

Bank intern

Der • aktuelle • kritische • anzeigefreie • Insiderreport für Banker

DÜSSELDORF - BERLIN - ZÜRICH - NEW YORK - VADUZ

Die Subventionierung des Steinkohlebergbaus soll bis 2018 beendet werden. Die Kreditwirtschaft muß schon kurzfristiger ohne staatliche Unterstützung auskommen: ● Kreditgenossen diskutieren über Zukunft des Verbundes ● Sparda-Bank West tritt auf der Stelle ● BayernLB will DKB-Auftritt forcieren ● Kontenabruf bleibt eine 'Wachstumsbranche' ● Als Beilage: 'investment intern'. Ob es 2018 nur noch eine genossenschaftliche Zentralbank gibt, sehr geehrte Damen und Herren, wurde vergangene Woche in Münster nicht geklärt:

Gescheiterte Fusionsvorhaben bedauert

'Produkte und Prozesse – Effiziente Arbeitsteilung im Verbund' lautete vergangene Woche das Thema der traditionellen Veranstaltung 'Wissenschaft und Praxis im Gespräch' des **Instituts für Genossenschaftswesen/Münster (IfG)**. Das klingt für sich schon ganz interessant und anspruchsvoll, erfuhr aber naturgemäß noch dadurch eine Aufwertung, daß es die erste größere Veranstaltung dieser Art nach den gescheiterten Fusionsgesprächen zwischen **DZ BANK** und **WGZ BANK** war. Da zudem mit **Dietrich Voigtländer** und **Thomas Ullrich** zwei Vorstände der beteiligten Institute als Diskutanten zur Verfügung standen, lag eine zusätzliche Spannung in der Aula der Universität. Bevor es jedoch zum vermeintlichen 'Showdown' kam, standen zunächst vier Fachvorträge auf dem Programm, auf die wir demnächst noch eingehen werden. Heute wollen wir die Diskussionsrunde beleuchten. Die startete mit einem engagierten Statement von Dr. **Peter Hanker**, Vorstandssprecher der **Volksbank Mittelhessen** und Vorsitzender des Fachrates Markt beim **BVR**. Hanker nahm die Eingangsfrage von IfG-Leiterin Prof. Dr. **Theresia Theurl**, was denn bei einer Prozeßoptimierung mit intensiver Auslagerung von Leistungen an die Verbundunternehmen für eine Primärbank noch übrig bleibe, zum Anlaß, die Verhältnisse im Verbund geradezurücken: "Was mich stört, ist schon der Ansatz, was für uns bleibt. Wir haben denen, die heute hier bisher gesprochen haben (**R+V**-Chef Dr. **Friedrich Caspers**, **kreditwerk**-Chef **Jochen Speek** und **GVB**-Präsident **Stephan Götzl**, Anm. d. Red.), das Geld und die Macht verliehen. Uns bleiben also die Kunden, um die wir uns kümmern müssen, und wir sind der Souverän." Das brachte Hanker naturgemäß den Applaus des Publikums ein. Dr. **Klaus Kalefeld**, Vorstand der **Volksbank Hamm**, legte Wert auf die Feststellung, daß bei allem Gerede über Prozesse und deren Verschlinkung, der Kunde im Blickpunkt zu stehen habe: "Ist der ein Prozeß? Der ist ein Mensch, genau wie die Mitarbeiter. Wir Kreditinstitute verkaufen keine Produkte, wir verkaufen Versprechen. Wir brauchen deshalb das Vertrauen unserer Kunden. Für uns ist entscheidend, die Mitgliederorientierung greifbar zu machen." Dieser Erkenntnis läßt sich kaum widersprechen, ob sie in der Praxis auch immer so gelebt wird, ist eine andere Frage.



Theurl wollte von Ullrich als "Vertreter einer kleinen regionalen Zentralbank" wissen, ob denn eine kleine Zentralbank die Primärbanken besser unterstützen könne als eine große. Ullrich konterte zunächst mit dem Hinweis, "klein und reich ist besser als groß und arm, und klein und gesund ist besser als groß und krank", um dann darauf zu verweisen, für die Produktentwicklung komme es nicht auf die Größe an. Klein und regional zu sein, habe den Vorteil, daß man seine Kunden genau kenne, deren Wünsche und Bedürfnisse. Klar, daß Theurl anschließend Voigtländer "als Vertreter einer großen Zentralbank" die Möglichkeit einräumte, auf die Chancen hinzuweisen, die sich aus der Größe ergeben. Doch auch Voigtländer wollte der Größe als solcher nichts abgewinnen: "Größe ja, aber entscheidend ist Akzeptanz und Größe. Zur Akzeptanz im Verbund gehört die Bereitschaft zuzuhören. Die Bedürfnisse der Primärbanken müssen erkannt und schnell umgesetzt werden." **Heinz Hüning**, Vorstand

Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)

02 11 / 66 98 - 231

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: bank@markt-intern.de

...für das vertrauliche Gespräch

Bank intern – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; verantw. Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Hans J.M. Manteuffel, Rechtsanwalt Axel J. Prümm; stellv. Redaktionsdirektoren/Abteilungsleiter Rechtsanwält Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Dipl.-Kfm. Rolf Hilgers, Rechtsanwält Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Vwt. Heribert Pilous, Evelin Stiegemann; Chef vom Dienst Bwt. (VWA) André Bayer.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 02 11-6698-0, Telefax 02 11-6665 83, www.markt-intern.de, Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektor Rechtsanwalt Rolf Koehn; stellv. Verlagsdirektorin Heidi Scheuener, Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen gleich welcher Art werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 1615-522X

der **Volksbank Heiden**, brachte die Diskussion dann auf das Thema Neuverteilung der Erlöströme im Verbund. Es höre sich zwar gut an, wenn von Primärbanken als dem Souverän gesprochen werde, *"in der Praxis hat man als Primärbanker aber oft den Eindruck, daß doch die Interessen der Verbundinstitute entscheiden, wo die Musik spielt. Es sieht so aus, daß es bei der Erlösverteilung eigene Interessen des Konzerns DZ BANK gibt. Die Provisionen machen jedenfalls bisher nicht den Verlust im Zinsertrag wett"*. Voigtländer verwies darauf, das Thema werde diskutiert, *"seit ich bei der SGZ 1983 angefangen habe"*. Schon damals sei behauptet worden, die Kosten seien zu hoch und die Dividende zu niedrig: *"Wichtig ist, daß Transparenz hergestellt wird. Da sind wir heute schon viel weiter. Wichtig ist aber auch, daß Bankadäquanz hergestellt wird."* Es gebe nun einmal Unterschiede bei städtischen und ländlichen Genossenschaftsbanken. Letztlich saßen aber alle in einem Boot: *"Dem Konzern DZ BANK geht es nur gut, wenn es Ihnen gut geht. Die Provisionszahlungen zu steigern ist unser Ziel, jenseits esoterischer Barwertmodelle."* Daß die DZ BANK hier auf gutem Weg sei, beweise die gestiegene Verbundquote der vergangenen Jahre.

Bankadäquanz ist auch Hanker ein besonderes Anliegen. Der Fachrat Markt habe sich im vergangenen Jahr sehr intensiv mit den Provisionen befaßt. Sie seien im großen und ganzen korrekt und wettbewerbsadäquat. Kleine Banken würden zu Recht eine Gleichbehandlung verlangen, sie müßten aber auch akzeptieren, daß demjenigen, *"der mehr bündelt, am Ende mehr vergütet werden muß"*. Es sieht also ganz danach aus, daß dieses Thema den Verbund auch 2007 beschäftigen wird. Kalefeld hielt auch nichts davon, große und kleine Institute gegeneinander auszuspielen: *"Die Großen profitieren von den Kleinen und die Kleinen von den Großen. Wichtig ist die Ausrichtung auf die Bedürfnisse des Kunden. Wir als Volksbank Hamm müssen zugeben, daß wir den Markt immer noch nicht ganz ausschöpfen. Da würden wir uns Unterstützung der Verbundpartner wünschen."* Nachdem sich dann alle noch an dem Thema abgearbeitet hatten, welche Probleme es an und mit den Schnittstellen zwischen Verbundunternehmen und Primärbank gibt, und so mancher Zuhörer schon die Hoffnung auf Erhellendes zum Thema gescheiterte Fusionen aufgegeben haben dürfte, kam es dann doch noch zum großen Bekenntnis aller Diskutanten, das Scheitern der beiden Fusionsvorhaben zu bedauern. Nuancen gab es nur in der Gewichtung. Voigtländer bedauert das Scheitern der Zentralbankfusion *"außerordentlich"*, Ullrich *"bedauert es"* auch. Hanker hält die Fusion bei den Zentralbanken für wichtiger als bei den Rechenzentralen, Voigtländer appelliert an die **GAD**, *"alles was möglich ist an Kooperation"* mit der **FIDUCIA** zu machen. Ullrich appelliert *"auch"* an die Rechenzentralen, zu weiteren Kooperationen zu kommen, und **Friedhelm Wagner**, Vorstand der GAD, stellte für den gesamten Vorstand fest: *"Wir bedauern sehr, daß die Fusion zwischen GAD und FIDUCIA gescheitert ist"*. Da fragt man sich als naiver Unbeteiligter schon, warum dann beide Vorhaben nicht zu Ende gebracht wurden. Doch wirklich dramatisch ist das nicht, steckt der Erfolg, wie Hanker zutreffend bemerkte, doch ganz woanders: *"Unseren Kunden ist egal, wie viele Rechenzentren wir haben. Entscheidend ist die Leistungsfähigkeit und der Preis."* Und das, so ist hinzuzufügen, gilt auch für Primärbanken und die Zahl der Zentralbanken. Wenn sich die Trauerarbeit aller Beteiligten also darauf erstreckt, an der Leistungsfähigkeit zu arbeiten, sollte der Verbund optimistisch in die Zukunft blicken können.

Sparda-Bank West: Stagnation auf hohem Niveau

Seit 2002 gibt es die **Sparda-Bank West** (vgl. 'Bi' 47/02), und ihre bisherige Geschichte darf als Erfolgsgeschichte bezeichnet werden: ● Die Zahl der Kunden nahm von 418.000 auf 489.000 ● der Mitgliederbestand legt von 315.000 auf 368.000 zu und ● die Bilanzsumme wuchs von 5,611 Mrd € auf 6,483 Mrd €. Zudem nennt die Sparda-Bank West inzwischen ● die **LAUREUS AG PRIVAT FINANZ** ihr eigen, die es seit ihrem Start 2005 (vgl. 'Bi' 01-02, 05 u. 34/05) schon auf 742 Kunden gebracht hat, und die Ende des Jahres über 1.000 Kunden betreuen soll. Doch auch für die Sparda-Bank West gilt, daß der intensive Wettbewerb die Luft nach oben dünner werden läßt. Das zeigt sich beim Blick auf die Gewinn- und Verlustrechnung: Bei einer nahezu unveränderten ● Bilanzsumme von 6,483 Mrd € (+ 0,4 %) weist die Bank ● einen Zinsüberschuß von 120,6 Mio € (- 4,7 %) und ● einen Provisionsüberschuß von 18,3 Mio € (+ 13,1 %) auf. Der branchenübliche Rückgang beim Zinsüberschuß ist zum größten Teil dem Auslaufen höherverzinslicher Wertpapiere geschuldet, gleichwohl spiegelt er auch der Härte des Wettbewerbs wider. Dies zeigt sich bei ● den Einlagen, die nur um 0,1 % (6 Mio €) zunahmen, was **Berthold Reinartz**, Vorstandsvorsitzender der Sparda-Bank West, mit dem besonderen Jubiläumsangebot 2005 erklärte. Damals hatte die Bank zum 100-jährigen Jubiläum ein einjähriges Festgeld mit einer 'Jubiläumskondition' beworben und erfolgreich abgesetzt (790 Mio €). 2006 sei es schwierig gewesen, diese Volumina zur Wiederanlage zu

bringen. Auch ● im Kreditgeschäft tritt die Sparda-Bank West auf der Stelle, was Reinartz u. a. auf eine sehr risikobewußte Kreditvergabe sowie hohe Tilgungsleistungen der Kunden zurückführt. Gleichwohl ist die Sparda-Bank West mit fast 10.000 verkauften Bausparverträgen der **Bausparkasse Schwäbisch Hall** zum fünften Mal in Folge deren leistungsstärkste Partnerbank gewesen.

Das ● Teilbetriebsergebnis legte um 10,5 % auf 43,2 Mio € zu (0,66 % des DGV). Die hohe Steigerung zum Vorjahr erklärt sich damit, daß 2005 hohe Jubiläumsaufwendungen zu verbuchen waren und der Rechnungszins für die Pensionsforderungen abgesenkt wurde. Das ● Ergebnis vor Steuern halbierte sich nahezu auf 12,5 Mio € (- 44,8 %). Dies bedarf einer gesonderten Erläuterung: Zunächst durfte sich auch die Sparda-Bank West zum Jahresende über die steuerfreie Ausschüttung von Körperschaftsteuerguthaben i. H. v. 22,3 Mio € freuen. Dem stehen aber Wertberichtigungen im Kreditgeschäft von 9 Mio € (Vorjahr: 9,8 Mio €), davon 8,7 Mio € EWB, und Wertberichtigungen auf den Wertpapierbesitz von 34,0 Mio € gegenüber. Den Anlagebestand bezifferte Reinartz auf 'Bank intern'-Nachfrage auf rund 2 Mrd €. Schließlich steckte die Bank noch 9,9 Mio € in die 340f-Rücklagen. Alles in allem blieb dann – wie im Vorjahr – ein ● Jahresüberschuß von 12,9 Mio € übrig.

Sparda-Bank West eG
freundlich & fair

Für 2007 plant die Bank mit 30.000 Neukunden, einer um 5 % höheren Bilanzsumme, steigenden Provisionserträgen und einem ordentlichen Wachstum beim Ergebnis vor Steuern. Erreicht werden soll dies mit unterschiedlichen Aktivitäten. So wird in diesem Jahr eine weitere Filiale in Köln eröffnet und seit dem 15. Januar setzt die Sparda-Bank West zwei mobile Filialen (13,5 Meter lange Spezialtrucks) zur Kundenbetreuung im Ruhrgebiet, im Sauerland und im Siegerland ein. So manche Sparkasse oder Kreditgenossenschaft wird sich da wohl fragen müssen, ob sie bei der Entscheidung zur Abschaffung ihrer rollenden Filialen richtig gelegen hat! Zusammen mit der BSH soll ein mobiler Vertrieb von 20 Beratern eingesetzt werden. Das Baufinanzierungsgeschäft wird durch ein Sonderprogramm angekurbelt. Zunächst befristet bis zum 30. März werden Baufinanzierungen gebührenfrei durchgeführt, was Reinartz so erläuterte: "Das Konto wird gebührenfrei geführt, die bisher berechnete Objektbesichtigungsgebühr oder Notargebühren bei der Umfinanzierung entfällt." Schnell soll die Entscheidung über die Finanzierung zudem auch erfolgen. Seit dem vergangenen Jahr setzt die Sparda-Bank West die von der **Sparda-Bank Baden-Württemberg** entwickelte Abwicklungssoftware 'Logo' ein. Spätestens nach zwei Tagen soll die Entscheidung fallen. Zukünftig wird die Sparda-Bank West im übrigen exklusiv mit der **Münchener Hypothekenbank** zusammenarbeiten. Auf 'Bank intern'-Nachfrage, warum die Sparda-Bank West nicht über das **kreditwerk** abwickelt, antwortete Vorstand **Martin Recker**, daß dies schon wegen der unterschiedlichen IT-Welt nicht in Betracht komme: "Wir fühlen uns mit unserem Programm gut aufgestellt." Das gilt wohl alles in allem für die ganze Bank.

++ Auf Euro und Cent +++ Auf Euro und Cent +++ Auf Euro und

BayernLB: Bisher galt in Bayern die **CSU** als Hort der Stabilität. Dies hat sich bekanntermaßen zuletzt geändert. Die Position füllt aber mühelos aktuell die **BayernLB** aus. Vergangene Woche berichtete die  über ein vorläufiges operatives Jahresergebnis von rund 1,4 Mrd €. Vorstandsvorsitzender **Werner Schmidt** kommentiert dies so: "Die weitere Steigerung des operativen Konzernergebnisses dokumentiert eine Stabilisierung auf hohem Niveau nach dem markanten Ertragsprung um 43,5 % im Geschäftsjahr 2005 (1.363 Mio €). Wirtschaftlich wird auf noch vorläufiger Zahlenbasis 2006 ein Return on Equity (RoE) von gut 18 % erreicht; der bisher beste Wert des Konzerns und deutlich über unserer Zielmarke." Die BayernLB erzielte einen Zinsüberschuß von 1,9 Mrd € (Vorjahr: 1,97 Mrd €). Der Provisionsüberschuß werde den Vorjahreswert (361 Mio €) "deutlich übertreffen". Kräftig zugelegt hat der Verwaltungsaufwand (+ 10 %), der sich auf 1,6 Mrd € beläuft. Die BayernLB erklärt dies mit der "weiteren Expansion im Konzern", der erstmaligen Zahlung in den Bayerischen Reservefonds sowie Aufwendungen für Infrastrukturmaßnahmen und gesetzlich vorgeschriebene Projekte (**IAS/IFRS, Basel II**). Auf wenig Gegenliebe in der **S-Finanzgruppe** dürfte fallen, daß die BayernLB besonders den Erfolg ihrer Internettochter **DKB** betont. 180.000 neue Privatkunden will die gewonnen und die Gesamtzahl der DKB-Kunden damit auf 375.000 gesteigert haben. Zukünftig soll die Neukundengewinnung "weiter verstärkt" werden. Allen Beteuerungen zum Trotz, gilt eben auch in der S-Finanzgruppe: Jeder ist sich selbst der Nächste! Und das gilt erst recht beim Bieterprozeß um die **Landesbank Berlin Holding**, an dem sich jetzt auch - erwartungsgemäß (vgl. 'Bi' 51/06) - die **LBBW** beteiligen will, zumindest prüft sie es nach eigenen Angaben.

Soll und Haben: ●● Automatisierter Kontenabruf: Als 'Wachstumsbranche' erweist sich nach wie vor der automatisierte Kontenabruf. Auf 'Bank intern'-Anfrage erklärt die **BaFin**, 2006 rund 81.000 Abrufe gemäß § 24 c **KWG** durchgeführt zu haben. 47.800 davon stammten von Polizeibehörden, 12.800 von Staatsanwaltschaften, 11.800 Fälle wurden von Finanzbehörden und 7.200 Fälle von Zollbehörden veranlaßt. Nur knapp 1.000 Kontenabrufverfahren (1,23 %) führte die BaFin aus eigener Veranlassung durch. 2005 waren es erst 62.000 Abfragen, 2004 reichten noch knapp 40.000 (vgl. 'Bi' 24/06). Eine Verdoppelung in nur zwei Jahren! Wie viele Kontenabrufe vom **Bundeszentralamt für Steuern** veranlaßt wurden, hat uns das **Bundesfinanzministerium** bisher noch nicht mitgeteilt. Im Jahr 2005 waren es jedenfalls 10.201 (vgl. 'Bi' 05/06) ●● **Sparkasse Göttingen:** 2,7 Mrd € betrug die Bilanzsumme der **Sparkasse Göttingen** Ende 2006. Das Jahr selbst war nach den Worten des Vorstandsvorsitzenden **Rainer Hald** "durch eine erfolgreiche Intensivierung des Kundengeschäftes gekennzeichnet". Wachstumsträger im Kreditgeschäft war erneut das Privatkundengeschäft. Die Darlehensauszahlung im privaten Wohnungsbau stiegen um 7 %. Das gewerbliche Kreditgeschäft war dagegen durch hohe Tilgungsleistungen geprägt. Erfreulich aus Sicht der Sparkasse Göttingen: Die Kundeneinlagen insgesamt konnten um 3 % auf fast 1,5 Mrd € gesteigert werden. Das Bestandsvolumen an Krediten beläuft sich auf 2,082 Mrd €. Das Betriebsergebnis vor Bewertung erreichte mit 25 Mio € den bisher besten Wert der Sparkasse Göttingen ●● **Volksbank Göttingen:** Mit einer Bilanzsumme von 670 Mio € (+ 0,9 %) ist die Volksbank Göttingen zwar deutlich kleiner als die **Sparkasse Göttingen**, kann gleichwohl ihrerseits auch vom bisher besten Ergebnis in der 110-jährigen Firmengeschichte berichten. Bei leicht gestiegenen Kundeneinlagen von 512 Mio € (+ 0,8 %) und einem rückläufigen Kreditbestand von 386 Mio € ging der Zinsüberschuß um 4,8 % auf 14,3 Mio € zurück. Dagegen legte der Provisionsüberschuß um 6,6 % auf 5,4 Mio € zu. Damit erreichte die **Volksbank Göttingen** ein Betriebsergebnis vor Bewertung von 6,5 Mio € (1,13 % der DBS). Abzüglich der Risikoaufwendungen für das Kreditgeschäft in Höhe von 1,1 Mio € (ohne Vorsorgereserven) erzielte die Volksbank Göttingen ein Betriebsergebnis nach Bewertung von 5,4 Mio € (+ 11%). Dank des Steuergeschenks zum Jahresende (Erstattung des Körperschaftssteuerguthabens in Höhe von 3 Mio €) kommt die Volksbank Göttingen auf einen Jahresüberschuß vor Steuern von 7,6 Mio €. Die Cost-Income-Ratio liegt bei 67,1 %



●● **'investment intern':** Mit Beginn des Jahres hat der Verlag seine Publikation '**zins-markt intern**' in '**investment intern**' umbenannt. Verlag und Redaktion tragen damit der neuen Ausrichtung des Informationsbriefes Rechnung. Der Textteil der aktuellen Ausgabe (der Dienst enthält zudem noch auf 8 Seiten Konditionsübersichten für den Anlage- und Kreditbereich) liegt heute unserer Ausgabe bei ●● **Westfälisch-Lippischer Sparkassen- und Giroverband (WLSGV):** Um insgesamt 500 Mio € haben die 76 Sparkassen in Westfalen-Lippe ihre Darlehenszusagen auf 10,8 Mrd € gesteigert. Die Bestände im Einlagengeschäft kletterten um 1,8 Mrd auf 72,7 Mrd € Nicht zuletzt wohl ein Ergebnis der vom **WLSGV** im Oktober 2005 ins Leben gerufenen 'Leuchtturm-Produkte'. Am heutigen Montag entscheidet die Verbandsversammlung des **WLSGV**, wie sie sich beim Erwerb der **Landesbank Berlin Holding** verhalten wird. Trotz mancher Bedenken werden sich wohl auch die Westfalen für ein Engagement entscheiden, sofern die Ankündigung der **LBBW**, ein eigenes Angebot zu prüfen, nicht zu einer Trotzreaktion führt ●● **TeamBank:** Seit vergangener Woche heißt der bei den Kreditgenossen verbliebene Teil der **norisbank** nun offiziell **TeamBank**. Zwischen Team und Bank findet sich im Logo ein '!' und zukünftig sollen sich die Mitarbeiter der TeamBank duzen. Möglicherweise ist beides darauf zurückzuführen, daß es längst eine TeamBank gibt: "Team Bank, headquartered in Paola, Kansas, has a long history of providing community banking. In fact, we celebrated our 130th Anniversary this year." Die TeamBank sieht das natürlich anders: "Die Kreation des Markenschriftzuges TeamBank AG beruht auf einer internationalen Wettbewerbs- und Farbassoziationsanalyse. Zudem nimmt der Schriftzug Markenkernwerte wie Aufstiegshunger, Schrittmacher oder auch Prozeßführer auf."

Perspektiven bis 2018 - mit oder ohne Subvention - wünscht Ihnen Ihr

F. Schweizer

RA Dr. Frank Schweizer-Nürnberg
Chefredakteur 'Bank intern'

Es hat sich schon der Spruch verbreitet, daß die einen die Subventionen hätten und die anderen die Märkte.

Hans Knürr

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuertip finanztip
kapital-markt intern
GmbH intern Bank intern
steuerberater intern
EXCLUSIV (Schweiz)

Autosport, Auto, Tankstelle, München, Schwach, Unterhaltungselektronik, Apotheke, Installation, Heizung, DOE, Fachhandel, Binn-, Fachhandel, Sport, Fachhandel, Elektro, Fachhandel, Möbel, Fachhandel, Drogerie, Parfümerie, Immobilien, versicherungstip, zins-markt intern, recht intern, inside track (USA)

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe: