

23.03.2015 - 20:50 Uhr

Die Umsetzung zählt, Kommentar zur Deutschen Bank von Bernd Neubacher

Frankfurt (ots) -

Es mehren sich die Anzeichen, dass die Deutsche Bank ihre Tochter Postbank abstoßen will, um die Bilanzsumme zu reduzieren und die Ertragskraft zu erhöhen. Eine Abtrennung sehen zwei von drei Szenarien vor, welche der Vorstand dem Aufsichtsrat nun präsentiert hat: Zur Debatte steht erstens, die Postbank voll zu integrieren, zweitens, die Tochter zu veräußern, und drittens eine Separation gleich des gesamten Privatkundengeschäfts. An Kostensenkungen wird in keinem der Fälle ein Weg vorbei führen.

Vor allem die Aussicht auf eine Teilung in eine Investment- und eine Retail Bank hat den Kurs am Montag getrieben. Tatsächlich wäre es die schlechteste Variante. Denn sie würde eben jene Trennbankstruktur vorwegnehmen, gegen die Co-Chef Jürgen Fitschen verbal zu Felde zieht. Mit guten Gründen: Verlässt das Massengeschäft den Konzern, entfällt der Quervertrieb. Im Bereich Private & Business Clients etwa bestehen die Kundendepots größtenteils aus Produkten des hauseigenen Investment Banking. Weitere Herausforderungen kämen hinzu, etwa jene, stille Reserven offenzulegen und zu versteuern sowie Vorbehalte der Politik vor einer wieder riskanteren Deutschen Bank zu relativieren.

Auch der Abschied allein von der Postbank birgt Fallstricke, nicht nur, weil sie veräußert würde in einer Zeit, in der die Bewertung von Retailbanken kaum mehr fallen kann. Das Institut gäbe sich erneut einer Ergebnisvolatilität hin, welche der Postbank-Kauf hatte dämpfen sollen. Spätestens wenn die Zinsen steigen und das Retail Banking floriert, wird sich die Bank wieder eine starke Präsenz im Massengeschäft wünschen.

Noch 2010 ließ man sich die Postbank letztlich rund 6,5 Mrd. Euro kosten. Nun steht sie scheinbar der Strategie im Wege - auch dank solcher Kapriolen kann man Renditeziele verfehlen. Es kommt nicht nur darauf an, die richtige Strategie zu haben. Man muss sie auch richtig umsetzen. Im Ausland macht etwa BNP Paribas der Bank vor, wie Investment Banking und Massengeschäft in einer Universalbank funktioniert. Im Inland zeigt ihr die Targobank, was Effizienz im Retail Banking heißt: Die Crédit-Mutuel-Tochter hat eine Kosten-Ertrags-Quote von 68%, das Privatkundengeschäft der Deutschen Bank zeigt 80%. Spannend wäre es zu sehen, was eine Postbank-Integration brächte, würde die Bank mit ihr Ernst machen. Inzwischen ist aber eine Erwartungshaltung entstanden, angesichts deren sich das Management, nach drei Kapitalerhöhungen binnen fünf Jahren, wohl nicht trauen wird, die Aktionäre ein weiteres Mal um Geduld zu bitten.

Kontakt:

Börsen-Zeitung
Redaktion

Telefon: 069--2732-0
www.boersen-zeitung.de

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100014783/100770304> abgerufen werden.