Kreditinstitute ausmachte), ist an den drei Großbanken keine der anderen Bankengruppen beteiligt. Vom Nennwert der gesamten Inter-Bankbeteiligung in Höhe von ca. 402 Mio DM entfielen 40 Mio DM auf Beteiligungen der drei Großbanken an ihren Berliner Tochterinstituten.

Trotz entschiedenen Widerspruchs sollte bei dieser Sachlage davon ausgegangen werden, daß bedeutsame Schritte zu den Kunden oder bei den Kunden nicht mit solchen Maßnahmen und Entscheidungen verbunden werden, die einer der anderen Großbanken, an denen man doch beteiligt ist, zum offensichtlichen Schaden gereichen. Es ist also die Frage zu beantworten, ob solche Tatbestände nicht Abstimmungen im Verhalten gegenüber den Kunden und Abstimmungen über das einflußbare Verhalten der Kunden voraussetzen. Daß bejahendenfalls diese Abstimmungen über den Bereich der drei Großbanken hinausreichen können, ergibt sich einfach daraus, daß die drei Großbanken 1960 in 98 von 290 Beteiligungsfällen an anderen Banken beteiligt waren, wobei ihre Beteiligungen in 51 Fällen zwischen 5 % und 25 %, in 30 Fällen zwischen 25 % und 50 %, in 6 Fällen zwischen 50 % und 99 % und in 11 Fällen bei 100 % lagen.

2. Beteiligungen von Banken an Nichtbanken

Im Jahre 1960 betrugen die Beteiligungen von 343 erfaßten Banken an Nichtbanken insgesamt 1,1 Mrd. DM Nominalwert. Der Aktienbesitz der Banken an Nichtbanken betrug 3,2 % des Grundkapitals aller AGs, absolut 1,031 Mrd. DM.

Die drei Großbanken waren dabei an insgesamt 476 Beteiligungsfällen mit 156 Fällen beteiligt, und zwar bei 135 Aktiengesellschaften von insgesamt 386 Aktiengesellschaften, an denen Banken beteiligt waren. Der Nominalwert ihrer Aktien belief sich auf 676 Mio DM. Dabei gab es allerdings nur 5 Fälle einer 100 %igen Beteiligung, die Hälfte aller Fälle wiesen Beteiligungen unter 25 %, und 46 % aller Fälle zwischen 25 % und 50 % auf. Die Beteiligungen konzentrierten sich auf: Maschinen und Fahrzeugbau, Chemie, Bau, Steine, Erden, Nahrungs- und Genußmittel, Brauereien, Papier und Handel sowie Eisen und Stahl, Bergbau sowie Verkehr, dabei in allen diesen Bereichen bevorzugt auf Großunternehmen.

Die überragende Stellung der drei Großbanken bei den Beteiligungen an Nichtbanken ist unübersehbar, ihre Einflußmöglichkeiten auf die großen Aktiengesellschaften in Industrie, Handel und Verkehr wettbewerbspolitisch besonders dann relevant, wenn die drei Großbanken

an konkurrierenden Großunternehmen allein oder gemeinsam beteiligt sind.

3. *Personelle Verflechtungen zwischen Banken und Nichtbanken*

Als Folge der hohen Beteiligungen der Großbanken an Nichtbanken und im Zusammenhang mit der mittel- und langfristigen Kreditgewährung an Großunternehmen haben sich die Verflechtungen zwischen Banken und Großunternehmen aus Industrie, Handel und Verkehr mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit seit 1960 ständig verstärkt.

Von 391 untersuchten Aktiengesellschaften (ohne Banken) hatten 73 keine Bankenvertreter im Aufsichtsrat. Bei 318 Aktiengesellschaften hatten die Banken von den insgesamt 1722 Aufsichtsratsposten 573 Mandate inne. Auf die drei Großbanken entfielen hiervon 297 Mandate.

4. *Folgerungen*

Auf Grund der angeführten Daten ist die Vermutung mehr als nahelegend, daß die drei Großbanken durch aufeinander abgestimmtes Verhalten Einfluß auf das Verhalten konkurrierender Nichtbanken („Kunden“) ausüben. In dem Maße, in dem es den drei Großbanken gelingt, den Wettbewerb zwischen den „Kunden“ zu dämpfen, entweder durch mittelbar abgestimmtes Konkurrenzverhalten oder durch Fusionierungen (enges Oligopol — Markt- und Preisführerschaften — Teilmonopole) können sie ihre Ertragslage verbessern bzw. ihr Anlagerisiko vermindern.

Einzelfälle:

Kraftfahrzeuge: Mercedes — BMW — MAN,

Fensterglas: Delog-Detag,

Kfz-Reifen: Conti — Phoenix.

Diese Fälle sollten unter solchen Gesichtspunkten einmal eingehend analysiert werden. Wichtig aber ist vor allem, daß durch eine neuerliche Enquête die Zahlen von 1960 über 1965 und 1973 fortgeschrieben werden müssen, um den Trend durch mehr Transparenz sichtbar zu machen.

Im Zusammenhang mit der Konzentrationsbeobachtung müßte die Geschichte der drei Großbanken als Geburtshelfer, Patentanten, Heiratsvermittler, Trauzeugen und Testamentsvollstrecker dann erst noch geschrieben werden.

Röper: Herr Griesbach hat das Thema auf die drei Großbanken beschränkt. Das ist in manchen Publikationen so üblich. Das, was Herr Griesbach herausgestellt hat, gehört z. T. nicht zum Thema, denn die

Beteiligung von Banken an Banken hatten wir weitgehend auf der vorjährigen Tagung diskutiert. Sie wissen, daß die drei Großbanken an manchen Hypothekenbanken mit jeweils 25 % beteiligt waren und dadurch eine Klammer bestanden hat, die wettbewerbspolitisch immer stark beanstandet wurde. Das ist weitgehend bereinigt worden. Insofern stimmen die Zahlen über Beteiligungen von Banken an Banken nicht. Wenn die reinen Tochtergesellschaften nicht herausgefiltert werden, ergibt sich ebenfalls ein falsches Bild.

Über die Zahlenangaben der Beteiligung von Banken an Nichtbanken kann im einzelnen diskutiert werden. Dann wird die personelle Verflechtung zwischen Banken und Nichtbanken herausgestellt. Herr Griesbach zieht seine Folgerungen und nennt Einzelfälle aus den Bereichen Kraftfahrzeuge, Fensterglas und Kfz-Reifen. In Gesprächen hat er mich früher darauf aufmerksam gemacht, daß ein Prä-Fusionsverhalten vorliegen könne, daß die Banken das Verhalten von Conti und Phönix so steuern, daß sie fast bewußt parallel zueinanderlaufen, um die Fusion vorzubereiten. Der Fall Conti/Phönix ist mittlerweile sehr interessant, weil in allen Blättern gestanden hatte, daß die Hochzeit unmittelbar bevorstände. Es war zu lesen, sie hätten erst geflirtet, dann hätten sie sich verlobt, nun stünde die Hochzeit unmittelbar bevor. Tatsächlich fand die Hochzeit nicht statt. Beiden Firmen geht es so schlecht, daß sie wahrscheinlich die Hochzeit nie durchführen werden. — Nach meiner Meinung kann man den Bankeneinfluß auch völlig anders sehen. Die Banken können durch die Kreditvergabe die Wirtschaft erheblich beeinflussen.

Welche Machtposition haben die Banken? Eine große, außerordentliche solvente Firma läßt die Bankherren zu sich kommen. Sie werden auch erscheinen. Umgekehrt kann eine kleine Firma, die nicht sonderlich solvent ist, unter erheblichem Bankeinfluß stehen. Jede Bank wird darauf achten, ob ihre Kredite notleidend werden könnten. Sie wird dann versuchen, in die Firmenführung einzugreifen. Wir wissen um manche Fälle, die recht dramatisch geworden sind. Mit Globalziffern sollte man vorsichtig sein, denn nicht nur Banken halten sich Industrieunternehmen, wie lässig gesagt wird, sondern auch Industrieunternehmen halten sich Banken, und zwar in erheblichem Ausmaß. Einige Beispiele dafür sind:

Bank	Beteiligtes Unternehmen
Allgemeine Handelsbank GmbH, Bielefeld, St.K. 5 Mill. DM	Gebr. Claas, Maschinen-Fabrik
Bank für Brau-Industrie, Ffm., Kap. 15 Mill. DM	Oetker Gruppe

Bank	Beteiligtes Unternehmen
Bankhaus Hermann Lampe, Bielefeld, Kap. 25 Mill. DM	Oetker Gruppe
Grundig Bank GmbH, Kap. 10 Mill. DM	Grundig 100 %
I. D. Herstatt, Kap. 36 Mill. DM	Gerling 80 % — Herbert Quandt 5 %
„Degussa“, Deutsche Gold- und Silberscheideanstalt, vormals Roessler, Frankfurt, Kap. 174 Mill. DM	GFC-Gesellschaft für Chemiewerte mbH, Düsseldorf, über 25 % Henkel 61,5 %, Dresdner Bank 38,5 %
Metallgesellschaft AG, Ffm., nur Bankabteilung, Kap. 600 Mill. DM	Allgemeine Verwaltungsgesellschaft für Industriebeteiligung mbH, München, über 25 % Dresdner Bank über 25 % Schweizerische Gesellschaft für Metallwerte, Zürich, 16,85 %
Noris Bank GmbH, Kap. 30 Mill. DM	Schickedanz International Holding GMBH, 100 %
Gerling Global Bank AG, Köln, Kap. 21 Mill. DM	Dr. Hans Gerling und nahestehende Gesellschaften 100 %
ABC Bank GmbH, Köln, Kap. 7 Mill. DM	Werhahn OHG 70 % Familie Gustav Witt 30 %
Handels- u. Gewerbebank Heilbronn AG, Kap. 12 Mill. DM	Bosch GmbH u. Familie über 25 %
Bankhaus Wolff & Co., Dortmund, Kap. 6 Mill. DM	Dortmunder Union-Schultheiss-Brauerei AG 100 %

Es gibt aber auch Banken, die vorwiegend Nicht-Bank-Geschäfte treiben, so z. B. die bereits genannte Metallgesellschaft AG, Frankfurt. Sie ist in Wirklichkeit ein Industrieunternehmen.

Dann halten sich auch andere Gruppen Banken, beispielsweise öffentliche Institutionen, wie die Bundesbahn. Ich will gar nicht auf Sparkassen sowie Landesbanken und Girozentralen eingehen. Bemerkenswert ist, daß sich auch die Gewerkschaften eine Bank halten, und zwar eine Bank, die außerordentlich erfolgreich ist und die bei der Konzentration der freigemeinwirtschaftlichen Gruppe erheblich mitgemischt hat. Die Rentabilität der Bank für Gemeinwirtschaft soll im Vergleich zu den Großbanken nur um einige Punkte geringer sein.

Letztlich gibt es noch eine Gruppe von Banken bzw. Pseudo-Banken, nämlich die Finanzierungsgesellschaften für Industrieunternehmen.

In Anbetracht dieser vielschichtigen Abgrenzungsprobleme wundert es nicht, wenn die Globalzahlen zu seltsamen Aussagen führen.

3.6 Schwerpunkte der Diskussion

Lenel: Ich bin davon überzeugt, daß die Banken bei der Konzentration in anderen Bereichen in Deutschland eine große Rolle gespielt haben, und ich glaube, daß es nicht immer eine glückliche Rolle war. Die Beschränkung auf drei Großbanken ist jedoch problematisch. Das hat Herr Röper schon angedeutet. Wir befinden uns hier in Bayern und haben hier ein sehr schönes Beispiel einer besonders problematischen Konzentrationsförderung durch eine große Regionalbank, die Bayerische Hypotheken- und Wechselbank.

Wenn man sich fragt, inwieweit Banken die Konzentration in anderen Bereichen, vor allem in der Industrie, beeinflußt haben, muß man nach meiner Meinung den Pakethandel behandeln, die Tatsache also, daß die Banken einzelne Aktien aufkaufen und als Paket weiterverkaufen. Hier wirkt sich die enge Verbindung der Banken mit anderen Bereichen aus, aus der sich eine besonders gute Kenntnis der Interna ergibt. Wenn man die Interna hinreichend kennt, kann man am ehesten die Chance erkennen, ein Paket zu verkaufen. Unter Umständen büßt ein bisher selbständiges Unternehmen seine Selbständigkeit nur deshalb ein, weil sich dadurch etwas verdienen ließ. Das ist privatwirtschaftlich durchaus verständlich, volkswirtschaftlich unter Umständen problematisch. In Amerika sind ganz ähnliche Vorgänge mit etwas anderen Techniken zu verzeichnen gewesen.

Mein nächster Punkt ist von Herrn Röper bereits angeschnitten worden, die Frage nämlich, inwieweit die Banken die Konzentration durch Bevorzugung bestimmter Unternehmen bei der Kreditgewährung gefördert haben. Hier ist das besonders zu unterstreichen, was Herr Röper sagte: Wir sind weitgehend auf Vermutungen angewiesen, denn Thesen stehen Gegenthesen gegenüber. Die These lautet: Die Großen sind bevorzugt worden, die Gegenthese: Wir haben in großem Umfang auch mittelständische Kunden, was unbestreitbar ist.

Für die erste These spricht — damit komme ich zu einem sehr wichtigen Punkt — die Tatsache, daß man sich durch die zahlreichen personellen Verflechtungen kennt und sich deswegen gegenseitig hilft, also dem Manager des großen Industrieunternehmens nicht gern eine Absage wegen der gegenseitigen Beziehungen erteilt, was keineswegs heißen muß, die Großbanken vernachlässigten die mittelständische Industrie.

Wie kommt es, daß in Deutschland seit den dreißiger Jahren — soweit ich weiß — nur eine einzige „echte“ Aktienerstemission, nämlich Emission von Aktien eines *neuen* Unternehmens an der Börse stattgefunden hat, daß also neue Kapazitäten sonst immer nicht in neuen Unternehmen geschaffen worden sind, sondern in schon bestehenden. Auch hier wage ich eine Vermutung: Es spielten die persönlichen Verbindungen eine erhebliche Rolle, denn ich sehe keinen Grund, warum man keine neuen Unternehmen hätte aufbauen können.

Zur bewußten Förderung der Konzentration: Ich würde es für falsch halten, anzunehmen, sie sei immer zum Zwecke der Wettbewerbsbeschränkung oder aus irgendwelchen anderen finsternen Absichten geschehen, die man Banken besonders gern unterstellt, vielleicht weil sich sehr viele bei den Banken nicht auskennen. Wenn man etwas nicht kennt, dann ist man u. U. besonders mißtrauisch. Wenn wir lesen, was bedeutende Wissenschaftler in Deutschland in den zwanziger Jahren über die Konzentration gesagt haben, dann kann man es den Bankiers nicht übelnehmen, wenn sie meinen, die Konzentration sei eine Notwendigkeit. Es gibt ja auch heute noch Nationalökonomien, etwa Herrn Salin, die das mehr oder weniger uneingeschränkt behaupten.

Während wir sonst im wesentlichen auf Vermutungen angewiesen sind, können wir nachweisen, daß die Banken in manchen Fällen Konzentrationsvorgänge bei Kartellgründungen aktiv unterstützt haben. Eindeutig ist z. B. nachweisbar, daß die Gründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats Ende des vorigen Jahrhunderts zumindest sehr aktiv gefördert, wenn nicht gar überhaupt durch Banken ermöglicht worden ist. Dasselbe gilt für den ebenfalls bedeutenden Stahlwerksverband. Es ist bekannt, daß der Stahlwerksverband überhaupt nur durch einen Eingriff der Banken zustande kam. Es gab ein wichtiges Unternehmen, das nicht beitreten wollte. In diesem Fall haben die Banken den Beitritt durch ihren Einfluß herbeigeführt.

Zu einigen kritischen Bemerkungen in den Ausführungen von Herrn Griesbach: Zunächst zu der These, es sei den Banken in besonderer Weise gelungen, das Prinzip der Gewinnmaximierung zu realisieren, insbesondere durch Erzielung eines positiven Saldos zwischen Inflationsgewinnen und Inflationsverlusten. Nach meiner Meinung ist das eine unbegründete Vermutung, für die man auch schwer eine Begründung beibringen kann. Tendenziell sind die Banken durch die Inflation eher gefährdet als begünstigt. Es gibt andere, die durch die Inflation eher Vorteile haben. Dann wird gesagt, es gebe „todsichere Geschäfte“. Ich kenne solche Geschäfte nicht. Es wäre auch ein Irrtum, anzunehmen, das Kreditgeschäft sei normalerweise hochrentabel. Das ist nach meiner Erkenntnis keineswegs der Fall.

Es ist m. E. richtig, daß der Wunsch, Debitorenrisiken zu vermindern, sehr wohl zu Konzentrationsförderung führen kann und auch dazu geführt hat. Allerdings kann man das nur in wenigen einzelnen Fällen hinreichend klar sagen. Daß Wettbewerbsbeschränkungen Debitorenrisiken vermindern können, scheint mir nicht zweifelhaft zu sein. Die Schwierigkeit ist nur, es im einzelnen nachzuweisen.

Die angeführten Zahlen zur Beteiligung von Banken an Banken sind zum Teil irreführend. Das hat Herr Röper schon angedeutet. Die hohen Beteiligungssätze kommen u. a. dadurch zustande, daß Hypothekenbanken-Beteiligungen erfaßt sind. Herr Röper hat mit Recht gesagt, daß es, ökonomisch gesehen, kein wesentlicher Unterschied ist, ob eine Abteilung der Bank den langfristigen Kredit bearbeitet oder ob das langfristige Kreditgeschäft einer selbständigen Hypothekenbank übertragen wird. Der zweite Weg ergibt sich vor allem aus dem Hypothekendarlehenbankgesetz, in dem bestimmte Beziehungen zwischen Aktiv- und Passivgeschäft vorgeschrieben sind.

Interessant sind die Ausführungen über Beteiligungen von Banken an Nichtbanken. Quelle ist die Konzentrationsenquete. Wie die Herren, die an der Enquete beteiligt waren, die Zahlen ermittelt haben, weiß ich nicht. Ich weiß nur, daß es außerordentlich schwierig ist, Zahlen zu erfassen, weil eine Vorliebe der Banken besteht, Beteiligungen nicht als solche auszuweisen. Ein großer Teil der Beteiligungen steckt in den Wertpapieren. Das ist durchaus verständlich. Die Herren vom Aufsichtsrat hören im Moment nicht zu, sie wissen es sowieso.

(Gaertner: Das steht in den Geschäftsberichten,
mehr können wir nicht machen.)

Gut! Das war kein Vorwurf!

(Lüthje: Herr Lenel, Sie haben gesagt, das steht nicht drin.
Es steht drin!

Stöbel¹⁵: Wir haben die Bilanzposition „Beteiligungen“ und die
Bilanzposition „Wertpapiere“.)

Mir geht es nun darum, klarzumachen, daß man, wenn man sich auf die Bilanzposition „Beteiligungen“ beschränkt, zu einem falschen Bild kommt. Die Frage ist: Wie bekommt man ein richtiges Bild? Die Publizität hat sich in der letzten Zeit gebessert. Bedenken Sie, die Zahlen der Konzentrationsenquete stammen von 1960. Man muß — darüber sind wir uns offenbar einig — den Posten „Wertpapier“ auch durchkämmen.

¹⁵ Stöbel war anwesend zu 3.5 und 3.6.

Bei der Beteiligung von Banken an Nichtbanken ist die hohe Konzentration des Aktienbesitzes auf wenige Unternehmen zu beachten:

Vom Aktienbesitz aller erfaßten Kreditinstitute entfallen 45 % (oder 470 Mio DM) auf 10 Unternehmen. Diese 470 Mio DM werden nur von Großbanken gehalten. Die betreffenden Aktiengesellschaften kennt man zum großen Teil. Wenn man diese Gesellschaften betrachtet, dann sieht man auch zugleich die Vielfalt der Möglichkeiten, aus denen eine Bank zu solchen Beteiligungen kommt. Es ist bekannt, daß unter diesen zehn Gesellschaften z. B. prominente Warenhäuser sind, wie Kaufhof und Karstadt. Das waren gewiß ursprünglich ungewollte Kinder. Eindeutig ist nämlich, daß sich diese Beteiligungen in der Krise der dreißiger Jahre ergeben haben, um Kreditausfälle zu vermeiden. Inzwischen sind die Kinder recht blühend geworden. Dann ist ganz bestimmt Daimler Benz darin. Es ist wesentlich weniger klar, warum sich die Deutsche Bank bei Daimler Benz so stark engagiert hat. Nach meiner Kenntnis ist das erst in der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg geschehen.

Beim Bergbau ist die GBAG ein weiterer interessanter Fall. Das ist nach meiner Meinung ein Fall des Pakethandels. Um die GBAG wurde gerungen. Wenn ich es recht im Kopf habe, hat dann die Dresdner Bank das Paket erworben. Ein Paket hatte früher Herr Krages. Was aus der GBAG inzwischen geworden ist, wissen die Anwesenden.

Die Brauereien sind auch interessant. Es gibt wohl keine Großbank ohne Brauereibeteiligungen. Die Dresdner Bank und die Deutsche Bank haben erhebliche Brauereibeteiligungen. Die Dresdner Bank dürfte ebenso wie die Bayerische Hypotheken- und Wechselbank bei der großen Fusion zwischen Schultheiss und Dortmunder Union erhebliche Geburtshilfe geleistet haben. Wie die Brauereibeteiligungen im einzelnen zustandegekommen sind, müßte man untersuchen. Jedenfalls spielen die Beteiligungen der Banken an Brauereien eine ganz erhebliche Rolle.

Ich halte es für ein Mißverständnis, anzunehmen, Beteiligungen erwerbe und halte man nur, um die Rendite der Bank zu verbessern. Ich möchte einmal wissen, wieviel Verluste die Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank bei Zellstoff Aschaffenburg gehabt hat. Das waren, wenn nicht viele hundert, so jedenfalls viele zehn Millionen. Gewinne sind nicht zustandegekommen. Die Rolle war nach meiner Meinung außerordentlich problematisch, denn dieses kranke Kind wäre längst gestorben, wenn es nicht sowohl von der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank wie auch vom bayerischen Staat gestützt worden wäre.

Personelle Verflechtungen zwischen Banken und Industrie können sich sowohl zugunsten der Macht der Banken als auch zugunsten der

Macht der Industrie auswirken. Sie können sich aber auch allein aus dem Sachverstand der Bankiers ergeben. Ich würde nicht wagen, die These aufzustellen, diese Verflechtungen hätten sich mit Sicherheit ständig verstärkt. Dafür haben wir nicht genügend Kenntnisse. Außerdem hat das neue Aktiengesetz die Möglichkeit der Kumulation von Aufsichtsratsmandaten verringert. Insofern ist eine gegenteilige Tendenz anzunehmen, aber auch die möchte ich nicht behaupten.

Die Folgerungen von Herrn Griesbach scheinen mir deshalb besonders problematisch zu sein, weil man so weitgehend auf Vermutungen angewiesen ist. Der geringe gegenseitige Aktienbesitz der drei Großbanken braucht nicht auf einer Beteiligungsabsicht zu beruhen. Es scheint mir sehr kühn zu sein zu schließen, man stimme sich bei der Kreditgewährung ab, weil man untereinander beteiligt ist. Die Abstimmungen kann man, da man sich kennt, ganz unabhängig von der Beteiligung machen. Die Rentabilitätswirkungen einer nicht stattgefundenen Abstimmung auf die Beteiligung dürfte bei der für die Großbanken kleinen Beteiligung relativ gering sein.

Die von Herrn Griesbach genannten Fälle Mercedes—BMW sind ein Beispiel für das, was man den Kult des Kolossalen genannt hat; dem war auch ein so hervorragender Mann wie Abs damals unterlegen, denn er meinte offenbar, das damals kranke Kind BMW könne nur gesund werden, wenn er wieder einmal einen Konzentrationsvorgang durchführt. Das kranke Kind BMW hat inzwischen glänzend floriert. Im Moment scheint es ihm weniger gut zu gehen. Aber jedenfalls hat sich gezeigt, daß dieser Anschluß damals nicht nötig gewesen ist.

Am Schluß bringt Herr Griesbach den schönen Satz über die Geschichte der Großbanken als Heiratsvermittler, Trauzeugen und Testamentsvollstrecker. Wir haben zwei sehr gute Werke, mit deren Hilfe man studieren kann. Das eine ist ziemlich alt, aber immer noch lesenswert, und zwar von Riesser „Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration“ aus dem Jahre 1910. Dann gibt es eine Konzentrations-enquête über die Banken aus den dreißiger Jahren, aus der sich auch einiges Interessantes ergibt. Es fehlt uns nur neuere Literatur.

Röper: Auf der Grundlage verschiedener Quellen, z. B. Firmengeschichten, kann folgendes über die Informationspolitik bei Beteiligungen festgestellt werden: Je kleiner die Bank ist, um so offener spricht sie über die Dinge. Die Deutsche Bank hat ganz ausführlich über die ersten drei bis vier Jahrzehnte ihrer Geschichte und den Einfluß auf das Industriegeschäft berichtet. Dann ist sie immer zurückhaltender geworden. Über die letzten 30 Jahre wird nichts mehr gesagt, wohl weil man annimmt, daß die Leser alles wissen.

(Heiterkeit)

Aber bei der Vereinsbank gibt es ganz ausführliche Darstellungen, die zeigen, wie man auch in den letzten Jahrzehnten Konzentrationsförderung gewirkt hat. Wir können diese Tendenz bis in die Gegenwart verfolgen. Im Geschäftsbericht 1972 der Orion Bank wird die Förderung von Fusionen als eine der Hauptaufgaben bezeichnet (S. 36). So finanzierte sie u. a. der J. Lyons & Comp. Ltd. den Erwerb der niederländischen Firma Homburg N. V.

Schlaus: Zum Griesbach-Papier folgende Stellungnahme:

1. Unsere Bank besitzt Handelsbestände der anderen Großbanken, und zwar Ende 1973 869 Stück Aktien der Dresdner Bank und 400 Stück Aktien der Commerzbank. Von Beteiligungen kann nicht gesprochen werden.
2. Nicht zu vergessen ist, daß die Beteiligungen der öffentlichen Hand bzw. ausländischer Unternehmen am Kapital der Aktiengesellschaften fünfmal so hoch sind wie die Beteiligungen der Banken, was natürlich nicht ausschließt, daß die Banken auch Pakete haben. Die Frage, wie die Banken zu Paketen gekommen sind, hat Herr Lenel schon behandelt. Sie sind zum Teil aus — sagen wir — schiefgelaufenen Krediten, die in Beteiligungen umgewandelt worden sind, entstanden. Zum Teil haben wir lästige Gesellschafter ausgekauft, zum Teil sind wir auf Bitten des Managements der Gesellschaft dazu übergegangen, zuzukaufen, um eine Überfremdung der Unternehmen zu verhindern.

Was den Pakethandel betrifft, so ist dies meines Erachtens ein völlig legitimes Geschäft der Banken. Das wird niemand in Zweifel ziehen. Außerdem wäre zu sagen, daß von 50 Paketen, die die Deutsche Bank seit 1952 erworben hat, 40 wieder veräußert worden sind.

Röper: Es gab die Bemerkung, es wäre ein Verschiebebahnhof. Manche Sachen haben Sie aber sehr lange in Ihrem Verschiebebahnhof.

Schlaus: Darauf wollte ich noch kommen. Man müßte sich hier auch noch des längeren darüber unterhalten, ob es nicht auch für Banken legitim ist, Pakete von guten Gesellschaften zu halten. Das Wort „Daimler Benz“ wurde schon gesprochen. Was liegt Ehrenrühriges oder Anstößiges daran, wenn die Deutsche Bank an Daimler Benz beteiligt ist?

Wichtig erscheint mir auch ein Hinweis auf die Präsenz der Bankenvertreter in den Aufsichtsräten, die nach meiner Ansicht auch maßlos überzeichnet ist. Hierzu kann ich eine aktuellere Zahl nennen. Nach der Biedenkopf-Enquête sieht es so aus, daß die Banken lediglich in der Hälfte der vom Betriebsverfassungsgesetz und vom Montanmitbestimmungsgesetz erfaßten Unternehmen im Aufsichtsrat vertreten sind, da-

bei nur in 10 % der betroffenen Unternehmen mit mehr als zwei Mandaten. Wenn man also jetzt den Einfluß der Aufsichtsratsmitglieder der Banken gewichten will, also der Bankiers als Mitglieder der Aufsichtsräte, dann muß man sich klar vor Augen halten, daß sie überall in der Minderheit sind und es sich darüber hinaus um konkurrierende Banken handelt. Über das Ausmaß der Konkurrenz der Banken untereinander werden wir vielleicht noch sprechen. Es gibt keine deutsche Aktiengesellschaft, in der die Bankvertreter im Aufsichtsrat die Möglichkeit haben, ihren Willen gegen die übrigen AR-Mitglieder durchzusetzen.

Gaertner: Ich möchte die Ausführungen von Herrn Schlaus dahin ergänzen, daß immer wieder der Eindruck entsteht und man das Gefühl hat, daß die Banken in dieser Richtung der Beteiligung etwas zu verbergen hätten.

Aus unserem Geschäftsbericht 1973 geht folgendes hervor: Unsere Beteiligungen werden im einzelnen aufgeführt und erläutert (S. 59 und 97/99). In der Position „Wertpapiere“ sind u. a. Anteile enthalten, die mehr als 10 % des Grundkapitals einer Gesellschaft ausmachen. Aktienbestände, die 25 % des Grundkapitals übersteigen, sind gemäß § 20 AktG den Gesellschaften mitgeteilt worden. Die Gesellschaften sind im Geschäftsbericht namentlich aufgeführt (S. 56).

Schließlich sind in der Position „sonstige Aktivposten“ u. a. GmbH-Anteile ohne Beteiligungscharakter enthalten. Nach den Bilanzierungsbestimmungen können sie nicht unter „Wertpapiere“ erfaßt werden.

Zur Frage der Streuung unserer Kredite geht aus unserem Geschäftsbericht hervor, daß wir insgesamt mehr als 1 Million Kreditnehmer, 3000 davon mit mehr als 1 Mio DM, haben.

Durch diese Beispiele stellt sich das Bild der Banken und das breite Geschäftsspektrum ganz anders dar als bei den gebannten Blicken auf die Beteiligungen.

Röper: Könnte man es auch nicht anders herum darstellen, nämlich die 3000 Kredite machen soundsoviel Prozent der Kreditsumme aus, 10, 20, 30, 50 oder 60 %?

Gaertner: Sicher auch! Für uns ist es auch eine Frage zu sehen, in welcher Anzahl wir Kredite bereitstellen müssen, in welcher Breite wir die Kundschaft bedienen wollen. Dementsprechend müssen wir unseren Apparat auf- und ausbauen. Es ist dabei interessant zu sehen, wie sich das Geschäft in den letzten Jahren in die Breite entwickelt hat.

Lenel: Wenige Bemerkungen! Erstens, Herr Schlaus, niemand wirft einem Bankier vor, er habe, wenn er einen Konzentrationsvorgang ge-

fördert habe, etwas Ehrenrühriges getan. Ich habe im Gegenteil gesagt, daß unter Umständen dies privatwirtschaftlich verständlich ist. Wir beschäftigen uns hier ganz nüchtern mit der Frage, ob die Banken bei Wettbewerbsbeschränkungen, ob sie bei Konzentrationsvorgängen mitgewirkt haben, die aber nicht mit irgendeiner persönlichen Wertung verbunden ist.

Zweitens zu den Aufsichtsratssitzen! Es ist richtig, daß die Banken fast überall in der Minderheit sind. Aber das scheint mir gar nicht so wichtig zu sein. Eine Persönlichkeit, wie z. B. Herr Abs, hat sich, vermute ich, auch dann häufig durchgesetzt, wenn er zur Minderheit gehörte. Es geht ja nicht so sehr um die Quantität, sondern um die Qualität.

Drittens zur Publizität. Leider ist sie früher nicht so gut gewesen. Wenn sie heute gut ist, dann liegt das auch daran, daß die Banken zur Publizität durch das Aktiengesetz verpflichtet sind. Es ist aber durchaus richtig, wenn Sie darauf verweisen, daß man jetzt vieles nachlesen kann. Früher war das anders. Die Banken waren früher mit Informationen im allgemeinen besonders zurückhaltend. Ich halte es für sehr begrüßenswert, daß sie die Zurückhaltung aufgegeben haben, zumal unter den heutigen Umständen.

Viertens zu den Großkrediten. Herr Röper ist ja vorsichtiger als ich und hat gefragt, ob man es nicht auch anders machen könnte. Ich meine: Natürlich kann man es anders machen. Die Zahl der Kreditnehmer, die uns mitgeteilt wurde, besagt für unsere Zwecke nicht viel, denn von der Million könnten 997 000 Lieschen Müllers sein, die ihren Kleinkredit bei ihnen bekommen, der uns in unserem Zusammenhang überhaupt nicht interessiert. 3000 Millionen-Kredite sind immerhin eine stattliche Zahl. Das Interessanteste wäre zu erfahren, wieviel die Millionen-Kredite von der Kreditsumme ausmachen. Es dürfte ein hoher Prozentsatz sein. Zu ihnen gehören die Kredite, die uns interessieren. Denn zu den Millionen-Krediten gehören auch Einzelkredite von zehn Millionen, zwanzig Millionen und vielleicht hundert Millionen.

Schlaus: Die Kredite, die Großbanken einem Unternehmen gewähren, sind nicht der Hebel, um es in Fusionen hineinzutreiben, und zwar aus dem schlichten Grunde, weil, wenn wir auch nur drohen würden, die Kredite zurückzuziehen, unsere Konkurrenten auf der Matte stünden. Ich denke hier nicht zuletzt an die größte unter den Landesbanken.

Lüthje: Das ist richtig! Private wie auch öffentlich-rechtliche Großbanken stehen sicher vor der Tür solcher Unternehmen. Man soll das nicht so hinstellen, als ob es keinen Wettbewerb gäbe und nichts los wäre, gerade bei den Großkrediten, die interessant sind.

Klaue: Meine Herren! Wir bewegen uns in einer Diskussion, die seit Jahren eine Eigenart hat, die ganz augenfällig ist. Beide Seiten nehmen jeweils bestimmte, ihnen günstige Fakten ausschließlich für sich in Anspruch, negieren die von der anderen Seite vorgelegten Fakten, und insbesondere weigern sich größere und kleinere Institute, jedenfalls der Wissenschaft gegenüber, die Fakten so auf den Tisch zu legen, daß eine genaue und gute Durchleuchtung möglich ist. Mir scheint in der Frage der Publizität auf der Bankenseite erst innerhalb der letzten zwei Jahre ein grundlegender Wandel eingetreten zu sein. Wenn wir nach Fakten suchen und die Banken uns bisher mit einer mangelnden Publizitätsfreudigkeit, die man ihnen immerhin für die Vergangenheit nachsagen muß, diese nicht gegeben haben, dann dürfen sie sich bitte nicht wundern, wenn man ihnen dieses in einer Diskussion immer wieder vorhält.

Eine zweite allgemeine Bemerkung! Wir sind uns darüber wohl alleamt einig, daß die ständige Diskussion von theoretischen und praktischen Problemen über die Fortentwicklung nicht nur unserer gesamten Gesellschaft, sondern insbesondere der Wirtschaft zugleich eine Sicherung unserer Wirtschaftsordnung und unserer Rechtsordnung bedeutet. Diese Sicherung unserer Wirtschafts- und Rechtsordnung kann nicht allein ausschließlich denen überlassen werden, die betriebswirtschaftlich erst einmal — legitim wiederum — als Teile und Glieder der Wirtschaft die betriebswirtschaftliche Seite in den Vordergrund stellen. Die Fortentwicklung unserer Wirtschaft, die Sicherstellung der sozialen Marktwirtschaft auf dem Prinzip des Wettbewerbs ist in den letzten zwanzig Jahren ganz erheblich gegen den Willen der betroffenen Wirtschaft durchgeführt worden. Dies ist ein Faktum. Vielleicht hat man sich heute mehr daran gewöhnt. So wie wir uns alle insgesamt — das darf ich insbesondere an die Herren von der volkswirtschaftlichen Fakultät sagen — bemüht haben, die Zusammenhänge aufzuhellen, die der Wettbewerb in dieser Wirtschaftsordnung spielt, genauso bemühen wir uns, seitdem echte und schädliche Konzentrationstendenzen in der Wirtschaft aufgetreten sind, darum, die Ursprünge dieser Konzentrationstendenzen in den Griff zu bekommen. Eine wesentliche Ursache der Konzentration ist — ich glaube, das kann man ganz unbefangen sagen — zweifellos das Bankgewerbe in den letzten Jahrzehnten gewesen. Es handelt sich hier nicht darum, daß wir hier dem Bankgewerbe die ausschließliche Schuld an aus unserer Sicht nicht hinzunehmenden Konzentrationsergebnissen zuweisen, sondern es handelt sich nur darum, aufzuzeigen, daß das Bankgewerbe konzentrationsfördernd gewirkt hat. Für uns wäre es nun interessant zu erfahren, welchen Anteil das Bankgewerbe daran gehabt hat.

Zu den personellen Verflechtungen zwischen Banken und Nichtbanken: Die Diskussion über diesen Punkt ist ganz erheblich davon beeinflusst, daß wir außerhalb des Bankgewerbes ein normales wirtschaftliches Verhalten auf die führenden Herren des Bankgewerbes übertragen, die in Aufsichtsräten oder an anderen Schaltstellen des Gewerbes sitzen. Ich möchte aus meiner Erfahrung folgenden ganz nüchternen Satz aufstellen, der da lautet:

Wettbewerb ist ertragsmindernd.

(Heiterkeit!)

Nehmen Sie das bitte einmal als These von mir hin: Echter Wettbewerb ist ertragsmindernd. Wenn irgendjemand in der Lage ist, den Wettbewerb zu mindern, dann ist das betriebswirtschaftlich gesund. Das ist dann die Gegenthese. Jemand, der an einem Unternehmen beteiligt ist oder über ein Unternehmen verfügt, ist an der betriebswirtschaftlichen Sicherung und Besserung des Ergebnisses mehr interessiert als an der Aufrechterhaltung des Wettbewerbs im gesamtwirtschaftlichen Sinne. Meine Herren, das mag in manchen Ohren etwas hart klingen, aber ich möchte das für mich als Praktiker als Tendenz hier in diesen Raum stellen. Wenn ich jetzt dieses allgemein normale wirtschaftliche Verhalten auf Vertreter des Bankgewerbes anwende — das ist wertfrei und ohne Vorwurf —, dann übertrage ich das zum Beispiel auf den Herrn X, der in zwei Aufsichtsräten sitzt und es sich jetzt darum handelt, ob über Wettbewerb Ertragsminderung bei beiden Unternehmen eintritt oder ob man nicht auf einem Korridor oder beiläufig einer Aufsichtsratsitzung einmal schlicht — menschlich völlig verständlich — fragt, ob das so sein müsse, daß man unbedingt an allen Orten gemeinsam mit einer Verkaufsniederlassung antrete, und ob es nicht sinnvoller sei, erstens Kosten zu sparen und zweitens sich nicht die Preise kaputtzumachen und die Verkaufsniederlassungen räumlich zu trennen. Das ist, wenn Sie so wollen, eine Vermutung. Ich möchte sie als einen Erfahrungssatz bezeichnen.

Röper: Hierzu trage ich einiges aus der Firmengeschichte der Deutschen Bank über die versuchte Daimler-Benz-Fusion Anfang der 20er Jahre vor. Die Deutsche Bank war nicht stark genug, sie zu erzwingen und eine Interessengemeinschaft der Autoindustrie zu schaffen, zumal auch die Unternehmen selbst nicht genug Konzentrationswillen besaßen.

Daß die Konzentrationsdiskussion nicht neu ist, geht ebenfalls aus der Firmengeschichte hervor. Als 1933 in dem Untersuchungsausschuß über das Bankwesen ein damaliger Staatssekretär, Gottfried Feder, kritisierte, daß die Banken durch zuviele Aufsichtsratsmandate zuviel Macht hätten, führt die Firmengeschichte dazu aus:

„Mosler zerpfückte diesen Vorwurf. Überwiegend seien es die Unternehmen, die den Bankier im Aufsichtsrat wünschten, um sich seine Ideen und Ratschläge zunutze zu machen. Aus der Sicht der DeDiBank seien die Fälle selten, in denen ein Mandat als Bedingung für Kredite gefordert werde. Die Häufung von Aufsichtsratsmandaten lehnte auch er ab, doch ‚ich stehe nicht an, offen zu erklären, daß mir das Weiterverbleiben von Bankiers und Bankdirektoren in Aufsichtsräten als nützlich und zweckmäßig erscheint‘. Vom Standpunkt der Banken wie der Unternehmer würde eine Beendigung des jetzigen Zustandes zu einer Entfremdung zwischen Wirtschaft und Bankgewerbe führen und niemanden nützen¹⁶.“ (Dr. E. Mosler war von 1929 - 1938 Vorstandsmitglied der Deutschen Bank.)

Sicher ist der Bankeneinfluß bei der Gründung der deutschen Industrie ungewöhnlich groß gewesen. Er dürfte sich im Zeitablauf verringert haben, und zwar einmal, weil die Unternehmen finanzstärker geworden sind, zweitens, weil mehr Kreditinstitute zur Wahl stehen, und drittens, weil der Auslandseinfluß bedeutend ist. Ich glaube, daß rund um Machtausübung und Beteiligungspolitik die Großbanken sehr viel vorsichtiger als die anderen Banken sind. Sie haben schon Macht und brauchen nicht zu versuchen, sie mit sonstigen Dingen anzuwenden, während unsere bayerischen Freunde ganz anders ins Geschäft gegangen sind. Ich kann Ihnen Zahlen vorlegen vom Bankhaus Finck, von der Bayerischen Vereinsbank und von der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank. Deren unmittelbare Machtausübung ist in bestimmten Bereichen recht groß.

Lüthje: Ich halte das Beteiligungsgeschäft, den Beteiligungserwerb und auch den Pakethandel für ganz legitime Aufgaben einer deutschen Bank. Ich verrate kein Geheimnis, wenn ich sage, daß auch die Westdeutsche Landesbank in Zukunft verstärkt auf diesem Gebiet tätig wird. Gerade wenn sich viele um solche Geschäfte kümmern, ist das die beste Möglichkeit, hier vielleicht unliebsame Konzentrationen zu verhindern. Es zu verbieten oder aufzugliedern, halte ich gerade aus Wettbewerbsgesichtspunkten für sinnlos, weil damit gar nicht das Ziel erreicht werden kann, das angestrebt wird.

Es gibt Beispiele, wo sich Beteiligungen nicht allein aus wettbewerbs-, sondern auch aus strukturpolitischen Gründen als vorteilhaft erwiesen haben. Sie wissen, daß die Westdeutsche Landesbank eine Preussag-Beteiligung hat. Wir wären sicherlich vor zwei Jahren froh gewesen, wenn wir sie nicht gehabt hätten. Die Preussag beginnt aber jetzt wieder schwarze Zahlen zu schreiben, und zwar in erheblichem Umfang. Immerhin, die Westdeutsche Landesbank hat durchgehalten. Sie hat es nicht zu Teilkonkursen kommen lassen. Damit wurden erhebliche strukturpolitische Entleerungen gerade im an Niedersachsen angrenzenden nordrhein-westfälischen Raum verhindert.

¹⁶ Fritz Seidenzahl, 100 Jahre Deutsche Bank 1870 - 1970, Frankfurt am Main 1970, S. 352.

Ein weiteres Beispiel ist die Beteiligung der Westdeutschen Landesbank an Saint-Gobain. Sie ist vielleicht ein Idealfall, aber immerhin ist sie in einem Augenblick entstanden, als sich in Frankreich der größte Flachglashersteller anschickte, den größten Spiegelglashersteller in Deutschland zu übernehmen. Für uns war ausschlaggebend, daß mehrere deutsche Tochtergesellschaften in einem Raum sitzen, der in Westdeutschland unter erheblichen Strukturschwierigkeiten steht, im Ruhrgebiet. Da muß eine Landesbank zur Sache stehen. Fairerweise muß ich sagen, daß an der Verhinderung dieser Konzentration noch andere Gruppen beteiligt waren.

Neumann: Solange wir in Deutschland Fusionen legalerweise durchführen können, ist das Problem nicht, was wir tun können und tun dürfen, sondern das Problem liegt beim Gesetzgeber, es liegt darin, daß solche Fusionen zugelassen werden. Man kann m. E. den Banken nicht den Vorwurf machen, daß sie die legal gegebenen Möglichkeiten der Finanzierung solcher Fusionsvorgänge auch ausnutzen. Ich glaube, wenn wir uns auf dieser Basis verständigen können, ist vielleicht auch manches Mißtrauen, das in dieser Frage entstehen kann, von vornherein vom Tisch.

Bei der Kreditgewährung ist zu bedenken, daß nach deutschem Recht der Kreditgeber am Risiko eines Kredites beteiligt ist. Er muß unter Umständen damit rechnen, daß ein Teil seines Kredites ausfällt. Es ist nun sicher legitim, daß der Kreditgeber ein Interesse hat, einen Einblick in das Management zu bekommen und im Aufsichtsrat vertreten zu sein. Wenn nun Bankenvertreter in den Aufsichtsräten konkurrierender Unternehmen sitzen, können sich daraus möglicherweise Konsequenzen für das Wettbewerbsverhalten der Unternehmen am Markt ergeben. Da die Grenze zu ziehen und zu sagen, wo die Wettbewerbsbeschränkung anfängt, halte ich für schwierig, wenn nicht für unmöglich. Wie sollte man den Beweis führen, daß gleichförmiges Verhalten der Unternehmen auf einen Bankeneinfluß zurückzuführen ist? Es bliebe nur die Wahl, den Wettbewerb stärker zu fördern, indem man Fusionen verbietet.

Stöbel: Ich weiß gar nicht, wo ich anfangen soll. Zwischendurch habe ich schon gedacht, es handelt sich hier um ein wirtschaftshistorisches Seminar, nachdem viel vom Stahlverein, vom Kohlesyndikat und von anderen interessanten Dingen der Vergangenheit gesprochen worden ist. Ich glaube, das alles bringt uns heute nicht sehr viel weiter.

Lassen Sie mich an das anknüpfen, was Herr Klaue gesagt hat: Gleiche Preise bei allen Kreditinstituten. Wir haben ja auf der Universität gelernt, daß gleiche Preise ein Zeichen für vollkommenen Wettbewerb sein können. Hinzu kommt in der Argumentation die

Sache mit der Ertragssteigerung. Ich darf Sie wirklich bitten, sich einmal die Ertragsrechnungen der Großbanken anzusehen. Dann werden Sie feststellen, daß es mit der Ertragssteigerung im Bankgewerbe so toll nicht ist. Wenn man also glaubt, durch Wettbewerbsminderung würden ungerechtfertigt hohe Erträge erzielt, dann sollte die Wirklichkeit, wie sie in den Ertragsrechnungen zum Ausdruck kommt, diese Vorstellung doch etwas korrigieren können. Ich glaube, außer der Lederindustrie gibt es keine Branche, deren Ertragsentwicklung in den letzten 10 Jahren so gedrückt verlaufen ist wie im Bankgewerbe. Auch hier gibt es natürlich Unterschiede. Sie wissen, daß etwa unser großer Konkurrent, die Deutsche Bank, ein besseres Ertragsbild aufzuweisen hat als die Dresdner Bank. Aber ich würde sehr zögern, daraus zu schließen, daß die Deutsche Bank auf Grund ihrer „größeren Größe“ den Wettbewerb behindert. Ich glaube, wir kennen die ganz anderen Ursachen der Ertragsdifferenzierung sehr genau, soweit man sie als Außenstehender überhaupt zu überblicken vermag.

Herr Lenel hat von den personellen Verflechtungen gesprochen. Man kennt sich, sagt er, man hilft sich gegenseitig — das ist zweifellos richtig. Aber wir sollen uns doch den Wettbewerb und die Wirklichkeit der Wirtschaft nicht so vorstellen, als würde sich hier alles nur in nüchternen, nackten Zahlen und Zinsprozentsätzen abspielen. Es ist ganz klar, daß das persönliche Element in der Wirtschaft eine große Rolle spielt, und eine Persönlichkeit wie Herr Abs wirbt zweifellos für seine Bank. Er hat einmal auf Fragen des Aktionärs Nold in einer Hauptversammlung nach seinen Bezügen gesagt, er habe festgestellt, daß er zwar weniger verdiene als der Clown Popoff im Russischen Staatszirkus; etwas Ähnliches sei er aber auch, nämlich der Kundenmagnet für die Deutsche Bank. Das schließt nicht aus, daß ein solcher Magnet auf manche Kunden auch negativ wirkt. Derartige Imponderabilien sind ein Teil der wirtschaftlichen Wirklichkeit, ein bedeutender Wettbewerbsfaktor. Dies gilt nicht nur für die Spitze einer Bank; auch in einer Filiale muß nicht unbedingt immer das zinsgünstigste Angebot das interessanteste sein. Wenn Sie irgendwo in einer Kleinstadt einen charmanten Filialleiter haben, dann wirkt das vielleicht auf die reichen Witwen attraktiver als das günstigere Zinsangebot von nebenan. Selbst in einer sozialistischen Planwirtschaft, wenn ich das einflechten darf, spielen die persönlichen Kontakte eine Rolle, soweit dort überhaupt Bewegungsspielraum ist. Ich würde darin grundsätzlich nichts Schlechtes sehen. Wenn man sich in der Wirtschaft gegenseitig kennt, dann hat das auch wieder neutralisierende Wirkungen. Daß man sich so gut kennt, daß man nur noch mit dieser oder jener Bank durch dick und dünn geht und ihr zu jeder Zeit die Treue hält, das gibt es wohl in der Praxis nicht. Nun ein Wort zu den Fusionen! Hier klingt immer irgendwie durch,

daß eine Fusion an sich etwas Schlechtes sei. Das braucht sie jedoch keinesfalls immer zu sein. In anderen Ländern hat man da eine sehr viel unbefangene Einstellung. Ich meine, daß es auch bei uns durchaus Fusionen gegeben hat, vor allem im Bereich der mittleren und kleinen Unternehmen, die durchaus sinnvoll waren und die die Unternehmen mit am Leben gehalten haben. Fusion ist also nicht a priori schlecht. Sonst hätten wir ja wohl auch keine Fusionskontrolle, sondern ein Fusionsverbot. Im vorigen Jahr hat es 5300 Konkurse gegeben. In all diesen Fällen war sicher eine Bankverbindung mit involviert. Aber es gibt sehr viel mehr Fälle von Schwierigkeiten, die nicht an die Öffentlichkeit dringen, in denen beispielsweise durch Zusammenführung von Unternehmen geholfen wird, Zusammenbrüche zu vermeiden. Man sollte sich nicht der Vorstellung hingeben, vollkommener Wettbewerb bestehe nur dann, wenn wir in die ganz große „Pleite“ in allen Wirtschaftszweigen hineingeraten würden.

Einige Fusionsfälle sind konkret erwähnt worden, unter anderem Dortmunder Union/Schultheiss. Schade, daß Herr Dr. Ernstberger nicht hier ist; er könnte sehr viel bessere Einsichten vermitteln. Ich will mich hierzu nicht im einzelnen äußern. Aber die Frage ist doch auch hier: Ist es nun wichtiger, daß von sehr vielen Brauereien sehr teures Bier hergestellt wird oder von wenigen Brauereien billiges Bier?

(Zuruf: Es kann auch wenige Brauereien mit teurem Bier geben!)

Man kann hier keineswegs sagen, daß der Gedanke der Schaffung einer leistungsfähigen Einheit zu kurz gekommen wäre. Vielleicht ist die Zusammenfassung aus wettbewerbspolitischer Sicht nicht das Ideale, aber für die Wirtschaft insgesamt und für den Verbraucher sehe ich keinen Schaden.

Eine Anmerkung noch zu den Krediten. Hier besteht die Vorstellung, daß man auch auf diesem Wege unmäßigen Einfluß auf Unternehmen haben könne. Dabei stehen die Millionen-Kredite immer im Zentrum der Kritik. Natürlich brauchen wir in einer Wirtschaft unserer Dimension auch Millionen-Kredite. Es ist ja nicht so, daß die großen Unternehmen mit *einer* Hausbank arbeiten. Wenn Millionen-Kredite von einer Bank gegeben werden, ist das noch lange nicht der ganze Kreditbedarf, den ein solches Unternehmen hat. Auch hier haben wir einen sehr harten Wettbewerb. Die Freunde von der Bank für Gemeinwirtschaft oder von den öffentlich-rechtlichen Banken — man sollte den Begriff „Freunde“ natürlich nicht wörtlich nehmen! — stehen überall vor der Tür, und es sind erhebliche Marktanteile auch dorthin abgewandert. Wenn Sie auf die drei Großbanken abstellen, dann werden Sie

feststellen, daß in den fünfziger Jahren unser Marktanteil zunächst stark zurückgegangen ist und daß sich seit Anfang der sechziger Jahre in etwa eine Stabilisierung ergeben hat. Man kann also bestimmt nicht sagen, daß auf Grund einer gegebenen Marktstellung ein noch stärkeres Vordringen in die Wirtschaft stattgefunden hätte.

Zu den Beteiligungen der Banken ist schon einiges gesagt worden. Wir haben hier eine starke Verminderung ihres anteiligen Gewichts in den Bankbilanzen festzustellen.

Zu den Aufsichtsräten: Ich habe mich vor einiger Zeit einmal etwas mit Wirtschaftshistorie befaßt und dabei festgestellt, daß Nathan Goldschmidt von der Danatbank in den frühen 30er Jahren 110 Aufsichtsratsmandate hatte. Das war zweifellos ein bißchen viel, zumal wenn man bedenkt, daß damals alles ohne Flugzeug und ohne Autobahn erledigt werden mußte — ich weiß gar nicht, wie Herr Goldschmidt das geschafft hat. Die Beschränkung auf 10 Mandate nach dem neuen Aktiengesetz ist denn auch von allen Seiten akzeptiert worden. Ich arbeite in der Nähe von Vorstandsmitgliedern, die die Aufsichtsratsmandate wahrzunehmen haben, und ich weiß, wieviel Arbeit, Sorge und Kopfzerbrechen das macht. Aber was will die Kritik eigentlich? Soll man Persönlichkeiten aus dem Bankgewerbe aus den Aufsichtsräten ausschließen, und damit ihr Fachwissen? Das kann doch wohl im Interesse der Sache nicht beabsichtigt sein. Ein vernünftiger Alternativvorschlag fehlt immer noch. Es läßt sich kein einziges Unternehmen nennen, in dessen Aufsichtsrat Bankenvertreter gegen den Willen dieses Unternehmens säßen. Es ist ja in erster Linie der Wunsch der Unternehmen selbst, in den Aufsichtsräten tatsächlich fachkundigen Rat zu bekommen. Sicher kann eine starke Persönlichkeit richtungsweisend werden. Aber soll etwa auch hier wiederum gefordert werden, daß starke Persönlichkeiten nicht in Aufsichtsräten tätig sein sollen? Glaubt man, daß Rechtsanwälte — nichts gegen Rechtsanwälte — und Gewerkschaftsvertreter die Interessen des Unternehmens besser wahren könnten! Im übrigen haben wir ja auch das Verbot der Überkreuzverflechtungen und damit hinreichend Sicherheit, daß kein Mißbrauch getrieben wird. Jedenfalls besteht in allen Aufsichtsräten von Aktiengesellschaften schon heute eine Drittelbeteiligung der Arbeitnehmer. Wenn auch nur der Verdacht des Mißbrauchs einer Bankenposition im Aufsichtsrat anrühlich würde, so käme das sehr rasch an die Öffentlichkeit.

Pohmer: Lassen Sie mich zu dem bisher über die Konzentrations-enquête Gesagten noch einige Bemerkungen hinzufügen. Ich war damals Mitglied dieser Enquêtekommission. Im Prinzip ist bei Leuten, die sich länger mit Fragen der Konzentration befassen, der Eindruck entstanden oder konnte entstehen, daß die drei Großbanken mehr oder

weniger die gesamte deutsche Wirtschaft in der Hand haben. Es hat sich in der Publizität seither sehr vieles gebessert. Den Gründen hierfür brauche ich nicht nachzugehen. Aber ich glaube tatsächlich, daß auch heute noch der Einfluß der Banken insgesamt und — in Abhängigkeit von der Größe — der Großbanken insbesondere doch ein wenig größer ist, als das in den Worten der Bankenvertreter zum Ausdruck kam. Ich bin allerdings nicht der Meinung, daß die Fusionen und die Geburtshelferstellung das bedeutendste Faktum ist. Zu Ihrer These Herr Stöbel, daß durch rechtzeitige Umstrukturierungen und Fusionen Konkurse verhindert werden können, wäre zu sagen, daß das Risiko und auf jeden Fall der Konkurs eine Grundlage unserer auf dem Wettbewerb beruhenden Wirtschaftsordnung sind, auch wenn dies heute weitgehend nicht mehr anerkannt wird. Wenn wir diese Mobilität nicht erlangen und nicht davon abkommen, daß ein Unternehmen ein Denkmal ist, das einmal gegründet, dann auf Ewigkeit erhalten werden müsse, dann schaffen wir damit den Tod dieser Wirtschaftsordnung. Es ist nicht unbedingt ein Verdienst, wenn man Konkurse usw. durch Fusionen oder Konzentrationen abwendet. Damit würde man den Sanktionsmechanismus des Marktes zerstören. Ich glaube aber trotzdem, wenn wir von der „Macht der Banken“ sprechen, daß dann nicht die Förderung von Fusionen das Entscheidende ist, auch nicht die Industriebeteiligung, sondern ich würde eher Dinge wie Aufsichtsratssitze, Depotstimmrecht sowie vor allem die Kreditgewährung erwähnen. Hier sind m. E. die Einflußmöglichkeiten bedeutender.

So kann beispielsweise der Einfluß der Banken nicht allein aus der Zahl der im Aufsichtsrat eines Industrieunternehmens sitzenden Bankenvertreter ersehen werden. Da muß man doch berücksichtigen, daß andere Aufsichtsratsmitglieder aus Wirtschaftszweigen kommen, in denen die Banken dann wiederum ebenfalls in den Aufsichtsräten dieser Unternehmen sitzen. Das taktische Gewicht eines Bankenkartells ist somit größer als es die Zahl der Stimmen erscheinen läßt. Wird das Depotstimmrecht noch berücksichtigt, ist — sagen wir es vorsichtig — eine viel stärkere Abhängigkeit auch für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder von den Bankenvertretern zumindest nicht auszuschließen.

Nun zum Problem Kreditgewährung. Herr Gaertner nannte Zahlen über das Kreditvolumen der Deutschen Bank. Ich bin nicht der Meinung, daß die Massierung der Kredite vom Volumen her gesehen bei wenigen Großen ein Tatbestand ist, der uns aus der Sicht der Konzentration in erster Linie interessieren muß. Meiner Überzeugung nach sind die Kreditkonditionen wesentlich wichtiger. Es ist nicht von der Hand zu weisen, daß es gewisse natürliche Ursachen der Konzentration gibt. Im Zeitalter der Kernkrafttechnik sind Konzentrationen in gewissen Bereichen notwendig. Aber das Problem sehe ich darin, daß über

die natürlichen Konzentrationsursachen hinaus künstliche geschaffen werden. Mir scheint die unterschiedliche Möglichkeit der Kapitalbeschaffung und Kapitalversorgung bei Unternehmen verschiedener Größenordnung eine der wichtigsten Konzentrationsursachen zu sein, die durch Faktoren bedingt ist, die wir institutionell steuern können.

Mich interessiert, was es ökonomisch rechtfertigt, Großkredite zu erheblich günstigeren Konditionen zu vergeben als kleinere. Diese Unterschiede in den Finanzierungsmöglichkeiten, die eben nicht nur in der Kapitalmarktfähigkeit oder Nichtkapitalmarktfähigkeit liegen, sondern sich auch auf das normale Bankgeschäft erstrecken, sind meiner Überzeugung nach ein Hauptmotor der Konzentration im Bereich der Industrie. Ich glaube, daß die Banken da gewollt oder ungewollt Einfluß auf den Konzentrationsprozeß genommen haben.

Röper: Mit der Größe des Kredits nimmt doch sicherlich auch das Risiko zu. Großkredite müßten also mit einer höheren Risikoprämie belastet werden als Kleinkredite und demnach teurer sein.

Gaertner: Man muß klar unterscheiden zwischen dem typischen Mengen-Kleingeschäft mit einem ungeheuren Arbeitsanfall und dem Bereich der mittleren und großen Kredite, in dem das Kreditrisiko ein weit stärkeres Gewicht als der Arbeitsanfall hat. Es verursacht erheblich höhere Kosten, eine Kreditsumme von 1 Mio DM aufgeteilt in Beträge von z. B. 5000 DM zu gewähren als eben einen Millionenkredit einzuräumen, denn Bonitätsprüfung, Bearbeitung, Verbuchung, Rückzahlungskontrolle usw. fallen zweihundert Mal an.

Es gibt Firmen, die durch erstklassige Bilanzrelationen beweisen, daß sie besonders kreditwürdig sind. Sie haben sich ihre Kreditwürdigkeit durch eine jahrelange vorsichtige Finanzierungspolitik aufgebaut und eine besonders solide Relation von Eigenkapital zu Fremdkapital unter Inkaufnahme von Kosten geschaffen. Denn Eigenkapital ist nach wie vor das teuerste Geld. Solche Gesellschaften wollen diesen Aufwand auf der anderen Seite durch günstige Konditionen bei Finanzierungen kompensiert erhalten. Es ist keineswegs so, daß Größe allein geringeres Risiko bedeutet. Die entscheidende Frage wird immer sein, wie die Bilanzrelationen des Kreditnehmers aussehen. Je besser die Relationen z. B. zwischen Eigen- und Fremdkapital sind, desto begehrter ist man als Kreditnehmer.

Ich möchte bezüglich des Zustandekommens unterschiedlicher Konditionen noch auf einen anderen wesentlichen Gesichtspunkt hinweisen. Es ist die Frage, in welchem Augenblick der Kreditnehmer den Kreditvertrag abschließt. Denken wir an die Situation äußerster Anspannung und restriktiver Kreditpolitik im letzten Jahr, als die Banken Mühe

hatten, ihr Kreditvolumen den vorgegebenen Zielen anzupassen. In einer solchen Situation wird ein Kredit nur zu relativ ungünstigen Konditionen zu erhalten sein. Dem ist der vorsichtig disponierende Finanzdirektor einer anderen Gesellschaft gegenüberzustellen, der sich in Zeiten hoher Liquidität des Bankenapparats eine Kreditlinie einräumen läßt, hierfür Bereitstellungsprovision zahlt und sich damit aber auch für schwierigere Zeiten einen Kredit zu dann vergleichsweise günstigen Konditionen sichert. Es liegt auf der Hand, daß sich in beiden Fällen erhebliche Unterschiede in den Kreditkonditionen ergeben. Man muß deshalb zu dem Schluß kommen, daß sich der Zeitpunkt, in dem die Kreditverhandlungen geführt werden und man sich einen Kredit sichert, entscheidend auf die Konditionen auswirkt. So sind Firmen, die ihren Finanzbedarf entsprechend ihren Finanzplänen vorausschauend zu niedrigen Preisen eindeckten, im letzten Jahr außerordentlich günstig gefahren.

Heuss: Sie haben bestimmte Kriterien erwähnt wie cash flow, Verhältnis des eigenen zum fremden Kapital usw. Selbstverständlich spielen sie für eine Kreditgewährung eine wichtige Rolle. Ich sehe jedoch nicht ein, warum diese Kennziffern bei der einen Unternehmenskategorie besser oder schlechter sein sollen als bei der anderen. Diese Dinge verhalten sich doch gegenüber der Unternehmensgröße sicherlich neutral. Die einen Unternehmen sind bei ihrem Finanzgebaren vorsichtiger, die anderen kühner.

Gaertner: Ich bestreite, daß die Kreditkonditionen allein von der Größe abhängig sind. Stellen Sie sich vor, daß die Dresdner Bank oder die Badische Bank, an der wir beteiligt sind, die aber mit unseren Filialen in härtester Konkurrenz steht, in Lörrach einen guten Kunden umwirbt. Dieser Kunde bekommt, wenn das Kreditgespräch zum richtigen Zeitpunkt geführt wird, günstige Grenzkonditionen. Ich will damit sagen, daß sich der Wettbewerb zwischen den Banken nicht irgendwo auf höchsten Ebenen abspielt, sondern vielmehr vor Ort zwischen den Filialen einzelner Bankinstitute ausgetragen wird. Da werden Konkurrenzüberlegungen bei jedem einzelnen Kunden — unabhängig von seiner Größe — angestellt und ausgetragen.

Panse: Wenn ich aus der Sicht des Bundesaufsichtsamtes zur eigentlichen Kernfrage, der Konzentrationsförderung durch Banken, Stellung nehmen soll, so möchte ich vorausschicken, daß dies sicher mehr Frage der Wirtschaftspolitik als der Bankenaufsicht ist. Die Bankenaufsicht ist m. E. für die anvertrauten Vermögenswerte da. Bedenken gegen die Konzentration aus volkswirtschaftlicher Sicht sind für uns nicht das Problem des Tages. Aus meinen Erfahrungen haben sich häufig insbesondere für kleinere Kreditinstitute Probleme durch Beteiligung an

Unternehmen ergeben. Es hat z.B. damit angefangen, daß gewährte Kredite Dimensionen annahmen, die die Hälfte des Eigenkapitals übersteigen. Zur Sanierung wurde dann ein Beteiligungsverhältnis eingegangen, und auf einmal ist der Fortbestand des Kreditinstituts von seinem früheren Kunden abhängig. Um diese Probleme in Grenzen zu halten, gibt es im Kreditwesengesetz in § 13 Abs. 3 und 4 entsprechende Vorschriften. Danach sollten Großkredite — das sind solche, die 15 % des haftenden Eigenkapitals überschreiten — insgesamt die Hälfte des Betrages aller Kredite nicht übersteigen. Der einzelne Kredit, wobei die Beteiligungen hinzuzurechnen sind, darf nicht mehr als die Höhe des Eigenkapitals ausmachen. Das ist eine Grenze, die nach meiner persönlichen Meinung geradezu erschreckend großzügig ist, mit der wir auch im Rahmen des EG-Bereiches kaum Verständnis finden.

Schlaus: Probleme ergeben sich auch daraus, daß die Definition eines Großkredits dann schwierig ist, wenn das Eigenkapital als Berechnungsgrundlage nicht ohne weiteres festgestellt werden kann. Ich denke an die sogenannte Konzernklausel. Solange hier die Geschäftsführung einer Bank nicht erkennt, nicht erkennen will oder nicht meldet, daß gewissen Unternehmen Kredite gewährt werden, die eine Einheit im Sinne des KWG bilden, solange ist das Aufsichtsamt machtlos.

Panse: Für uns ist es tägliche Praxis, daß man sich mit Kreditinstituten lange darüber auseinandersetzt, um nicht zu sagen streitet, ob nun dieses oder jenes Unternehmen doch noch dem Konzern zuzurechnen ist oder nicht. Dies ist vergleichbar mit der Frage, was alles als Beteiligungen ausgewiesen werden muß und was zum Teil dem Wertpapierbestand zugerechnet wird. Der Konzernverbund kann über die gemeinsame Leitung auch ohne jede Beteiligung herbeigeführt werden.

Hamm: Herr Schlaus, ich frage mich, wie es mit der Verschwiegenheitspflicht steht. Wenn eine Bank vor der Frage steht, ob sie einem Kunden weitere Kredite geben soll, und wenn ein Vorstandsmitglied der Bank genau weiß, der Kunde steht kurz vor dem Konkurs, liegt es dann nicht nahe, daß das Vorstandsmitglied, das die Bank im Aufsichtsrat des Kreditnehmers vertritt, zumindest ein rotes Warnsignal aufleuchten läßt? Liegt das nicht sogar im Interesse der Bank? In kritischen Fällen wäre doch der Aufsichtsratsvertreter der Bank gegenüber seinem Unternehmer verpflichtet, mindestens zur Vorsicht der weiteren Kreditgewährung zu raten.

Schlaus: In unserem Hause ist bisher ein so gelagerter Fall noch nicht vorgekommen. Ich kann deshalb nur auf gesetzestechnische Lösungen verweisen. Nach § 18 KWG ist die Bank verpflichtet, sich bei einem Kredit von einer bestimmten Größe an laufend über die Verhältnisse des Kreditnehmers informieren zu lassen.

Hamm: Wir haben bisher keinen Weg zur Ausschaltung der möglichen Konzentrationstendenzen gefunden. Daß dies schwierig ist, zeigt sich allein schon in der Tatsache, daß der Staat auf öffentlich-rechtliche Banken keinen Einfluß im Sinne der Konzentrationsbehinderung ausübt. Wenn der öffentliche Eigentümer einer Bank eine konsequente Wettbewerbspolitik treiben will, sollte er zumindest die strikte Weisung an die eigenen Banken geben, an Konzentrationsvorgängen auf keinen Fall aktiv mitzuwirken.

Lüthje: In Nordrhein-Westfalen und in Bayern haben wir z.B. eine strikte Trennung zwischen Landesregierung und Landesbank. Herr Wertz wird in seiner Eigenschaft als nordrhein-westfälischer Finanzminister nicht bei der Westdeutschen Landesbank anrufen und dessen Leiter Managemententscheidungen vorschreiben.

In Hessen ist der Fall etwas anders gelagert, weil die Verzahnung zwischen der Landesregierung und der Hessischen Landesbank enger ist. Das liegt an der Entwicklung in Hessen.

Röper: Wenn der Verwaltungsrat beschließt, man müßte von allen Ankäufen, die konzentrationsfördernd wären, Abstand nehmen, es sei denn, daß ganz wichtige Gründe vorliegen, dann wäre Herr Poullain gebunden. Warum wird das nicht gemacht? Wenn wir auf der einen Seite Wettbewerb fördern wollen, Fusionen verhindern wollen und auf der anderen Seite die Westdeutsche Landesbank als massive Großbank haben, warum fängt man nicht im eigenen Hause an?

Lüthje: Dann wäre der Vorstand der Westdeutschen Landesbank nicht mehr frei in seinen Entscheidungen, die gebunden sind durch Satzungsbestimmungen. Er muß ja auch ökonomisch handeln. Ich könnte mir nicht vorstellen, daß man einen solchen politischen Eingriff — das wäre es — hinnähme.

Heuss: Der Vorstand handelt innerhalb bestimmter Regeln frei. Wenn aber diese allgemeinen Regeln bei allen Unternehmen die gleichen wären, dann frage ich mich, weswegen wir öffentlich-rechtliche Institutionen haben?

Lüthje: Zugegeben Herr Heuss! Aber der spezielle Fall von Herrn Röper war eben ein spezieller Fall, und Sie haben die allgemeine Regel aufgestellt. Der spezielle Fall von Herrn Röper ist ja wohl über die Satzung hinaus eine direkte Einflußnahme auf die Geschäftspolitik.

Hamm: Allgemeine geschäftspolitische Ziele können ja vorgegeben werden.

Röper: Und da könnte eine entsprechende Bestimmung enthalten sein.

Gaertner: Das Thema Verwaltungsrat und wie weit er allgemeine Regeln setzen oder konkrete Anweisungen geben kann, zeigt den entscheidenden Unterschied zum Aufsichtsrat; denn nach deutschem Aktiengesetz hat der Aufsichtsrat eben nicht die Funktion des Board im amerikanischen Sinn. Die Funktionen des Aufsichtsrats sind beschränkt, sie sind kontrollierender und beratender Art, während die geschäftlichen Entscheidungen ausschließlich Sache des Vorstands sind. Die Einflußmöglichkeiten eines Aufsichtsrats sind viel geringer, als von Ihnen, Herr Röper, beim Verwaltungsrat andiskutiert wurde.

Röper: Mein Kollege Krähe hat einmal untersucht, wie unterschiedlich in Deutschland die Macht des Vorstands und des Aufsichtsrats ist. Es hat Vorstände gegeben, die Weisungen vom Aufsichtsrat bekamen. Wenn der Vorstand nicht „parierte“, wurde er ausgewechselt. Meistens ist es umgekehrt, aber Möglichkeiten bestehen.

Stöbel: Da wir wiederum beim Stichwort Aufsichtsrat angelangt sind, möchte ich nochmals auf mögliche Konfliktsituationen eingehen, die gegeben sein könnten, wenn eine Bank in Aufsichtsräten konkurrierender Unternehmen, in Unternehmen der gleichen Branche vertreten ist. Kann es da nicht zu Wettbewerbsminderung oder gar zu Fusionsanstößen kommen? Zunächst einmal zum Faktischen: In meinem Haus und, soweit ich weiß, in anderen Banken auch, wird sorgfältig darauf geachtet, daß solche Konflikte in einer Person erst einmal gar nicht entstehen. Ich könnte Ihnen Fälle nennen, in denen Unternehmen an die Herren unseres Vorstands mit der Bitte herangetreten sind, sich für die Wahl zum Aufsichtsrat zur Verfügung zu stellen. Dies mußte abgelehnt werden, weil man sich bereits einem anderen Unternehmen, das zumindest in der gleichen Richtung arbeitet, im Aufsichtsrat verpflichtet fühlte.

Aber es kommt vor, daß aus Vorständen von 12 bis 15 Mitgliedern, wie wir sie bei den Großbanken haben, Unternehmen der gleichen Branche parallel beschickt werden. Beispielsweise ist aus unserem Hause Herr Ponto bei AEG und Herr Professor Hagenmüller seit zwei Jahren bei Siemens.

Nun, was kann von einer solchen Konstellation ausgehen? Wenn beide Unternehmen daran interessiert sein sollten, Wettbewerb auszuschließen oder sich bis zur Fusion näher zu kommen, dann werden sie es bestimmt nicht auf dem Wege über ein solches Aufsichtsratsmitglied tun. Da gibt es sehr viel direktere, kürzer geschlossene Wege. Sollte der Gedanke dahin gehen, aus einem Unternehmen etwa Investitionsplanungen in ein anderes zu melden, dann wäre das ein eklatanter Vertrauensbruch zu Lasten des einen Unternehmens. Ich glaube auch nicht, daß etwas Derartiges geheim, unentdeckt bleiben könnte. Der-

jenige, der einen solchen Vertrauensbruch beginge, würde mit dem Gesetz in Konflikt kommen, und zum anderen wäre seine Bank ihre Verbindung mit dem betreffenden benachteiligten Unternehmen ganz sicher los. Das wird niemand riskieren. Ich gebe gern zu, daß zunächst, von außen her, eine gewisse Vermutung der geäußerten Art nahe liegt. Im übrigen aber wissen die Banken, auch wenn sie nicht im Aufsichtsrat vertreten sind, über Investitionsvorhaben und dergleichen Bescheid, sie haben Einblick in die Umsatzentwicklung, und sie müssen sich die Bilanzen vorlegen lassen, wenn eine Geschäftsverbindung debitorisch geführt wird. Wir lassen uns vom Kunden sagen, welche Finanzplanungen bestehen und suchen ihn auch dabei zu beraten. Man braucht das also alles gar nicht auf die Aufsichtsratsmitglieder zu beschränken. Generell wissen wir von vielen Unternehmen mehr, als am Markt bekannt ist oder man unter Konkurrenten weiß. Aber hier muß nun wirklich das Vertrauensmoment die entscheidende Rolle spielen. Bedenken Sie bitte: Auch das Bundesaufsichtsamt oder das Bundeskartellamt sowie die Bundesbank wissen von den einzelnen Banken sehr viel mehr, als die Banken von sich gegenseitig wissen.

(Klaue: Wir nicht!)

Sie wissen eine ganze Menge! Die Überlegungen könnten bis hin zum Finanzamt ausgewertet werden, zum Verdacht also, da sitze ein böser Beamter, der geht zur Konkurrenz und zeigt dort die Steuerbilanz eines Unternehmens und läßt sich das gut bezahlen. Solche Konfliktsituationen sind theoretisch in allen Bereichen und Institutionen gegeben, und sie werden sich nie voll ausschließen lassen. Hier kommt es darauf an, daß es keinen bekannt gewordenen, ja überhaupt keinen Fall gibt, wo derartige Konfliktsituationen nicht gemeistert worden wären.

Es wurde die Rolle der Banken im Konkurs- bzw. Sanierungsfall eines kreditnehmenden Unternehmens angesprochen. Eine Bank, die vor solchen Existenzfragen eines Kundenunternehmens steht, hat natürlich immer eine sehr schwere Entscheidung zu treffen. In der Öffentlichkeit wird ja, entgegen der hier vertretenen volkswirtschaftlichen Auffassung, sehr viel stärker kritisiert, wenn eine Bank ein Unternehmen fallen läßt. Nun gibt es durchaus Fälle, in denen es für eine Bank besser wäre, ein Unternehmen fallen zu lassen, wenn die Kredite nicht gesichert erscheinen. Und doch bemüht sie sich, durch Zusammenführung eines Kranken und eines noch relativ Gesunden, das Unternehmen zu retten. (Bei zwei Kranken ist es meistens sehr schwierig, das Ganze am Leben zu erhalten!) Ich meine, daß das auch wettbewerbspolitisch keine schlechte Sache ist. Das Unternehmen ist zunächst ein Grenzbetrieb, der nach unserer Vorstellung ausscheiden müßte. Aber durch eine solche Zusammenführung schaffe ich ja völlig neue Fakten und kann das

Unternehmen vielleicht von der Grenze etwas mehr zur Mitte hin verpflanzen. Dann hat die Bank doch mehr für den Wettbewerb getan, als wenn sie ein Unternehmen, das möglicherweise nur auf Grund eines unglücklichen Zufalls oder auch der harten Kreditpolitik in eine schwierige Lage gekommen sein mag, einfach pleite gehen läßt. Denn das bedeutet ja dann im Effekt Verringerung des Angebots in dieser Branche und einen Zuwachs an Marktanteilen bei den verbleibenden Unternehmen. Hier wird also im Einzelfall immer sehr schwer zu entscheiden sein. Der Hinweis auf die Arbeitsplätze ist natürlich eine sehr populäre Darstellungsart. Aber da ist ja wohl einzuräumen, daß der Arbeitsmarkt nicht in erster Linie zu den Aufgabengebieten der Banken gehört. Wenn Arbeitsmarktp Probleme durch drohende Firmenzusammenbrüche entstehen, dann tritt im allgemeinen das zuständige Bundesland mit Landesbürgschaften ein. Wir haben gerade einen solchen konkreten Fall. Dort wird eine Auffanggesellschaft unter Beteiligung von zwei Banken gegründet, weil hier wirklich davon ausgegangen werden kann, daß die Firma wegen der Baukrise nur vorübergehend in eine schwierige Situation geraten, im Kern aber gesund ist. Diese Gesellschaft hat eine Landesbürgschaft bekommen. Wir glauben, daß das im Interesse sowohl des Unternehmens als auch des Arbeitsmarktes und schließlich sogar unserer Aktionäre und Einleger, denen wir verpflichtet sind, sinnvoll ist. Denn das ist ja bei all dem auch mitzubedenken, daß wir die Kredite zum größten Teil nicht aus unserem Eigenkapital geben und daß es zu Schwierigkeiten kommen könnte, wenn zu großzügige Geschäfte gemacht werden. Denken Sie beispielsweise an die Hessische Landesbank, die in einem anderen Zusammenhang heute schon erwähnt wurde. Eine private Bank könnte wahrscheinlich Kreditverluste dieser Größenordnung nicht verkraften. Hier geht es dann an die Existenz der Bank. Wenn Sie konsequent wettbewerbspolitisch denken, müßten Sie auch sagen, im Grunde ist jede Einlagensicherung auch wettbewerbswidrig. Aber sie ist das notwendige Gegengewicht gegen die de facto-Einlagengarantie der öffentlich-rechtlichen Banken — dies nur am Rande.

Nächster Punkt: Große und kleine Kredite, sogenannte Sonderkonditionen! Dazu ist Bemerkenswertes bereits gesagt worden. Ich darf nur noch einmal unterstreichen, daß das einfach eine Folge des Wettbewerbs ist. Die Kostenüberlegungen kann man zur „Rechtfertigung“ mit anführen, aber entscheidend ist das eine Frage des Wettbewerbs. Gerade die Unternehmen, von denen man glaubt, daß sie auf Grund von Vollmachtsstimmrecht, Aufsichtsratsmandaten oder Beteiligung seitens der Banken „beherrscht“ werden, bekommen in der Regel die für sie günstigsten Konditionen. Warum wohl? Weil jede Bank bei diesen Unternehmen möglichst mit von der Partie sein will und weil

diese Unternehmen auch Zugang zu den ausländischen Kreditmärkten haben. Hier geht jede Bank, eben aus Wettbewerbsgründen, an die Preisuntergrenze im Sinne der langfristigen Gewinnmaximierung. Man will sich nicht aus diesem Boot werfen lassen, man nimmt sogar in Kauf, einen Kredit zu geben, der gerade die Einstandskosten deckt oder vielleicht noch ein klein wenig darunter liegt. Das ist durchaus denkbar. Man wird aber daraus nicht die Forderung ableiten können, daß, wenn auf diesem Teilmarkt aus Wettbewerbsgründen an die Preisgrenze gegangen wird, andere Kredite auf anderen Teilmärkten ebenfalls zu Verlustpreisen gegeben werden müßten.

Ich darf nur noch zur Information sagen: Die Spanne der Kreditkonditionen für Groß und Klein war noch nie so gering wie gegenwärtig. Es wurde vorhin sehr richtig von „Abwehrkonditionen“ gesprochen, und das heißt nichts anderes, als daß die Banken sich im Sinne der derzeitigen Bundesbankpolitik verhalten und möglichst hohe Zinsen fordern. Und hier boten sich die Sonderkonditionen, so weit sie nicht langfristig festgelegt waren, in besonderem Maße an.

Klaue: Herr Stöbel, Sie haben von möglichen Konfliktsituationen bei der Häufung von Aufsichtsratssitzen gesprochen. Sie haben das sehr plastisch aus Ihrer Sicht gesagt. Erlauben Sie mir, daß ich anhand eines Einzelfalles einmal versuche, die Verbindungen dreier großer deutscher Zementhersteller aufzuzeigen. Es handelt sich um die Portland-Zementwerke Heidelberg AG, die Firma Schwenk in Ulm sowie die Dyckerhoff Zementwerke AG. Schwenk in Ulm ist zwar der kleinste, hat aber kapitalmäßige Bindungen zu Heidelberg. Schwenk hat andererseits ebenfalls kapitalmäßige Bindungen zu Dyckerhoff. Es handelt sich um kapitalmäßige Beteiligungen. Schwenk ist noch heute eine KG. Die Familie Schwenk besitzt Aktien an Heidelberg und an Dyckerhoff, in beiden Fällen in unbekanntem Betrage.

(Röper: Unter 25 %!)

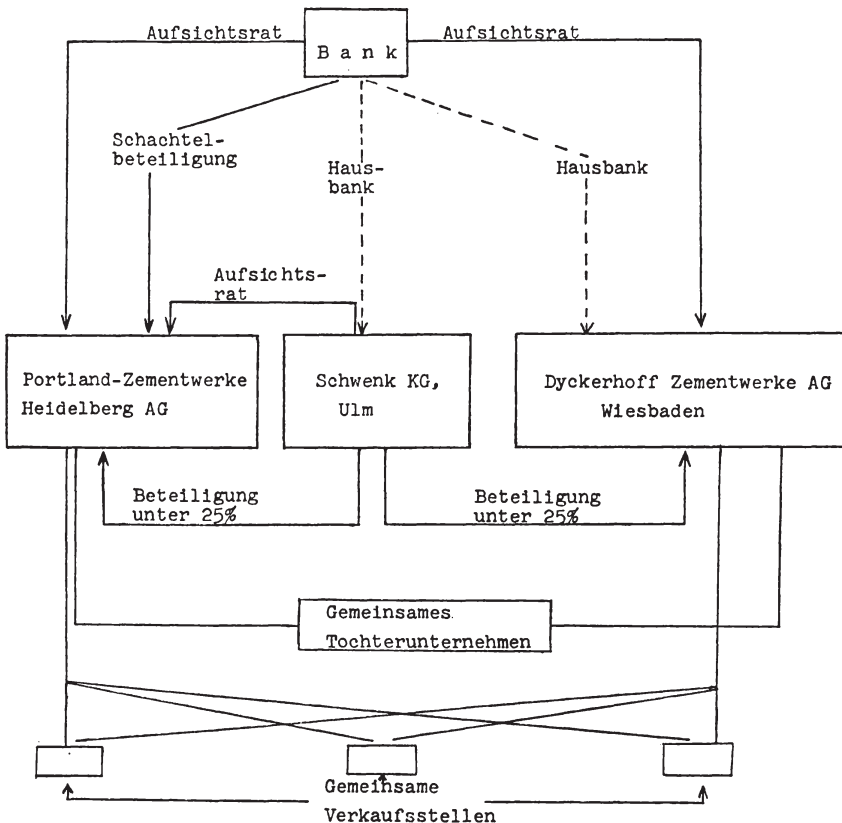
Ja, unter 25 %. Es gibt eine Großbank, die zumindest nach dem von Heidelberg ausgewiesenen Geschäftsbericht eine Schachtelbeteiligung hält. Diese Großbank ist — jetzt nur nach unseren schematischen Informationen — zugleich Hausbank bei Schwenk und zugleich Hausbank bei Dyckerhoff.

Personelle Verflechtungen bestehen wie folgt: Schwenk ist im Aufsichtsrat von Heidelberg, die Bank ist in den Aufsichtsräten beider Aktiengesellschaften vertreten. Die Unternehmen selbst beteiligen sich an einem jahrelangen Konzentrationsprozeß. Zumindest Dyckerhoff und Heidelberg haben in den vergangenen Jahren andere Firmen aufgekauft, und sie sind auch — mindestens in einem Falle — über eine gemein-

same Tochter verbunden. Der Absatz des Zementes, mit dem alle Unternehmen in Wettbewerb stehen, vollzieht sich so, daß man gemeinsame Verkaufsstellen gegründet hat, über die wesentliche Teile des Zements abgesetzt werden. Wir haben noch Außenseiter auf dem Markt, aber kleinere Unternehmen. Die Unternehmen haben noch hundertprozentige Töchter, die aber auch über die gemeinsame Verkaufsstelle die Produkte am Markt absetzen.

Wir können die Verbindung zwischen Hausbank und Schwenk nicht quantifizieren. Wir wissen nicht, ob und in welcher Form die Hausbank

Schematisierte Darstellung einer Bank-Industrie-Verflechtung



auf Schwenk einen Einfluß überhaupt ausübt. Wir können auch nicht den Einfluß der Aufsichtsratsmitglieder quantifizieren.

Die Vertrauensfrage ist von Ihnen in den Mittelpunkt gestellt worden. Ich habe gegen derartige Verflechtungen erst einmal Mißtrauen, weil ich der Meinung bin, daß Personen untereinander in einem bestimmten Kreise, die sich kennen und den kurzgeschlossenen Weg über die Abstimmung einer Geschäftspolitik zur Verfügung haben, eine Abstimmung auch vornehmen. Wenn also diese drei Unternehmen z. B. Kapitalbedarf für Investitionen haben — und der Kapitalbedarf ist im wesentlichen Fremdfinanzierung —, wir das in irgendeiner Form in diesem Personenkreis abgestimmt.

Selbst bei einer personellen Trennung der Besetzung der beiden Aufsichtsratsposten kann ich schwer glauben, daß über große Summen keine irgendwie geartete Abstimmung der mit all diesen Dingen befaßten Personen stattfindet. Dies noch dazu in einer Phase, in der der Markt von der Kapazität her sinkend ist und nicht mehr, wie früher, jedes Pfund Zement abnimmt. Soll man also zum Beispiel einem Unternehmen 200 Mio DM zum Aufbau neuer Kapazitäten zur Verfügung stellen, die in den Markt hinein drücken, die also zu einem verschärften Wettbewerb und damit auch zu sinkenden Erträgen führen müssen? Ordnungspolitisch halte ich jedenfalls die Trennung derartiger personeller und kapitalmäßiger Bindungen für besser.

(Auf noch bestehende feinere Verästelungen dieses „Verbundes“ soll in diesem Zusammenhang nicht eingegangen werden.)

Lenel: Interessant ist auch, daß die drei Zementwerke die „Hauptmatadoren“ für das süddeutsche Zementsyndikat sind und Dyckerhoff zu den Hauptinteressenten am westfälischen Syndikat zählt. Diese beiden Syndikate sind wohl die einzigen, die bisher vom Kartellamt ökonomisch überzeugend untersucht worden sind. Dabei hat sich herausgestellt, daß das Syndikat nur ganz geringfügige Kostenersparnisse nachweisen konnte.

Röper: Ich kenne den Zementmarkt von früheren Untersuchungen her recht gut und möchte dazu folgendens sagen:

Heidelberg und Schwenk sitzen traditionell im selben Raum, während Dyckerhoff weitgehend in Hessen und Westfalen tätig war. Die deutsche Zementindustrie ist seit ihrer Gründung immer kartelliert gewesen und hat nach dem zweiten Weltkrieg versucht, das aufrechtzuerhalten. Alle Gruppen haben Ausnahmeanträge gestellt. Es gab im Norden Überläuferkartelle, im Süden war das durch die amerikanische Militärregierung verboten. Sie haben dort lange einen Zustand gehabt — das darf man jetzt sagen —, als ob sie Kartelle gehabt hätten.

Schwenk ist kaum von den Banken in den Griff zu bekommen, weil es sich um eine recht wohlhabende Familiengesellschaft handelt. Ich könnte mir vorstellen, daß die Banken an dieser Firma besonders interessiert sind, weil sie kapitalstark gewesen ist. Dyckerhoff ist meist im Norden tätig, reicht aber ein wenig in den Süden hinein. Im süddeutschen Raum haben sich aber über den Main herüber die Firmen wechselseitig angeglichen. Der Aufkauf von Wiesböck ist als Fusion zu betrachten; sie war rein technisch gesehen zum Teil sinnvoll. Ich will das hier nicht näher begründen.

Gaertner: Ich kenne die Verhältnisse im einzelnen nicht. Aber nach allem, was vorgetragen wird, handelt es sich doch gerade hier um den typischen Fall, daß die Dinge, die sich in gegenseitigen und wechselseitigen Beziehungen ergeben, im Bereich der Gesellschaften und nicht im Bereich der Banken liegen. Also müßte man die Probleme mit den Zementunternehmen erörtern und nicht mit den Banken.

Röper: Aus persönlicher Kenntnis würde ich dies unterschreiben. Der Fachverband Zement ist früher als Gesprächspartner viel wichtiger gewesen als Gespräche über den Aufsichtsrat von beteiligten Banken.

Klaue: Herr Gaertner, in der Tat handelt es sich hier um ein Verhalten, das äußerst vielschichtig ist und in alle Bereiche hineinreicht. Ich bin nur der Meinung, wenn wir solche Komplexe betrachten, sollten wir sie nicht nur isoliert auf einer Ebene betrachten, sondern auf allen Ebenen. Da stellt sich sicherlich die Frage, wo vielleicht ein Übergewicht ist. Das mag wohl sein. Nur für unser heutiges Thema halte ich diesen Fall für konstruktiv. Es handelt sich nicht darum, daß bei diesen Konzentrationstendenzen allein die Banken den maßgeblichen Einfluß ausgeübt haben oder der Anstoß jeweils nur von den Banken kommt. Das ist auch gar nicht nachprüfbar.

(Gaertner: Jetzt die Frage: Ist er überhaupt von den Banken gekommen?)

Auch dieses wissen wir nicht. Das muß ich hier mit aller Klarheit einmal sagen. Es handelt sich nur darum, daß wir uns anhand eines solchen Bildes das einmal veranschaulichen.

Stöfel: Wir wissen ja alle, daß Zement seit Jahrzehnten eine kartellanfällige Einrichtung ist. Insofern meine ich sagen zu sollen, daß auch ohne Berücksichtigung der Verbindungen zu der Bank wettbewerbspolitisch eine Gefährdung vorliegen könnte. Ich glaube nicht, daß die entscheidenden Impulse von der Bank ausgegangen sind. Es wurde schon gesagt, daß eine ganze Reihe von Banken an der Geschäftsverbindung mit diesen Unternehmen interessiert und zum Teil auch in den Aufsichtsräten vertreten ist. Die Finanzierung ruht auf einer sehr

breiten Basis. Es wäre auch Unsinn, ein solches Konglomerat durch eine einzelne Bank finanzieren zu wollen. Das wollen die Unternehmen nicht, das will aber auch eine gut geleitete Bank nicht, denn Zement ist zwar kartellanfällig, aber doch auch eine ziemlich riskante Branche. Sie wissen alle, daß im Augenblick erhebliche Schwierigkeiten bei der Zementindustrie ins Haus stehen, als Folge der Probleme in der Bauindustrie. Aber das Finanzierungsproblem ist wohl hier das entscheidende.

(Röper: Für die neuen Investitionen! — Die Frage ist, ob dann eine Bank einwirkt und sagt, nur eine Investition anstatt zwei!)

Für eine einzelne Bank wäre das in Frage stehende Volumen viel zu riskant. Eine Bank ist kein Zementunternehmen, und so sehr sich ein Vertreter im Aufsichtsrat in die Probleme der Branche hineinarbeiten muß, um seinen Aufsichtsratspflichten nachkommen zu können, so muß die geschäftspolitische Entscheidung eindeutig bei den Vorständen liegen. Die Bank wird natürlich sagen, das machen wir mit und jenes nicht. Aber es ist ganz bestimmt auch nicht so, daß diese potente Gruppe auf die eine oder die andere Bank als Kreditgeber angewiesen wäre. So ist es nicht. Sie könnte ihr Geld auch anderswo holen, von einer ganzen Reihe von deutschen Banken, und sicher auch aus dem Ausland. Ich darf noch einmal betonen: Wenn Sie durch irgendeine Verordnung die Verbindung zur Bank gewissermaßen abschneiden ließen, so wäre kaum anzunehmen, daß dadurch die Marktsituation wesentlich anders würde.

Scherer: Darf ich als *advocatus diaboli* die Frage stellen: Warum soll die aktive Hausbank keine aktive Investitionskooordinationsrolle spielen? Wenn die optimale Neuordnungsgröße so groß und die Neigung zur Überkapazität so stark ist, warum soll es sich nicht für den Staat lohnen, daß jemand diese Investitionen koordiniert, damit jedes Unternehmen rentabel bleibt und keine Überkapazitäten entstehen. Ich glaube nicht daran, aber man könnte so argumentieren, daß diese Industrie eine aktive Koordinationsorganisation braucht. So eine Rolle könnte die Hausbank dieser drei Unternehmen spielen.

Klaue: Herr Scherer, das deutsche Kartellrecht ist von den ideologischen Grundlagen des amerikanischen Antitrustrechts beeinflusst. Nach dieser Doktrin soll diese Rolle der Wettbewerb übernehmen und nicht eine koordinierende Bank.

Scherer: Ich sage nicht, was das Gesetz sagt, sondern was die Wirtschaftspolitik braucht. Das ist die Frage. Nicht was nach dem Gesetz sein kann, sondern was die optimale Industriestruktur schafft. Die Amerikaner machen auch manchmal Fehler.

(Heiterkeit)

Heuss: Herr Scherer, wir wollen nicht über die optimale Betriebsgröße sprechen. Eines ist aber zu beachten. Wir wissen — und beim Zement wissen Sie es besser als ich —, daß es auch Transportprobleme gibt. Es kommt also auch auf den Absatzraum an. Außerdem ist daran zu erinnern, daß die Zukunft ungewiß ist. Es ist daher gut, wenn einer ungewissen Zukunft gegenüber verschiedene Möglichkeiten offenstehen und sich nicht alle auf einen Weg festgelegt haben. Das ist auch eine sehr wesentliche Funktion, die wir vom Wettbewerb erwarten. Dafür ist aber Voraussetzung, daß von den einzelnen Unternehmen unabhängige Entscheidungen getroffen werden. Insoweit gebe ich der Philosophie des amerikanischen Antitrustrechts den Vorzug. Dagegen halte ich von technischen Betriebsoptima nicht viel.

Lenel: Herr Scherer, wenn Sie recht hätten, müßte man eigentlich erwägen, die Zementindustrie so zu organisieren, wie man in der Bundesrepublik die Eisenbahn organisiert hat. Das wäre dann ein natürliches Monopol, Wettbewerb gäbe es hier nicht. Dann würde ich ungerne die Marktpolitik privaten Abreden überlassen.

Röper: In der Zementindustrie brauchen Investitionspläne etwa zwei bis drei Jahre bis zur Reife. In der Zwischenzeit können viele Gespräche stattfinden. Herr Klaue hat zahlreiche Möglichkeiten aufgezeigt. Sicher werden hier die Banken z. B. bei Finanzgesprächen Einfluß ausüben.

4. Anhang

4.1 Schwerpunkte der Diskussion um die Scheckkarte

Zu den von Herrn Klaue (vgl. S. 68) vorgetragenen, die Scheckkarte betreffenden, kundenbezogenen Empfehlungen im Bankgewerbe wurde folgende, stark gekürzte Diskussion geführt:

Woll: Wir haben vor einem Jahr die Umstellung des Scheckverkehrs erlebt. Was Sie über die Vereinbarungen ausgeführt haben, mag für die Banken eine Rationalisierung sein. Aus der Sicht des Bankenkunden sieht das vielleicht anders aus. Der Scheckverkehr ist durch die Einführung der Euroscheckkarte gewiß verbreitert, aber zugleich erheblich erschwert worden, so daß der frühere Vorteil des Schecks weitgehend verlorengegangen ist: Die Scheckkarte beschränkt die Beträge generell auf 300 DM. Früher hatten Scheckinhaber keine Schwierigkeiten, einen Scheck in beliebiger Höhe auszustellen. Der große Vorteil des Schecks war: Statt ständig zur Bank zu laufen, um Bargeld mitzuführen, konnte man einen „maßgeschneiderten“ Scheck in beliebiger Höhe ausstellen. Sie erhalten zwar auch heute grüne Scheckformulare für den Zahlungsverkehr. Seit Einführung des Euroschecks nimmt ihnen aber kaum jemand diese Anweisung ab.

(Widerspruch)

Wenn ich heute versuche, einen grünen Scheck loszuwerden, stoße ich im Gegensatz zu früher regelmäßig auf Schwierigkeiten. Das nötigt mich, ständig mehr Bargeld als bisher bereitzuhalten. Ich verstehe nicht, wie einer solchen Regelung von amtlichen Stellen zugestimmt werden konnte und nicht die Möglichkeit des Wettbewerbs im Zahlungsverkehr offengehalten worden ist. Ich habe lange nach Banken mit einem einigermaßen verzweigten Filialsystem gesucht, die an der früheren Regelung festgehalten hätten, und wäre bereit gewesen, die Bank zu wechseln. Meine Suche blieb ohne Erfolg.

Pohmer: Im Scheckgesetz gibt es eine Bestimmung, die im Grunde den bestätigten Scheck, abgesehen von Reichsbankschecks bzw. Bundesbankschecks, nicht zuläßt. Das steht aber hier nicht zur Diskussion und außerdem sehe ich unser Scheckrecht nicht als unproblematisch an.

Ich nenne eine Anzahl von Argumenten, die die Scheckkarte aus wettbewerblichen Gründen nicht als ein unbedenkliches Institut erscheinen

lassen. Als erstes ist der schwindende Kredit zu Lasten des Kunden zu registrieren, der nicht im Besitz eines solchen Dokuments ist.

Zweitens wurde das Risiko durch den Eingriff der Kreditinstitute von demjenigen, der den Scheck als Zahlungsmittel in Empfang nahm — also vom Lieferanten in der Regel — auf den verlagert, der den Scheck ausstellte. Letzterer haftet nun bei Verlust für jeglichen Mißbrauch. Das heißt, dem Kunden wird dadurch, daß er faktisch gezwungen wird, sich der Scheckkarte zu bedienen, ein Risiko aufgebürdet.

Drittens sind die mit der Scheckkarte verbundenen Gebühren zu erwähnen: Zunächst erhob man für die Ausstellung der Scheckkarte in ihrer ursprünglichen Form eine Gebühr. Dann wurde der Euroscheck geschaffen und dafür die Ausfertigungsgebühren erhöht. Schließlich wurde das Euroscheckheft gebührenpflichtig, während die Ausgabe von normalen Scheckheften bei manchen Kreditinstituten gratis erfolgt. Erwerbe ich aber eine Euroscheckkarte, muß ich auch das Euroscheckheft kaufen. Das alles ist fein und sorgfältig kartelliert. Die Lasten des verlagerten Risikos und der verminderten Kreditwürdigkeit desjenigen, der über keine Scheckkarte verfügt, stellen den Kunden am Markt schlechter als bisher, von den Gebühren ganz zu schweigen. Die Kartellierung geht also offensichtlich zu Lasten wenigstens eines Teils der Bankkundschaft.

Stößel: Bei der Scheckkarte glaubten die Banken, endlich einmal etwas getan zu haben, was allgemeinen Beifall findet. Den Beifall haben wir bekommen, aber ich sehe, er mischt sich mit Skepsis und offensichtlich auch mit persönlichen schlechten Erfahrungen. Der Gedanke war, den bargeldlosen Zahlungsverkehr in Deutschland zu fördern, nachdem er hier wegen der bekannten Mängel des Scheckrechts nicht richtig anlaufen wollte. Diese Dinge sind sicher hinreichend bekannt.

Eine erste Erfindung der Banken war der Tankscheck, der einen mäßigen Erfolg hatte. Es gibt ihn heute noch, ich benutze ihn sehr gern. Aber er betraf natürlich nur einen Teilmarkt. So standen wir vor der Frage: Wie kommen wir zum großen Durchbruch? Welches System des bargeldlosen Zahlungsverkehrs ist das rationellste? In der Entscheidung standen schließlich die Kreditkarte und das System mit der Scheckkarte. Die Kreditkarte ist sehr viel teurer, sehr viel kostenaufwendiger und, ich glaube, auch exklusiver. Wir haben uns dann über die Scheckkarte entschieden, um den Scheck popularisieren zu können, und führten sie mit dem begrenzten Risiko von 200 DM Garantie pro Scheck ein; inzwischen haben wir auf Grund der guten Erfahrungen auf 300 DM aufgestockt. Ich glaube, auch diese Grenze wird nicht für immer bestehen bleiben. Bei weiterhin guten Erfahrungen — und fortschrei-

tender Geldentwertung — werden wir den Garantiebetrug sicher noch weiter anheben. Eindeutig läßt sich sagen, daß die Scheckumsätze seit Einführung der Scheckkarte enorm angestiegen sind. Gelegentlich ist sogar der Eindruck entstanden, daß zu viele Kleinstbeträge mit Schecks bezahlt werden, etwa auch schon beim Friseur. Das bedeutet natürlich in der Abwicklung eine enorme Kostenbelastung. Mein persönlicher Vorschlag wäre es, eine Mindestgrenze für Scheckzahlung einzuführen. Es ist für eine Bank einfacher, 500 DM in bar auszuzahlen, als zehnmal eine Buchung von Schecks über je 50 DM vornehmen zu müssen.

Daß es in der Praxis gelegentlich Schwierigkeiten geben kann, ist klar, wenn Sie bedenken, wie viele Einzelhandelsgeschäfte und wie viele Kassensmädchen — nicht Kassensmädchen — es gibt, die vielleicht nicht immer auf der Höhe der Zeit sind und um die Vorzüge von Scheck und Scheckkarte wissen. Wenn man beim Chef zahlt, geht es sicher schon besser. Ich habe jedenfalls nur gute Erfahrungen mit der Scheckkarte gemacht. Als ich vor einigen Monaten umgezogen bin, mußte ich leider sehr viele Beträge über 300 DM zahlen; das ist durchweg mit Hilfe der Scheckkarte gelungen — ich mußte in keinem Fall mehrere Schecks ausstellen.

Bezüglich der Gebühren für Schecks und Scheckkarten hoffe ich, in Herrn Stützel einen beredten Anwalt zu finden. Es handelt sich um den Versuch, den Kunden möglichst kostenorientiert zu belasten. Ich gebe gerne zu, daß ich persönlich nicht das Empfinden einer Belastung haben kann, weil es zu den Benefizien der Banken gehört, ihren Angestellten Scheckhefte kostenlos auszuhändigen.

Zur Information noch eine Zahl: Ein Drittel aller, die ein laufendes Konto bei uns führen, haben eine Scheckkarte. Man kann also offensichtlich auch weiterhin ohne Scheckkarte leben, ist den Gebühren nicht zwangsläufig unterworfen; aber sie ist im Vordringen. Die internationale Verwendungsmöglichkeit spielt dabei sicher eine Rolle.

Wenn wir bei der Scheckkarte den Maßstab Wettbewerb anlegen, so liegt selbstverständlich eine Absprache über eine einheitliche Ausgestaltung vor. Nur sollte man hier zunächst einmal abwägen, ob es nicht zuvorderst im Interesse des Kunden und der Handhabbarkeit einer solchen Einrichtung liegt, hier eine einheitliche Regelung für dieses Land zu haben. Natürlich könnte eine Bank 24 Pfennig unter der jetzt geltenden Scheckkartengebühr bleiben und eine andere Bank mit dem Garantiebetrug um 50 DM höher gehen. Aber dann fehlt doch dem Einzelhandel, der mit diesen Dingen arbeiten soll, jede Übersichtlichkeit. Ich würde sagen, daß man bei Abwägung all dieser Faktoren den schon beschrittenen Weg gutheißen sollte.

Es wird manchmal so dargestellt, als sei die Scheckkarte eine generöse Handlung gegenüber dem Kunden. So wird es vielleicht dargestellt, richtig und wichtig aber ist, glaube ich, daß unser System Vorteile für alle Beteiligten hat. Wir versprechen uns davon zusätzliche Konten, Umsätze und auf längere Sicht auch Erträge. Es ist ein Bestandteil dieser unserer Wirtschaftsordnung, daß gleichzeitig für beide Marktparteien Optimales erreicht werden kann.

Klaue: Die Euroscheckkarte sollte ich doch zum Anlaß nehmen, um Ihnen über den Ablauf und die Möglichkeit eines Mißbrauchsverfahrens etwas zu sagen:

Die Mißbrauchsaufsicht nach § 102 GWB im Bankgewerbe liegt in der ersten Beschlußabteilung meines Hauses, der ich vorsitze. Diese Beschlußabteilung bearbeitet die ganze Grundstoffindustrie, Kohle, Eisen, Stahl, Mineralöl, Steine und Erden, die Nichteisenmetalle Aluminium, Zinn, Nickel, Kupfer usw., dann die gesamte Versorgungswirtschaft, Elektrizität, Gas und Wasser, und schließlich auch noch Banken und Versicherungen. Ich habe auf dem Sektor Banken und Versicherung 1½ Beisitzer angesetzt. Mehr stehen mir für diesen Bereich organisatorisch nicht zur Verfügung.

Wenn ich 1½ Beisitzer für Banken und Versicherungen habe, dann ist es ein halber Beisitzer für das Bankgewerbe, wenn ich einen für die Versicherungswirtschaft einsetze, deren Bearbeitung sehr viel umfangreicher ist. Wenn Sie unseren Tätigkeitsbericht 1972 lesen, da werden Sie aus diesem einiges entnehmen können, was wir auf dem Sektor Versicherungsaufsicht getan haben. Jetzt geht also die Empfehlung des Bundesverbandes des privaten Bankgewerbes ein, der Deutschen Genossenschaftsbank, der Deutschen Sparkassen und Girozentralen usw. auf Einführung einer einheitlichen Scheckkarte.

Inhalt der Empfehlung ist, kurz zusammengefaßt: „Das kontoführende Institut soll dem Vorleger bei Einlösung bis zu 300,— DM ohne Rücksicht auf Deckung haften. Verlustanzeigen oder Vollmachten sollen beachtet werden usw.“

Das bekommt der Bearbeiter. Seine Aufgabe ist es, durch Vorsortierung von Verfahren herauszufinden, ob gegebenenfalls ein echter und schwerwiegender Mißbrauch da ist. Falls ein solcher einmal vorkommt — er ist vorgekommen —, dann haben wir das ohne ein Mißbrauchsverfahren mit den Anmeldern geklärt. Ich erinnerte an einen Fall, daß durch Änderung der Geschäftsbedingungen der Gerichtsstand geändert wurde. Nur noch der Hauptsitz der Gesellschaft sollte Gerichtsstand sein. Wir haben gesagt, das geht nicht, es ist eine Schlechterstellung des Kunden. Der Kunde muß die Wahl haben, entweder am Hauptsitz der

Gesellschaft oder an seinem eigenen Sitz zu klagen. Derartige Tatbestände werden von vornherein ausgeschieden, ohne daß es zu einem echten Mißbrauchsverfahren kommt. Da brauchen wir auch gar kein Einvernehmen. Das wird einfach mit dem Anmelder geregelt, und sie geben dann auch nach.

Ich komme nun zur Euroscheckkarte!

Die Einführung einer Scheckkarte, mit der man im In- und Ausland reisen kann, ist wohl vom Prinzip her nicht als mißbräuchlich zu bezeichnen, sondern ein sinnvolles Instrument. Sie sind nicht immer Kunde einer Großbank, die an allen Orten über Niederlassungen verfügt, nicht einmal im Inland. Es ist schon etwas Sinnvolles, daß die Banken unter sich Regelungen treffen, nach denen Sie praktisch mit Ihrem Scheck und Ihrer Scheckkarte zu jedem Institut gehen können. Das erfordert aber gleichartige Bedingungen für Annahme und Einlösung der Schecks. Nehmen wir uns einmal die Rückseite vor. Da ist vereinbart, daß Kreditinstitut sowie Kontonummer auf dem Euroscheck und auf der Euroscheckkarte übereinstimmen müssen. Das ist eine Frage des Geschäftsablaufs. Es könnte sein, daß eine Bank darauf verzichtet, daß das noch einmal auf den Euroscheck hinten darauf geschrieben werden muß. Die Nummer der Euroscheckkarte muß jedenfalls auf der Rückseite vermerkt sein; weiterhin muß das Ausstellungsdatum des Euroschecks innerhalb der Gültigkeit der Euroscheckkarte liegen. Dann heißt es: Ein im Inland ausgestellter Euroscheck muß in 8 Tagen, ein im Ausland ausgestellter Euroscheck in 20 Tagen vorgelegt werden. Ich halte das auch nicht für mißbräuchlich. Das bezogene Institut, das bis zu der Höhe des Euroschecks haftet, und zwar unabhängig, ob etwas auf dem Konto ist oder nicht, will in einer gewissen Frist wissen, wieviel Schecks noch zur Einlösung vorgelegt werden.

Die Frage der Verlustanzeige mit der Vorlagefrist von 8 Tagen ist zweifellos eine Erschwerung für den Kunden, aber sinnvoll würde ich sagen. Ich kann Mißbräuche irgendwelcher Art da nicht erkennen. Für Scheckkarte und Scheckheft soll der Kontoinhaber das volle Risiko tragen. Auch da würde ich keinen Mißbrauch erkennen. Es ist zwar eine Belastung für den Kunden, aber ich kann ja zwischen Bargeldverkehr, was mich auch belastet, denn Bargeld kann mir gestohlen werden, oder zwischen getrennt aufzubewahrender Scheckkarte und Scheckheft aufbewahre, daß der Mann nur einen Griff zu machen hat, dann ist es Leichtfertigkeit von mir, für die ich das Risiko tragen muß. Im übrigen ist es auch ein Schutz, beides getrennt aufzubewahren, denn wenn ich leichtfertig damit umgehe, dann wird ja mein Konto belastet.

Es bleibt also noch die gleichartige Kostenbelastung für Scheckkarte und Euroscheck übrig. Das ist ein schwieriger Punkt. Wenn die Banken

sagen, wir nehmen 3,— DM für die Ausstellung einer Scheckkarte, dann müßte ich durch ein Mißbrauchsverfahren nachweisen, daß die Kostenbelastung in dieser Höhe mißbräuchlich ist. Selbst wenn ich über unsere gesamte Abteilung Wirtschaft verfügen könnte, glaube ich nicht, daß durch Betriebsprüfung darzulegen ist, daß eine Belastung von 3,— DM pro Scheckkarte ein Mißbrauch ist. Dann bleibt aus der Sicht des GWB nur übrig, daß alle diese 3,— DM nehmen. Wenn man Einwendungen hinsichtlich der Höhe macht, dann würde man entgegenhalten, daß die reale Kostenbelastung vielleicht bei einem Institut 2,87 DM, bei dem anderen 3,11 DM beträgt. Wo ist dann der Mißbrauch, wenn ein mittlerer glatter Betrag angesetzt wird? Es ist schlechterdings unmöglich, selbst unter Zurverfügungstellung größerer Mittel als ich sie habe, hinsichtlich solcher Dinge ein Mißbrauchsverfahren durchzuführen.

Dann bleibt nur noch ein Punkt, der noch in Überlegung ist und möglicherweise in Kürze aufgegriffen wird. Das ist der einheitliche Einlösungsbetrag in Höhe von 300 DM. Die Institute könnten vielleicht untereinander mit der Höhe des Einlösungsbetrages in Wettbewerb treten. Ich würde mich in der Tat zu der Auffassung bekennen, daß man hier Wettbewerb treiben könnte. Es ist keine Erschwerung für den Geschäftsmann oder sonst jemanden, wenn einfach hinten die jeweils unterschiedliche Höhe aufgedruckt wird. Dann braucht der Geschäftsmann nur umzudrehen. Hat er eine Euroscheckkarte vom Bankhaus X, dann steht darauf, für 400 DM haftet die Bank. Ich könnte mir vorstellen, daß unterschiedliche Scheckeinlösungsbeträge ein Wettbewerbsmittel sind. Da kommt es nicht auf die Kostenrechnung an, sondern einfach darauf, in welcher Art und Weise die Bank ihre Dienste dem Kunden zur Verfügung stellt. Es könnte auch sein, daß eine Bank sagt, nein 300 DM nicht, ich gehe auf 200 DM herunter und die andere wieder auf 500 DM herauf. Ich könnte mir also vorstellen, daß vom Wettbewerb her eine Auflockerung erzwungen würde.

Pohmer: Sind das tatsächlich alle Bedingungen, die auf der Rückseite der Scheckkarte aufgeführt sind, oder gehen die Bedingungen nicht weiter? Nach den mir vorgelegten Antragsbedingungen hätte ich für jede Fälschung und vieles anderes haften sollen. Danach war bei einem Verlust der Karte das Risiko nicht nur auf acht Tage beschränkt und nicht nur auf eine mißbräuchliche Verwendung der eigenen Schecks, sondern es mußte eine Haftung sogar für jede Fälschung dieser Scheckkarte übernommen werden. Die Haftung ist danach für den Kunden so weit gefaßt, daß ich eher mein gesamtes Vermögen in der Brieftasche trage, als daß ich die Risiken übernehmen würde, die mir durch die Scheckkarte entstehen können.

Sie haben Ihre Argumentation sehr schön und logisch entwickelt. Unberücksichtigt blieb aber die mittelbare Wirkung, daß Unternehmer, die früher einen Scheck ohne weiteres annahmen, jetzt die Vorlage einer Scheckkarte verlangen. Das zwingt den Kunden, sich der Scheckkarte zu bedienen oder vermehrt Bargeld bei sich zu tragen, also höhere Risiken als früher zu übernehmen.

Zu den letzten Ausführungen von Herrn Klaue noch eine Bemerkung zur Rechtslage: Wenn wir den § 102 GWB nicht hätten, wäre die 3-DM-Vereinbarung für die Scheckkarte zweifellos ein nach § 1 GWB verbotenes Kartell. Daß das Bundeskartellamt dagegen wegen § 102 GWB nicht einschreiten kann, ändert nichts daran, daß es sich hier um eine typische Kartellierung i. S. des § 1 GWB handelt.

Klaue: Ich habe das Beispiel der Mißbrauchsaufsicht deshalb gebracht, weil ich darlegen wollte, daß man nicht immer unausgesprochen Dinge in den Raum stellen soll und dann etwas hintergründig sagt: Warum macht Ihr denn eigentlich nichts?

Nochmal zurück zu Ihrem Thema der Auferlegung von Bedingungen auf den Kunden. Im Vordergrund muß für uns immer stehen, ob und inwieweit der Kunde Ausweichmöglichkeiten hat. Es besteht kein Abkommen zwischen den Banken, wonach nur noch allein der Euroscheck als Zahlungsmittel gilt. Der Kunde hat die Möglichkeit, Bargeld zu nehmen oder mit einem normalen Scheck zu bezahlen. Wenn er nicht so gut bekannt ist oder nicht als seriös genug gilt, daß ein normaler Scheck angenommen wird, dann ist das etwas, was im Mißbrauchsverfahren nicht den Banken zugerechnet werden kann. Wenn Geschäftsanancen beim Kohlenhändler durch eine Propaganda oder Werbung der Banken mit der Scheckkarte dahin geführt haben, daß praktisch Schecks nur noch mit Scheckkarte angenommen werden, so ist das etwas, was nur sehr schwer als Mißbrauch den Banken zuzurechnen ist.

Stöfel: Ich will nur noch zur Einlösungsfrist und zur Betragshöhe etwas sagen. In der Praxis wäre es, vor allem für den Einzelhandel verwirrend, wenn eine Bank nun auf die Rückseite der Scheckkarte als Limit 400 DM aufdruckt, während andere die Begrenzung bei 300 DM beließen. Die Einheitlichkeit hat hier schon ihre Vorteile. Im übrigen geht die Betragsbegrenzung auch auf Gespräche mit der Deutschen Bundesbank zurück, ebenso die kurze Einlösungsfrist. Es soll ja verhindert werden, daß aus den scheckkartengesicherten Schecks zusätzliches Geld wird, das sich unkontrollierbar lange im Umlauf befindet. Dies wäre eine Ausweitung des Geldvolumens außerhalb der Kontrolle der Deutschen Bundesbank. Deswegen also die Begrenzung nach Betrag und Einlösungsfrist.

Griesbach: Wir haben früher einmal in diesem Arbeitskreis über Rationalisierungskartelle gesprochen. Nun ist es Mode geworden, bei diesem Agreement zwischen den Banken von dem Argument der Rationalisierung auszugehen. Wir haben einen technischen Entwicklungsprozeß erster Ordnung, und wir müssen auf jeden Fall diese Rationalisierungsvorteile ausnutzen. Das wollen wir alle gemeinsam tun, weil das für den Kunden von großem Vorteil ist. Nun hängen an diesem beliebten Argument, wir müssen etwas tun, um den technischen Fortschritt zugunsten der Kunden zu verbessern, andere Vereinbarungen in der Regel daran. Ich meine, es hängt fast immer daran eine Veränderung der Haftung, des Risikos. Das ist der Punkt, den wir stets bei einer Rationalisierung finden. Danach kommt dann — ganz im Gegensatz zum Ziel einer Rationalisierung, daß es für den Kunden billiger werden würde — eine gemeinsame Gebührenregelung im Zusammenhang mit der Durchführung dieser Rationalisierung. Die muß dann der Kunde hinnehmen. Darin liegt eine gewisse Schizophrenie.

Ich sehe eine wirkliche Fehlentwicklung in der Kombination Rationalisierung — Haftungsverlagerung — Risikoverlagerung — und Gebührenregelung einheitlich 3,— DM —, das ist das Problem.

4.2 Tabellarischer Anhang

Tabelle 1: Gewichtungsverlagerungen im deutschen Kreditwesen seit 1952
 Anteile der Bankengruppen am Geschäftsvolumen und an ausgewählten Bilanzpositionen in vH
 (Stand jeweils am Jahresende)

	Geschäftsvolumen			Kredite an Nichtbanken			Kundeneinlagen insgesamt			Spareinlagen		
	1952	1962	1972	1952	1962	1972	1952	1962	1972	1952	1962	1972
Kreditbanken	34,6	23,4	25,6	40,2	23,8	24,4	41,0	26,1	27,4	14,6	15,5	17,4
Großbanken	18,5	10,8	10,1	21,4	10,9	10,0	23,4	14,1	13,8	8,0	9,0	9,8
Regionalbanken u. a. .	12,2	10,0	13,1	13,7	10,4	12,3	13,5	9,9	11,4	5,5	5,5	6,7
Privatbankiers	3,9	2,6	2,4	5,1	2,5	2,1	4,1	2,1	2,2	1,1	1,0	0,9
Sparkassensektor	36,0	36,2	39,4	31,2	35,0	39,3	32,2	41,5	43,4	65,7	63,9	58,2
Genossenschaftssektor ..	9,1	9,0	12,2	7,8	7,5	10,0	10,0	9,7	14,7	15,2	14,7	19,1
Übrige Institute	20,3	31,4	22,8	20,8	33,7	26,3	16,8	22,7	14,5	4,5	5,9	5,3

Quelle: Berechnungen von R. Stöbel nach den Statistischen Beiheften zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Reihe 1.

Tabelle 2: Zahl der Institute und der Geschäftsstellen im deutschen Kreditwesen*
(Stand jeweils am Jahresende)

	Kreditinstitute			Zweigstellen		
	1957	1962	1972	1957	1962	1972
Kreditbanken	364	356	314	1 917	3 087	5 519
Großbanken	8	6	6	787	1 362	2 823
Regionalbanken u. a.	111	132	154	1 026	1 562	2 383
Privatbankiers	245	218	154	104	163	313
Sparkassensektor	885	881	788	8 383	11 226	16 138
Genossenschaftssekto	11 814	11 341	5 755	2 394	4 504	13 234
Realkreditinstitute	44	43	43	19	23	29
Teilzahlungsinstitute	194	257	165	225	379	412
Insgesamt	13 301	12 878	7 065	12 938	19 219	35 332

*) Ohne Kreditinstitute mit Sonderaufgaben, ohne in der Monatlichen Bilanzstatistik nicht erfaßte Bankengruppen, ohne Bausparkassen, ohne Postscheck- und Postsparkassenämter.

Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank.

Tabelle 3: Marktanteile der Bankengruppen a) gegliedert nach kurz-, mittel- und langfristigen Krediten an inl. Unternehmen und Privatpersonen Ende 1972 in v. H., b) gegliedert nach Kreditnehmern Ende 1971 in v. H.

	a) Marktanteil in v. H. jeweils bei				b) Marktanteil in v. H. jeweils bei				
	kurzfr. Kredit	mittelfr. Kredit	langfr. Kredit		Kredit an Unter- nehmen und selbständige Privat- personen	Kredit an wirt- schaftlich unselb- ständige u. sonstige Privat- personen	Kredit an Organi- sationen ohne Er- werbs- charakter	Wohnungs- baukredit	Kredit an öffentl. Haushalte
Kreditbanken . . .	52,3	34,9	12,6		36,7	31,3	24,9	4,3	8,5
Sparkassensektor	28,1	30,3	43,3		33,1	32	47,1	47,8	57,4
Genossenschafts- sektor	16,5	12,9	8,7		12,7	22,6	23,1	4,1	4,6
Realkredit- institute	0,4	3,3	27,7		7,0	1,1	3,7	43,6	15,2
Teilzahlungs- kreditinstitute .	1,6	11,1	0,2		— ¹⁾	— ¹⁾	— ¹⁾	— ¹⁾	— ¹⁾
Übrige Institute . .	1,1	7,5	7,5		10,5	13	1,2	1,2	14,3

¹⁾ Enthalten in den Marktanteilen „Übrige Institute“.

Quelle: Statistische Beihfte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Reihe 1, Febr. 1973, S. 2 ff.

Tabelle 4: Europäische Bankengruppen (Stand 1974)

Beteiligte Banken	Gründungs- jahr	Koordinierende Bank bzw. gemeinsame Geschäftsbank	Internationale Präsenz
Amsterdam-Rotterdam Bank N. V., Amsterdam Banca Commerciale Italiana, Mailand Creditanstalt-Bankverein, Wien Deutsche Bank, Frankfurt/M. Midland Bank Ltd., London Société Générale, Paris Société Générale de Banque S. A., Brüssel	1963	European Banks International Company S. A. (EBIC), Brüssel	Europäisch-Arabische Bank GmbH, Frankfurt/M. European-Arab Bank (Brussels) S. A., Brüssel Europäisch Asiatische Bank AG, Hamburg mit Niederlassungen Hongkong, Jakarta, Kuala Lumpur, Singapore European Banking Company Ltd., London Euro-Pacific Finance Corporation Ltd., Melbourne European-American Banking Corporation, New York European-American Bank & Trust Company, New York Banque Européenne de Crédit à Moyen Terme (BEC), Brüssel
Banco di Roma, Rom Commerzbank, Düsseldorf/Frankfurt/M. Banco Hispano Americano, Madrid Crédit Lyonnais, Paris	1971	Europartners Bank (Nederland) N. V. gegründet 1973	EuroPartners Securities Corporation, New York Europartenaïres Leasing S. A., Paris IRIS — Institutional Research and Investment Services S. A., Genf Mithai Europartners Finance and Investment Ltd., Bangkok Nippon Europartners Consulting Company, Tokio Gemeinschaftsrepräsentanzen in Kopen- hagen, Mexiko, Johannesburg, Singapore, Sydney, Tokio
Algemene Bank Nederland N. V., Amsterdam Banca Nazionale del Lavoro, Rom Banque de Bruxelles S. A., Brüssel Banque Nationale de Paris, Paris Barclays Bank International Ltd., London Bayerische Hypotheken- und Wechsel- Bank, München Dresdner Bank, Frankfurt/M.	1971	Associated Banks of Europe Corpo- ration S. A. (ABECOR), Brüssel	Gemeinschaftsrepräsentanzen in Johannes- burg, Mexiko, Sydney, Teheran A. B. D. Securities Corporation, New York

Tabelle 4: Europäische Bankengruppen (Stand 1974)
(Fortsetzung)

The Chase Manhattan Bank, New York Credito Italiano, S.p.A., Mailand The Mitsubishi Bank, Tokio National Westminster Bank Ltd., London The Royal Bank of Canada, Montreal Westdeutsche Landesbank Girozentrale, Düsseldorf	1970	Orion Bank Ltd., London	Libra Bank Ltd., London
Banco Ambrosiano, Mailand Berliner Handelsgesellschaft — Frank- furter Bank, Frankfurt/M. Crédit Commercial de France, Paris Kreditbank, Brüssel Niederländische Middenstandsbank, Amsterdam Williams and Glyn's Bank, London	1972	„Inter-Alpha Bank- gruppe“ (Name der Gruppe)	Gemeinschaftsrepräsentanzen in Sao Paulo, Teheran, Singapur, Tokio Inter-Alpha Asia, Luxemburg
Bayerische Vereinsbank, München Bankhaus Friedrich Simon KGaA, Düsseldorf Handels- und Gewerbebank Heilbronn Vereinsbank in Hamburg, Hamburg Banque de Paris et des Pays-Bas, Paris Banque de l'Union Parisienne, Paris Banque de Paris et des Pays-Bas Belgique, Brüssel Banque de Paris et des Pays-Bas N. V., Amsterdam Crédit du Nord, Lille-Paris		„Paribas-Gruppe“ (Name der Gruppe)	—

Quelle: Geschäftsberichte der einzelnen Banken.

Tabelle 5
Die 40 größten Banken der Welt

Bank	Sitz	Bilanz- stichtag	Bilanz- summe in Mio \$	Gesamte Einlagen in Mio \$	Kapital und Reserven in Mio \$
1. BankAmerica Corp (Bank of America)	San Francisco	31. 12. 72 31. 12. 71	40 465 33 406	35 085 29 073	1 680 1 427
2. First National City Corp	New York	31. 12. 72 31. 12. 71	33 544 28 713	27 751 24 369	2 026 1 696
3. Chase Manhattan Corp	New York	31. 12. 72 31. 12. 71	30 704 24 507	25 032 20 373	1 786 1 708
4. Barclays Bank	London	31. 12. 72 31. 12. 71	21 591 18 680	19 751 17 061	1 394 1 266
5. Banque Nationale de Paris	Paris	31. 12. 72 31. 12. 71	21 034 15 698	20 732 15 436	205 192
6. Dai-Ichi-Kangyo Bank	Tokyo	30. 9. 72 30. 9. 71	20 969 15 774	16 815 12 393	594 472
7. National Westminster Bank	London	31. 12. 72 31. 12. 71	20 570 16 982	18 887 15 491	1 265 1 148
8. Banca Nazionale del Lavoro	Rome	31. 12. 72 31. 12. 71	18 819 14 754	16 521 13 062	373 338
9. Crédit Lyonnais	Paris	28. 2. 73 31. 12. 71	18 273 13 529	15 944 11 217	209 181
10. Deutsche Bank	Frankfurt	31. 12. 72 31. 12. 71	18 212 15 167	12 784 10 805	597 496
11. Fuji Bank	Tokyo	30. 9. 72 30. 9. 71	17 637 12 823	14 551 10 110	611 488
12. Sumitomo Bank	Osaka	30. 9. 72 30. 9. 71	17 127 12 393	14 201 9 979	624 496
13. Mitsubishi Bank	Tokyo	30. 9. 72 30. 9. 71	16 860 12 236	13 970 9 643	548 449
14. J. P. Morgan & Co (Morgan Guaranty)	New York	31. 12. 72 31. 12. 71	16 461 13 871	12 839 10 887	1 017 936
15. Manufacturers Hanover Corp	New York	31. 12. 72 31. 12. 71	16 326 14 347	14 008 12 270	836 803
16. Sanwa Bank	Osaka	30. 9. 72 30. 9. 71	15 747 11 658	12 787 9 071	514 449
17. Banco di Roma	Rome	31. 12. 72 31. 12. 71	15 663 10 161	10 821 8 823	132 124
18. Chemical New York Corp	New York	31. 12. 72 31. 12. 71	15 435 12 702	12 657 10 589	677 652
19. Société Générale	Paris	4. 1. 73 31. 12. 71	15 056 11 078	12 470 9 741	157 135
20. Western Bancorp (United California Bank)	Los Angeles	31. 12. 72 31. 12. 71	15 087 13 138	12 653 11 014	629 596

(Fortsetzung Tabelle 5)

Bank	Sitz	Bilanz stichtag	Bilanz- summe in Mio \$	Gesamte Einlagen in Mio \$	Kapital und Reserven in Mio \$
21. Dresdner Bank	Frankfurt	31. 12. 72 31. 12. 71	14 926 12 560	10 945 9 215	468 405
22. Banca Commer- ciale Italiana	Milan	31. 12. 72 31. 12. 71	14 853 12 542	14 398 11 727	219 210
23. Westdeutsche Landesbank Girozentrale	Düsseldorf	31. 12. 72 31. 12. 71	14 620 12 639	14 031 12 249	491 354
24. Royal Bank of Canada	Montreal	31. 10. 72 31. 10. 71	14 568 12 430	13 769 11 730	449 406
25. Midland Bank	London	31. 12. 72 31. 12. 71	13 843 11 404	12 765 10 382	737 712
26. Credito Italiano	Milan	31. 12. 72 31. 12. 71	13 600 8 569	10 156 8 099	102 99
27. Lloyds Bank	London	31. 12. 72 31. 12. 71	13 428 11 467	12 392 10 479	824 801
28. Bankers Trust New York Corp	New York	31. 12. 72 31. 12. 71	13 226 10 738	11 220 9 440	644 618
29. Industrial Bank of Japan	Tokyo	30. 9. 72 31. 3. 72	13 212 11 927	11 966 10 769	654 608
30. Canadian Imperial Bank of Commerce	Toronto	31. 10. 72 31. 10. 71	13 133 11 008	12 414 10 382	466 426
31. Cassa di Risparmio delle Provincie Lombarde	Milan	31. 12. 72 31. 12. 71	12 536 9 563	11 607 8 922	339 239
32. Continental Illinois Corp	Chicago	31. 12. 72 31. 12. 71	12 469 10 081	9 690 8 456	638 584
33. Tokai Bank	Nagoya	30. 9. 72 30. 9. 71	12 362 8 706	10 056 6 883	348 248
34. Mitsui Bank	Tokyo	30. 9. 72 30. 9. 71	11 877 8 158	9 777 6 365	352 242
35. Security Pacific Corp	Los Angeles	31. 12. 72 31. 12. 71	11 641 9 711	10 018 8 540	532 517
36. First Chicago Corp	Chicago	31. 12. 72 31. 12. 71	11 182 9 152	8 807 7 188	650 611
37. Bank of Montreal	Montreal	31. 10. 72 31. 10. 71	11 138 9 879	10 535 9 417	370 313
38. Commerzbank	Düsseldorf	31. 12. 72 31. 12. 71	10 958 9 181	10 402 8 697	348 302
39. Long-Term Credit Bank of Japan	Tokyo	30. 9. 72 30. 9. 71	10 817 7 742	9 385 6 646	285 197
40. Bank of Tokyo	Tokyo	31. 12. 72 31. 3. 72	10 771 6 936	9 165 6 055	490 387

Quelle: The Banker, Vol. 123 (1973), S. 649 ff.

Tabelle 6

**Ausländische Banken in Deutschland:
Präsenz der fünfzehn größten Banken der Welt*)**

(Stand 1972)

Bank	Bilanzsumme 1971 (in Mrd. \$)	Filialen	Reprä- sen- tanzen
1. Bank of Amerika	33,4	4	—
2. First National City Corp.	28,7	6	—
3. Chase Manhattan Corp.	24,0	5	—
4. Barclays Bank Group	18,7	2	—
5. Dai-Ichi Kangyo Bank	17,5	—	1
6. National Westminster Bank	17,0	1	—
7. Banque Nationale de Paris	15,5	2	1
8. Banca Nazionale del Lavoro	14,7	—	1
9. Manufacturers Hanover Corp. ..	13,8	1	—
10. Crédit Lyonnais	13,8	1	1
11. J. P. Morgan (Morgan Guaranty) .	13,3	3	—
12. Western Bancorp. (United Calif.) .	13,1	—	—
13. Fuji Bank	12,8	1	—
14. Chemical New York Corp.	12,4	1	—
15. Royal Bank of Canada	12,4	—	1
Total		27	5

*) Unter Ausschluß der deutschen Banken.

Quelle: Vorgelegt von G. Vossball.

Tabelle 7

**Ausländische Banken in Deutschland:
Präsenz nach Domizil des Mutterinstitutes**

(Stand 1972)

Domizil des Mutterinstitutes	Filialen	Repräsen- tanzen	Tochter- institute*)	Gesamt
1. USA	25	7	2	34
2. Frankreich	8	6	—	9
3. Japan	5	8	—	13
4. Italien	—	11	—	11
5. Jugoslawien	—	10	—	10
6. Großbritannien	7	1	1	9
7. Spanien	3	6	—	9
8. Türkei	—	6	—	6
9. Kanada	1	4	—	5
10.-				
23. Sonstige	9	12	3	24
Total	58	71	6	135

*) Die Deutsche Bundesbank in Monatsberichte April 1972 verweist auf 30 inländische Kreditinstitute, deren Eigenkapital mehrheitlich im Eigentum von Ausländern ist. Obige Darstellung bezieht sich auf 100%ige Tochterinstitute, die als Geschäftsbanken tätig sind.

Quelle: Vorgelegt von G. Vossall, nach Börsen-Zeitung, 24/1972, S. 5.

Tabelle 8

**Ausländische Banken*) in Deutschland:
Marktanteil**

(Stand Dezember 1971; in Prozent des Geschäftsvolumens der jeweiligen
Bezugsgruppe)

Bilanzposition	Marktanteil (%) am Geschäftsvolumen	
	der Kreditbanken	der gesamten Banken
Forderungen an Banken		
Inländische	10,7	2,1
Ausländische	32,4	23,8
Gesamt	16,6	4,1
Forderungen an Nichtbanken		
Inländische	3,4	0,8
Ausländische	5,1	1,5
Gesamt	3,5	0,8
Sonstige	1,7	0,6
Aktiva Gesamt	6,6	1,7
Obligo gegenüber der Bundesbank ..	12,5	8,5
Einlagen von Banken		
Inländische	7,8	2,0
Ausländische	34,8	29,7
Gesamt	17,7	6,0
Einlagen von Nichtbanken		
Inländische	0,9	0,2
Ausländische	6,5	5,2
Gesamt	1,1	0,3
Eigenkapital	7,1	2,2
Sonstige	1,3	0,1
Passiva Gesamt	6,6	1,7

*) Der Terminus Ausländische Banken bezieht sich in dieser Tabelle ausschließlich auf die Filialen ausländischer Banken in Deutschland.

Quelle: Vorgelegt von G. Voss hall, nach Monatsberichte der Deutschen Bundesbank April 1972.

Stichwortverzeichnis

- Auslandsbanken** 106 ff., 119, 191
— Marktanteil der ~ 106
— Gründungsmotive der ~ 108
— Wettbewerbsvorteile der ~ 109 f.,
— Refinanzierung der ~ 112 f., 123 f.,
179, 189, 191 f.
— Kreditgeschäft der ~ 113 f.
- Bankenaufsicht** s. Bundesaufsichtsamt
für das Kreditwesen
Beteiligungsbesitz der Banken 139,
148, 230 ff.
Bundesaufsichtsamt für das Kredit-
wesen 14, 71, 90 ff., 96
Bundeskartellamt 97
- Datenträgeraustausch** 200 ff., 212 ff.
— Haftung beim ~ 213, 224 f.
— Gebühren beim ~ 217 ff.
Diskontbindung 104, 120, 125, 130, 138
- Einlagenschutz, staatlicher** 93 ff.
Emissionsgeschäft 38, 47 f., 53 ff., 61,
98 ff., 159, 161, 165 f., 184 f.
— Provisionen im ~ 50, 53 ff., 99, 125,
134 f., 148
Eurodollarmarkt 23
Euroscheck s. Scheckkarte
- Fusion** 20 f., 184, 247 f.
- Gebühren** 41, 60 f., 120 f., 265 ff.
**Gesetz gegen Wettbewerbsbeschrän-
kungen** 15, 65 ff., 92, 93, 127, 156,
163, 167 ff., 171, 199, 221 ff., 270
Gläubigerschutz s. Einlegerschutz
- Kapitalmarktausschuß** 70
Konsortialquoten 57 f., 100
Konsortien s. Emissionsgeschäft
Konzentration 126 f., 146 f., 169, 227 f.,
235 ff.
Konzession 144
Kooperationsabkommen 22, 72 ff.,
151 ff.
Kreditgewerbe
— Marktabgrenzung im ~ 16 ff.
— Struktur des ~ 19 ff.
— Marktverhalten im ~ 24 ff.
— Aktionsparameter im ~ 28 f.
- Kreditwesen**
— Besonderheit des ~ 14
Kreditwesengesetz 14, 17, 24, 90, 143,
253
Kundenlisten 175 ff., 188 f.
Kundenwerbung 129 f.
- Lastschriftverkehr** 207 ff., 211 f.
- Magnetband-Clearing-Verfahren**
s. Datenträgeraustausch
- Personalkosten** 225 f.
Publizität 56
- Rationalisierung** 66, 80 f., 183, 214, 271
Realverzinsung 34, 45 f.
Rentabilität 30
Repräsentanzen 82 ff., 88, 154
Respezialisierung 35, 47 f.
- Scheckkarte** 68, 264 ff.
Steuern 122
- Universalbanken** 18, 21, 26, 39, 47, 52
- Verflechtungen, personelle** 238 ff., 249,
255
Verstaatlichung 37
- Wechselkredit** 103
Wettbewerbsabkommen 16, 129, 144
Wettbewerbsbeschränkungen
— bankeninterne 65 ff., 210 ff.
— kundenbezogene 65 ff.
Wettbewerbsverschiebungen 25
- Zementindustrie** 259 ff.
Zentraler Kreditausschuß 29, 71
Zinsabkommen 29, 33, 129, 145
Zinsarbitrage 114
Zinsbindung s. Zinsliberalisierung
Zinsliberalisierung 43 f., 52 f., 91
Zinsspanne 34, 60 f., 120 f., 141