



Stiftungsbericht zum Vortrag von mit Karl Matthäus Schmidt vom 04.04.2019

„Braucht man noch Banken? Und wenn ja, welche?“

Eine Podiumsdiskussion mit Karl Matthäus Schmidt, Vorsitzendem der Quirin Privatbank AG

Die Frage nach dem Zukunftspotenzial von Banken in einer digitalen Welt voller FinTech's und Bitcoin beschäftigt die Finanzwelt wie kaum ein anderes Thema. Karl Matthäus Schmidt war am 04.04.2019 zu Gast an der Universität Hohenheim, um seine Sicht auf die aktuelle Entwicklung und die möglichen Daseinsberechtigungen von Banken in einem „Stiftungsvortrag“ der ganz anderen Art darzulegen. In der direkten Diskussion vor Publikum mit Professor Burghof stellte er sich dessen Fragen, steht dem Publikum Rede und Antwort und erläuterte, was seiner Einschätzung nach die erfolgreichen Geschäftsmodelle der Zukunft sein werden.

Karl Matthäus Schmidt – Der Werdegang eines „Bankierskindes“

Als Sohn einer Bankiersfamilie in sechster Generation, wurde Karl Matthäus Schmidt das Bankengeschäft schon in die Wiege gelegt. Sein Vater leitete die Schmidtbank, eine Regionalbank in Nordbayern, Sachsen und Thüringen, die bereits 1828 gegründet wurde und bis 2005 bestanden hat. Doch so malerisch und träumerisch, wie sich Professor Burghof die Kindheit in solch einer Familie vorstellt, war sie laut Herrn Schmidt wohl nicht ganz. Dennoch waren die Themen am Abendbrottisch durchaus von den Geschäftsaktivitäten des Vaters geprägt, sodass der junge Karl Matthäus Schmidt schon sehr früh ein Einblick in die Bankenwelt bekommen hat und sich als Jugendlicher schon mit aktuellen Themen aus dieser Welt befasst hat. Sich auf den Erfolgen der Väter und Großväter auszuruhen kam allerdings nicht in Frage. Schon während des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, entstand aus einem klassischen „Biertisch-Gespräch“ die Idee zur Gründung einer eigenen Bank: die Consors Discount-Broker, 1994 gegründet, als Zweigstelle der Schmidtbank und erster Online-Broker in Deutschland. Die wirtschaftlichen Probleme der Muttergesellschaft hatten allerdings zur Folge, dass die Consorsbank 2002 von der BNP Paribas übernommen wurde. Unter dem Dach der Franzosen fühlte sich Schmidt nicht wohl und so suchte er bereits kurze Zeit später nach neuen möglichen Geschäftsmodellen. Er entwickelt das Privatkundengeschäft neu und formt ein neues Geldhaus unter seiner Führung, namens Quirin Privatbank - das erste Bankenhäuser in Deutschland, das auf Honorarberatung spezialisiert ist.

Wo liegen die Wettbewerbsvorteile von Regionalbanken?

Im digitalen Zeitalter, in welchem der Gang zur Bank nunmehr zu einem Schmerzpunkt geworden ist, stellt man – und Professor Burghof – sich die Frage, ob eine Regionalbank, wie sie die Schmidtbank war, heute überhaupt noch Überlebenschancen hätte. Karl Matthäus Schmidt erläutert, dass Regionalbanken gerade wegen der Tatsache, dass sie regional und nicht weltweit agieren, grundlegende Vorteile haben können. Sie sind sehr viel näher an der Wirtschaft und Unternehmern, sodass ihre Hauptaufgabe darin besteht, die reale Wirtschaft mit Krediten zu versorgen. Die Nähe zum Kunden ist hierbei, laut Schmidt, ein entscheidender Faktor, den Großbanken nicht in diesem Maße erfüllen können. Gerade bei der Kreditversorgung kommt es auch auf die zwischenmenschliche Kommunikation an und deshalb kann in diesem Bereich die traditionellere Form der Bank, als Regionalbank, durchaus Erfolg haben und den Sparkassen und Volksbanken als Stütze dienen.

Beim Privatkundengeschäft allerdings stimmt Herr Schmidt zu, dass es hier immer weniger auf physische Kundennähe ankommt, sondern vielmehr auf Kosteneinsparungen Wert gelegt werden sollte. Die Kunden vermeiden es zur Bank zu gehen und präferieren die Online-Abwicklung. Er merkt auch an, dass in Deutschland eine Überversorgung von Bankfilialen besteht, nachdem es mehr als dreimal



so viele Bank-, wie Aldi-Filialen gibt, sich jedoch wohl keiner unterversorgt an Aldi-Filialen fühlt. Im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung erwartet er, dass die Arbeitsplätze in der Bankwirtschaft weiter sinken werden.

Das Geschäftsmodell der Quirin Privatbank AG

Bei der Beschreibung des eigenen Geschäftsmodelles steht ein Begriff stets im Zentrum: die unabhängige Beratung. Karl Matthäus Schmidt vergleicht seine Bank mit Anwälten und Steuerberatern. Die Kunden sollen individuell und zielgerichtet beraten werden und das auch noch unabhängig, dabei die Finanzierung der Bank einzig und allein durch den Kunden. Eine Bank, die sich nur auf Provisionsgeschäfte fokussiert und ihren Kunden „Stories“ verkauft, will die Quirin Bank gewiss nicht sein und grenzt sich hier deutlich ab. Herr Schmidt betont, dass es auf diejenigen Bereiche ankommt, die der Kunde sieht. Das, was im Hintergrund läuft kann ausgegliedert werden. Es ist deshalb nicht notwendig die Teile der IT, die für den Kunden nicht sichtbar sind, in-house abzubilden. Dadurch können Kosten erheblich gespart werden und man bleibt nicht auf alten IT-Systemen sitzen, die schon längst veraltet sind. Das heißt allerdings keineswegs, dass die Quirin Bank keine eigenen Programmierer hat. Ganz im Gegenteil: die Bank will eine eigene „Programmierer-Kultur“ entwickeln und hat diese auch schon zu einem Großteil entwickelt. Herr Schmidt weist darauf hin, wie schwierig es ist, sich als Arbeitgeber in einer neuen Kultur attraktiv zu machen, wenn ein Programmierer überall arbeiten möchte, nur nicht bei einer Bank. Das klassische Bild vom Krawatte- und Anzugträgern in Banken, ist laut Schmidt in seiner Bank ein anderes und auch der Hund darf mit an den Arbeitsplatz. Das alles zeugt von einem gewissen Start-Up-Charakter – da darf natürlich der eigene FinTech nicht fehlen.

Was steckt hinter der „quirion“ und welche Rolle spielt sie im Geschäftsmodell?

Die quirion als Tochter der Quirin Privatbank ist ein Robo-Advisor, folglich eine Bank, die fast nur aus Computern besteht. Karl Matthäus Schmidt stellt klar, dass hier dennoch Menschen im Hintergrund stehen. Sofern Beratungsbedarf besteht, gibt es den direkten Kundenkontakt mit Beratung. Das Managen der Finanzanlagen kann ein Computer aber besser und günstiger, so Schmidt. Professor Burghof hakt nach, inwiefern es sinnvoll ist, sich selbst Konkurrenz zu machen. Wirbt die quirion Kunden der Quirin ab? Laut Herrn Schmidt sollen die beiden unterschiedlichen Geschäftsmodelle sich ergänzen und zusammenarbeiten. Der Fokus bei der quirion besteht auf jüngeren Kunden und kleineren Anlagebeträgen als bei der Quirin Bank. Wenn diese Beträge sich im Alter steigern und individuelle Beratung notwendig wird, kann die Quirin Bank unterstützen und übernehmen. Vor 20 Jahren überholt die Tochter Consorsbank ihre Mutter Schmidtbank. Ob sich die Geschichte wiederholt und die Tochter quirion auch die Quirin überholt, bleibt letztendlich abzuwarten.

Grundfunktionen der Banken – was wird bleiben?

Bei der Frage, ob Banken überhaupt noch in der Zukunft gebraucht werden bzw. inwieweit sie aus dem Markt gelöscht werden, geht Karl Matthäus Schmidt auf den enormen volkswirtschaftlichen Nutzen, den eine Bank mit sich bringt, ein. Die Funktion der Aufnahme von Geldern, das Sammeln und das Vergeben dieser, soll man sich hierbei in Erinnerung rufen, da diese Funktion weiterhin notwendig bleibt. Dass Banken in der Zukunft zu Plattform-Anbietern werden, hält Schmidt für sehr unwahrscheinlich. Die Gefahr besteht vielmehr darin, dass die Bank zu einer Transaktionsabwicklungsmaschine wird. Auch die Schaffung eines deutschlandweiten nationalen „Champions“ sieht Herr Schmidt nicht als geeigneten Lösungsansatz für die Probleme der Bankwirtschaft. Ob es für Großbanken überhaupt ein alternatives geeignetes Geschäftsmodell geben wird, bleibt im Raume stehen.

Nicht nur Professor Burghof hat die Möglichkeit seine Fragen an Karl Matthäus Schmidt zu adressieren, auch das Publikum kommt zum Zug. Dabei besteht u.a. tieferer Erklärungsbedarf bei der Frage,



wie unabhängig eigentlich die unabhängige Beratung der Quirin Bank ist und wie sie die Qualität ihrer Beratung sichert. Herr Schmidt erklärt, dass trotz zentralisierter Struktur auf jeden Kunden individuell eingegangen wird. Wie bei einem Neuwagenkauf ist das Gerüst vom Hersteller immer das gleiche, die Ausstattung jeweils auf den Kunden abgestimmt. Auf diese Art und Weise sind auch die Depots der Quirin aufgebaut. Den Nutzenvorteil, der durch ein solches Depot, im Vergleich zur Anlage in einem ETF, entsteht, sieht Herr Schmidt darin, dass die Kunden Menschen sind, die zwar Geld anlegen wollen, aber selbst keinen Anreiz haben sich mit dem Kapitalmarkt auseinanderzusetzen.

Der nächste Vortrag der Stiftung Kreditwirtschaft findet am 16.05.2019 statt, bei welchem Frank Schönherr, der Group Senior Country Officer Germany der Crédit Agricole S.A., zu Gast sein wird und über das Thema „Ein deutsch-französischer Vergleich - Universalbanken und ihr Geschäft in Frankreich“ sprechen wird. Für die Vorträge erhalten Sie wie gewohnt Ihre Einladung per Post oder über unseren E-Mail-Verteiler und können sich unter <https://stifkred.uni-hohenheim.de/67432> weiter darüber informieren und anmelden.

Julia Juric, M.Sc. cand.