

Rekordverlust für NordLB

Risikovorsorge für Schiffskredite belastet den Konzern, der vor einem Schrumpfkurs steht



Thomas Bürkle, Vorstandsvorsitzender der NordLB, stellte mit seinen vier Kollegen die Bilanz für das vergangene Geschäftsjahr vor. Unterm Strich steht ein Minus von 2,35 Milliarden Euro. Die geplante Verkleinerung des Konzerns soll auch vor dem Vorstand nicht haltmachen.

FOTO: GATEAU/DPA

VON LISA ROEKHOFF

Hannover/Bremen. In dieser Bilanzkonferenz der Norddeutschen Landesbank (NordLB) soll es das letzte Mal Thema sein. Das hofft zumindest der Vorstandsvorsitzende Thomas Bürkle. Doch am Donnerstag ist es noch sehr nötig, über das Schiffskreditgeschäft seiner Bank zu sprechen, was einen Grund in einer Zahl mit zehn Stellen hat. Denn erneut, wie 2016 schon, musste die NordLB einen Rekordverlust verzeichnen. Unterm Strich steht für das vergangene Geschäftsjahr ein Minus von 2,35 Milliarden Euro. Schuld daran sind die faulen Schiffskredite, die die NordLB zu einer zusätzlichen Risikovorsorge zwangen. „Der hohe Jahresverlust ist schmerzhaft“, sagte Bürkle bei der Vorstellung der Zahlen in Hannover. Im Vorjahr sah er die Bank noch zurück in der Gewinnzone. Zwar waren alle Geschäftsbereiche profitabel. Das Schiffsgeschäft belastet die NordLB aber weiter enorm. Weil die Bank vor einer großen Umstrukturierung steht, die einen mittleren dreistelligen Millionenbetrag kostet, rechnet sie für 2019 erneut mit einem Verlust.

Das Schiffsgeschäft soll nun ganz gestrichen werden. „Das ist aufgrund unserer Historie nicht schwer zu erklären“, rechtfertigt sich Bürkle gleich mehrfach. Die restlichen Schiffskredite will man in einer Abbaustadt innerhalb der NordLB peu à peu loswerden. Schon am Mittwoch stellte Reinhold Hilbers

(CDU), Niedersachsens Finanzminister und Aufsichtsratschef der NordLB, diesen Plan vor. Er gehört zum neuen Geschäftsmodell, auf das sich die Träger der Bank, vorwiegend das Land Niedersachsen als Mehrheitseigner, sowie die Sparkassen-Finanzgruppe erst Anfang dieser Woche geeinigt haben. Im vergangenen Jahr gab die NordLB laut Jahresbericht an „auf Kurs in ruhigere Gewässer“ in diesem Geschäftsbereich zu sein. Doch die nicht bedienten Schiffskredite belasten die gesamte Gewinn- und Verlustrechnung für 2018.

Der Konzern steht nun vor einem Umbruch. „Die neue NordLB“ soll wieder eine starke Kapitalquote von 14 Prozent haben mithilfe der Kapitalspritze von 3,6 Milliarden Euro von Niedersachsen, Sachsen-Anhalt und den Sparkassen. Ende 2018 lag sie deutlich unter den Anforderungen mit 6,82 Prozent. „Wir sind in einem Bereich, in dem wir nicht sein sollten“, sagt Bürkle dazu. Außerdem setzt man auf einen allumfassenden Schrumpfkurs, um das Ziel zu erreichen. Die Bilanzsumme der NordLB soll um ein Drittel kleiner werden auf 95 Milliarden Euro. Dafür will man in allen Geschäftsbereichen deutlich ansetzen. Die Landesbank mit Hauptsitz in Hannover verkleinert bereits seit 2010 den für die Branche wesentlichen Wert der Bilanzsumme, um die Kapitalquote zu stärken.

Schon in diesem Jahr fielen die Vorsteuerergebnisse in fast allen Geschäftsfeldern teils deutlich bis leicht geringer aus als 2017, so

beim mit Abstand größten Feld, dem Firmenkundengeschäft, der Immobilienfinanzierung oder dem Kapitalmarkt. Nur das Ergebnis im Feld Privat- und Geschäftskunden blieb auf dem Vorjahreswert.

Standorte nicht sicher

Der Überblick auf die Felder zeigt, dass bereits 93 Prozent des Geschäfts der NordLB nichts mehr mit den Schiffsmärkten zu tun hat. Kurz vor der Zielgeraden steht jetzt die Übernahme des Schiffsportfolios „Big Ben“ durch den US-Finanzinvestor Cerberus. Die verbleibenden faulen und gesunden Kredite sollen „zügig“ abgebaut werden. Das meint, dass sie in den nächsten zwei bis drei Jahren aus der Bilanz verschwunden sein sollen. Für das Portfolio von 4,9 Milliarden Euro soll es eine Finanzgarantie des Landes geben, um die Bank vom Risiko abzuschirmen. Die NordLB versteht sich trotz dieses Abschieds aus der maritimen Wirtschaft weiter als „Partner des Mittelstands“. Es gebe noch andere Banken als die NordLB, entgegnete Vorstandschef Bürkle angesprochen auf die Kritik des Verband Deutscher Reeder. Alfred Hartmann, Präsident des Verbands, sieht durch den Rückzug der NordLB sogar Jobs der mittelständisch geprägten Schifffahrtsbetriebe gefährdet.

Im Zuge des Umbaus der Bank sollen weitere Stellen gestrichen werden. Am Ende sollen 3250 Stellen bleiben. Was das für die Standorte bedeutet – auch für die Niederlas-

sung am Bremer Domshof oder in Oldenburg – ist weiter völlig offen. „Es gibt keine Entscheidungen zu den Standorten“, sagt Bürkle. Schon seit 2017 läuft das Abbauprogramm „One Bank“. Bis 2020 fallen 1250 Stellen weg. Die erste Phase dieses Programms stand vor allem im Zeichen der Übernahme der Bremer Landesbank. Lösungen gibt es nun schon für 823 Stellen. Den Vorstand selbst, neben Bürkle vier Kollegen, soll die viel zitierte „Redimensionierung“ ebenfalls nicht ausschließen.

Trotz der Unsicherheiten ist am Donnerstag vom Vorstand auch Erleichterung zu vernehmen, dass es nun eine Art Perspektive für die „neue NordLB“ gibt. Die Gespräche zur Zukunft der Bank zwischen den Trägern seien intensiv gewesen, es sei kontrovers diskutiert worden, sagt Bürkle. Das nun entwickelte Geschäftsmodell stellen die Träger am Mittwoch der Bankenaufsicht vor. Die Neuausrichtung und das Rettungspaket müssen schließlich durch die Instanzen – zum Beispiel braucht es dafür den Segen der EU-Kommission. Knackpunkt bleibt, ob die Länder eine Beihilfe betreiben.

Immer wieder versucht Thomas Bürkle, den Blick nach vorne zu richten. Weil in diesem Jahr ebenfalls rote Zahlen erwartet werden, sieht er in die Zukunft bis in das Jahr 2020. Dann werde die NordLB wieder Geld verdienen. Die Schiffskredite werden aber sicherlich auch bei der Bilanzvorstellung im nächsten Jahr Thema sein. **Leitartikel Seite 1**

Bremer Modeunternehmen Zero sucht neue Ladenflächen

Nach der Pleite vor zwei Jahren geht es wieder bergauf – warum die neuen Besitzer der Kette weiter an den Einzelhandel glauben

VON FLORIAN SCHWIEGERSHAUSEN

Bremen. Von der Modekette Zero gibt es in Deutschland und Österreich momentan 70 Läden. Aber alle Entwürfe und Planungen kommen aus der Überseestadt in Bremen. Dass es vorangeht, dafür sorgt dort ein Team von etwa 80 Mitarbeitern, insgesamt sind es 715. Die geschäftsführenden Gesellschafter Urs-Stefan Kinting und Viktor Seuwen glauben ans Unternehmen und wollen allein in diesem Jahr 30 neue Flächen eröffnen: eigene Läden oder Flächen bei anderen Händlern.

„Wir glauben weiter an die Zukunft des Einzelhandels“, sagt Kinting. Zwar hat Zero bereits seit 2002 einen Online-Shop, der dieses Jahr einen neuen Anstrich erhalten soll. Aber bei der Damenoberbekleidung des Unternehmens ist sich der gebürtige Hamburger sicher: „Wir haben hier ein emotionales Produkt, das immer noch gefühlt und erlebt werden muss.“ Das geht im Shop besser als im Netz. Entsprechend macht das Unternehmen 80 Prozent seiner Umsätze im Einzelhandel.

Doch noch vor drei Jahren sah es bei Zero, das 1967 in Bremen gegründet wurde, ganz anders aus. Denn damals war das Unternehmen zahlungsunfähig. Doch es konnte gerettet werden. Kinting und Seuwen sahen das Potenzial und gewannen im Bieterverfahren. Kinting sagt: „Irgendwie hatten wir uns in das Unternehmen verliebt.“ Um die Firma wieder auf Kurs zu bringen, reduzierten sie die An-

zahl der verschiedenen Styles, sie optimierten die Prozesse und passten den Vertrieb an, unrentable Läden wurden geschlossen. Das alles ging nicht ohne Entlassungen, mehr als 200 Jobs fielen weg.

Aber nun stehen die Zeichen wieder auf Wachstum. Es gehe darum, das Markenprofil mit einem einheitlichen Auftritt – egal ob im Shop oder im Netz – zu stärken. Dazu sind Kinting, Seuwen und das Bremer Team mit den insgesamt 80 eher Mitarbeiterinnen von Berufs wegen Frauenversther. „Wir wissen genau, was unsere Kundinnen erwarten“, sagt

Kinting. Die Zielgruppe sieht er bei Frauen zwischen 25 und 45 Jahren. Dank Digitalisierung muss die Kundenkarte nicht mehr aus Plastik sein, und Kundinnen schreiben nicht mehr auf Papier. Zero ist mit seiner Damenoberbekleidung im mittelpreisigen Segment angesiedelt. „Hier konnten wir uns behaupten und sind gegen ganze Trends geschwommen“, so Kinting.

Mittelpreisig habe weiterhin Zukunft. Da sind Kinting und Seuwen zuversichtlich, sie kennen das Geschäft. Kinting hat zuvor unter anderem bei S.Oliver und beim spanischen Za-

ra-Mutterkonzern Inditex gearbeitet, während Seuwen Erfahrung mit Prozessoptimierung mitbrachte. Er arbeitete bereits für Beratungsfirmen und auch für Großunternehmen wie BMW.

Das Ziel von Kinting und Seuwen: „Wenn zehn Kundinnen an einem Zero-Geschäft vorbeilaufen, sollen theoretisch acht von ihnen etwas finden, wenn sie den Laden betreten.“ Stammkundinnen schauen einmal pro Woche vorbei. Jeden Monat gibt es eine neue Kollektion. Dabei wollen sie auf pures, also schnörkelloses Design ohne Schnickschnack setzen. „Sollten wir einen Trend ergänzen müssen, brauchen wir nur vier bis sechs Wochen vom ersten Entwurf bis zum Kleidungsstück im Store.“ Damit das so geht, setzt Zero auf eine eigene Logistik. Produziert wird in Asien, dabei zu 80 Prozent in China.

In der Bremer Überseestadt ist auf zwei Etagen alles vom Entwurf über Stoffauswahl und Fotostudio bis zum Shopdesign angesiedelt. Die Zero-Läden haben eine Fläche zwischen 200 und 300 Quadratmetern. Bei dem wieder aufgemachten Geschäft in der Bremer Oberstraße handelt es sich um den Laden 001. „Hier wurde der erste Zero eröffnet“, sagt Kinting. Und damit sich der Umsatz, der bei 100 Millionen Euro liegt, weiter positiv entwickelt, setzt der Geschäftsführer nicht um jeden Preis auf Eins-a-Lagen. „In Hamburgs Mönckebergstraße sind die Mieten viel zu hoch. Ein Store muss sich vom ersten Tag an rentieren.“

Von Berufs wegen Frauenversther: Die neuen Zero-Geschäftsführer Viktor Seuwen (links) und Urs-Stefan Kinting müssen ihre Kundinnen genau kennen, um schnell mit den richtigen Kollektionen punkten zu können.

FOTO: KUHAUPT



Unicredit will Commerzbank

Geldinstitut weckt Interesse

VON FLORIAN SCHWIEGERSHAUSEN

Frankfurt/Bremen. Sollte es nicht zu einer Fusion zwischen der Commerzbank und der Deutschen Bank kommen, hat die italienische Großbank Unicredit ihr Interesse angemeldet. Das berichtet das „Handelsblatt“. Demnach würde Unicredit eine Übernahme vorbereiten, sollten sich die Pläne zwischen den beiden deutschen Geldinstituten zerschlagen. Die Unicredit würde die Commerzbank dann mit ihrer anderen deutschen Tochter, der Hypo-Vereinsbank, fusionieren wollen. In Bremen gehörte das Bankhaus Neelmeyer bis 2016 der Unicredit, anschließend wurde das Bankhaus an die damalige Bremer Kreditbank verkauft. Der derzeitige Börsenwert der Commerzbank liegt bei neun Milliarden Euro. Derzeit loten die Deutsche Bank und die Commerzbank aus, inwiefern eine Fusion Sinn ergibt.

Neue Bremer Commerzbank-Filialen

Was die Commerzbank vor Ort in Bremen angeht, hat das Geldinstitut angekündigt, im Gegensatz zu anderen Banken neue Filialen eröffnen zu wollen. Bis zum kommenden Jahr könnte es in Bremen drei zusätzliche Standorte geben, sagte André Lorenzen, Niederlassungsleiter der Commerzbank in Bremen und zuständig für Privatkunden: „Wir schauen uns in der Region genau an, wo zusätzliche Filialen Sinn machen.“ Denn neben dem Ausbau der mobilen Angebote will die Bank auch weiter auf den persönlichen Kundenkontakt setzen. Derzeit hat die Commerzbank 20 Filialen in Bremen und umzu. Bundesweit will das Geldinstitut 20 Millionen Euro ins Filialnetz investieren.

2018 konnte die Bank in Bremen netto mehr als 4000 neue Privatkunden hinzugewinnen, sodass die Zahl jetzt bei knapp 168 000 liegt. In diesem Bereich gibt sie ihren Marktanteil mit 20 Prozent an. Die niedrigen Zinsen und die gute wirtschaftliche Lage haben das Kreditgeschäft weiter angekurbelt. Das Volumen stieg 2018 um 11,2 Prozent auf 1,8 Milliarden Euro. Immobilienfinanzierungen generierten 260 Millionen Euro an neuem Geschäft.

Außerdem stieg in der Mittelstandsbank der Commerzbank die Zahl der Firmenkunden um 80 auf rund 1800 in der Region. Dabei setzt der Bremer Firmenkunden-Chef Stefan Burghardt auf datenbasierte Kredite. Statt fester Raten zahlen die Kunden entsprechend dem Ausschöpfungsgrad der Maschinen. Außerdem unterstützt die Bank ihre Firmenkunden mit der Digitalisierungsplattform Open Space, um neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Den Jahresumsatz in Bremen und umzu mit Selbstständigen, Freiberuflern und Unternehmen gab die Bank mit bis zu 15 Millionen Euro an.

DEUTSCHE BAHN

Fehlerhafte ICE4-Züge

Berlin. Die Deutsche Bahn nimmt wegen Fertigungsfehlern vorerst keine neuen ICE4-Züge von Bombardier und Siemens an. An dem Vorzeigzug fanden sich Fehler an Schweißnähten. Der Konzern forderte die Hersteller auf, die Wagnen auszubessern. Die bislang ausgelieferten 25 Züge werden aber nicht aus dem Verkehr gezogen. „Alle ICE4-Fahrzeuge waren und sind jederzeit sicher“, so die Bahn. Derweil verlangt Infrastrukturvorstand Ronald Perfalla, dass die Regierung mehr als die geplanten jährlichen 4,5 Milliarden Euro ins Schienennetz steckt. „Die Summe reicht so nicht völlig aus“, sagte er. **DPA**

ROSSMANN

Investition in neue Geschäfte

Burgwedel. Der Drogerieriese Rossmann will im laufenden Jahr Millionen investieren in neue Geschäfte stecken. Allein in Deutschland sollen 90 Millionen Euro in 110 neue Märkte fließen, teilte das Unternehmen mit. 175 Geschäfte sollen modernisiert werden. Weltweit seien Investitionen von 215 Millionen Euro geplant, 200 neue Filialen im In- und Ausland sollen öffnen. Allerdings würden auch Geschäfte geschlossen, sodass per Saldo rund 160 neue Läden übrig blieben, sagte Geschäftsführer Peter Dreher. **DPA**

TESLA

Probleme bei Auslieferung

Palo Alto/New York. Der US-Elektroautohersteller Tesla tut sich mit der Expansion seines Hoffnungsträgers Model 3 nach Europa und China schwerer als gedacht. Wegen des hohen Transportaufwands brauchen die Auslieferungen der Firma von Tech-Milliardär Elon Musk zu Jahresbeginn ein. Aktionäre reagierten schockiert und schickten die Tesla-Aktie am Donnerstag auf Talfahrt. **DPA**