

### „Amerikanische Großbank oder Volksbank um die Ecke – Vor- und Nachteile für die Mittelstandsfinanzierung“

**Kurzbericht zum Vortrag von Dr. Christian Kames vom 28.01.2019**

David gegen Goliath, regional versus global, kundenorientiert versus profitorientiert, oder gar die kleinen Rebellen der Volksbanken und Sparkassen gegen den Todesstern der amerikanischen Finanzindustrie auf den Finanzmärkten der Welt. So könnte man den Titel seines Vortrags verstehen, gab Dr. Christian Kames, Leiter Investment Banking Deutschland bei JP Morgan, gleich zu Beginn seines Vortrags am 28.01.2019 im Rahmen der Stiftung Kreditwirtschaft an der Universität Hohenheim zu bedenken. Er ergänzte aber auch sofort, dass das keineswegs der Fall sei. So würden sich die deutschen Volksbanken und Sparkassen in einem ganz anderen Markt und Geschäftsfeld als JP Morgan bewegen, weshalb eine Diskussion über die Konkurrenz um die Finanzierung des deutschen Mittelstandes eigentlich damit auch schon beendet sei.

Dabei möchte er die eher kleineren deutschen Institute, die den ganz besonderen Charakter des dezentralen deutschen Bankensystems ausmachen, keinesfalls klein reden. Das weitreichende Filialnetz dieser Banken und ihre traditionell starken und über lange Zeit gewachsenen Beziehungen zu deutschen Mittelstandsunternehmen seien ein klarer Erfolgsfaktor, den JP Morgan nicht zu attackieren versucht.

1895 von J. P. Morgan gegründet ist das Bankhaus die mittlerweile größte Bank der USA und sechstgrößte Bank weltweit (mit vier chinesischen Staatsbanken davor). Außerdem würde Herr Kames sein Institut auch nicht als amerikanische, sondern globale Großbank bezeichnen, da er und seine Kollegen weltweit Finanzierungs- und Investitionsgeschäfte tätigen.

Während in den USA die Bank unter dem Namen JP Morgan Chase firmiert und ebenfalls ein Filialnetz unterhält, hält Herr Kames dieses Konzept in Deutschland für wenig praktikabel. Die Eintrittsbarrieren in das Retailkundengeschäft sind zu hoch und werden von eben besagten kleineren Hausbanken dominiert.

Hier ist die Konkurrenz also wie gesagt eher gering, trotzdem ist der deutsche Mittelstand mit seinen vielen „Hidden Champions“ trotzdem auch für die globale Investmentbank interessant. So ist ein erstes Geschäftsfeld das Investment Banking selbst, das Unterstützung bei Akquisitionen und Fusionen bietet. Vor allem die internationale Erfahrung von JP Morgan kann Mittelstandsunternehmen hier von Vorteil sein, wenn diese global expandieren und wird in diesem Maße von regionalen Hausbanken nicht angeboten.

Ein zweiter wichtiger Punkt bei dem JP Morgan in Kontakt mit mittelständischen Unternehmen kommt ist die Automatisierung und Abwicklung von Zahlungsströmen und dem unternehmerischen Zahlungsverkehr. Hier wird auch die Brücke zur im Bankensektor allgegenwärtigen Digitalisierung geschlagen. Wenn ein Unternehmen seinen gesamten Zahlungsverkehr integriert und bündelt ist vor allem die Sicherheit vor äußeren Einflüssen oder Angriffen von großer Bedeutung. Auch hier sagt Herr Kames, können die Unternehmen von der globalen Großbank profitieren.

Der dritte Geschäftszweig ist vor allem in aktuellen Zeiten sehr wichtig und betrifft die Fortführung von Familienunternehmen. Oftmals wollten die Gründer mittelständischer Unternehmen diese nicht an den Kapitalmarkt führen und maximale Kontrolle über das Unternehmen behalten. Wenn die ältere Generation von Unternehmern die Firmenleitung aber abtreten ändert sich diese Perspektive oft und die Nachfolger möchten das Eigentum und die Finanzierung in einer anderen Form gestalten. Hier kann JP Morgan helfen, Firmen

beispielsweise in KGs auf Aktien zu firmieren, um die Unternehmensführung neu zu gestalten, das Eigentum aber weiter bei der Unternehmensfamilie zu belassen. Auch hier hilft die langjährige Erfahrung der Großbank und kann gegenüber den Hausbanken von Vorteil sein.

Ein wirkliches Versus zwischen globaler Großbank und Volksbank um die Ecke sieht Herr Kames also nicht. Beide Typen von Banken bearbeiten ihr eigenes Marktsegment und bieten ihre spezifischen Angebote für unterschiedliche Kundengruppen an.

Mit diesen doch versöhnlichen Worten beschloss Herr Kames dann seinen Vortrag und ging in die Diskussionsrunde mit dem Publikum über. Für die Zuschauer war natürlich die Zukunft der deutschen Großbanken, Deutsche Bank und Commerzbank, und eine mögliche Fusion von Interesse. Herr Kames antwortete darauf, dass er aus Sicht eines deutschen Staatsbürgers natürlich am Überleben der Deutschen Bank interessiert ist, über die strategischen Prozesse im Hintergrund sich aber kein Urteil bilden kann. Die Frage nach einem Kauf der Deutschen Bank durch JP Morgan wies er lächelnd zurück. Ein Unternehmen wie die Deutsche Bank von außen zu bewerten sei schlicht nicht möglich und solche strategischen Entscheidungen werden in den Führungsriegen über ihm entschieden.

Weiter waren die Zuschauer auch an möglichen Tipps für die kleinen und regionalen Banken interessiert, vor allem was das Thema Digitalisierung betrifft. Hierauf erwiderte Herr Kames, dass er das Beratungsgeschäft nicht in Gefahr sieht, wohl aber alle standardisierten Prozesse und Arbeitsabläufe, die von der Digitalisierung weiter in ihren Grundfesten verändert werden.

Weitere Möglichkeiten zur Diskussion hatten alle Teilnehmer beim darauffolgenden Empfang im Euroforum auf Einladung der Stiftung Kreditwirtschaft, bei dem sich Herr Kames noch weiteren Fragen der interessierten Gäste stellte.

Mit diesem Vortrag wurde das Wintersemester 2018/19 für die Stiftung Kreditwirtschaft beschlossen. Im kommenden Semester dürfen wir uns auf Vorträge von Karl Matthäus Schmidt, Vorstandsvorsitzender der Quirin Privatbank AG, Martin Zielke, Vorstandsvorsitzender der Commerzbank AG, Frank Schönherr, Group Senior Country Officer Germany der Creditplus Bank AG, und Frank Elderson, Executive Director Supervision der Niederländischen Zentralbank, freuen. Weiter Informationen erhalten Sie auf unserer Website und über unseren E-Mail-Verteiler (<https://stifkred.uni-hohenheim.de/66369>).

*Marcel Gehrung, M.Sc.*