

REGIONALFOKUS

24. April 2017

Banken in Nordrhein-Westfalen: Anpassung an sich wandelnde Kundenanforderungen[1]

AUTOR
Barbara Bahadori
Telefon: 0 69/91 32-24 46
research@helaba.de

REDAKTION
Dr. Stefan Mitropoulos

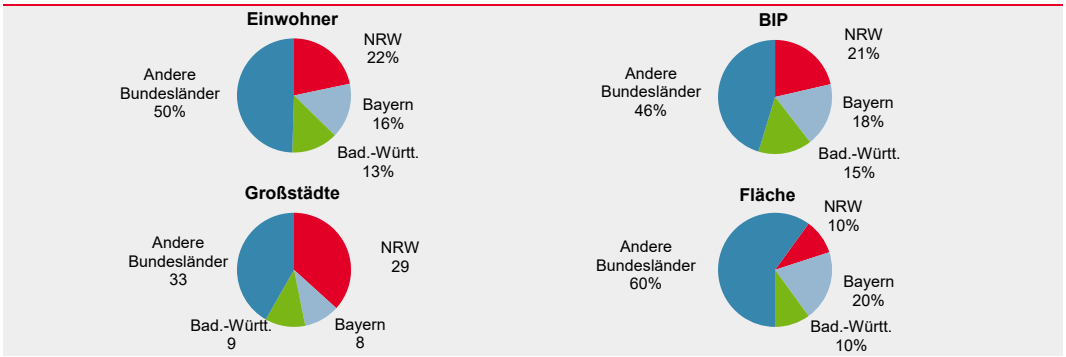
HERAUSGEBER
Dr. Gertrud R. Traud
Chefvolkswirt/
Leitung Research

Helaba
Landesbank
Hessen-Thüringen
MAIN TOWER
Neue Mainzer Str. 52-58
60311 Frankfurt am Main
Telefon: 0 69/91 32-20 24
Telefax: 0 69/91 32-22 44

Ein wesentliches Kennzeichen Nordrhein-Westfalens (NRW) ist die hohe Urbanität. Das Bundesland verfügt über 29 Großstädte mit mehr als 100.000 Einwohnern, in denen 46 % der Bevölkerung leben. Ebenfalls große Bundesländer wie Bayern und Baden-Württemberg weisen mit acht bzw. neun Großstädten nicht eine solch hohe Konzentration auf. Diese wirkt sich auch auf die Struktur der Kunden und deren Bedürfnissen bei Bankgeschäften aus.

Nordrhein-Westfalen mit hohem Verdichtungsgrad

Bruttoinlandsprodukt (BIP): Stand 2016; Einwohner/Großstädte: Stand 2015; Fläche: Stand 2013



Quellen: Statistisches Bundesamt, Arbeitskreis VGR der Länder, Helaba Volkswirtschaft/Research

Neben der höchsten Einwohnerzahl stammt aus NRW der größte ökonomische Output unter den deutschen Bundesländern. Dabei hat sich die hiesige Wirtschaftsstruktur in den letzten Jahrzehnten stark verändert, ein Prozess, der deutlich über die bundesweiten Trends hinausging und auf den sich auch das Kreditgewerbe einstellen musste.

Verschiebung der ökonomischen Schwerpunkte

Der Wandel der Wirtschaftsstruktur in NRW vollzog sich in den 90er Jahren rasant und bot damit einerseits neue Ansatzpunkte für das Firmenkundengeschäft. Andererseits stellten Branchen im Abwärtstrend auch Herausforderungen für das bestehende Kreditengagement dar. So verlor das Produzierende Gewerbe (ohne Bau) in NRW deutlich an Gewicht. Sein Anteil an der Bruttowertschöpfung sank von 33 % im Jahr 1991 innerhalb von zehn Jahren auf 25 %. Zu Beginn des neuen Jahrtausends führte der Konjunkturzyklus wieder zu einer Stärkung der Industrie. Diese setzte sich aber in NRW nach der Finanz- und Wirtschaftskrise nicht wie im gesamtdeutschen Durchschnitt fort, sondern es kam zu einem weiteren Absinken des Industrieanteils auf 23 %. Allerdings sind nicht alle Wirtschaftszweige des Produzierenden Gewerbes gleichermaßen betroffen und manche wachsen sogar.

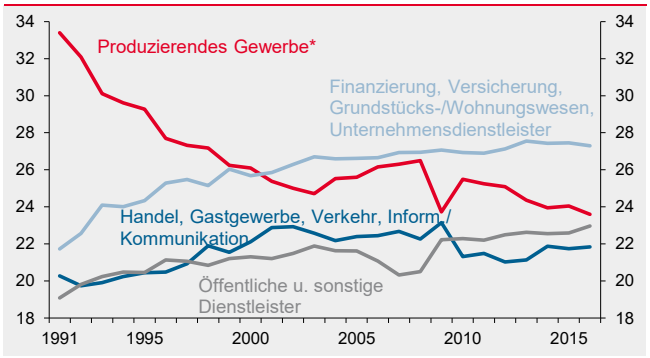
Der Bereich Finanzierung, Vermietung, Unternehmensdienstleister expandierte dagegen seit 1991 von 22 % auf 28 % mit einer Pause nach der Jahrtausendwende. Infolge der Wirtschafts- und Finanzkrise verlor der Sektor Handel, Gastgewerbe, Verkehr, Information/Kommunikation etwas an Bedeutung zu Gunsten des staatlich dominierten Bereichs öffentliche und sonstige Dienstleister.

Die Publikation ist mit größter Sorgfalt bearbeitet worden. Sie enthält jedoch lediglich unverbindliche Analysen und Prognosen zu den gegenwärtigen und zukünftigen Marktverhältnissen. Die Angaben beruhen auf Quellen, die wir für zuverlässig halten, für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität wir aber keine Gewähr übernehmen können. Sämtliche in dieser Publikation getroffenen Angaben dienen der Information. Sie dürfen nicht als Angebot oder Empfehlung für Anlageentscheidungen verstanden werden.

[1] Überarbeitete und erweiterte Fassung des gleichnamigen Artikels in der Börsen-Zeitung, Sonderbeilage Wirtschaftsraum Nordrhein-Westfalen, 1. April 2017

Strukturwandel in NRW

Anteil der Wirtschaftsbereiche an der Bruttowertschöpfung in %

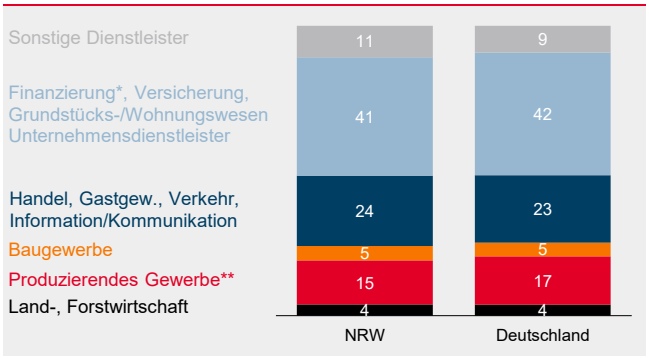


* ohne Baugewerbe

Quellen: Arbeitskreis VGR der Länder, Helaba Volkswirtschaft/Research

Kreditnehmerstruktur ähnlich wie Bundesdurchschnitt

Kreditnehmerstruktur nach Wirtschaftsbereichen: Anteil an Firmenkrediten in %



Quellen:Arbeitskreis VGR der Länder, Helaba Volkswirtschaft/Research

Firmenkundengeschäft: Dienstleistungssektor expandiert

Diese gesamtwirtschaftliche Veränderung spiegelt sich in der Struktur der Kreditnehmer[2] wider. So betrug der Anteil der Industriekredite in NRW im September 2016 nur noch 15 %. Damit weist das Bundesland einen Wert aus, der etwas unter dem gesamtdeutschen Durchschnitt von 17 % liegt. Das Gros der Kredite wird inzwischen an die Dienstleister vergeben, die ja auch einen Anteil von mehr als 70 % an der Bruttowertschöpfung halten. Im Industrieland Deutschland mag das überraschen, allerdings ist eine Vielzahl der Dienstleister auf das Produzierende Gewerbe ausgerichtet. Die Kredite an den Bereich Finanzierung, Vermietung, Unternehmensdienstleister sind dabei in den letzten zehn Jahren in NRW am dynamischsten gestiegen.

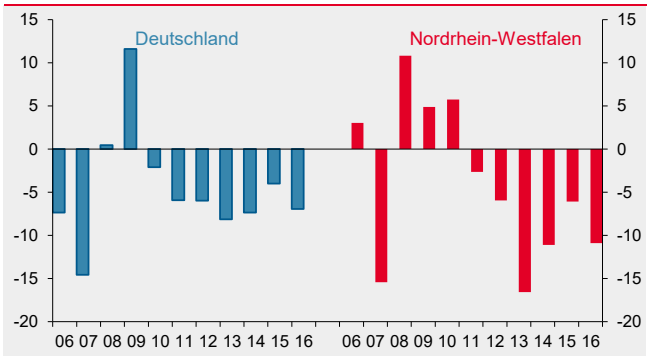
Risiken und Chancen einer Region in Bewegung

Verbesserung bei Insolvenzen und Arbeitslosigkeit

Eine tiefgreifende Strukturänderung ist mit Risiken für die Banken vor Ort verbunden, da Insolvenzen unvermeidbar sind. Zwar sinkt die Zahl der Konkurse in NRW seit 2011, jedoch liegt die Zahl der Insolvenzen bezogen auf den Unternehmensbestand deutschlandweit am höchsten. Auf dem Arbeitsmarkt des Bundeslandes nimmt die Erwerbslosenrate inzwischen wieder deutlich ab, wobei ihr Niveau aber weiterhin überdurchschnittlich ist. Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten steigt dagegen seit längerem fast genauso schnell wie in Deutschland insgesamt. Dies ist typisch für eine Wirtschaft im Wandel: Neue Branchenschwerpunkte erfordern andere berufliche Qualifikationen, die aber nur bedingt durch Umschulung und oft nur durch Zuwanderung erreicht werden können.

Konkurse in NRW seit längerem rückläufig

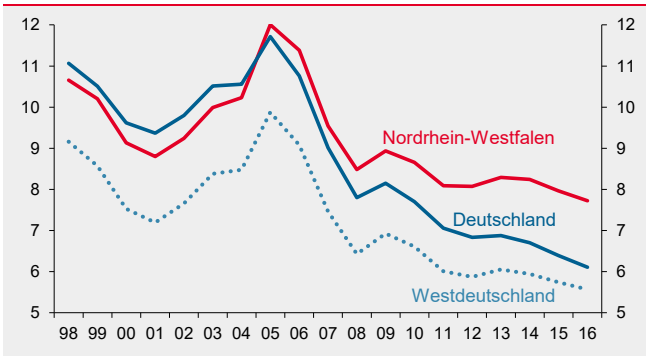
Unternehmensinsolvenzen: gg. Vj. in %



Quellen: Statistisches Bundesamt, Helaba Volkswirtschaft/Research

Verbesserung am Arbeitsmarkt

Arbeitslose in % der zivilen Erwerbspersonen



Quellen: Bundesagentur für Arbeit, Helaba Volkswirtschaft/Research

[2] Die in der Publikation genannten Daten für das Kreditgewerbe beruhen auf den Veröffentlichungen der Deutschen Bundesbank.

Erfreulich ist, dass sich NRW in der Rangliste des KfW-Gründungsmonitors von 7 auf Platz 5 hochgearbeitet hat, was mit der starken Zunahme der Kredite an Dienstleister korrespondiert. Damit scheinen die Chancen, die sich in vielen Regionen aus der hohen Verdichtung ergeben, zunehmend genutzt zu werden. Die bevölkerungsreichste Metropolregion Deutschlands, die Rhein-Ruhr-Region, steht neuen Produkten als Absatzmarkt zur Verfügung – ein großes, urbanes Kundenpotenzial, in dem selbst Nischenideen eine Vielzahl von Abnehmern finden dürften.

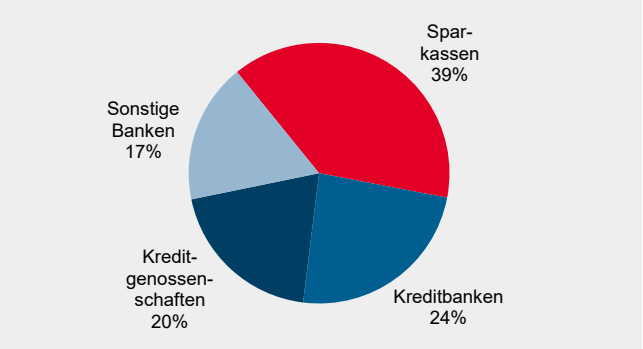
Finanzinstrument Firmenkredit gefragt

Bankkredite für Unternehmen wichtig trotz höherer Eigenkapitalquote

Wie sieht die Finanzierungsstruktur der Unternehmen aus? Die Eigenkapitalquote der deutschen Unternehmen verbesserte sich nach Auswertungen der Bundesbank seit 1997 von 19 % kontinuierlich auf zuletzt 30 %. Dabei waren besonders Fortschritte bei den kleinen und mittelgroßen Unternehmen zu beobachten, die im gleichen Zeitraum ihre Eigenkapitalquote von 7 % auf 27 % erhöhten. Damit hat sich zwar die Abhängigkeit der deutschen Unternehmen von der Kreditfinanzierung verringert, jedoch bleiben Bankkredite für die Unternehmen hierzulande das mit weitem Abstand wichtigste Finanzierungsinstrument. Dies spiegelt sich auch in der Entwicklung der Unternehmenskredite in NRW wider. Sie sind in den letzten zehn Jahren um 15 % gestiegen, wobei die Sparkassen mit einem Plus von 26 % die Wachstumstreiber waren.

Sparkassen: Marktführer im Firmenkreditgeschäft

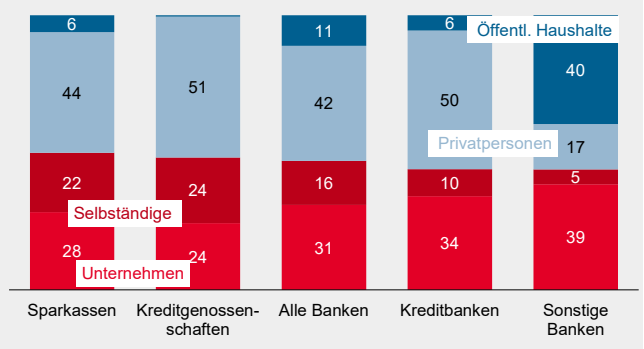
NRW: Anteil an den Krediten an Unternehmen u. Selbständige, Dezember 2016



Quellen: Deutsche Bundesbank, Helaba Volkswirtschaft/Research

Geschäftsprofile im Vergleich

NRW: Anteil an den Krediten an inländische Nichtbanken der jeweiligen Bankengruppe, Dezember 2016



Quellen: Deutsche Bundesbank, Helaba Volkswirtschaft/Research

Sparkassen: Rückgrat der Unternehmensfinanzierung in NRW

NRW-Sparkassen mit überdurchschnittlichem Marktanteil

Inzwischen haben sich die NRW-Sparkassen einen Marktanteil von fast 40 % im inländischen Firmenkundengeschäft erarbeitet, der deutlich über dem Bundesdurchschnitt der Sparkassen von 28 % liegt. Sie sind damit seit langem nicht nur Financier des Wirtschaftswachstums, sondern trugen auch in der Krise 2008/2009 wesentlich zur Stabilisierung des Kreditangebots bei. Die Kreditgenossenschaften sind weiterhin mit einem Marktanteil von rund 20 % im NRW-Firmenkreditgeschäft vertreten. Zurückstecken mussten dagegen die Kreditbanken, deren Marktanteil 24 % beträgt. Um die Sparkassen auch in die überregionalen und internationalen kreditwirtschaftlichen Beziehungen einzubinden, stehen ihnen im S-Finanzverbund die Landesbanken zur Verfügung. So können Firmenkunden der Sparkassen bei ihren Auslandsaktivitäten begleitet und beraten werden, wenn sie neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen wollen.

Geschäftsprofile können sich ändern

Das Firmenkundengeschäft ist sowohl in Deutschland als auch in NRW das wichtigste Marktsegment im Kreditgeschäft mit Nichtbanken: Im Dezember 2016 erhielten die Unternehmen 47 % der Kredite an inländische Nichtbanken. Dieser Anteil hat sich in den vergangenen Jahren relativ wenig verändert und differiert heute zwischen den Bankengruppen (Ausnahme: Sonstige Banken) vergleichsweise wenig. Danach kamen mit einem Anteil von 42 % die Privatkunden und die öffentlichen Haushalte mit 11 %, wobei die Kreditgenossenschaften in NRW in letzterem Geschäftsfeld

kaum aktiv sind. Insgesamt wandelten sich die traditionellen Geschäftsprofile kontinuierlich über Jahrzehnte hinweg. Früher lag nämlich der Fokus der Volks- und Raiffeisenbanken bei Unternehmen und Selbständigen, wohingegen Sparkassen stärker im Privatkundengeschäft präsent waren.

Regionale Banken mit hohem Kreditengagement

Geschäftsmodell der Sparkassen baut auf regionale Kreditvergabe

Insgesamt spielt in der Bilanzstruktur der deutschen Banken das Kreditgeschäft mit Nichtbanken – also Kredite an Unternehmen, Privatpersonen und öffentliche Haushalte – die größte Rolle. Im deutschen Finanzsystem kommt Banken als Intermediären nämlich eine hohe Bedeutung zu, da es historisch gewachsene Präferenzen für traditionelle Instrumente wie Kredite und Einlagen gibt. Stünden sie den Unternehmen nicht in ausreichendem Umfang und zu vertretbaren Kosten zur Verfügung, könnten für das deutsche Wirtschaftswachstum wichtige Investitionen nicht finanziert werden. Allerdings ist die Bandbreite um den Mittelwert von 42 % recht weit. So engagieren sich hier die regional verankerten Sparkassen und Kreditgenossenschaften mit einem Anteil von 66 % bzw. 62 % am stärksten, gefolgt von den Landesbanken mit 46 %. Kreditbanken, zu denen auch die Großbanken zählen, verleihen nur 30 % der Bilanzsumme an Nichtbanken.

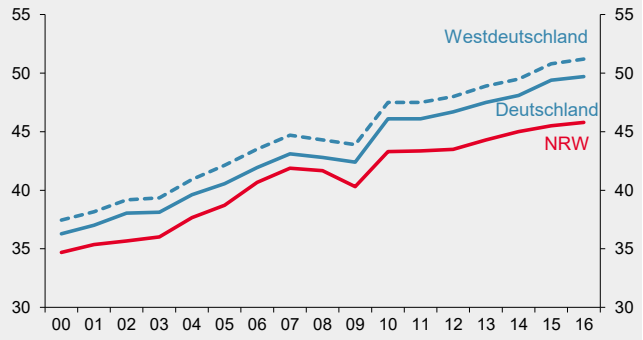
Komplexität spornt an

Enge Verbindung mit dem Ausland

Wie geht es nun weiter? 2017 dürfte das deutsche Wirtschaftswachstum mit rund 1 ½ % ähnlich hoch sein wie im Vorjahr. Auch für NRW ist mit einer deutlich positiven Entwicklung zu rechnen, nachdem sich die Konjunktur 2016 erholt hatte. Wichtig ist in diesem Zusammenhang das Ausland. 46 % des NRW-Industrieumsatzes wird nämlich nicht in Deutschland erwirtschaftet. Dazu ist NRW über Direktinvestitionen eng mit dem Ausland verbunden. Aus dem Bundesland stammen 23 % der deutschen Direktinvestitionen im Ausland und es ist zugleich Zielland für 32 % der Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland. Hersteller innovativer Produkte können somit auf bestehende Kontakte aufbauen und die entsprechenden Absatzkanäle nutzen.

Auslandsabsatz wichtig für Industrie

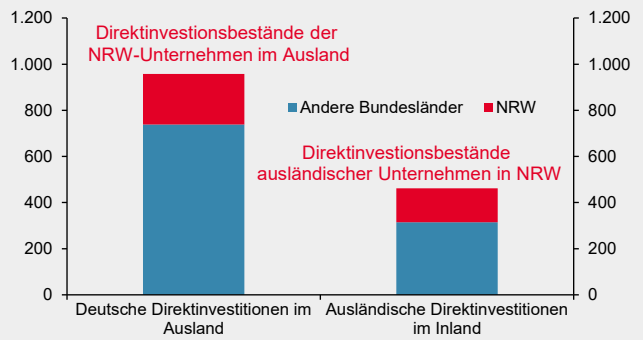
Industrie: Anteil des Auslandsumsatz am Gesamtumsatz in %



Quellen: Statistisches Bundesamt, Helaba Volkswirtschaft/Research

NRW: Ziel- und Herkunftsland für Direktinvestitionen

Unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionsbestände in Mio. €



Quellen: Deutsche Bundesbank, Helaba Volkswirtschaft/Research

Digitalisierung als Herausforderung für den Marktführer Sparkassen

Aber auch die Zusammenarbeit zwischen und innerhalb von Unternehmen ist über große Distanzen hinweg eine gelebte Realität. Die Digitalisierung ermöglicht in diesem Zusammenhang schnellere Produktionszyklen und zusätzliche Vertriebsformen. Damit steigt die Komplexität für die Kreditinstitute. Das Miteinander von Kunden und Banken wird vielfältiger und anspruchsvoller. Allerdings gibt es heutzutage ganz andere Lösungsmöglichkeiten. Fintech-Unternehmen greifen jetzt schon einzelne Kundenwünsche auf und setzen sie in Angebote um. Dies verstärkt den Wettbewerb um kreative Ideen in der ganzen Bankenbranche. Der S-Finanzsektor als Financier mit den größten Marktanteilen im Firmen- und Privatkundengeschäft in NRW ist hier besonders gefragt. Kooperation und manchmal auch Fusion sind die Antworten auf diese Herausforderungen. Nur so können professionelle Beratung sichergestellt und innovative Projekte mit zum Teil erheblichem Entwicklungsaufwand gestemmt werden, damit der Wahlspruch „Gut für die Region“ in NRW seine Vitalität behält. ■