

„Keine Angst vor Kreditkrise“

In seinem ersten Interview mit einem österreichischen Medium spricht Vittorio Ogliengo, Vorstand für Corporate Banking der BA-CA-Mutter UniCredit, über Kreditkrise und Globalisierung.

FORMAT: Herr Ogliengo, die Zeiten sind für Banker gerade besonders spannend. Subprime-Krise, Kredit-Crunch, sinkendes Wirtschaftswachstum und Inflationsängste prägen die Märkte. Wie ernst schätzen Sie die Lage ein?

Ogliengo: Es ist zuletzt sehr viel gesagt und geschrieben worden, und dabei wird meist nur schwarz-weiß gemalt. Zunächst: Ich habe keine Angst vor einer Kreditkrise, wenn man sie so definiert, dass solvente Unternehmen keine Liquidität mehr bekommen. Schon gar nicht in unseren Kernmärkten Italien, Deutschland, Österreich und der CEE-Region. Richtig ist aber, dass Finanzierungen teurer geworden sind und sich der Zinsaufschlag für schlechtere Bonität deutlich vergrößert hat.

FORMAT: Beeinträchtigen diese höheren Kosten für Liquidität die Investitionstätigkeit der Unternehmen und damit das Wirtschaftswachstum?

Ogliengo: Nein. In den letzten drei Jahren hatten wir nahezu optimale Bedingungen für die Wirtschaft, mit hohem Wachstum und niedrigen Zinsen. Jetzt kehren wir zur Normalität zurück. Die geplanten Investitionen der Unternehmen werden durchgeführt und auch finanziert. Was den Managern Sorgen macht, sind nicht um einen Prozentpunkt höhere Finanzierungskosten, sondern ist die Frage, wie lange die aktuelle Vertrauenskrise anhält.

FORMAT: Und was ist Ihre Schätzung?

Ogliengo: Wir gehen davon aus, dass diese in zwölf bis maximal 18 Monaten überwunden sein wird.

FORMAT: Haben Sie den Eindruck, dass sich Ihre Unternehmer-Kunden vor einer Rezession fürchten?

Ogliengo: Rezession? Bei uns in Europa? Nein. Die Unternehmer sind sich dessen bewusst, dass das Wachstum schwächer ist als zum Höhepunkt des Zyklus – also etwa Ende 2006, Anfang 2007. Natürlich ist das auch von Region zu Region unterschiedlich. Im CEE-Raum ist das Wachstum immer noch hoch, auch Österreich und Deutschland liegen gut. In den USA ist die Situation durch die Subprime-Krise erheblich schwieriger.

FORMAT: Die Subprime-Krise ist durch die Fehleinschätzung von Risiken entstanden. Nun ist vor einem Jahr Basel II in Kraft getreten, unter anderem mit der Zielsetzung, Kreditrisiken transparenter zu machen und für mehr Sicherheit im Finanzsektor zu sorgen. Was sind Ihre bisherigen Erfahrungen mit Basel II?

Ogliengo: Organisatorisch war das ein ungeheurer Kraftakt. Abgesehen davon halte ich das Regelwerk für sinnvoll. Die Bonitätsprüfung nach Basel II zwingt die Banken dazu, sich ihre Kreditkunden viel genauer anzuschauen. Sie müssen das Geschäft des Kunden wirklich verstehen. Das Verhältnis von Kunde und Bank wird dadurch viel transparenter.

FORMAT: Viele Unternehmen haben befürchtet, nach Inkrafttreten von Basel II Anfang 2007 schwerer und vor allem teurer an Liquidität zu kommen.

Ogliengo: Der Preis für Kredite wird vom Markt bestimmt. Es stimmt aber, dass Unternehmen mehr Informationen offenlegen müssen. Dadurch entsteht aber auch ein tieferes Vertrauensverhältnis zwischen Kunde und Bank.

FORMAT: Aber das aufwendige Rating, das Basel II erfordert, verursacht doch Kosten. Wer bezahlt das?

Ogliengo: Das bezahlt sich selbst. Durch die genauere Prüfung werden ja auch Kosten vermieden, etwa durch geringere Ausfallquoten. Was Basel II tatsächlich modifiziert, ist das Verhältnis zwischen Kunde und Bank. Wir kehren definitiv zum Konzept der Hausbank zurück, weil es für ein Unternehmen keinen Sinn macht, die nötigen Informationen für zehn oder 15 Banken aufzubereiten. Der Kunde wird sich auf drei oder vier ausgewählte und vertraute Bankverbindungen beschränken. Das ist eine markante Veränderung.

FORMAT: Weitere Veränderungen bringt die rasche Globalisierung. Was sind die wichtigsten Erfolgskriterien, um als Bank in diesem Umfeld bestehen zu können?

Ogliengo: Sie müssen wissen, was Ihr Kunde braucht – und das in hoher Qualität zu einem angemessenen Preis bereitstellen. Das klingt banal, ist aber schwierig. Ein Beispiel: Früher gab es einige wenige Konzerne, die Leistungen wie Währungsabsicherungen und internationales Cash-

IN DER EDLEN BA-CA-ZENTRALE. V. Ogliengo im Gespräch mit FORMAT-Chefredakteur S. Klasmann.





ZUR PERSON:

Vittorio Ogliengo, 49, ist Vorstand für Corporate Banking bei UniCredit und einer der engsten Vertrauten von Konzernchef Alessandro Profumo. Der vierfache Familienvater sammelte bei der Citibank Bankerfahrung und war vor dem UniCredit-Job bei Fiat und dem Nudelimperium Barilla tätig. Ogliengos einziges Manko: Er ist Juventus-Turin-Fan, seine Kollegen halten zu Inter Mailand.

Management gebraucht haben. Alleine schon wegen der Größe des Kunden hat sich das für die Bank rentiert. Aber heute haben Sie viele kleinere Unternehmen, die mit 30 Mitarbeitern vielleicht zehn Millionen Euro Umsatz machen und trotzdem in mehreren Ländern und verschiedenen Währungsräumen tätig sind.

FORMAT: *Und das rechnet sich dann nicht mehr?*

Ogliengo: Doch. Aber damit es sich rechnet, müssen wir viel besser, schneller und flexibler sein als noch vor zehn Jahren. Früher bedeutete Internationalität gleichzeitig Größe. Das ist nicht mehr so. Heute sind zwei Drittel unserer Firmenkunden in Österreich grenzüberschreitend tätig. Da haben wir als UniCredit Group mit Töchtern in 23 Ländern natürlich einen Wettbewerbsvorteil.

FORMAT: *Die UniCredit ist in den vergangenen Jahren durch zahlreiche Übernahmen extrem rasch gewachsen. Wollen Sie noch weiter nach Osten expandieren und irgendwann in China ankommen?*

Ogliengo: Natürlich beobachten wir, in welchen Märkten die Kunden unsere Präsenz erwarten. Aber wir verstehen uns ganz klar als europäische Bank. Innerhalb dieses Kernmarktes wollen wir wachsen, und da gibt es genug zu tun. Nach den zahlreichen Übernahmen liegt der Fokus darauf, innerhalb

der Gruppe noch effizienter zu werden.

FORMAT: *Es gibt Gerüchte, UniCredit wäre an einem Take-over von Société Générale und Merrill Lynch interessiert.*

Ogliengo: Das kann ich ausschließen.

FORMAT: *Vergangene Übernahmen verliefen nicht immer friktionsfrei. In Deutschland sieht sich die UniCredit derzeit mit Klagen von HVB-Aktionären konfrontiert, die behaupten, Sie hätten zu wenig für die ertragsstarke BA-CA gezahlt (s. Story S. 36). In erster Instanz haben die Anleger Recht bekommen.*

Ogliengo: Wir sind zutiefst überzeugt, einen fairen Preis gezahlt zu haben. Das Bewertungsgutachten für die BA-CA wurde damals von unabhängigen Experten, unserer Meinung nach sehr sorgfältig und korrekt, erstellt.

FORMAT: *Werden Sie dagegen berufen?*

Ogliengo: Natürlich werden wir Rechtsmittel ergreifen – wenn nötig bis zur obersten Instanz.

INTERVIEW: STEPHAN KLASMANN