



## Lernziele

Die Schülerinnen und Schüler sollen

- die Unternehmensform der Privatbank und ihre historische Entwicklung in Deutschland kennen lernen.
- an diesem Beispiel erkennen, wie die Veränderung der Rahmenbedingungen kurz-, mittel- und langfristig unternehmerisches Handeln beeinflussen.



## Aufgaben

- 1) Stellen Sie mit Hilfe der im Artikel gelieferten Informationen eine Zeitstrahl auf, der die historische Entwicklung der Privatbanken in Deutschland veranschaulicht.
- 2) Fassen Sie die wesentlichen Einflussfaktoren auf die Entwicklung des Privatbanksektors in Deutschland zusammen. In welchem Zusammenhang sind Privatbanken entstanden? Welche Faktoren sind hauptsächlich dafür verantwortlich, dass die Zahl der Privatbanken in Deutschland heute nur noch sehr gering ist?
- 3) Wie stellen sich das ökonomische Umfeld und die wirtschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten für die heute noch am Markt existierenden deutschen Privatbanken dar? Worin liegt ihr bedeutenstes Geschäftsfeld?
- 4) Verdeutlichen Sie am Beispiel der Privatbanken, wie grundsätzlich die Handlungsmöglichkeiten der Unternehmen durch die vorhandenen Rahmenbedingungen bestimmt werden. Welche generelle Aufgaben hat eine Unternehmensführung zu erfüllen, damit der Erhalt eines Unternehmens mittel- und langfristig gesichert werden kann.



## Anmerkungen

Der vorliegende Artikel ist der Auftakt einer Handelsblatt-Serie mit dem Titel „Tradition und Moderne“, in der bis zum 18.01.2005 die Entwicklung und der Stand großer deutscher Privatbanken beschrieben werden.

## Privatbanken: Vom Händler zum Juwel der Bankenbranche

### Die Privatbanken haben einen langen Aufstieg und einen tiefen Fall hinter sich - Heute sind die wenigen verbliebenen Institute sehr erfolgreich

5

Das Ende ihrer Ära wurde schon oft ausgerufen. Schließlich schrumpft die Zahl der klassischen deutschen Privatbanken seit Jahren. 1960 zählte die Bundesbankstatistik noch 209 Institute, 1997 gerade noch 59. Im Jahr darauf folgte die Zäsur: Die Zentralbank stellte die Zählung der deutschen Privatbanken mit der Begründung ein, ihre Zahl sei zu klein geworden.

10

Doch von einem Ende kann keine Rede sein. Zu Jahresbeginn hat das Bankhaus Sal. Oppenheim die BHF-Bank übernommen und ist damit zur größten Privatbankgruppe Europas aufgestiegen. Andere Institute erfreuen sich ebenfalls großer Lebendigkeit: In Zeiten, in denen es die deutsche Großbanken alles andere als leicht haben, zeigen die Privatbanken ein erstaunliches Maß an Widerstandsfähigkeit. [...]

15

Das Lamento über den Untergang der Branche hat dabei schon früh begonnen: "Bereits vor dem Ersten Weltkrieg sahen viele Zeitgenossen die Privatbank als eine überholte Unternehmensform an, und für die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg sprach man, wohl etwas überzogen, gar schon von einem ‚verschwundenen wirtschafts- und großbürgerlichen Relikt‘", schreibt Hans Pohl, Professor für Wirtschaftsgeschichte an der Uni Bonn, in einem Buchbeitrag über die Nischenstrategien der Privatbankiers.

20

Sicher, viele der Institute gehören inzwischen zu großen Konzernen: an Trinkaus & Burkhart hält die britische HSBC gut drei Viertel, die drei Bankhäuser Bethmann, Maffei und Delbrück sind als Töchter der niederländischen ABN Amro fusioniert, an Hauck & Aufhäuser ist die BayernLB beteiligt. Es gibt aber auch noch einige wenige Institute, die - von persönlich haftenden Gesellschaftern geführt - seit Jahrhunderten im Besitz der Nachfahren der Gründerfamilie sind. Sal. Oppenheim in Köln gehört dazu, das Frankfurter Bankhaus Metzler, MM Warburg aus Hamburg und die ebenfalls hanseatische Berenberg Bank. Die Wurzeln dieser Institute reichen weit in die Vergangenheit: die der Oppenheims bis 1789, Warburg wurde 1798 gegründet, und die älteste deutsche Bank, Berenberg, führt ihren Ursprung auf das Jahr 1590 zurück.

25

In ihren Anfängen waren die Bankiers oft auch Händler, ihr Bankgeschäft eng mit dem Warenhandel verbunden. "Man kann sogar sagen, dass sich der Beruf des Bankiers durch Spezialisierung auf bestimmte, mit dem Handel verbundene Aufgabenfelder entwickelt hat", sagt Michael Jurk, Leiter des historischen Archivs der Dresdner Bank. Jurk verweist als Beispiel auf die Gründer des Frankfurter Bankhauses Neufville, die mit Wolle, Tuch, Seide und Juwelen handelten und zunächst vor allem die Finanzierung dieser Waren organisierten. Der Leistungsverbund von Geldgeschäft und Warenhandel habe sich erst ab der Mitte des 18. Jahrhunderts aufgelöst, sagt der Historiker.

35

Schon bald kam eine weitere Aufgabe hinzu: vielfältige Geschäftsbeziehungen mit Fürsten und Standesherrn, denen sie Anleihen gewährten, Warenlieferungen finanzierten und Wechsel honorierten. Jahrzehntelang konnten sie den Finanzierungsbedarf der Herrschaftshäuser durch Darlehen decken. Ab dem Ende des 18. Jahrhunderts überstieg der Kapitalbedarf der neuen Staaten aber zunehmend die Finanzkraft der Bankhäuser. Zunächst reichten die Bankiers die Schuld weiter. Die so genannte Partialanleihe entstand: Sie verblieb nicht länger bei der Bank, vielmehr wurde sie gestückelt und als zinstragende Anlage an die Kunden weitergereicht.

40

Die rasch fortschreitende Industrialisierung sorgte für weiteren und immer größeren Kapitalbedarf. Ab der Mitte des 19. Jahrhunderts begannen die Bankiers daher mit der

45

50

- 55 Gründung von Aktienbanken - Instituten in der Rechtsform der Aktiengesellschaft. So war zum Beispiel der Bankier Adelbert Delbrück entscheidend an der Gründung der Deutschen Bank beteiligt. Letztlich sägten die Bankiers damit aber an dem Ast, auf dem sie saßen: Die Aktienbanken übernahmen immer mehr Geschäft. Sie beherrschten bald den deutschen Geldmarkt.
- 60 Doch obwohl die Privatbankiers die Kontrolle über die Großbanken verloren hatten, wuchs ihre Zahl bis zum ersten Weltkrieg weiter. Zwischen 1892 und 1912 legten sie nach zeitgenössischen Angaben um rund 800 auf 2 200 zu. Gute Chancen hatten die Banken - wie auch heute noch - als Berater und "Netzwerker". Sie stellten Verbindungen zu Spezialisten her und halfen bei der Auswahl der richtigen Anlage oder Finanzierung.
- 65 Mit diesen Aufgaben kamen viele Institute gut selbst durch die 20er Jahre, als Hyperinflation und Weltwirtschaftskrise Deutschlands Wirtschaft verheerten. Dabei halfen ihnen ihre Erfahrungen im Auslandsgeschäft und ihre - oft auf Familienbanden beruhenden - guten Auslandskontakte, denn nach den Jahren der Inflation waren die deutschen Unternehmen zunehmend auf Kapital aus anderen Ländern angewiesen.
- 70 Wirklich schwierig wurde es ab 1931. Die große Bankenkrise bedeutete für viele Privatbanken das Aus. Die Bankiers hatten sich bei einzelnen Kreditnehmern zu stark engagiert oder sie hatten sich bei Wettbewerbern verschuldet, um zu spekulieren. Mit der "Arisierungspolitik" der Nationalsozialisten folgte der schwerste Schlag. Traditionell waren viele private Bankhäuser im Besitz von Familien jüdischer Herkunft. Von den 21 "jüdischen" Bankhäusern des Jahres 1933 wurden sieben liquidiert, fünf von einer anderen Bank übernommen. Die restlichen blieben bestehen, gingen aber an neue Eigentümer.
- 75 Nach dem zweiten Weltkrieg war die Zahl der Privatbankiers drastisch geschrumpft. 1950 weist die Bundesbank nur noch 225 aus, 1931 waren es noch 800. In den 70er Jahren setzte sich der Niedergang fort. Ein schwaches konjunkturelles Umfeld und Turbulenzen an den Devisenmärkten trieben mehrere Banken in die Schieflage, die spektakulärste war die Pleite der Herstatt Bank 1974 mit dem für die damalige Zeit beachtlichen Bilanzvolumen von 2,2 Mrd. DM.
- 80 In den folgenden Jahren machte ihnen die Globalisierung das Leben ebenso schwer wie die steigenden Auflagen der Aufsicht. Immer mehr Banken flüchteten in die Arme eines großen Eigentümers. Klangvolle Namen verschwanden: Schröder Münchmeyer Hengst heißt heute UBS Private Banking, das Bankhaus Grunelius ging in der Deutschen Bank auf.
- 85 Für die verbliebenen Häuser, die besonders stark in der Vermögensverwaltung sind, stehen die Chancen indes nicht schlecht, sagt Rainer Wilken, der bei der Unternehmensberatung Cap Gemini das Geschäft mit vermögenden Privatkunden verantwortet. Zwar stagniere in Deutschland die Zahl der Millionäre, ihr Guthaben schmelze sogar ab. "Gerade die Traditionshäuser können in diesem Umfeld ihre Tradition aber gut ausspielen", sagt Wilken. Ihnen würden die Kunden am ehestem abnehmen, dass sie bei der Beratung nicht in dem Interessenskonflikt steckten, die Kunden in ihre hauseigenen Produkte zu drängen.
- 95

Quelle: Wanner, C., Handelsblatt, Nr. 006, 10.01.05, 24