

BI im Gespräch Georg Reutter

„Stärken der Gruppe gemeinsam nutzen“

Die DG Hyp feiert im Mai dieses Jahres ihr 90-jähriges Bestehen. Im Gespräch mit der BI erläutert Dr. Georg Reutter, Vorstandssprecher des Instituts, wie das Geschäftsfeld der gewerblichen Immobilienfinanzierung gemeinsam mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken konsequent weiterentwickelt werden kann.

BI: Welche Motivation gab es damals – vor 90 Jahren – für die Gründung der Bank?

Reutter: Der Auftrag der DG Hyp, die von der Preußischen Zentralgenossenschaftskasse – der späteren DG Bank und heutigen DZ Bank – 1921 gegründet wurde, war die Versorgung der Genossenschaftsbanken und ihrer Kunden mit günstigen Krediten, mit festen Zinsen und möglichst langer Zinsbindung. Dafür sollten die Chancen des Kapitalmarkts genutzt werden, von dem die genossenschaftlichen Banken bis zu diesem Zeitpunkt meist ausgeschlossen waren. Die Gründung als erstes genossenschaftseigenes Realkreditinstitut war damals ein Meilenstein, wenn Sie so wollen, um die

Kreditversorgung im Genossenschaftswesen zu gewährleisten und die private Baufinanzierung in der Gruppe erfolgreich zu entwickeln. Mit der Entscheidung der Neuausrichtung der DG Hyp als Spezialist für die gewerbliche Immobilienfinanzierung haben wir 2008 einen vergleichbaren Schritt vollzogen, der neue Marktperspektiven eröffnet.

BI: Wie meinen Sie das?

Reutter: Die gewerbliche Immobilienfinanzierung stand davor nicht im Fokus der genossenschaftlichen FinanzGruppe. Große Teile des Marktes wurden dem Wettbewerb überlassen. Dabei ist dieses Geschäftsfeld aufgrund auskömmlicher Margen, ordentlicher Kundenbonitäten sowie eines hohen Cross-Selling-Potenzials für die Volksbanken und Raiffeisenbanken attraktiv. Wir finanzieren ausschließlich erstrangiges Geschäft mit grundpfandrechtl. Absicherung. Der Einsatz von Eigenkapital beträgt in der Regel 20 bis 50 Prozent. Jede Immobilie wird vor der Finanzierung von unserer Tochter, der VR Wert, kompetent bewertet. Wir finanzieren bodenständig nach den Grundsätzen der klassischen Immobilienfinanzierung.

BI: Wo steht die FinanzGruppe in der gewerblichen Immobilienfinanzierung denn heute?

Reutter: In den vergangenen drei Jahren haben wir uns unter den TOP-3-

Anbietern im Markt etabliert. Damit stehen wir als gewerblicher Immobilienfinanzierer in der ersten Reihe und sind in unserem Segment ein besonders gefragter Partner. Als Kreditspezialist mit engem Kundenbezug sind wir eine gute Ergänzung zum Einlagengeschäft in der genossenschaftlichen FinanzGruppe, sodass die jeweiligen Potenziale gemeinsam optimal gehoben werden können. Die Jahre 2008 und 2009 zeigen, dass wir unsere Marktposition auch in dieser schwierigen Phase erfolgreich ausbauen konnten.

BI: Welche Chancen bietet das Geschäftsfeld den Genossenschaftsbanken?

Reutter: Der Markt für drittverwendungsfähige Immobilien in Deutschland ist sehr dynamisch. Die Volkswirtschaft benötigt Immobilien, in denen die Menschen leben, arbeiten oder einkaufen können. Diese Objekte müssen laufend an die sich verändernden Bedingungen und Anforderungen angepasst werden. Die Immobilienwirtschaft ist einer der größten Wirtschaftszweige in Deutschland.

Der deutsche Markt ist aufgrund seiner guten konjunkturellen Aussichten und Stabilität im Fokus der Anleger, auch bei ausländischen Investoren. Die darin liegenden Chancen wollen wir in enger Zusammenarbeit mit der genossenschaftlichen FinanzGruppe nutzen und das Geschäftsfeld konsequent weiter ausbauen.

BI: Welche Vorteile bietet eine Zusammenarbeit den Volksbanken und Raiffeisenbanken?



Reutter: Mit der DG Hyp als Partner nutzen die Banken das Immobilien- und Finanzierungs-Know-how der FinanzGruppe und stärken ihren Marktauftritt, indem sie ihren mittelständischen Kunden größere Finanzierungen anbieten können. Eine Zusammenarbeit bietet zudem die Möglichkeit einer stärkeren Risikodiversifizierung und attraktive Chancen im Neugeschäft, die alleine nicht realisiert werden könnten.

Bl: Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit der FinanzGruppe in diesem Geschäftsfeld?

Reutter: Unser Geschäftsmodell ist darauf ausgerichtet, die Volksbanken und Raiffeisenbanken bei Finanzierungen mit ihren eigenen Kunden zu unterstützen, sie aber auch bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen der DG Hyp zu beteiligen und somit neue Kunden zu erschließen. Wir bieten den Banken ein breites Leistungsspektrum. Dazu gehören unser Produkt- und Dienstleistungsangebot, das wir kontinuierlich weiterentwickeln, stabile Refinanzierungsmöglichkeiten und spezifisches Immobilien-Know-how in unseren sechs dezentralen Immobilienzentren.

Die Banken selbst tragen durch Know-how in ihren regionalen Märkten zu einer erfolgreichen Zusammenarbeit bei, denn sie kennen ihre Kunden, deren Bonität und erfahren frühzeitig von geplanten Objekten. Durch die intensive Zusammenarbeit können wir die Stärken der FinanzGruppe gemeinsam erfolgreich nutzen.

Bl: Sie sagten gerade, dass Sie die Volksbanken und Raiffeisenbanken an Ihren Finanzierungen beteiligen. Welche Möglichkeiten gibt es dafür?

Reutter: Dafür haben wir die beiden Produkte Immo Meta Reverse und Immo Meta Reverse+ entwickelt. Letzteres ha-



Das Einkaufszentrum in Viernheim, an dessen Finanzierung sich 31 Volksbanken und Raiffeisenbanken beteiligt haben.

ben wir im vergangenen Jahr im Markt eingeführt. Mit diesem Produkt können die Volksbanken und Raiffeisenbanken überregional einzelne Abschnitte einer abgeschlossenen Finanzierung der DG Hyp erwerben und damit risikoarmes gewerbliches Immobilienkreditgeschäft bereits ab einem Engagement von 500.000 Euro in die eigenen Bücher nehmen.

Bl: Und wie läuft dieses Geschäft?

Reutter: Die große Nachfrage nach diesem Produkt hat unsere Erwartungen übertroffen. Im vergangenen Jahr haben rund 170 Volksbanken und Raiffeisenbanken Rahmenverträge mit uns abgeschlossen und wir haben rund 230 Millionen Euro bei Banken platziert. An einzelnen Finanzierungen, wie zum Beispiel beim Einkaufszentrum Viernheim, haben sich 31 Volksbanken und Raiffeisenbanken beteiligt. Mittlerweile haben wir auch eine Onlineplattform eingerichtet, mit der wir unsere schlanke und effiziente Abwicklung optimieren konnten.

Bl: Welche Ziele haben Sie sich für die nächsten Jahre gesteckt?

Reutter: Wie Sie wissen, waren wir im Rahmen unserer Restrukturierung im Zuge des Abbaus von Altlasten auf die Unterstützung der DZ Bank angewiesen. Die DG Hyp ist operativ aber auf einem guten Weg. Die Erfolgsbeiträge entwickeln sich positiv über Plan, die Kostenstrukturen haben wir nachhaltig gesenkt, die Kreditrisikoversorge verläuft plangemäß. Wir sind deshalb zuversichtlich, den Turnaround im Jahr 2012 zu schaffen, wenn alles gut läuft, dann vielleicht schon 2011.

Das gemeinsame Geschäft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken ist im vergangenen Jahr um über 50 Prozent gestiegen. Wir haben die Schwelle von 1 Milliarde Euro viel schneller erreicht als geplant. Damit ist das Potenzial in der partnerschaftlichen Kreditvergabe aber noch lange nicht erschöpft. In den nächsten Jahren wollen wir gemeinsam mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken im Heimatmarkt Deutschland weiter wachsen und unser gutes Standing ausbauen.

Bl: Herr Dr. Reutter, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.