



BANKEN

Ackergäule auf dem Sprung

Der Zusammenschluss von HypoVereins- und Commerzbank scheint beschlossene Sache. Die Frage ist nur: Wann wird der Deal bekannt gegeben?

Die „Fünf Höfe“ in der Münchner Innenstadt sind wie geschaffen für konspirative Treffen: belebt, verwinkelt, unüberschaubar und mit vielen Eingängen. Ohne aufzufallen, kann man hier in einen kleinen Konferenzraum der HypoVereinsbank gelangen.

Dort hatten sich Commerzbank-Chef Klaus-Peter Müller, seine rechte Hand Eric Strutz und Vorstand Axel Freiherr von Ruedorffer vergangenen Donnerstag mit dem Ex-Vorstandssprecher und jetzigen Aufsichtsratschef der HypoVereinsbank, Albrecht Schmidt, sowie dessen Nachfolger an der Spitze, Dieter Rampl, ursprünglich verabredet. Die Tagesordnung war ein so genannter „undisclosed issue“, also streng geheim. Selbst die wenigen zur Stallwache verdonnerten Mitarbeiter in den Zentralen – sie müssen den Managern auf telefonische Anfrage Bilanzzahlen zurufen – wussten nicht, worum es geht. Wie immer, wenn sich die Herren treffen.

Denn schon seit Monaten verhandeln die Spitzenmanager der beiden Geldinstitute über einen Zusammenschluss. Längst

le Koalition die Grenze für den Kündigungsschutz schon einmal auf Unternehmen mit mehr als zehn Vollzeitbeschäftigten heraufgesetzt. Doch kaum kam Rot-Grün 1998 an die Macht, wurde die Regelung wieder rückgängig gemacht, weil sie angeblich keine neue Arbeitsplätze gebracht hatte.

Eine Studie des ZEW kommt zu einem anderen Ergebnis. In großem Umfang seien damals atypische Beschäftigungsformen, vor allem Zeitverträge, durch reguläre Jobs ersetzt wurden. „Wir hätten gern untersucht, ob die damalige Lockerung auch zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen hat“, sagt ZEW-Chef Franz. „Doch das Experiment hat nicht lange genug gedauert. Solche Veränderungen brauchen Zeit, bis sie wirken.“

Ist ein rigider Kündigungsschutz also tatsächlich für höhere Arbeitslosigkeit verantwortlich? Verspricht eine Lockerung zwangsläufig mehr Beschäftigung?

Wissenschaftliche Untersuchungen, die auch die Praxis berücksichtigen, sind rar. 1999 veröffentlichte die OECD eine umfassende Studie zum Thema „Beschäftigungsschutz und Arbeitsmarktergebnisse“. Aufwendig hatten die Forscher den Regel-Dschungel in 26 Industrieländern bei individuellem Kündigungsschutz, Massenentlassungen oder auch befristeter Beschäftigung und Leiharbeit durchforstet. Am Ende landete Deutschland mit seinen strengen Vorschriften auf Platz 20.

Doch als die OECD-Forscher ihre Ergebnisse mit den Arbeitsmarktdaten der untersuchten Länder verknüpfen, war das Fazit auf den ersten Blick ernüchternd: Ob lasche oder scharfe Regeln – die Schutzbestimmungen hatten keinen nachweisbaren Einfluss auf das allgemeine Niveau von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit. Gleich-

zeitig sieht die OECD-Studie sehr wohl einen Zusammenhang zwischen weniger Regeln und höherem Wachstum – wovon mittelbar auch neue Jobs abhängen.

Vor allem aber hat der Kündigungsschutz Auswirkungen auf die Zusammensetzung von Arbeitslosigkeit und Beschäftigung, fanden die Forscher heraus. Denn je strikter die Kündigungsregeln sind, desto schwerer ist die Hürde zwischen Arbeitslosen und Job-Besitzern zu überwinden.

Wer in Deutschland seine Anstellung verliert, muss sich auf eine lange Suche einstellen. Schon die Benchmarking-Gruppe des Bündnisses für Arbeit, in der auch gewerkschaftsnahe Wissenschaftler mitwirkten, kam zu dem Ergebnis, dass wegen des Kündigungsschutzes der Anteil der Langzeitarbeitslosen in Deutschland höher ausfällt als in den meisten vergleichbaren Ländern.

Zudem komme es regelmäßig zur „Rache des Gutgemeinten“, sagt Ulrich Walwei vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) der Bundesanstalt für Arbeit: „Der Schutz wendet sich gegen die Schutzwürdigen.“ Ältere und Behinderte bleiben wegen der mangelnden Fluktuation arbeitslos. Aber auch Jüngere werden wegen der Schutzregeln zu Außenseitern.

Walwei fordert deshalb eine Modernisierung der bisherigen Vorschriften, die ein „Abbild der alten Industriegesellschaft, aber nicht der modernen Dienstleistungsgesellschaft“ seien. Mit dem bestehenden Kündigungsschutz können zwar große Unternehmen nach wie vor gut leben, nicht aber die eher mittelständisch geprägten Dienstleistungsbereiche mit ihrem hohen Flexibilitätsbedarf. Service lässt sich nun einmal nicht auf Lager produzieren.

Doch darüber möchte auch Clement nicht reden. In der politischen Debatte geht es vor allem um die Frage, ab welcher Grenze Firmen vom Kündigungsschutz befreit werden: ab 5 Beschäftigten, ab 10 oder womöglich erst ab 20?

Das Problem bleibt jedes Mal das gleiche: Kaum nähert sich ein Unternehmen dieser Schwelle, wird es sich im Zweifelsfall gegen Expansion und damit gegen neue Jobs entscheiden.

„Sinnvoller als die ständige Debatte um die Erhöhung des Schwellenwerts wäre eine allgemeine Anpassung des Kündigungsrechts an die Realität der Dienstleistungsgesellschaft“, fordert daher IAB-Forscher Walwei.

ZEW-Chef Franz schlägt vor, dass es künftig allen Unternehmen leichter gemacht werden soll, sich von ihren Mitarbeitern zu trennen. Im Gegenzug könnte der Gesetzgeber verbindliche Abfindungszahlungen für alle festlegen: „So werden Kündigungen für Unternehmen wie Arbeitnehmer zu einem kalkulierbaren Risiko.“

MARKUS DETTMER, SABINE HOFFMANN, CHRISTIAN REIERMANN, JANKO TIETZ



WOLFGANG M. WEBER

Schlossermeister Spiel
„Angst vor der Kündigung“



RAINER WINKEL (L.); HANS-GÜNTHER OED (R.)

 COMMERZBANK	
Bilanzsumme*	424,4 Mrd. €
Mitarbeiter*	37 176
Filialen* international	766
Börsenwert 31. Dez. 2002	4,14 Mrd. €
*3. Quartal 2002	

 HypoVereinsbank	
Bilanzsumme*	714,2 Mrd. €
Mitarbeiter*	66 763
Filialen* international	2092
Börsenwert 31. Dez. 2002	7,94 Mrd. €
*3. Quartal 2002	

Commerzbank, HypoVereinsbank
„Ein bisschen auf die Finger gucken“

haben sie Investmentbanken engagiert, die ihnen bei der Transaktion zur Seite stehen, längst sind sie sich über grundlegende Strukturen der neuen Bank einig. Selbst fundamentale Details sind im Wesentlichen ausdiskutiert.

Die HypoVereinsbank wird hauptsächlich von Morgan Stanley beraten, sie hat aber auch Rothschild engagiert. Denn zu dem Traditionshaus ist vor knapp einem Jahr Andreas Raffel gestoßen – ein waschechter Verfechter des Aktienkapitalismus, der lange Jahre für Morgan Stanley tätig war. Seine Aufgabe ist es, einen „fairen Wert“ für die Commerzbank zu ermitteln.

Gleichzeitig aber hat er eine zweite Mission: Er soll auch seinen Ex-Kollegen „ein bisschen auf die Finger gucken“, wie es ein Insider nennt. Morgan Stanley ist über das Co-Mandat offiziell nicht informiert. Der Commerzbank steht Goldman Sachs zur Seite.

Die HypoVereinsbank (HVB) will sich mit dem Frankfurter Konkurrenten im Zuge eines Aktientauschs zusammenschließen. Die Anteilseigner der Commerzbank sollen nach einer Berechnung bis zu 14 Euro pro Anteilsschein bekommen. Die Zahl basiert allerdings auf der deutlich höheren Bewertung der beiden Banken noch vor einigen Wochen.

Das neue Institut soll sich dann auf das Privat- sowie Firmenkundengeschäft und dabei vor allem auf den Mittelstand konzentrieren. Die Investmentbank-Sparten beider Häuser sollen fusioniert und radikal auf diese Kundengruppe zugeschnitten werden. Von allen übrigen Bereichen, etwa dem Fonds- oder gewerblichen Hypo-

thekengeschäft, will sich die Bank dann trennen.

Der Konzern möchte sich auf Deutschland, Österreich und Osteuropa fokussieren. Das wesentliche Auslandsgeschäft wird deshalb, so der Plan, Gerhard Randa übernehmen, ehemaliger Chef der von der HVB geschluckten Bank Austria.

Randa werde, so berichten Insider, die Nummer drei in dem neuen Vorstand sein – hinter den beiden Chefs der bisher selbständigen Häuser, Müller und Rampl. Aber auch Stefan Jentzsch und Wolfgang Sprißler von der HypoVereinsbank sowie Mehmet Dalman und Martin Blessing von der Commerzbank sind zurzeit für das Gremium im Gespräch.

Zweimal schon waren die Verhandlungspartner so weit, dass sie sogar Termine für die Bekanntgabe des Deals avisiert hatten. Zunächst wollten die Manager Ende Oktober oder Anfang November an die Öffentlichkeit treten. Doch schon im September unkten gesprächsfreudige Manager der HypoVereinsbank unverhohlen, ein Deal komme derzeit nicht in Frage – die Commerzbank müsse erst noch ihre Probleme in der Investmentbank lösen. Fünf Wochen später kündigte Dalman, der die Sparte leitet, eine Umstrukturierung an sowie die Kürzung von 300 der 1300 Stellen.

Die Commerzbank hatte ihre „Hausaufgaben“, wie die Banker derartige Kahlschläge nennen, artig gemacht. Und wieder wurde verhandelt. Diesmal war erst Mitte Dezember, dann der 7. Januar angepeilt.

Doch kurz vor dem großen Datum hatte HVB-Chef Rampl den Deal erneut verschoben. Diesmal war er es, der nach-

arbeiten musste. Denn die HVB Real Estate – in der das Geschäft mit gewerblichen Immobilien gebündelt wird – braucht frisches Geld. Dort seien, so versichern zahlreiche Insider, neue Wertberichtigungen aufgetaucht. Die Bank dagegen sagt, der Kapitalbedarf sei nur entstanden, weil die Sparte abgetrennt und an die Börse gebracht werden soll.

Gerade wegen der prekären Situation, in der die von der deutschen Bankenkrise gebeutelten Institute stecken, wird der Deal immer wieder verschoben. Branchenkenner bezeichnen das Unterfangen deshalb schon spöttisch als das „Jüngste Gericht“. Es werde ganz sicher kommen – die Frage sei nur: wann?

Eine Fusion könnte beiden Partnern durchaus helfen – auch wenn manche Analysten abwinken. „Aus zwei Ackergäulen macht man kein Rennpferd“, heißt es dann. Doch die HVB müsste den Commerzbank-Aktionären trotz einer Prämie auf den Aktienkurs weniger bezahlen, als das Vermögen der Bank

wert ist. Damit hätte sie eine stille Reserve erworben. Mit diesem Polster könnte sie künftige Wertberichtigungen verrechnen – was die Absturzgefahr der neuen Bank und ihrer Aktie massiv verringert.

Der Verkauf von Beteiligungen und Geschäftsfeldern könnte die Kapitalbasis des Instituts weiter stärken und so das Geschäft forcieren. Und durch die Verdopplung der Kunden würde der neue Riese – dann nach Bilanzsumme die Nummer eins in Deutschland – deutlich effektiver arbeiten. Zudem würden die beiden Banken Tausende Stellen einsparen. Aus Sicht der Finanzkonzerne durchaus ein Plus.

Selbst mit ihren Großaktionären haben die Geldmanager längst über den Plan gesprochen. Die Probleme, etwa wegen der unterschiedlichen Interessen der beteiligten Versicherungen, halten sie für „lösbar“. Dennoch wollen die Herren vor der Bekanntgabe ihres Deals jedes Problem hundertprozentig beseitigen, jedes Detail ausarbeiten, auf jede Frage eines Analysten eine Antwort haben – und im Zweifelsfall lieber noch einmal abwarten. „Hausaufgaben“ gibt es in beiden Häusern schließlich genügend.

Denn wirklichen Respekt haben die Manager vor der unberechenbaren Masse der Aktionäre, vor der Reaktion der Börse.

„Für uns dreht sich das Ganze einzig und allein um die Frage: Wird der Kapitalmarkt die Transaktion akzeptieren?“, gibt ein Vorstandsmitglied einer der beteiligten Banken unumwunden zu – und liefert auch die Begründung für die Vorsicht: „Eine zweite Chance werden wir nicht bekommen.“

WOLFGANG REUTER