

## Eigenes Netz

**Mit dem Kauf der Hamburger Verbraucherbank beunruhigt der Versandhändler Quelle das traditionelle Bankengewerbe.**

Grete Schickedanz schien Eile geboten: Die 72jährige Quelle-Chefin berief den Familienrat ein und trommelte anschließend ihr Management zusammen. Bereits wenige Tage später schloß das Fürther Versandhaus ein ungewöhnliches Geschäft ab: Quelle kaufte eine Bank.

Für rund 35 Millionen Mark erwarb die Schickedanz-Gruppe, zu der neben Quelle das Brauhaus Patrizier-Bräu und die Vereinigten Papierwerke in Nürnberg gehören, die Hamburger Verbraucherbank. Das hanseatische Kreditinstitut gilt als progressiver Außenseiter der Geldbranche. Mit ihrem vollautomatisierten Computer-Service ist die vorwiegend auf Kleinkundschaft spezialisierte Verbraucherbank selbst für Großbanken ein Vorbild.

Der rasche Zugriff der Quelle-Händler hat freilich einen tieferen Grund: Die Handelsbranche rechnet damit, daß in einigen Jahren ein großer Teil ihrer Geschäfte nicht mehr nur im Laden oder über die Bestellzettel in den Versandkatalogen geht, sondern über Bildschirme abgewickelt wird. Der Kunde bestellt den gewünschten Artikel per Knopfdruck an seinem Fernseher. Die Bezahlung erfolgt automatisch: Der Betrag wird per Computer vom Konto des Kunden abgebucht.

Da lohnt es für die Großen im Handel, sich ein eigenes Banken-Netz zuzulegen. Denn das bargeldlose Geschäft verspricht gleich doppelten Nutzen: Zum einen wird der Absatz zusätzlich angekurbelt, und zum anderen bessern die Finanzierungsgeschäfte die geschrumpften Gewinn-Margen auf.

Das Interesse der Kaufleute, ins Geldgewerbe einzusteigen, entspringt auch einer besonderen Zwangslage. Die Warenhaus-Konzerne vor allem klagen seit Jahren über stagnierenden Konsum. In der Hoffnung auf immerwährendes Wachstum hatten die großen Handelshäuser hingegen ihre Verkaufsflächen ständig ausgeweitet: Nun klagen sie über den heftigen Preiswettbewerb. Mehr und mehr suchen die Handelsmanager daher nach neuen, einträglichen Geschäftsmöglichkeiten.

Karstadt beispielsweise paßt seit einiger Zeit auch Brillen an, Horten lädt die Kunden zum Mittagstisch, der Kaufhof legte sich eine Hamburger-Kette zu, und der Otto Versand bietet in seinem neuesten Katalog Kleinst-Autos an.

Als Vorbild dient den Deutschen eine amerikanische Firma. Der US-Handels-gigant Sears, Roebuck, größter Katalog-

Konzern der Welt, erzielt nur noch die Hälfte seiner Gewinne im Handels- und Versandgeschäft. Die andere Hälfte erwirtschaftet die Firma durch Finanzgeschäfte. Sears, Roebuck verkauft Anleihen und Aktien, bietet Versicherungen an, verwaltet Sparkonten, vergibt Kredite bei Auto- und Hauskäufen und finanziert seinen Kunden sogar Steuer-Rück-erstattungen vor.

Soweit ist Quelle noch nicht, aber „wir haben früher als andere“, so Schickedanz-Schwiegersohn und Manager Hans Dedi, „nach anderen Quellen gebohrt“.

Europas größter Versand-Konzern vermittelt Bausparverträge für das Beamtenheimstättenwerk und gründete vor wenigen Wochen mit der Deutschen Beamten-Versicherung eine Lebensversicherungsgesellschaft.

kommen. Jens Odewald, der Vizechef des Warenhaus-Konzerns Kaufhof, hatte die Verhandlungen schon bis zur Unterschriftsreife vorangetrieben. Es fehlte nur noch die Zustimmung seines Aufsichtsrats.

Doch der legte sich quer. Der Kaufhof-Aufsichtsratschef Erwin Conradi vom Großaktionär Metro und die Abgesandten der Großbanken verhinderten den Bank-Einkauf. Conradi stand im Wort: Die Dresdner Bank und die Commerzbank hatten nämlich vor drei Jahren beim Verkauf von Kaufhof-Anteilen an die Metro darauf bestanden, auch weiterhin alle Geldgeschäfte mit dem Kölner Konzern abwickeln zu dürfen.

Den Geldkonzernen mißfällt natürlich der Drang der Händler ins Kreditgeschäft. Wenn es den Kaufhäusern und



Quelle-Chefin Grete Schickedanz, Manager Dedi: Rasch zugriffen

So ganz neu ist für die Quelle-Gruppe auch das Bankengeschäft nicht. Vorwiegend in Süd- und Westdeutschland betreibt der Schickedanz-Konzern die hauseigene Noris-Bank mit ihren 57 Filialen. Das hausbackene Institut, das hauptsächlich die Kreditwünsche der Versandkunden abwickelt, soll nun mit der Verbraucherbank fusioniert und nach dem norddeutschen Vorbild auf Computer und Bildschirm umgerüstet werden. Rund um die Uhr, auch sonntags, sollen wie heute schon die 10 000 Kontoinhaber der Verbraucherbank dann auch die Noris-Kunden ihre Plastik-Karten erhalten, mit denen sie selbst ihre gesamten Bankgeschäfte abwickeln können. Ob Bar-Auszahlungen, die Anlage von Festgeldern oder Überweisungen – alles geht per Selbstbedienung.

Gar zu gern wäre ein Konkurrent der Quelle bei ihrem Bank-Kauf zuge-

versendern gelingt, über eigene Bankabteilungen direkt mit den Kunden ins Geschäft zu kommen, drohen den traditionellen Banken empfindliche Geschäftseinbußen.

So sehen es die Kaufhof-Banken auch lieber, daß der Handelskonzern alternative Geschäfte abseits des Bankgewerbes sucht: Neuerdings macht der Kaufhof, dem schon der kleine Spezialversender Wenz gehört, der Quelle im Versandhandel stärker Konkurrenz.

Anfang des Jahres startete der Konzern einen ersten Test: Er ließ eine 24 Seiten dicke Anzeige, fast ein kleiner Katalog, illustrierten beiheften. Der Kaufhof wirbt darin für Sportartikel von der Hantel bis zum computergesteuerten Hometrainer.

Kaufhof-Chef Friedrich Roesch wiegelt ab: „Das richtet sich gegen keinen.“