



Finanzplatz Hamburg

hanseatisch | verlässlich | innovativ

JAHRBUCH

23/24



VOR- WORT



Eberhard Sautter



Axel Hoops

Liebe Leserinnen und Leser,

die weltwirtschaftliche Lage ist aktuell stark gezeichnet durch globale Krisen. Das führt national zu ökonomisch anspruchsvollen Zeiten einhergehend mit dem Risiko politischer und gesellschaftlicher Verwerfungen. Wir blicken mit Sorge auf diese Entwicklungen. Gleichzeitig wissen wir um die Verantwortung, die wir als Finanzbranche tragen. Gerade jetzt kommt es verstärkt auf uns an. Denn die Absicherung von gesellschaftlichem und individuellem Wohlstand reduziert Zukunftsfähigkeit, schafft Zuversicht, eröffnet Möglichkeitsräume und stärkt den Zusammenhalt in unserem Land.

Gleichwohl sind die Rahmenbedingungen schwierig: Der jahrelang boomende Immobiliensektor und seine Finanzierung steht vor Herausforderungen. Liquidität und Liquiditätsmanagement gewinnt an Bedeutung. Probleme bei der Materialbeschaffung treffen auf zusätzlich fehlende Fachkräfte und den anhaltenden Inflationstrend. Baugenehmigungen gingen im Vergleich zum Vorjahr um 17,3 Prozent zurück, diversen Unternehmen droht die Insolvenz.

Die Europäische Zentralbank versucht weiterhin, der Inflation mit verstärkter Leitzinspolitik zu begegnen, EZB-Präsidentin Lagarde will „der Inflation das Rückgrat brechen“. Der Leitzins stieg im letzten Jahr um 2,5 Punkte auf 4,5 Prozent – der stärkste Anstieg binnen zwölf Monaten seit Bestehen der EZB. Wo die Reise hingehet, ist ungewiss.

Wir vom Finanzplatz Hamburg wollen einander in diesen herausfordernden Zeiten die Hand reichen. Wir wollen voneinander lernen und miteinander kooperieren, um gestärkt aus der Krise hervorzugehen und gemeinsam Zukunft zu gestalten.

Es war ein ereignisreiches Jahr. Mit der FCH Finance City Hamburg GmbH, die sich auf unserem Sommerfest vorgestellt hat, freuen wir uns über eine neu gegründete Entität am Finanzplatz, die nun den Masterplan in die Tat umsetzt. Überregional beauftragten wir zusammen mit unseren „Germany Finance“-Partnern eine Studie zur Einordnung des Sustainable-Finance-Standorts in Deutschland. Die Ergebnisse unterstreichen dessen künftige Relevanz, wobei Deutschland und Europa als Vorreitermärkte identifiziert wurden. Auch haben sich einige Mitglieder des Finanzplatzes bei Delegationsreisen nach Brüssel, Berlin und Dublin mit den jeweiligen Finanzplatz-Akteuren vor Ort ausgetauscht und unsere Themen und aktuellen Herausforderungen adressiert.

Das diesjährige Jahrbuch enthält, neben einem Bericht der Dublin-Reise und einer Vorstellung der FCH, einen bunten Strauß aktueller Themen der Finanzbranche. Erfahren Sie mehr über Aktienkultur und Fondsschwund, über technologische Neuerungen wie den Einsatz von KI bei Investitionsentscheidungen oder Embedded Finance als Zukunft der Zahlungsservices. Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und bedanken uns für Ihre Unterstützung.

Ihre

Eberhard Sautter
Vorsitzender
Finanzplatz Hamburg e.V.

Axel Hoops
Geschäftsführer
Finanzplatz Hamburg e.V.

GRUSS- WORT



Dr. Andreas Dressel

Liebe Leserinnen und Leser,

die aktuellen Herausforderungen wie etwa die nachhaltige und digitale Transformation oder der demografische Wandel sind ohne einen starken und innovativen Finanzmarkt nicht zu bewältigen. Hamburg hat dafür gute Voraussetzungen: Viele etablierte Finanzmarktakteure und eine lebendige Fintech-Szene auf der Angebotsseite von Finanzdienstleistungen, eine starke Real- und Stadtwirtschaft und vermögende Privatkunden auf der Nachfrageseite, eine gute Bildungsinfrastruktur sowie einen stabilen und fördernden politischen Rahmen. Gleichzeitig befinden wir uns aber auch in einem massiven Wettbewerb mit anderen deutschen, europäischen und globalen Finanzstandorten, der in den kommenden Jahren eher zu- als abnehmen dürfte.

Vor diesem Hintergrund bin ich sehr froh, dass der Finanzplatz Hamburg e. V. die Kräfte der hiesigen Finanzbranche bündelt, um den Standort voranzubringen. Gemeinsam mit der Handelskammer und der Finanzbehörde hat der Verein die Gründung der FCH Finance City Hamburg GmbH Mitte 2023 und damit die Umsetzung einer wichtigen Maßnahme aus dem Masterplan Hamburger Finanzwirtschaft for-

ciert. Die Finance City Hamburg wird als zentrale Plattform Aktivitäten zur Stärkung und besseren Sichtbarkeit des Finanzstandorts Hamburg initiieren, koordinieren, vermitteln und managen.

Alle Leserinnen und Leser des Jahrbuchs sind herzlich eingeladen, sich in die Weiterentwicklung des Finanzstandorts Hamburg aktiv einzubringen. Ich wünsche eine interessante und anregende Lektüre und dem Finanzplatz Hamburg e. V. weiterhin viel Erfolg!

Ihr

Dr. Andreas Dressel
Finanzsenator
der Freien und Hansestadt Hamburg

INHALT



Menschen

- 2 Vorwort
- 3 Grußwort
- 8 Female Founders:
Mehr Frauen in die Gründung!
- 10 Rückenwind für
Hamburgs Finanzwirtschaft
- 12 Gestern Sportverein,
heute Versicherungsvermittler?
- 14 Kundenverhalten im Wandel
- 16 Deutschland:
Ein Aktien-entwicklungsland

Märkte

- 20 Diagnose:
Massiver Fondsschwund
- 22 Dem Wind trotzen: Hamburgs
Gewerbeimmobilienmarkt
- 24 Finanzen auf Kurs halten
- 26 Frische Brise dank Embedded Finance
- 28 Von Irland lernen

Möglichkeiten

- 32 Finanz- und Investitionsent-
scheidungen: Mit KI in die Zukunft
- 34 InnoFinTech – Sprungbrett für
Innovationen „made in Hamburg“
- 36 Tradition im Herzen, Innovation vor Augen
- 38 Finanzwirtschaft als
Transformationsbegleiter

Morgen

- 42 Moin Finanzwirtschaft, moin Zukunft!
- 44 Instant Payments oder das 24-Stunden-Rennen
um die Gunst der Kunden
- 46 Mehr Klimaschutz beim Wohnen
- 48 Subscription: Ein Trend im Blickwinkel
der Zahlungsstörung
- 50 Die Zukunft liegt
in unseren Händen
- 52 Vorstand, Mitglieder
und Geschäftsführung
- 54 Impressum



MENSCHEN
MÄRKTE
MÖGLICHKEITEN
MORGEN



FEMALE FOUNDERS: MEHR FRAUEN IN DIE GRÜNDUNG!

Der Anteil von Frauen, die Start-ups gründen, nimmt stetig zu. Doch Gründerinnen sind weiterhin deutlich unterrepräsentiert. Häufig fehlt ihren Teams zudem der Zugang zu Kapital, zu Investoren und zu Partnern aus etablierten Unternehmen. Eine öffentliche Förderung, wie sie die Hamburgische Investitions und Förderbank (IFB Hamburg) leistet, kann dazu beitragen, den Gender-Gap zu verringern und damit auch den Wirtschaftsstandort Hamburg zu stärken.

Heike Rehm und Lara Ludwig haben eine Mission: Sie wollen die digitale Transformation der Rechtsbranche vorantreiben. Die beiden Frauen haben das Start-up Goyaa gegründet, eine Plattform, mit der Kanzleien und Rechtsabteilungen digitale Prozesse und Services einfach und effizient realisieren und für die eigenen Bedürfnisse adaptieren können.

Goyaa ist eines von 21 Teams, die die IFB Hamburg im Rahmen ihres Programms „InnoFin-Tech“ mit einem Gesamtvolumen von mehr als drei Millionen Euro fördert. Innovative Fin- und Legaltechs sowie Start-ups aus angrenzenden Bereichen unterstützt das Programm in ihrer Start- und Entwicklungsphase mit Zuschüssen von bis zu 200.000 Euro. Das Ziel ist, den Aufbau aussichtsreicher Unternehmen zu fördern und damit die Zukunftsfähigkeit des Standorts Hamburg zu sichern.

Allerdings: Die meisten Bewerbungen für das Programm stammen von Männer-teams. Gründerinnen wie die von Goyaa sind eine Ausnahme – und das nicht nur in Hamburg. Nach Angaben des „Female Founders Monitor“ beträgt der Gründerinnenanteil in deutschen Start-ups derzeit knapp über 20 Prozent. Dabei ist es nicht nur ein Gebot der Gerechtigkeit, sondern auch der wirtschaftlichen Vernunft, dass sich die Potenziale von Frauen entfalten können.

Zugang zu Kapital ermöglichen

Die Gründungshürden für Frauen sind vielfältig. Sie liegen deutlich höher als für Männer. Eine der zentralen Barrieren ist der Zugang zu

Kapital. Female Founders werden bei Investitionsentscheidungen oft kritischer beäugt als ihre männlichen Pendanten. Deutlich weniger Frauen sind als Investorinnen oder Business Angels aktiv, was wiederum Auswirkungen auf die Finanzierungsmöglichkeiten hat. Denn nicht nur Renditemöglichkeiten, auch Netzwerke und persönliche Faktoren können bei Investitions-

entscheidungen eine Rolle spielen. Frauen setzen im Rahmen ihrer Gründung im Durchschnitt weniger Finanzmittel ein als Männer. Das Finanzierungsvolumen bei männlichen Teams ist etwa neunmal so hoch wie bei Frauen, fehlende Mittel aber limitieren das Wachstum.

Hier setzt das 2022 von Hamburger Senat beschlossene Female-Founders-Programm an, das Gründerinnen stärken will, indem es vorhandene Aktivitäten bündelt und ausbaut. Vor allem private Finanzierungsoptionen durch Venture-Capital sollen verstärkt ermöglicht werden.

Denn gerade in der Vorgründungs- und Wachstumsphase ist eine gesicherte Finanzierung enorm wichtig.

Die IFB Hamburg unterstützt diese Initiative mit Kräften. Ein wichtiger Ansatzpunkt hierfür ist die Förderung von Netzwerken. In ihnen können Gründerinnen ihr Wissen und ihre Erfahrungen austauschen, ihre Geschäftsideen einem breiten Publikum präsentieren und erhalten

Deutlich weniger Frauen sind als Investorinnen oder Business Angels aktiv. Das hat Folgen für die Finanzierungsmöglichkeiten!



Zugang zu Investoren und etablierten Unternehmen und Institutionen. Eine solche Plattform ist das Pitch-Event „Female StartAperitivo“, durchgeführt vom Hamburger Investorennetzwerk (HIN) und unterstützt von der IFB Hamburg. Hier werden frauengeführte Start-ups aus zehn Bundesländern mittels Jury-Entscheid für die innovativsten Ideen ausgezeichnet. Dieses Jahr gewann beim Finale in Hamburg mit rund 400 Teilnehmenden ein Start-up aus der Hansestadt. Seitdem das Event 2021 ins Leben gerufen wurde, ist Female StartAperitivo rapide gewachsen. Inzwischen bietet es neben der Vernetzung untereinander und mit Kapitalgebern auch praxisorientierte Workshops für angehenden Gründerinnen oder Masterclasses für Frauen an, die Business-Angels werden oder mehr über Start-up-Investments erfahren wollen.

Beratung wahrnehmen

Finanzwissen ist entscheidend für den Gründungserfolg, deshalb ist auch die Finanzbildung ein wichtiges Thema. Hier können spezielle Informationsveranstaltungen für potenzielle Gründerinnen zum Thema Existenzgründungsfinanzierung helfen, die von den Expertinnen und Experten der IFB Hamburg durchgeführt werden.

Unterstützend wirken Beratungsleistungen hinsichtlich der öffentlichen Förderung, wie sie auch das Start-up Goyaa erfahren hat. Hier ist auf europäischer Ebene gerade in jüngster Zeit viel in Bewegung. So bietet das Enterprise Europe Network, ein Netzwerk der Europäischen Kommission zur Unterstützung von Unternehmen und Innovation, in dem die IFB Hamburg vertreten ist, seit Kurzem ein Programm an, das ausschließlich auf die Förderung von weiblich geführten Start-ups abzielt. Ein weiterer Schritt, um mehr Frauen für die unternehmerische Selbstständigkeit zu begeistern.

Ralf Sommer

Vorstandsvorsitzender,
Hamburgische Investitions- und Förderbank

RÜCKENWIND FÜR HAMBURGS FINANZWIRTSCHAFT

Ein Meilenstein des Masterplans Hamburger Finanzwirtschaft ist erreicht: Die FCH Finance City Hamburg GmbH hat im Juni 2023 offiziell ihre Arbeit aufgenommen. Der Zusammenschluss schafft eine organisatorische Plattform, die Kräfte bündelt und den Rahmen bietet mit kurz- und langfristigen Initiativen den Finanzstandort zu stärken. Was ist geplant?



„Mit einer starken lokalen Finanzwirtschaft wird Hamburg noch besser in der Lage sein, die großen Herausforderungen unserer Zeit, wie die ökologische und digitale Transformation und den demografischen Wandel, zu meistern“, mit diesen Worten machte Finanzsenator Dr. Andreas Dressel deutlich, welche Relevanz er der Gründung der Finance City Hamburg beimisst.

Mitte Juni konnten die Initiatoren des Masterplans Hamburger Finanzwirtschaft, die Finanzbehörde Hamburg, die Handelskammer Hamburg sowie der Finanzplatz Hamburg e. V., eine wesentliche Maßnahme des Masterplans der Öffentlichkeit vorstellen: die FCH Finance City Hamburg GmbH, kurz FCH.

Mehr Sichtbarkeit für einen starken Standort

Entstanden war die Idee für das Netzwerkunternehmen aus dem gemeinsamen Engagement der heutigen Gesellschafter der FCH für den Finanzstandort Hamburg. Mit den im Masterplan formulierten Maßnahmen reagierten sie auf die Veränderungen am Finanzstandort Hamburg in den letzten Jahren. Nicht nur für die Finanzwirtschaft in Hamburg gab und gibt es enorme Herausforderungen: Zentralisierungsentwicklungen, der überregional geführte Wettbewerb um geeignete Fachkräfte, ein dynamischer Markt, der sich zunehmend durch die Potenziale von FinTechs verändert sowie die Umsetzung der Nachhaltigkeitsziele mit den damit verbundenen zusätzlichen regulatorischen Erfordernissen in der EU. Da ist es umso wichtiger für den Finanzstandort Hamburg, einen klaren USP sichtbar ins Schaufenster zu stellen.

Wieso braucht es zusätzlich zum Masterplan eine FCH Finance City Hamburg? Bisher fehlte eine organisatorische Schnittstelle für die Umsetzung gemeinsamer Initiativen der Gesellschafter. Die FCH stellt eine strukturelle Plattform bereit, mit der sich bei Themen wie Sustainable Finance, Förderung von FinTechs oder der Fachkräfteentwicklung nicht nur bestehende Initiativen und Kräfte zielgerichteter bündeln lassen, sondern darüber hinaus auch Maßnahmen mit übergreifendem Impact für die Stadt realisiert werden können. Sichtbarkeit, Positionierung und Relevanz für den Standort sind hierbei die Einheiten, an denen die Aktivitäten gemessen werden sollen.

Mit hohem Tempo durchgestartet

Auch wenn die FCH erst Mitte Juni an den Start gebracht wurde, arbeitet das Team neben der Realisierung der FCH Finance City Hamburg seit Monaten an weiteren konkreten Maßnahmen. Vieles wurde bereits umgesetzt: Es gab erste Netzwerkveranstaltungen, etwa zur

Förderung von Frauen in der Finanzwirtschaft, Delegationsreisen von und nach Hamburg - wie beispielsweise die Delegationsreise nach Dublin - wurden organisiert sowie Round-Table-Diskussionen initiiert zu Schwerpunktthemen wie Regulatorik oder Sustainable Finance.

Darüberhinaus ist die FCH bei internationalen Fintech-Veranstaltungen vertreten – schon jetzt erweitert die Public-Private-Partnership kontinuierlich den Radius und die Transparenz der entwickelten Aktivitäten.

Ein zusätzlicher großer Hebel der FCH besteht darin, Initiativen der Gesellschafter sichtbar zu machen und zu koordinieren. Hamburgs Finanzwirtschaft leistet sehr viel, bleibt aber im Marketing hanseatisch zurückhaltend. Dies gibt zusätzlichen Spielraum, beispielsweise beim Thema Sustainable Finance. Hamburg hat exzellente, international gefragte Expertise auf

diesem Gebiet. Es ist daher sehr erfreulich, dass es hier aus der Kooperation mit der FCH gelungen ist, den „Sustainable Finance Gipfel Germany 2023“ im November auch nach Hamburg zu holen.

Es gibt viel zu tun

Weiter geht es mit den Veranstaltungen in den nächsten Monaten. Als Vertreterin im Deutschlandpavillon des „Singapore Fintech Festival 2023“, als Ausrichterin für einen kontinuierlichen Austausch in Sachen Regulatorik oder als Gastgeberin für die Vorstellung einer neuen FinanzServiceAgentur der Freien und Hansestadt Hamburg wirkt die FCH genau dort, wo Sichtbarkeit und Transparenz noch weiter ausgebaut werden kann. Die bereits vorhandene Vernetzung bietet eine wertvolle Basis, die gestärkt werden muss. Darüber hinaus konzentriert sich die neue Institution auf Maßnahmen, die langfristig wirken und einen möglichst hohen Impact für den Finanzstandort Hamburg haben. Den Masterplan Hamburger Finanzwirtschaft umzusetzen ist spannende Kurzstrecke, Hamburg als tradierten Finanzstandort in seinen Stärken auszubauen, die anspruchsvolle Langstrecke.

Britta Stövesand Ruge

Geschäftsführerin,

FCH Finance City Hamburg GmbH

Hamburg hat exzellente, international gefragte Expertise

GESTERN SPORTVEREIN, HEUTE VERSICHERUNGSVERMITTLER?

Viele Vereine schließen für ihre Mitglieder Unfall- oder Haftpflichtversicherungen ab. Ein Urteil des EuGH lässt nun aufhorchen: Es wurde entschieden, dass neben Unternehmen auch Vereine, die eine solche Gruppenversicherung abschließen, unter die Versicherungsvertriebsrichtlinie fallen können. Was bedeutet das konkret?

Im Sportverein trainieren sie die Mitglieder, bei der freiwilligen Feuerwehr retten sie Leben, sie setzen sich in Tafeln und Tierheimen ein: Über 460.000 Hamburgerinnen und Hamburger sind freiwillig ehrenamtlich aktiv – davon über 50.000 im Bereich Sport. Wer sich in der Hansestadt ehrenamtlich für einen Verein engagiert, ist automatisch gesetzlich unfallversichert. Zudem hat die Freie und Hansestadt Hamburg eine Sammelunfallversicherung und eine Sammelhaftpflichtversicherung für freiwillig Engagierte abgeschlossen. Viele Vereine haben ebenfalls Gruppenversicherungen für die bei ihnen ehrenamtlich Engagierten oder ihre Mitglieder abgeschlossen. Sehr verbreitet sind Gruppenunfallversicherungen bei Sportvereinen: Der Sportverein ist dann Versicherungsnehmer, die Mitglieder genießen Unfallversicherungsschutz als versicherte Personen. Der Versicherungsnehmer in der Gruppenversicherung wird als Gruppenspitze bezeichnet.

Ein Urteil mit weitreichenden Folgen

Im September 2022 hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) entschieden, dass die Tätigkeit der Gruppenspitze, der eines Versicherungsvermittlers gleichkommen kann. Ausschlaggebend sei eine funktionale Betrachtung der ausgeübten Tätigkeit, wobei auch Vorbereitungsarbeiten zum Vertragsabschluss oder die Mitwirkung bei der Verwaltung von Versicherungsverträgen als Versicherungsvermittlung einzustufen seien. Versicherungsvermittler benötigen jedoch eine Erlaubnis und haben unter anderem umfangreiche Beratungs-, Dokumentations- und Informationspflichten zu erfüllen.

Da das EuGH-Urteil auf die Vergütung sowie auf die ausgeübte Tätigkeit abstellt, könnten auch Idealvereine, beispielsweise Sportvereine, die Gruppenunfallversicherungen im Rahmen des Mitgliederverhältnisses anbieten, erfasst sein und müssten dann den Pflichtenkatalog eines Versicherungsvermittlers erfüllen.



Etwas Klarheit und bedingte Rechtssicherheit bringt eine Aufsichtsmitteilung zu den Auswirkungen des EuGH-Urteils auf den Vermittlerstatus bei Gruppenversicherungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und der Deutschen Industrie- und Handelskammer. Nach allgemeinen Ausführungen zur Problematik enthält sie elf Fallbeispiele, zwei davon beschäftigten sich mit Sportvereinen.

Die Vergütung ist maßgeblich

Entscheidend ist laut Aufsichtsmitteilung, ob der Verein eine Vergütung für die Bereitstellung der Gruppenversicherung erhält. Mitgliedsbeiträge der Vereinsmitglieder sind Leistungen im Vereinsverhältnis, nicht solche im Gruppenversicherungsverhältnis. Sofern die Versicherungsbeiträge unmittelbar aus den Mitgliedsbeiträgen getragen werden, liegt keine Tätigkeit vor, die der eines Versicherungsvermittlers gleichzustellen wäre.

Auch wenn der Verein einen Aufschlag zum Mitgliedsbeitrag nur in der Höhe erhebt, in der er selbst die Versicherungsprämie an den Versicherer zahlen muss, fehlt es am wirtschaftlichen Vorteil und damit am Merkmal der Vergütung.

Problematisch sind hingegen Konstellationen, in denen eine Vergütung beim Verein verbleibt. Es ist zu differenzieren:

- Erhaltene Leistungen, die bloß auf den Einsatz von tatsächlich entstandenen Kosten der Gruppenspitze gerichtet sind, dürften mangels Anreizcharakters nicht unter den Vergütungsbegriff fallen. Eine zur Versicherungsvermittlung vergleichbare Tätigkeit liegt nicht vor.

- Anders sieht es aus, wenn der Verein eine Vergütung erhält, die über die reine Kostendeckung für die Tätigkeit als Gruppenspitze hinausgeht. In diesem Fall besteht das Risiko, den umfangreichen Pflichtenkatalog eines Versicherungsvermittlers erfüllen zu müssen.

Mittelbare, nicht monetäre Vorteile des Vereins, sind hingegen unschädlich. Eine höhere Attraktivität aufgrund des Versicherungsschutzes stellt keine Vergütung dar. Vereine können daher damit werben, dass ihre Mitglieder mittels einer Gruppenversicherung geschützt sind.

Weiterentwicklung wünschenswert

Die Aufsichtsmitteilung zum Vermittlerstatus bei Gruppenversicherungen gibt zwar Orientierung – berücksichtigt die Besonderheiten des Idealvereins jedoch nur unzulänglich. Idealvereine üben in der Regel keine unternehmerische Tätigkeit aus. Die Gleichstellung mit gewerbetreibenden Versicherungsvermittlern überzeugt daher bereits im Grundsatz nicht. Die Aktivitäten rund um den Versicherungsschutz werden Nebenzweck des Vereins sein. Insbesondere bei von Sportvereinen für Mitglieder angebotenen Gruppenunfallversicherungen besteht zudem eine enge Verknüpfung zum ideellen Satzungszweck.

Um Probleme zu vermeiden, sollten sich Idealvereine bei der Ausgestaltung ihrer Gruppenversicherungen dennoch an den genannten Grundsätzen orientieren. Allerdings wäre eine Weiterentwicklung der Aufsichtsmitteilung, die die Lebenswirklichkeit ideeller Zwecke dienender Vereine tatsächlich abbildet, wünschenswert. Ehrenamtliches Engagement ist systemrelevant und sollte nicht mit unangemessenen Vorgaben erstickt werden.

Corvin Kosler

Justiziar,

Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e. V.

KUNDENVERHALTEN IM WANDEL

Gehen Sie noch in die Filiale oder erledigen Sie alle Ihre Bankgeschäfte online? Dass immer mehr Kunden Online-Banking nutzen, ist nicht weiter verwunderlich. Aber die Zahlen verraten auch weitere Trends, aus denen sich Empfehlungen ableiten lassen. Hansjörg Leichsenring, Herausgeber des Bank Blogs, hat aktuelle Umfragen und Statistiken analysiert.

Das Verhalten von Bankkunden hat sich in den letzten Jahren deutlich gewandelt. Insbesondere die Digitalisierung hat die Beziehung zwischen Kunden und ihren Banken verändert – und auch, welche Art von Finanzdienstleistungen wie in Anspruch genommen werden.

Fast alle nutzen Online-Banking

So ist der Anteil derjenigen, die Online-Banking nutzen, in den vergangenen Jahren stark gestiegen und liegt derzeit in Deutschland insgesamt bei rund 80 Prozent. Die Steigerung betrifft alle Altersgruppen. Selbst bei den über 65-Jährigen nutzen inzwischen fast die Hälfte Online-Banking. Hier hat sich der Anteil der Online-Banking-Nutzer im vergangenen Jahr sogar verdoppelt, nachdem er im Zuge der Corona-Pandemie bereits vorübergehend angestiegen war.

Einschränkend ist anzumerken, dass beim Online-Banking vor allem einfache Bankleistungen nachgefragt werden wie Kontostandabfragen, Überweisungen und Daueraufträge. Bei komplizierten Bankprodukten legt die Mehrheit der Kunden unverändert Wert auf eine persönliche Beratung.

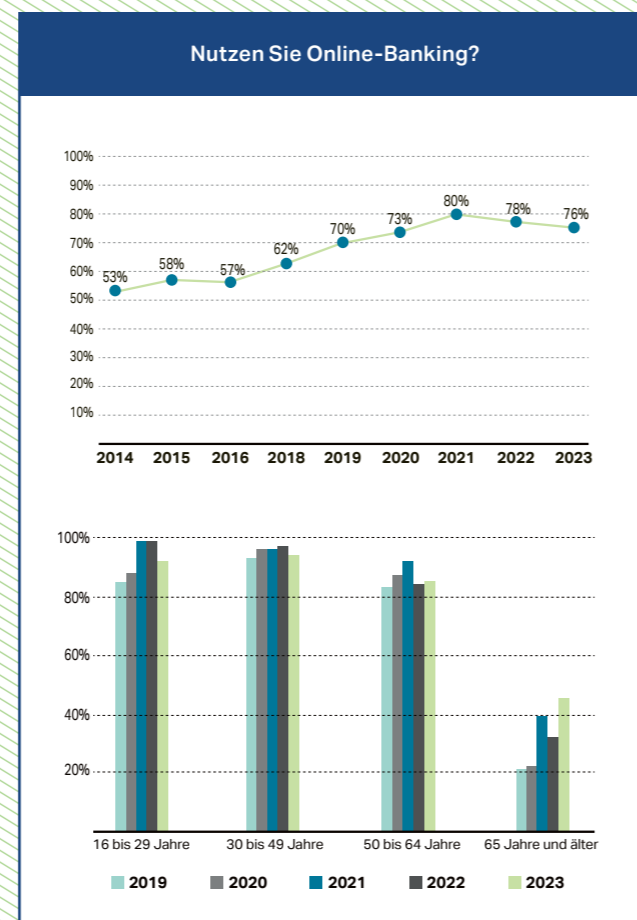
Kunden wechseln häufiger ihre Bank

Die zweite Veränderung betrifft das Wechselverhalten und die Anzahl der Bankverbindungen je Kunde. So haben inzwischen mehr als die Hälfte der Befragten schon mindestens einmal ihre Hauptbankverbindung gewechselt. Vor wenigen Jahren war das nur ein Viertel. Gleichzeitig unterhalten die Kunden zu immer mehr Banken eine Geschäftsbeziehung.



Filialbanken dürfen den Bogen der Digitalisierung nicht überspannen

Online Banking hat in allen Altersgruppen an Bedeutung gewonnen



Die Gründe für einen Wechsel sind vielfältig. Am wichtigsten ist der Preis: 82 Prozent wechseln, weil der neue Anbieter günstiger ist, 73 Prozent, weil die neue Bank mehr Optionen zum kostenlosen Geldabheben an Automaten bietet, und 55 Prozent, weil eine kostenlose Kreditkarte Teil des Angebots ist. Es folgen ein besserer Kundenservice (53 Prozent), eine stärkere ökologische und soziale Ausrichtung (49 Prozent) und ein besseres Filialnetz vor Ort (39 Prozent).

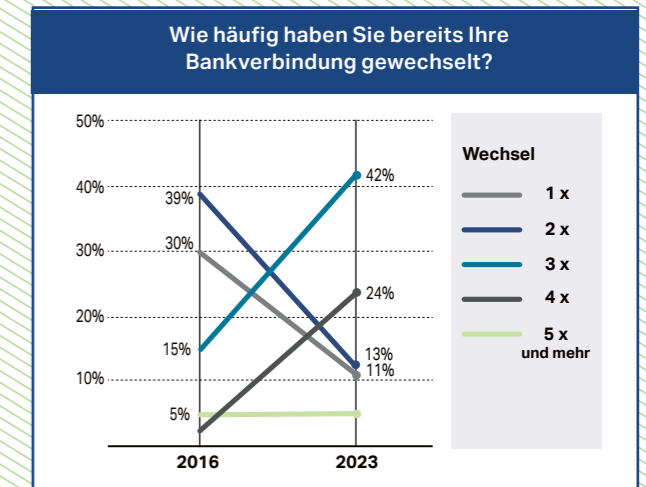
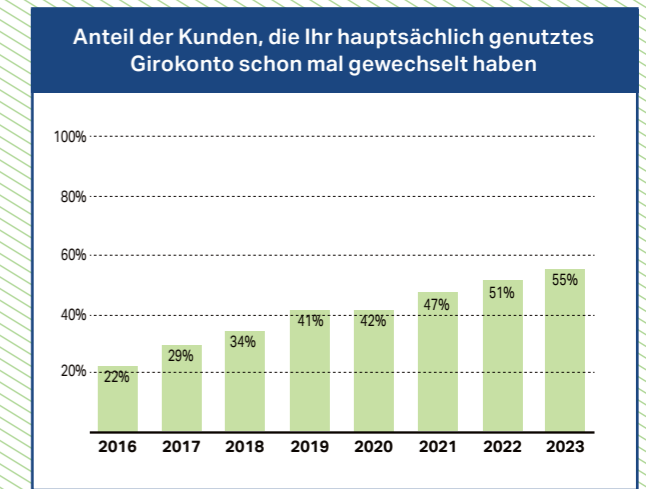
Abkehr vom Hausbankprinzip

Galt früher das Hausbankprinzip, so ist heute mehr und mehr Rosinen picken angesagt. Kunden suchen sich das jeweils beste Angebot für ihren individuellen Bedarf. Plattformen und Suchmaschinen im Internet helfen dabei.

Aber viele Institute können (und wollen) im Preiswettbewerb nicht mithalten, etwa weil ihre Kostenstrukturen höher sind als die der Wettbewerber. Hinzu kommt ein Verlust an regionaler Nähe durch eine Vielzahl von Fusionen und die Schließung oder Zusammenlegung von Filialen. Viele Sparkassen und Genossenschaftsbanken haben sich in den letzten Jahren auf diese Weise mehr und mehr aus der Fläche zurückgezogen.

Gleichzeitig wurden jedoch die Preise zum Teil deutlich erhöht. In der Konsequenz machen sich Regionalinstitute damit austauschbar(er) mit Direktbanken. Nachdem heute fast alle Kunden Online-Banking nutzen, ist der Schritt zu einer reinen Online-Bank deutlich kleiner geworden. So sagen über ein Viertel der Befragten, dass sie bereits ein Konto bei einer reinen Online-Bank haben und nur weniger Menschen als ein Drittel können sich vorstellen, nicht zu einer Online-Bank zu wechseln.

Abnehmende Treue zur Bank



Vor allem für Filial- und Regionalinstitute ist die Entwicklung jedoch ein Alarmzeichen. Die Kundenbindung wird untergraben – es entgehen ihnen nach und nach auch margenträchtige Geschäfte.

Strategie für eine erfolgreiche Zukunft

Banken und Sparkassen müssen begreifen, dass sie den Kundenbedarf ins Zentrum ihrer Aktivitäten stellen müssen. Als Partner des Kunden (proaktiv dessen Probleme zuverlässig, einfach, preiswert, bequem und sicher zu lösen, ist die beste Strategie für eine erfolgreiche Zukunft.

Vor allem Filialbanken müssen aufpassen, den Bogen der Digitalisierung nicht zu überspannen. Bankfilialen und (gefühlte) Nähe sind aus Sicht vieler Kunden immer noch wichtig und werden es auf absehbare Zeit auch bleiben.

Dr. Hansjörg Leichsenring

Herausgeber und Chefredakteur,
Der Bank Blog.

DEUTSCHLAND: EIN AKTIEN-ENTWICKLUNGSLAND

Die Deutschen sind zurückhaltend, was das Investment in Aktien betrifft – insbesondere bei der Altersvorsorge. Bei unseren europäischen Nachbarn hingegen sieht das ganz anders aus. Mehr Bildung und die Digitalisierung können helfen, das zu ändern.

Im internationalen Vergleich liegt Deutschland weit zurück, wenn es um das Investieren in Aktien geht. Dass dies kein europäisches Problem ist, zeigen unsere direkten Nachbarn: Die Niederlande haben weltweit den größten Anteil an Aktionären. International betrachtet liegen auch die US-Amerikaner und die Briten weit vor uns. Aber woran liegt das eigentlich?

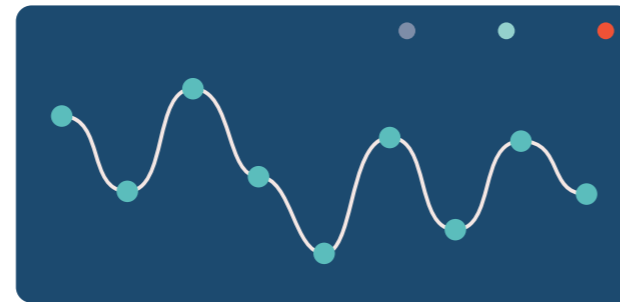
Altersvorsorge mit dem Sparbuch

Für die Zurückhaltung der Deutschen gibt es mehrere Gründe. Im Wesentlichen liegt es an kulturellen Unterschieden. Wir sind hierzulande von jeher sehr risikoavers in Sachen Kapitalanlage, lieben das Sparbuch und die Versicherung. Kein Wunder also, dass wir zum Beispiel bei der Altersvorsorge in erster Linie auf die staatliche Rente und auf Versicherungen bauen. Dabei wird bei Versicherungen das Geld mehr oder weniger nur renditeschwach geparkt. Zudem sind die Versicherungen selbst von staatlicher Seite sehr stark eingeschränkt in ihren Möglichkeiten, in Aktien zu investieren. Andere Länder bauen wesentlich stärker auf Aktien, die dort kulturell besser verankert sind.

Wir dürfen nicht übersehen, dass Aktien in der Bevölkerung mit dem Nimbus des Risikos belastet sind – viele Menschen hierzulande glauben, dass man damit nur Geld verlieren kann. Selbst viele Junge sind zurückhaltend. Zwar hatte sich während der Pandemie durch die Neobroker einiges getan, aber das ebbt inzwischen schon wieder ab. Für die meisten bleiben Aktien eine Zockerei. Sie sehen sie nicht als langfristige Möglichkeit der Altersvorsorge.

Mangelndes Grundlagenwissen bei der Jugend

Das Problem beginnt aber bereits in der Schule, wo es absolut keine Finanzbildung gibt. Die jungen Menschen werden ohne finanzielles Grundlagenwissen hinaus ins Berufsleben geschickt, werden dann aber sofort damit konfrontiert und müssen sich alle Kenntnisse in finanziellen Dingen selbst erarbeiten. Themen wie Steuern, Versicherungen, Altersvorsorge finden in den Schulen einfach nicht statt – ein Riesenmanko.



Das Problem beginnt in der Schule, wo es keine Finanzbildung gibt

Damit verbaut man ihnen hinsichtlich Vermögensaufbau und Altersvorsorge große Chancen. Private Vorsorge ist unabdingbar, die staatlichen Versorgungssysteme (Rente) rasen aufgrund der allseits bekannten demografischen Entwicklung auf eine Wand zu. So müsste eine Aktienkultur auch politisch viel stärker gefördert werden. Denn tatsächlich zeigen Statistiken, dass über einen längeren Zeitraum von 15 bis 30 Jahren die Gefahr, mit Aktien Geld zu verlieren, gegen Null sinkt. Durch den alleinigen Fokus auf die kurzzeitigen Krisen (Dot-com-Blase, Finanzkrise) ist die Zurückhaltung der Deutschen zwar verständlich, aber faktisch basiert sie auf falschen Interpretationen.

Teilhabe an Unternehmenserfolgen

Anlegen in Aktien führt auch zu einer finanziellen Demokratisierung. Denn dadurch kann jeder – auch mit kleinem Geld – an der Wertschöpfung von erfolgreichen Unternehmen teilhaben. Und erfolgreiche Unternehmen hat es immer gegeben und wird es immer geben. Die Digitalisierung fördert die Demokratisierung: Mit den Vermögensverwaltungsplattformen, die in den vergangenen Jahren online entstanden sind, ist das Eröffnen und Verwalten von Depots erheblich einfacher geworden. Es lässt sich inzwischen ohne großen Aufwand mit dem Smartphone erledigen. Außerdem

bieten sich dadurch sehr viel mehr unabhängige Möglichkeiten als bisher, als man in eine Bank ging und dann gewöhnlich in den Anlagen, die mit Interessen dieser Bank verbunden waren, sein Geld anlegte. Heute gibt es zudem viele gut ausgebildete, unabhängige Beraterinnen und Berater. Allerdings ist ihre Anzahl und die der Bankfilialen durch die zunehmend strenge Regulierung in den vergangenen Jahren erheblich gesunken – eine Entwicklung, die wir unbedingt umdrehen sollten.

Anteil an Personen in der Bevölkerung, die in Aktien investieren	
1. Niederlande:	30 %
2. Japan	28 %
3. USA:	25 %
4. Großbritannien	23 %
5. Schweiz	20 %
6. Schweden	19 %
7. Frankreich	15 %
8. Österreich	7 %
9. Deutschland	6 %

Quelle: Deutsche Aktienstudie 2016

Es bleibt die Frage, wie wir die Deutschen mit den Aktien anfreunden können. Die Bildungslücken bei Schülerinnen und Schülern mit profundem Wissen über Fragen rund ums Geld zu füllen, ist Sache der Politik. Ebenso müsste der Staat das Investieren in Aktien durch die Bevölkerung stark fördern. Er müsste das Ansehen der Aktien heben, weil nur auf diese Weise das demografische Problem gelöst werden kann, vor dem Deutschland steht. Ohne eine kapitalgedeckte Altersvorsorge wird unser Rentensystem schlicht und einfach untergehen.

Eric Wiese
Geschäftsführer,
NFS Hamburger Vermögen GmbH

A photograph of the Dresden City Hall (Rathaus) in Dresden, Germany. The building is a grand, multi-story structure made of light-colored stone, featuring a prominent clock tower with two ornate, circular clock faces. The architecture is classical, with arched windows and a portico supported by columns. In the background, the green copper roof of the Dresden Cathedral is visible against a clear blue sky. A blue text box is overlaid on the right side of the image, containing the text 'MENSCHEN MÄRKTE MÖGLICHKEITEN MORGEN' in white and yellow capital letters.

MENSCHEN
MÄRKTE
MÖGLICHKEITEN
MORGEN

DIAGNOSE: MASSIVER FONDSSCHWUND

Wenn es um Geldanlage an Kapitalmärkten geht, bevorzugen Privatanlegende in der Regel Investmentfonds. Das ist grundsätzlich erfreulich. Die zumeist breite Streuung führt zu reduziertem Risiko verglichen mit direkten Investments in einzelne Titel. Doch auch das aktive Management hat seine Anhänger. Allerdings könnten diese sich in einer trügerischen Sicherheit wähnen.

Es prallen Welten aufeinander bei der Entscheidung, welcher Anlagephilosophie man bei einer Fondsinvestition folgt. Auf der einen Seite stehen die üblichen aktiv gemanagten Fonds – aktiv im Sinne prognosebasierter Anlageentscheidungen. Hier wählt das Fondsmanagement gezielt Anlagen aus (z. B. einzelne Unternehmen, Branchen, Märkte), von denen es glaubt, dass sie mehr Rendite bringen als der Rest („Stock Picking“). Zudem versucht es, möglichst günstige Ein- und Ausstiegspunkte abzugreifen („Market Timing“) – alles mit dem Ziel, besser abzuschneiden als der Markt bzw. als ein für den Fonds repräsentativer Finanzindex.

Auf der anderen Seite findet sich die Philosophie prognosefreier Strategien, die dem Gesamtmarkt folgen und gar nicht erst darauf abzielen, diesen hinter sich zu lassen. Der Fokus liegt hier häufig sinnvollerweise auf kostengünstigen ETFs.

Was sagt die Erfahrung? Einschlägigen Studien wie dem SPIVA-Report¹ zufolge sind prognoseabhängige, aktive Fondsstrategien nicht nachhaltig erfolgreich und bleiben langfristig hinter entsprechenden Vergleichsindizes bzw. prognosefreien Pendanten zurück. Verantwortlich dafür sind schlechtes Timing, falsche Einzeltitelauswahl und nicht zuletzt die deutlich höheren Kosten für das Fondsmanagement im Vergleich zu prognosefreien Strategien. Mit prognosebasierten Fondsinvestments holt man sich nur unnötige Risiken ins Portfolio und bezahlt auch noch dafür.

Aktive Strategien bei Privaten weiterhin beliebt

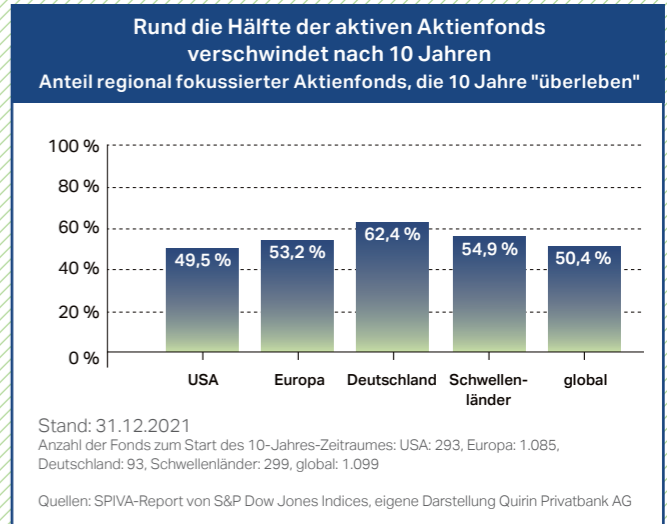
Nichtsdestotrotz ist hierzulande – speziell im privaten Bereich – aktives Management immer noch sehr beliebt. Zum einen wegen der Dominanz der provisionsbasierten Anlageberatung und der entsprechenden Lobby- und Öffentlichkeitsarbeit zugunsten von prognosebasierten und gleichzeitig kostspieligen Anlageprodukten, die der Branche gutes Geld einbringen. Zum anderen ist die mit solchen Produkten verbundene Prognoseaktivität – sprich die „richtigen“ Titel zu

kaufen und zu günstigen Zeitpunkten ein- und auszustiegen – gedanklich meistens positiv besetzt. Dass sich jemand in dieser Weise um eine Anlage kümmert, vermittelt (trügerische) Sicherheit.

Neben der Tatsache, dass die überwiegende Mehrheit der Fonds Strategien verfolgt, die den Anlegenden nachweislich nichts nützen, gibt es noch einen anderen anlagerelevanten Aspekt: die sogenannte Schwund- bzw. Überlebensquote aktiv gemanagter Investmentfonds.

Geringe Überlebensrate bei aktiven Fonds

Regelmäßige Untersuchungen zeigen, dass der Anteil von Fonds, die nach einer bestimmten Zeit geschlossen werden, erschreckend hoch ist. Den meisten Anlegenden ist diese Tatsache gar nicht bewusst, zumindest nicht in ihrer ganzen Tragweite – dies vor allem deshalb, weil man es selten in den Medien liest. Auch die Schließung eines Fonds ist letztlich ein Zeugnis von Erfolglosigkeit, denn er schließt seine Pforten natürlich nicht, wenn er gutes Geld verdient, sondern in aller Regel dann, wenn er sich relativ schlecht entwickelt und keine positive Aufmerksamkeit mehr auf sich zieht.



Auswirkung auf die Vermögensanlage

Für Anlegerinnen und Anleger hat die skizzierte Problematik im Wesentlichen zwei Konsequenzen. Zum einen müssen sie damit rechnen, dass Zahlen zum Erfolg aktiver Fonds zu hoch ausgewiesen werden, weil bei ihrer Ermittlung häufig ausschließlich die Fonds berücksichtigt werden, die über den betrachteten Zeitraum hinweg „überlebt“ haben. Dies verzerrt die Erfolge positiv.

Es werden erschreckend viele Fonds geschlossen

Der andere Aspekt betrifft den Fall, dass man unglücklicherweise in einen Fonds investiert hat, der überraschend geschlossen wird. Dann ist das investierte Geld nicht (komplett) verloren, sondern es gibt zwei Möglichkeiten: Auszahlung des Liquidationserlöses (bedeutet oft eine unfreiwillige Verlustrealisierung) oder Verschmelzung mit einem anderen Fonds (der unter Umständen eine ganz andere Anlagestrategie verfolgt).

Der starke Fondsschwund wirft ein weiteres Schlaglicht darauf, wie schwer es ist, mit aktiven, prognosegetriebenen Anlagestrategien dauerhaft erfolgreich zu sein. Wer clever ist, begibt sich erst gar nicht auf die holprige aktive Spielwiese, sondern wählt den gut befestigten Weg des prognosefreien Investierens.

Dennis Buchmann
Niederlassungsleiter Hamburg,
Quirin Privatbank

¹ <https://www.spglobal.com/spdji/en/documents/spiva/spiva-europe-year-end-2021.pdf>

DEM WIND TROTZEN: HAMBURGS GEWERBEIMMOBILIENMARKT

Unternehmen und Investoren müssen angesichts veränderter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen die Segel neu setzen. Das betrifft unmittelbar auch die Immobilienmärkte: Die abwartende Haltung vieler Marktakteure ließ zuletzt auf breiter Front die Investment- und Vermietungsumsätze zurückgehen. Ein Überblick und Ausblick.

Die deutsche Wirtschaft ist mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert, die eine konjunkturelle Abkühlung nach sich ziehen. Da sind etwa die gestiegenen Zinsen und Energiepreise sowie die noch immer hohe Inflation. All das wirkt sich auch hemmend auf das Geschehen am Hamburger Immobilienmarkt aus.

In der ersten Jahreshälfte 2023 belief sich das Transaktionsvolumen bei gewerblichen Immobilien in der Hansestadt laut BNP Paribas auf 464 Millionen Euro. Das ist das niedrigste Halbjahresergebnis der vergangenen zehn Jahre. Gegenüber dem – wohlgemerkt starken – Vorjahresergebnis bleibt dieser Wert um rund 82 Prozent

zurück. Ein Grund: Großvolumige Deals über 100 Millionen Euro gab es wie am Immobilienmarkt insgesamt auch in Hamburg nicht zu verbuchen, lediglich 29 Millionen Euro flossen im Rahmen von Portfoliotransaktionen.

Knapp die Hälfte des Transaktionsvolumens entfiel auf Hamburgs Innenstadtlagen. Die dominierende Assetklasse waren einmal mehr Büroimmobilien mit einem Marktanteil von 78 Prozent. Mit großem Abstand folgen Einzelhandelsimmobilien mit knapp 10 Prozent.

**Hamburgs
Büromarkt
fußt auf einer
breit aufgestellten
Nachfragebasis**

Anhaltend positive Entwicklung am Büromarkt

Der Markt ist geprägt von einem heterogenen Branchenmix und fußt auf einer breit aufgestellten Nachfragebasis. Das sorgt auch im aktuell herausfordernden Umfeld für ein solides Vermietungsergebnis. Unter den deutschen Top-7-Standorten konnten nur Berlin und München im ersten Halbjahr etwas höhere Flächenumsätze verbuchen. Vor allem moderne Flä-

chen sind bei Unternehmen gefragt. Dies berücksichtigen auch die zahlreichen Bauprojekte, die aktuell in der Hansestadt entstehen und in den kommenden Monaten und Jahren zur Anmietung bereitstehen. Die ohnehin niedrige Leerstandsquote dürfte sich in der Folge nur marginal erhöhen. Auch bei der Spitzenmiete ist ein Plus wahrscheinlich.

Hamburg ist mit einem Flächenbestand von insgesamt 14 Millionen Quadratmetern der drittgrößte Büromarkt in Deutschland – nach Berlin und fast gleichauf mit München. Unterstützt von der breit aufgestellten Hamburger Wirtschaft hat er sich in den vergangenen Jahren gut entwickelt. Zwar notiert die Spitzenmiete gegenüber den beiden genannten Märkten etwa zehn Euro pro Quadratmeter niedriger. Binnen zehn Jahren legte sie jedoch um rund 40 Prozent auf zuletzt 34,50 Euro je Quadratmeter zu. Allein von Mitte 2022 bis Mitte 2023 ging es um 2 Euro pro Quadratmeter nach oben. Der Flächenumsatz erreichte im ersten Halbjahr 2023 mit 225.000 Quadratmetern ein solides Ergebnis, das nur etwa 10 Prozent unter dem zehnjährigen Durchschnitt lag.

Aufgrund des in den zurückliegenden Jahren nur moderaten Flächenneuzugangs hielt sich die Leerstandsquote bei knapp unter 4 Prozent. Vor allem in der Hafencity ist der Leerstand gering. Durch aktuelle Projektentwicklungen wird das Angebot hier absehbar ausgebaut. Insgesamt dürfte der Flächenneuzugang 2023 und 2024 deutlich oberhalb der Vorjahre liegen.

Markt für Einzelhandelsimmobilien bleibt in Bewegung

Die Belastungen für den stationären Einzelhandel wie E-Commerce, Inflation oder hohe Kosten treffen die Hansestadt zwar genauso intensiv wie alle anderen deutschen Einzelhandelsstandorte. Dennoch ist die Situation hier wie auch in den übrigen Metropolen besser. Dazu tragen das große Einzugsgebiet mit 3,5 Mil-

lionen Menschen sowie die überdurchschnittlich hohe Kaufkraft bei. Eine bedeutende Käufergruppe sind auch Touristen und Kreuzfahrtpassagiere, deren Anzahl in der ersten Jahreshälfte 2023 wieder auf dem hohen Niveau von 2019, vor Ausbruch der Corona-Pandemie, lag.

Für die Attraktivität der Hansestadt als Shopping-Standort spricht das breite Angebotspektrum von klassischen Konsumlagen wie Spitalerstraße und Mönckebergstraße bis hin zu Luxuslagen wie dem Neuen Wall – dieser gehört zu jenen Lagen, an denen zuletzt eine Spitzenmiete von 240 Euro pro Quadratmeter erzielt wurde. Auch wenn das wieder stärkere Interesse an Innenstadtlagen den Abwärtstrend der Spitzenmieten im Einzelhandel offenbar gestoppt hat – im Vergleich zum Vorjahr blieben die Spitzenmieten 2023 stabil – dürfte der Gegenwind für die Hamburger Innenstadt durch die Eröffnung des 80.000 Quadratmeter großen Shoppingcenters in der Hafencity 2024 zunehmen. Das trifft auf einen Innenstadthandel, den die Pandemie spürbar belastet hat – mit sichtbaren Leerständen als Folge.

Mittelfristige Erholung nach vorerst verhaltenem Marktgeschehen

Die soliden Rahmenbedingungen sorgen dafür, dass Hamburg als Investmentmarkt im Fokus von Investoren bleibt. Einem regeren Transaktionsgeschehen steht derzeit der laufende Preisfindungsprozess zwischen Käufern und Verkäufern im Wege. Für eine Belebung müssten die Leitzinserhöhungen abgeschlossen sein und die Mietrenditen noch zulegen. Dazu tragen neben fallenden Bewertungen vor allem steigende Mieten bei, denen eine dynamischere Konjunktur helfen würde.

Thomas Näser

Leiter Immobilienzentrum Hamburg,
DZ HYP AG

FINANZEN AUF KURS HALTEN

Unerwartete finanzielle Herausforderungen können die Geschäfte in voller Fahrt stoppen. Bankenunabhängige Finanzierungsmodelle können Unternehmen helfen, die Abhängigkeit von Banken zu reduzieren und zahlungsfähig zu bleiben. Hierzu zählen unter anderem Factoring, Reverse Factoring, Leasing und Kautionsversicherung.

Einerseits befinden sich viele Unternehmen in einem zunehmend schwierigen Umfeld, das den Liquiditätsbedarf steigen lässt. Krieg, Inflation, Energiekrise und steigende Lagerhaltung zur Abfederung brüchiger Lieferketten. In wirtschaftlich unsicheren Zeiten, oder wenn Unternehmen wachsen, benötigen sie oft mehr Liquidität. Gleiches gilt, wenn mehr Liquidität durch eine stärkere Bevorratung von Vorprodukten gebunden wird. Ein Mangel an Liquidität kann dazu führen, dass Unternehmen Schwierigkeiten haben, ihre Rechnungen zu bezahlen. Es kommt zu finanziellen Engpässen, die schlimmstenfalls in die Insolvenz münden.

Liquidität sicherstellen

Aktuell erwartet der Versicherungsmarkt dem Zahlungserfahrungs-kompass zufolge einen moderaten Anstieg von Insolvenzen. Die Gründe dafür liegen in der jüngsten Vergangenheit: Viele Unternehmen haben während der Covid-Pandemie ihre Lager möglichst abverkauft – nun erholt sich die Kundennachfrage wieder. Um diese zu befriedigen, müssen die Bestände zu teureren Einkaufspreisen bei steigenden Energiekosten und erhöhten Frachtraten wieder aufgefüllt werden. Auch ein längeres Zahlungsziel für die Kunden oder eine verzögerte Begleichung von Rechnungen kann die Liquidität belasten. Doch wie schützt man sich vor drohenden Liquiditätsengpässen?

Eine Möglichkeit für Unternehmen, das Risiko von Zahlungsausfällen, beziehungsweise deren Folgen zu minimieren, ist der Abschluss einer Kredit-Versicherung. Diese schützt das Unternehmen vor dem Ausfall von Zahlungen durch Kunden, was dazu beitragen kann, das Vertrauen in die Finanzstabilität des Unternehmens zu erhöhen. Gerade wenn die Unternehmenszahlen aufgrund der Krisen der letzten Zeit angespannt sind, sodass keine ausreichende Linie eingeräumt wird oder die Sicherheitensituation schwierig ist, können bankenunabhängige Finanzierungsmodelle gefragt sein.

Alternativen zum Bankkredit

Factoring

Eine Möglichkeit, die Liquidität zu erhöhen, ist das Factoring. Bei dieser Finanzierungsform verkauft ein Unternehmen seine offenen Forderungen an einen Factoring-Anbieter (Factor), der das Unternehmen gegen eine Gebühr innerhalb von 24 Stunden bezahlt. Der Factor übernimmt das Risiko von Zahlungsausfällen vollständig. Factoring kann eine gute Option sein, wenn ein Unternehmen schnell zusätzliche Liquidität beschaffen möchte, ohne dabei zusätzliche Schulden aufzunehmen. Selbstverständlich kann mit der durch Factoring gewonnenen Liquidität auch die Verschuldung gesenkt werden. Da dabei Eigenkapital-Positionen unberührt bleiben, ergibt sich durch das

2024

2023

2022

2021

2020

2019

Der Factor übernimmt das Risiko nicht bezahlter Rechnungen

Rückführen von Verbindlichkeiten eine Verkürzung der Bilanz und somit eine Verbesserung der Eigenkapital-Quote. Im „stillen“ Verfahren wird den Kunden die Abtretung der Forderungen an den Factor nicht einmal offengelegt, solange der Abnehmer ordnungsgemäß zahlt. Factoring kann für Firmen jeder Größe und Branche eine sehr gute Option sein – insbesondere für Unternehmen mit einem hohen Volumen an offenen Rechnungen.

Reverse Factoring

Reverse Factoring wiederum setzt auf der Beschaffungsseite an. Forderungen von Lieferanten werden durch den Reverse Factor kurz nach ihrem Entstehen bezahlt, während das sich finanzierende Unternehmen vom Reverse Factor ein Zahlungsziel erhält. Die Wirkung entspricht derjenigen anderer kurzfristiger Fremdmittel.

Leasing

Leasing ist in der Finanzierungswirkung mit Miete vergleichbar. Die Kapitalbindung entsteht beim Leasing-Geber, nicht bei dem sich finanzierenden Unternehmen. Da der Leasing-Gegenstand nicht beim Leasing-Nehmer bilanziert wird und dieser also auch keine zusätzlichen (Fremd-) Mittel aufnehmen muss, ergibt sich ein ähnlich posi-

ver Effekt auf die Bilanzrelationen wie beim Factoring. Während sich Factoring auf den Forderungsbestand – also das Umlaufvermögen – bezieht, reduziert Leasing das Anlagevermögen.

Kautionsversicherung

Die Kautionsversicherung entspricht dem Avalkredit einer Bank. Der Kautionsversicherer verbürgt sich dabei für seinen eigenen Kunden, den Kautionsversicherungsnehmer. Aus Sicht des Vertragspartners, zum Beispiel eines Kunden, der eine Anzahlung leisten soll, wird durch die Bürgschaft Unsicherheit, die ein Handelshemmnis darstellen kann, abgebaut.

Wie können Bürgschaften nun zur Gewinnung von Liquidität beitragen? Hier spielen zwei Mechanismen eine Rolle: zum einen werden durch die Nutzung der Kautionsversicherung Banklinien, die andernfalls für Avalkredite in Anspruch genommen werden müssten, für andere Kreditarten frei – etwa den Kontokorrentkredit und damit Liquidität. Zum anderen werden Vertragspartner häufig erst dann bereit sein, (höhere) Anzahlungen zu leisten, wenn sie hierfür die Sicherheit einer (Anzahlungs-) Bürgschaft erhalten. In ähnlicher Weise gilt dies z. B. für Sicherheitseinbehalte zur Abdeckung von Gewährleistungsansprüchen, wie sie in der Bau- und Maschinenbauindustrie üblich sind. Kunden werden häufig nur gegen Erhalt einer Gewährleistungsbürgschaft bereit sein, auf den Kaufpreiseinbehalt zu verzichten. Dieser Verzicht auf einen Einbehalt entspricht dem Freiwerden andernfalls gebundener Liquidität. Ein weiteres Beispiel ist die Mitbürgschaft, die bspw. eine (Bar-) Sicherheit für den Vermieter eines Verwaltungsgebäudes ersetzen kann.

Den vorgenannten Möglichkeiten ist gemein, dass Unternehmen sich frühzeitig um die Vergrößerung ihrer Handlungsspielräume und die Reduktion der Abhängigkeit von einzelnen Finanzierungspartnern kümmern sollten. Insofern unterscheidet sich die Finanzierung gar nicht so sehr von anderen Beschaffungsprozessen.

Stephan Laakmann

Key-Account-Manager Kredit-Versicherungen
Funk Gruppe GmbH

Sebastian Kentenich

Fachbereichsleiter Kredit-Versicherungen
Funk Gruppe GmbH

FRISCHE BRISE DANK EMBEDDED FINANCE

Mit Embedded Finance laufen Finanzdienstleistungen quasi im Vorbeigehen: Die Kundschaft ist auf Plattformen unterwegs, die mit dem traditionellen Bankgeschäft nichts gemeinsam haben. Aber genau dort werden Verträge abgeschlossen. Die eigentliche Bank im Hintergrund bleibt unsichtbar. Hartmut Giesen blickt auf den Trend und die Potenziale.

Jahrelang galt Banking-as-a-Service (BaaS) eher als Nischen-Geschäftsmodell kleinerer Banken. Doch nun erlebt es eine Renaissance und avanciert zur strategischen Zukunftsoption für den Bankensektor an sich. McKinsey hat in einem Report Ende 2022 schon die BaaS-2.0-Ära ausgerufen und eine 100-Milliarden-Euro-Geschäftschance identifiziert, die – hauptsächlich durch Embedded Finance kreiert – Banken in Europa für sich erschließen sollten.

Vielseitige Nutzungsform

Embedded Finance soll jetzt die Revolutionierung des Finanzsektors antreiben, die die Fintechs so nicht geschafft haben. Embedded Finance ist kein Geschäftsmodell, sondern eine Nutzungsform von Finanzdienstleistungen, die sich in die Geschäfts- und Lebensprozesse von Unternehmen und Menschen integriert. Banken als die eigentlichen Finanzdienstleister verschwinden dabei weitgehend aus dem Blickfeld der Kunden. Wer das Finanzielle hinter den Kulissen abwickelt, ist zumeist kaum ersichtlich, da Erkennungsmerkmale wie Logo oder Corporate Design der Bank, soweit aufsichtsrechtlich erlaubt, fehlen. Diese Nutzungsform ist nicht neu, sondern ist parallel mit dem Geschäftsmodell Banking-as-a-Service im letzten Jahrzehnt entstanden. Damals unter ähnlich klingenden Labels wie Embedded Banking oder Kontext Banking.

Vereinfacht zusammengefasst: Jedes Embedded-Finance-Angebot benötigt im Hintergrund einen Banking-as-a-Service-Anbieter, der den erlaubnispflichtigen Teil des Angebots abdeckt. Dabei ist Embedded Finance nicht der einzige Anwendungsfall für Banking-as-a-Service.

Treiber von Banking-as-a-Service

Diverse Entwicklungen haben den Markt für Embedded Finance in den letzten Jahren stark wachsen lassen. Der stärkste Embedded-Motor dürfte Embedded Payments sein. In immer mehr Kaufprozessen verschwindet der wahrnehmbare Bezahlvorgang. Wer in ein Uber-Auto ein- und wieder aussteigt, sieht erst auf seiner Kreditkarte, dass er für die Fahrt auch bezahlt hat. Gleiches gilt für die Zahlung nach einem Ein-Click-Kauf bei einem E-Commerce-Händler oder für Ticket-Käufe bei fortschrittlichen Nahverkehrsunternehmen – bei noch fortschrittlicheren muss man gar kein Ticket mehr kaufen, sondern nur ein- und aussteigen, die Fahrpreisberechnung und -abbuchung geschieht vollautomatisch. Bei den ersten Einzelhändlern ist das Prinzip bereits angekommen: Man legt seine Waren in den Einkaufskorb und verlässt den Laden, ohne einen Stopp an der Kasse einlegen zu müssen.

Der
wahrnehmbare
Bezahlvorgang in
Kaufprozessen
verschwindet

Zweiter großer Embedded-Use-Case sind Buy-Now-Pay-Later-Bezahlprozesse (BNPL), bei denen Kunden Kredite abschließen oder kreditähnliche Verträge wie Factoring. Dabei ist die Kreditvergabe als Zahlungsmöglichkeit komplett in den Kaufprozess integriert. Die Marktforscher von Juniper prognostizieren bis 2027 allein für den BNPL-Markt 900 Millionen Nutzende weltweit mit einer Marktkapitalisierung von etwa 437 Milliarden Dollar.

Weitere Embedded-Anwendungsfälle sind zurzeit am Entstehen. So denken Payback-Anbieter darüber nach, mit den Paybacks Fondssparpläne zu speisen. Energieunternehmen arbeiten daran, Strompreis-Abschläge mit Fondssparplänen zu koppeln, aus denen zum Beispiel Nachzahlungen beglichen werden.



Tech-Riesen forcieren Embedded-Entwicklung

Auch die großen Tech-Firmen leisten einen Beitrag zu den Entwicklungen rund um Embedded Finance. Allerdings haben sie Embedded Finance nicht als Prozess, sondern im App-Sinne im Blick. Apple ist dabei einer der Vorreiter.

So ist auf dem iPhone inzwischen ein vielfältiges Portfolio an Finanzdienstleistungen vorhanden: Kreditkarte, Zahlungen, Sparkonten und Kredite (BNPL). Für ein vollständiges Banken-Angebot fehlt nur noch ein Zahlungskonto. Durch die Marktmacht von Apple – in den USA 50 Prozent Marktanteil bei Smartphones – ist der Tech-Riese selbst ein Treiber der Embedded-Finance-Entwicklung. An diesem Beispiel lässt sich nicht nur die Logik der Angebote, sondern auch das Zusammenspiel von Embedded Finance und Banking-as-a-Service aufzeigen. Bei Apple ist der Banking-as-a-Service-Anbieter die Großbank Goldman Sachs.

Zwischen Chancen und Bedrohung

Embedded Finance zwingt Banken zwangsläufig neue Strategien auf, weil zwei Entwicklungen sich nicht aufhalten lassen: Standard-Finanzprodukte wandern weg aus dem Hoheitsbereich der Banken in die Kundenschnittstellen, die von den Embedded-Finance-Anbietern

beherrscht werden – seien es Tech-Riesen oder E-Commerce-Händler, die ihr Angebot mit Finanzdienstleistungen anreichern. Umgekehrt bedeutet dies für Banken, die ein Geschäftsmodell mit wenig differenzierenden Standard-Finanzprodukten für Endkunden verfolgen, dass das Überleben schwieriger wird.

Die Kombination von Bedrohung des Standard-Geschäftsmodells von Banken durch Embedded Finance sowie Marktchancen durch BaaS-Ansätze macht Banking-as-a-Service von der Nischen-Strategie zu einer Option, die jede Bank für sich prüfen sollte. Dafür müssen Banken sowohl die digitalen Technologien wie API, Blockchain oder Cloud-Computing als auch die darauf basierenden Geschäftsmodelle wie Plattform-, Streaming- oder Marktplatz-Ansätze verstehen. Mit einem entsprechenden Mindset sollten sie daraus gezielt und kreativ eigene Banking-as-a-Service-Angebote entwickeln, um die Chancen zu nutzen.

Hartmut Giesen

Business Development & digitale Geschäftsmodelle
Sutor Bank GmbH



VON IRLAND LERNEN

Um das eigene Potenzial zu nutzen, hilft zumeist etwas Abstand und eine Prise Inspiration. Das gilt auch für die gezielte Entwicklung und Positionierung als Finanzstandort. Deshalb hat eine Delegation der Hamburger Finanzwirtschaft im Herbst 2023 Dublin besucht. Welche Merkmale und Initiativen des irischen Finanzstandorts lassen sich auf Hamburg übertragen?

Irland mit Fokus auf Dublin kann man sicher als Start-up-Nation bezeichnen, wie etwa Israel oder Singapur. Sie alle haben innerhalb eines halben Jahrhunderts moderne Wirtschaftsnationen aufgebaut – ohne große Bodenschätze oder eine starke Industrialisierung. Dabei lag eine solche Entwicklung im von Hungersnöten geplagten Irland lange Zeit in weiter Ferne. Viele Jahre prägten Land- und Schafwirtschaft sowie ein paar Werften die in Europa verhältnismäßig arme irische Insel.

Heute wechseln sich in Dublin georgianische Gebäude ab mit hypermodernen Glaspalästen von Tech-Unternehmen wie LinkedIn, Google oder Zendesk. Irland hat die jüngste Bevölkerung Europas. Mehr als ein Fünftel der Arbeitskräfte in der Tech-Industrie stammen nicht von hier. 17 der 20 weltweit größten Banken haben Niederlassungen in Irland, das Bildungsniveau ist hoch, und die Bevölkerung umfasst 5 Millionen Menschen.

Irlands Erfolge liegen nicht nur an der Niedrigsteuerpolitik

Steuerregime und attraktive Standortfaktoren

Dass diese Erfolge nur an der Niedrigsteuerpolitik liegen (Körperschaftsteuersatz 12,5 Prozent), ist zu kurz gegriffen. Tatsache ist, dass 1987 auf einem alten Werftgelände, den Dublin Docklands, ein neuer Finanzdistrikt errichtet und ausländische Finanzinstitute mit einer niedrigen Sondersteuer von anfangs 10 Prozent angelockt wurden. Als Hamburger mag man sich an die erfolgreiche Geschichte der Speicherstadt und deren Zollfreiheit als Freihafen erinnern.

Die Attraktivität Dublins fußt – neben dem niedrigen Steuersatz – auf weiteren Faktoren. Die englische Sprache macht es ausländischen Arbeitnehmern leicht, hier zu leben. Integrationsprogramme für Neuankömmlinge vereinfachen den Start. Und da es im Tech- und Bankenbereich vielfältige Jobangebote gibt, sind bei Jobwechsel oder -verlust ausreichend Alternativen vorhanden, sodass man sich nicht mit der Rückreise befassen muss. Dies gilt auch für Familien.

Daneben machen die „Soft Facts“ Dublin für qualifizierte Ausländer attraktiv. Selbst montags klingt spät noch Livemusik aus den Bars. Finanz- und Tech-Industrie sind eng vernetzt, was gemeinsame Initiativen und Projekte erleichtert. Und schließlich hebt der irische Humor und Optimismus die Gesamtstimmung.

Was Unternehmen anlockt

Der Zuzug von Firmen startete vor Jahrzehnten, als US-amerikanische Konzerne einen Fuß in die EU setzen wollten. Es folgten Banken, Versicherungen, Vermögensverwalter und andere Finanzkonzerne, freilich nicht zuletzt wegen der steuerlichen Vorteile. Aber es bildete sich auch ein Talentpool berufserfahrener Praktiker, den die Tech-Szene inzwischen dankbar nutzt.

Auch das Standing der Finanzaufsicht Central Bank of Ireland ist interessant. Die Zentralbank führt hochqualifizierte Prüfungen durch, die ein Gütesiegel für die geprüften Finanzunternehmen sind. Zudem können in Irland lizenzierte Banken und Zahlungsdienstleister EU-weit tätig sein aufgrund des sogenannten Passportings – Irland gilt für nichteuropäische Finanzdienstleister als naheliegendes Tor nach Europa. Außerdem hat die Central Bank of Ireland einen Innovations-Hub eingerichtet. Und zwar keine regulatorische Sandbox, wo Fintechs mit reduzierten Anforderungen operieren, sondern hier findet mit der Finanzaufsicht ein intensiver Austausch über Innovationen statt. So steigt die Qualität neuer und wachsender Fintechs!

Ideen für Hamburg

Was können wir von diesem Dublin-Trip lernen? Mit dem Masterplan, dem InnoFintech-Förderprogramm und der neuen Finance City Hamburg hat die Hansestadt bereits Einiges getan. Der Blick über den Tellerrand zeigt aber, dass noch viel ungenutztes Potenzial schlummert.

Die Macht, Steuern zu setzen, ist für Hamburg im Wesentlichen auf die Gewerbe- und die Grunderwerbsteuer begrenzt. Beispiele großer Ansiedlungen ausländischer Konzerne – etwa Tesla in Brandenburg, Intel in Sachsen – zeigen aber, dass konkurrenzfähige Rahmenbedingungen möglich sind. Zudem sind das deutsche Sozialsystem und das Gesundheitswesen ein Standortvorteil für die Ansiedlung ausländischer Talente, ohne die Investitionen ausländischer Konzerne nicht möglich wären.

Nachholbedarf und Optimierung:

1. Bestehende Innovations- und Förderprogramme sollten ständig mit anderen Initiativen verglichen und bei Bedarf angepasst werden. Zudem ist immer wieder zu prüfen, ob sie tatsächlich den Bedarf der Unternehmen, der potenziellen Kunden sowie der Stadt treffen.
2. Langfristig brauchen wir neue Ausbildungskonzepte. Kurzfristig sind zielgerichtete Maßnahmen sinnvoll, um Lücken (Know-how und Arbeitskraft) zu schließen, etwa pragmatische und konzentrierte Aktionen von (Hoch-)Schulen, Wirtschaft und Politik.
3. Hamburg ist durch Handel groß geworden, und der gedeiht am besten mit Kooperationen. Das ist auch ein Weg, unsere Finanzwirtschaft voranzubringen. Die Zusammenarbeit der deutschen Finanzstandorte sollte nur ein erster Schritt sein. Darüber hinaus muss es mit internationalen Finanzstandorten echte Partnerschaften geben: Austauschprogramme für Talente, Zusammenarbeit von Innovations-Hubs, Brückenbauen für Unternehmen der Partnerstandorte.
4. Wir müssen schneller werden! Geschwindigkeit durch Bürokratieabbau ist für den Standort Hamburg unerlässlich. Speziell im internationalen Kontext haben wir deutlich Nachholbedarf.
5. Die Stadt Hamburg sollte auch bei Financial Services Innovationen fördern und entsprechende Initiativen aktiv unterstützen.

Hamburg sollte selbstbewusst seine Stärken in Gründungs- und Ansiedlungsfragen betonen: etwa die am Standort nahezu einzigartige Kombination aus Finanz- und Realwirtschaft, die Unternehmen aus dem Umfeld der Financial Services direkten Zugang zu vielen relevanten B2B-Kunden ermöglicht. Auch die Nähe von Politik und Handelskammer garantiert einen schnellen und direkten Austausch und kann Unternehmen zugutekommen, die sich mit einer Ansiedlung beschäftigen.

Dublin lehrt uns: Mit großem Engagement und einer gesunden Portion Patriotismus ist so Vieles möglich.

Dr. Nicholas Ziegert
Geschäftsführer,
OWNLY FinTech GmbH

Jan Bringezu
Managing Partner,
Gravning GmbH

A hand holding a crystal ball in a city at night. The crystal ball reflects the city lights and buildings. The background is a blurred city street with bokeh lights.

**MENSCHEN
MÄRKTE
MÖGLICHKEITEN
MORGEN**

FINANZ- UND INVESTITIONSENTSCHEIDUNGEN: MIT KI IN DIE ZUKUNFT

Spätestens seit ChatGPT hat künstliche Intelligenz (KI) einen wahren Hype ausgelöst. Doch was kann KI wirklich leisten? Wobei kann sie die Institute am Finanzplatz Hamburg unterstützen? Ein Blick auf mögliche Einsätze von KI in der Finanz- und Investitionsentscheidung zeigt: Die Anwendungen sind breit gefächert.

Künstliche Intelligenz ist ein multidisziplinäres Feld. Es befasst sich mit der Entwicklung von Systemen und Technologien, die kognitive Fähigkeiten besitzen oder Verhalten zeigen können, die Problemlösung, Entscheidungsfindung und Aufgabenbewältigung umfassen. Solche Systeme können ohne permanente Anleitungen Aufgaben in einem komplexen Umfeld auszuführen und haben die Fähigkeit, aus Erfahrungen zu lernen, und dadurch ihre Leistung zu verbessern. Es gibt verschiedene Ansätze und Techniken in der künstlichen Intelligenz, darunter maschinelles Lernen, neuronale Netzwerke, natürliche Sprachverarbeitung, Expertensysteme und viele andere. Diese Techniken ermöglichen es KI-Systemen, große Mengen an Daten zu analysieren, Muster und Zusammenhänge zu erkennen, Wissen zu erwerben, zu generalisieren und auf neue Situationen anzuwenden.

KI kann die Qualität von Entscheidungen verbessern

Rasante Entwicklung

Schon heute ist künstliche Intelligenz in vielen Bereichen unseres täglichen Lebens zu finden. Während KI-Systeme bereits beeindruckende Leistungen erbringen können, sind sie gegenwärtig in ihrer Fähigkeit, menschliche Intelligenz in allen Aspekten nachzuahmen, noch immer begrenzt. Sie stehen vor Herausforderungen wie Ethik, Datenschutz und Sicherheit. KI-Systeme haben keine umfassende allgemeine Intelligenz wie der menschliche Verstand. Daher ist die Übertragung menschlicher ethischer Prinzipien auf KI-Systeme eine wichtige Forschungsfrage. Denn die Entwicklung von KI schreitet mit hoher Geschwindigkeit voran.

Clevere Finanzentscheidungen mittels KI

Schaut man auf die Finanz- und Investitionsentscheidungen bei Banken und Unternehmen, so lassen sich einige Bereiche identifizieren, in denen KI die Entscheidungsfindung unterstützen und deren Qualität

verbessern kann. Es gilt aber, KI verantwortungsbewusst einzusetzen und menschliche Überwachung und Expertise beizubehalten, um potenzielle Risiken zu minimieren.

Risikomanagement: KI lässt sich nutzen, um Risikomodelle zu entwickeln und potenzielle Risiken in Finanzmärkten, Kreditportfolios oder Anlagestrategien zu identifizieren. KI kann große Mengen an Daten analysieren, um Muster und Zusammenhänge zu erkennen und Risikoprognosen zu erstellen.

Automatisierte Handelssysteme: KI wird in algorithmischen Handelssystemen eingesetzt, um Finanzmärkte in Echtzeit zu analysieren und automatische Handelsentscheidungen zu treffen. Diese Systeme können auf Grundlage von KI-Algorithmen Handelssignale generieren und Transaktionen durchführen.

Kreditvergabe und -analyse: KI kann bei der Bewertung von Kreditanträgen und der Kreditrisikobewertung unterstützen. Durch die Analyse von Finanzdaten, Zahlungshistorien und anderen relevanten Informationen kann sie helfen, fundierte Entscheidungen über die Vergabe von Krediten zu treffen.

Betrugserkennung: KI kann betrügerische Transaktionen und Aktivitäten in Echtzeit entlarven. Durch das Lernen von Mustern und Abweichungen kann sie verdächtige Transaktionen identifizieren und entsprechende Maßnahmen ergreifen.

Finanzplanung und -analyse: KI-gesteuerte Analysetools können Unternehmen bei der Finanzplanung und -prognose unterstützen. Sie können historische Daten analysieren, Szenarien modellieren und fundierte Vorhersagen über Umsätze, Kosten und andere finanzielle Kennzahlen liefern.



Datenanalyse: KI kann große Mengen an Finanzdaten analysieren, einschließlich historischer Kursdaten, Bilanzen, Geschäftsberichte und Nachrichten. Durch die Verwendung von Algorithmen und maschinellem Lernen kann sie Muster, Trends und Zusammenhänge erkennen, die für Investitionsentscheidungen relevant sein können.

Prognosemodelle: Mit KI lassen sich Prognosemodelle entwickeln, die versuchen, zukünftige Entwicklungen und Performance von Wertpapieren oder Märkten vorherzusagen. Durch die Analyse historischer Daten und anderer Faktoren kann KI helfen, fundierte Vorhersagen über den Wert von Investitionen zu treffen.

Sentiment-Analyse: KI kann Social-Media-Beiträge, Nachrichtenartikel und andere Informationen analysieren, um das Sentiment der Marktteilnehmer zu verstehen. Durch das Erfassen von positiven oder negativen Stimmungen kann KI helfen, die Auswirkungen von Nachrichten und öffentlicher Meinung auf den Wert von Anlagen besser einzuschätzen.

Portfolio-Optimierung:

KI kann bei der Optimierung von Anlageportfolios helfen, indem sie verschiedene Faktoren wie Rendite, Risiko, Diversifikation und Liquidität berücksichtigt. Durch die Analyse von historischen Daten und mittels Optimierungsalgorithmen kann KI dabei unterstützen, die bestmögliche Kombination von Anlagen zu finden.

Es kann als sicher gelten, dass der Einsatz von KI in der Finanzindustrie deutlich weiter zunehmen wird – das gilt dann auch für die Institute am Finanzplatz Hamburg. Wichtig erscheint, KI als Chance zu begreifen und sich aufgeschlossen zu zeigen, um deren Möglichkeiten zu nutzen.

Prof. Dr. Carl Heinz Daube

NBS Northern Business School,
IUCF Institut für Unternehmensrechnung,
Controlling und Finanzmanagement



INNOFINTECH – SPRUNGBRETT FÜR INNOVATIONEN „MADE IN HAMBURG“

Im Frühjahr 2022 hat Hamburg mit dem Start des InnoFinTech-Programms einen bedeutenden Schritt in Richtung Innovationsförderung im Finanzmarkt gemacht. Mit Unterstützung der Hamburgischen Investitions- und Förderbank (IFB Hamburg), der IFB Innovationsstarter GmbH, dem Finanzplatz Hamburg e. V. und der Handelskammer wurde unter dem Dach des Masterplans Hamburger Finanzwirtschaft ein deutschlandweit einzigartiges Förderprogramm ins Leben gerufen. Das primäre Ziel: Die Stärkung des lokalen Fintech-Ökosystems.

Eckpunkte von InnoFinTech	
Ziel:	Förderung innovativer Fintechs und Unternehmen aus angrenzenden Segmenten
Operative Umsetzung:	Hamburgische Investitions- und Förderbank (IFB Hamburg) und IFB Innovationsstarter GmbH
Gesamtvolumen:	9 Millionen Euro
Förderperiode:	März 2022 bis Ende 2025
Förderhöhe:	Bis zu 200.000 Euro pro Unternehmen
Förderfälle bis heute:	25 Unternehmen
Fördervolumen bis heute:	Über 4 Millionen Euro

Förderung: Bis zu 200.000 Euro Zuschuss

Mit InnoFinTech wird jungen Unternehmen aus den Bereichen Fintech sowie angrenzender Segmente (z. B. Legaltech, Proptech) die Umsetzung innovativer Vorhaben erleichtert. Darüber werden sie bei Marktabtastung und Wachstum unterstützt und sind so noch besser in der Lage, Arbeitsplätze und Wertschöpfung in Hamburg zu generieren. Die Förderung umfasst je Unternehmen bis zu 200.000 Euro Zuschuss, mit dem ein klar definiertes Projekt finanziert werden kann.

Die Resonanz auf das Programm war bereits zu Beginn sehr groß, sodass das ursprüngliche Fördervolumen rasch aufgebraucht war. Die hohe Nachfrage und die Überzeugung, dass weitere herausragende Ideen von Gründerinnen und Gründern eine Chance verdient haben, hat uns dazu veranlasst, das Programm bis Ende 2025

zu verlängern. Damit erreicht die Förderung für Hamburger Fintechs ein Gesamtvolumen von knapp 9 Millionen Euro.

Hohe Nachfrage nach dem Programm

Im ersten Jahr seiner Umsetzung wurden 17 Fintechs aus knapp 60 Bewerbungen ausgewählt und mit einem Fördervolumen von ca. 2,5 Millionen Euro unterstützt. Dieses Investment hat sich bereits ausgezahlt: Der Großteil der geförderten Fintechs konnte in dieser kurzen Zeit sein Wachstum beschleunigen und neue Arbeitsplätze am Standort Hamburg schaffen. Zudem hilft die Förderung bei der Ansprache von Investoren und wird als wertvoller „Proof of Concept“ gesehen.

Auch 2023 gab es bisher knapp 50 konkrete Interessenbekundungen, von denen **acht Teams** in den vier Sitzungen des Vergabegremiums rund um den Vorsitzenden Clemens Vatter gefördert wurden. Das Programm ist damit weiter auf dem Vormarsch und zeigt den enormen Bedarf und das Potenzial der Fintech-Szene in Hamburg.

„**Unser Ziel ist die Entwicklung einer aktiven Gründungsszene in der Hamburger Finanzwirtschaft**“

Das InnoFinTech-Programm adressiert einen zentralen Punkt des Masterplans Hamburger Finanzwirtschaft, nämlich die Entwicklung einer aktiven Gründungsszene in der Hamburger Finanzwirtschaft. InnoFinTech leistet hierbei einen entscheidenden Beitrag, die Innovationsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Hamburg zu erhalten und zu verbessern.

Die kontinuierlich hohe Nachfrage nach dem Programm belegt, wie wichtig solche Unterstützungsmaßnahmen sind, und bezeugt das Potenzial, das in der Hamburger Finanzwirtschaft steckt. InnoFinTech ist ein starkes Signal dafür, dass Hamburg bereit ist, Innovationen in der Finanzwirtschaft zu fördern und voranzutreiben.



Um weiterhin qualitativ hochwertige Bewerbungen zu erhalten, will Hamburg Gründerinnen und Gründer auf das Programm aufmerksam machen und sie zur Teilnahme ermutigen. **Weitere Informationen:** <https://innovationsstarter.com/innofintech/>

Dr. Andreas Dressel
Finanzsenator der Freien und Hansestadt Hamburg

TRADITION IM HERZEN, INNOVATION VOR AUGEN

Größere Umsatzpotenziale, neue Kundenkreise und weltweite Wahrnehmung: Der Eintritt in internationale Märkte lockt mit wirtschaftlichem Erfolg und klingt zunächst reizvoll. Jedoch birgt er einige Herausforderungen. Um effektive Organisationsstrukturen aufzubauen sowie Produkte und Dienstleistungen erfolgreich anzupassen, bedarf es neben einer guten Vorbereitung vor allem Mut, Offenheit und interkultureller Kompetenz.

Weltoffenheit ist für Hamburg mit seinem bedeutenden und geschichtsträchtigen Hafen in der hanseatischen DNA verankert. Bis heute ist dieses Attribut prägend. Die Stadt und das Umland locken Firmen und Arbeitskräfte aus aller Welt, was sich positiv auf die aufstrebende Wirtschaft und das multikulturelle Miteinander auswirkt. Hier agieren internationale Konzerne. An den Hochschulen lehren weltweit anerkannte Professoren. Führende Unternehmen haben Niederlassungen an der Elbe. Mit knapp 4.000 Firmen aus der digitalen Medienbranche spielt Hamburg auch im Games- und Unterhaltungssektor eine bedeutende Rolle. Hamburg ist als zweitgrößte Stadt der viertgrößten Volkswirtschaft der Welt ein attraktiver Standort für internationale Investoren und beherbergt eine kreative Gründerszene.

Wandel in der Versicherungslandschaft

In jüngster Zeit haben sich an der Elbe vor allem Fintechs einen Namen gemacht. Derzeit gibt es 94 Unternehmen, die hier mithilfe moderner Technologie spezialisierte Finanzdienstleistungen anbieten. Der innovative Ansatz der Fintechs sollte schwingvoll vorangetrieben werden und birgt viel Potenzial – insbesondere für den traditionsreichen Versicherungsstandort Hamburg, dessen Ursprünge bis ins 15. Jahrhundert zurückreichen. In den vergangenen Jahren hat das Hamburger Versicherungswesen jedoch merklich an Bedeutung eingebüßt. Rationalisierungen, Fusionen und Restrukturierungen haben es gebeutelt. Alteingesessene Unternehmen sind mittlerweile aus der Stadt verschwunden, Tausende Stellen wurden abgebaut.

Heute zählt Hamburg zwar immer noch über 3.000 Versicherungen und Versicherungsvermittler. Konzernunabhängig und selbstständig agiert aber nur noch die Versicherungsgruppe HanseMercur. Möglich macht das unter anderem die Unternehmensstruktur als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG), die vor Übernahmen bewahrt und gleichzeitig die unternehmerische Freiheit gewährt, die es braucht, um sich mit dem Ohr an Markt und Kunden stetig weiterzuentwickeln. Das Beispiel des Versicherungsvereins, der seinen Mitgliedern verpflichtet ist, zeigt: Hanseatisches, wertegetriebenes Unternehmertum kann eng mit Innovationskraft und Expansionskraft einhergehen.

Es ist ein
Zusammenspiel
von
traditionellen
Werten und
innovativem
Produktportfolio

Expandieren mit strategischem Vorgehen

Auf dieser Grundlage richten wir den Blick gen Auslandsmärkte. Insbesondere die Geschäftsfelder Reiseversicherung und Asset Management sind so auf Internationalität ausgerichtet wie kaum ein anderes. Insofern liegt es nahe, Produkte nicht nur in Deutschland anzubieten, sondern im Sinne der hanseatischen Weitsicht auch auf ausländischen Märkten. In Zeiten, in denen die globalisierte Welt kompakt scheint, ist die Internationalisierung eine Investition in die Zukunft. Dabei sollte stets ein aufmerksames Auge auf relevante

Trends aus dem internationalen Investment- und Reisebereich gerichtet sein. Als Beispiel sei das Phänomen Workation genannt, also „Work“ und „Vacation“ miteinander zu kombinieren und zeitweise aus dem Ausland zu arbeiten. Heute ist das Büro in Hamburg, ab morgen für drei Monate auf Bali. Auch dies zeigt: Die Arbeits- und Wirt-

schaftswelt ist im Umbruch und wächst über Ländergrenzen hinweg zusammen. Wirtschaftsstandorte, die sich frühzeitig darauf ausrichten, generieren massive Wettbewerbsvorteile – auch beim Kampf um begehrte Fachkräfte. Zeitgemäße Produkte und Dienstleistungen, die sich diesen Trends widmen, sind mehr denn je gefragt und bieten neue Chancen für Unternehmen.

Zeit nehmen für neue Märkte

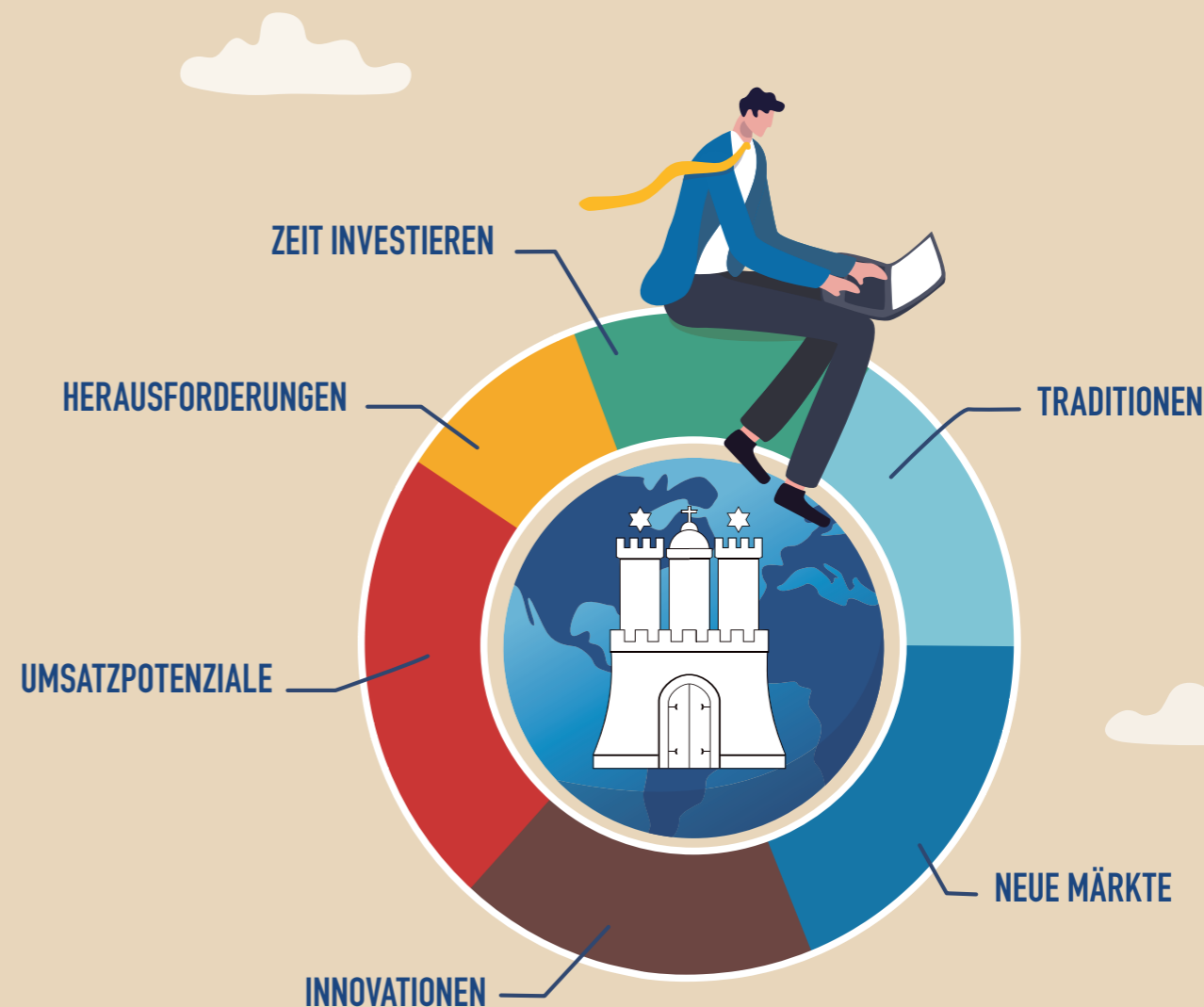
Gegenwärtig sind wir noch am Anfang unserer internationalen Aktivitäten und gehen dabei bewusst nicht nach dem „One-fits-all“-Prinzip vor. Im Gegenteil: Wir nehmen uns die Zeit, jeden einzelnen Zukunftsmarkt genau kennenzulernen, um dann unsere Stärken bestmöglich einzubringen. Die bisherigen Erfahrungen in Österreich, Schweiz, Polen und seit Sommer in den Niederlanden bestärken uns, sukzessive vorzugehen, und zwar Markt für Markt. Wichtig sind Partner und Verantwortliche vor Ort, die die Marke verstehen, ihre Werte mittragen und diese genauso glaubwürdig in den dortigen Markt bringen, wie es die Mitarbeitenden am Heimatstandort tun.

Identifikation mit den Wurzeln des Unternehmens ist mitentscheidend – auch und gerade im länderübergreifenden Kontext. Gleichzeitig sollte dem neuen Markt kein fertiges Kostüm „made in Hamburg“ übergestreift werden. Nichts ist wertvoller als erfahrene Kollegen vor Ort, die die Interessen sowie das Verhalten der Zielgruppen und nicht zuletzt das Land persönlich kennen.

Zusammengefasst: Internationalisierung bedeutet Zukunftsgestaltung, die auf Basis einer durchdachten Strategie immer ein Zusammenspiel von traditionellen Werten und innovativem Produktportfolio ist. Ich bin davon überzeugt, dass die hanseatische Unternehmenstradition ein festes Fundament ist, auf dem erfolgreich Neues entstehen kann – vom Finanzplatz Hamburg aus in immer mehr Länder.

Eberhard Sautter

Vorstandsvorsitzender,
HanseMercur Versicherungsgruppe



FINANZWIRTSCHAFT ALS TRANSFORMATIONSBEGLEITER

Der Klimawandel ist eine der dringlichsten Herausforderungen unserer Zeit. Auch in Hamburg läuft der Umbau hin zu einer nachhaltigeren Wirtschafts- und Lebensweise auf Hochtouren. Die Institute am Finanzplatz Hamburg unterstützen ihre Kunden dabei tatkräftig und können wertvolle Impulse geben.

Der Veränderungsdruck auf Unternehmen und Verbraucher steigt – in den Heizungskellern, in den Garagen und auf den Dächern. Der anstehende Umbau zur Klimaneutralität ist in vielerlei Hinsicht historisch: Die Dekarbonisierung verlangt von der deutschen Wirtschaft Investitionen in Billionenhöhe. Und auch die energetische Sanierung der Wohnungen in Deutschland wird ein finanzieller Kraftakt. Der Umbau zu mehr Nachhaltigkeit ist somit das größte Investitionsprogramm unserer Zeit. Der Staat allein kann das nicht stemmen. Die meisten Maßnahmen stehen in den Privathaushalten und Unternehmen an. Und die benötigen dafür eine gute Finanzberatung, ausreichend Kreditmittel und nachhaltige Geldanlagen. Banken als Partner haben daher eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, den Wandel zu einer nachhaltigen Ökonomie mitzugestalten.

Wandel und große Wenden

Um die Metropolregion zukunftsfähig zu machen, stehen gleich mehrere große Themen an: Die Energiewende, die Verkehrswende, die Wärmewende. Dafür müssen ökologische, soziale und wirtschaftliche Belange in Einklang gebracht werden. Sonst verlieren wir die Akzeptanz der Bevölkerung für den erforderlichen Wandel. Darüber hinaus mussten wir gerade schmerzvoll erfahren, wie wichtig es ist, nicht von unzuverlässigen und ungeeigneten Partnern abhängig zu sein. Die unbekümmerte Globalisierung ist Geschichte – wir stehen also vor einer Mammutaufgabe.

Die Banken sorgen dafür, dass der notwendige Wandel finanzierbar wird und möglichst viele davon profitieren. Und sie fungieren als Lotse beim Navigieren durch die schier unzähligen nachhaltigen Geldanlagen, nachhaltigen Investitionen und Förderungen.

Bauen und Sanieren fürs Klima

Für einen großen Teil der Emissionen sind Gebäude verantwortlich. Allein in diesem Bereich ist sehr viel zu tun und zu finanzieren. Ansonsten würden innovative Bauprojekte wie das Holzhochhaus Roots in der Hafencity oder Oberbillwerder, das antritt, Europas nachhaltigster Stadtteil zu werden, nicht entstehen. Viel Kapital wird auch für die energetische Modernisierung von Bestandsimmobilien benötigt. Dazu kommt eine gute Absicherung gegen Klimaschäden.

Die staatlichen Vorgaben und Anreize bleiben jedoch stark in Bewegung, wie die intensiven und detailreichen Debatten der Wärme- und Verkehrswende zeigen. Wer hier den Überblick behalten will, muss sich täglich mit dem Thema befassen. Viele Banken haben daher eigene Fördermittelspezialisten, die die regionalen, nationalen und internationalen Programme im Blick behalten und in die Finanzierungsstrategien der Kunden einbauen.

Banken als Sparringspartner

Klar ist: Auf dem Weg zur Klimaneutralität liegen nicht nur Risiken, sondern auch gewaltige Geschäftschancen. Die Banken am Finanzplatz Hamburg sind hierbei ein wertvoller Sparringspartner.

Erstens: Sie haben viele Fragestellungen bereits im eigenen Haus beantwortet. Schließlich sind sie selbst in Lieferketten eingebunden und unterliegen einer starken Bankenaufsicht.

Zweitens: Sie haben ein vitales Eigeninteresse, dass ihre Kunden zukunftsorientiert aufgestellt sind.

Drittens: Sie stehen mit einer Vielzahl von Unternehmen im Austausch, was ihnen einen exzellenten Überblick über den Status quo in den Branchen und der Region verschafft. Dieser ermöglicht wertvolle Benchmarks zur Orientierung, aber auch die Vernetzung ihrer Kunden im Rahmen strategischer Partnerschaften.

Der Umbau zu mehr Nachhaltigkeit ist das größte Investitionsprogramm unserer Zeit

Transparenz bei der Unternehmensstrategie

Es ist daher von Vorteil, den Dialog mit der Hausbank zu suchen bzw. zu intensivieren. Denn die Zeiten eines isolierten Kreditantrags sind vorbei.

Nur wer eine weitreichende Transparenz über die Vorhaben im Kontext der Unternehmensstrategie herstellt, kann künftig eine optimale Beratung und gute Konditionen erwarten.

Das beginnt mit einem intensiven Abgleich der Perspektiven über den Transformationsbedarf im Unternehmen – vom Sanierungsbedarf der Betriebsgebäude

bis zum Anpassungsbedarf beim Geschäftsmodell. Auch Akquisitions- und Nachfolgefragen ge-

hören auf den Tisch. Kurzfristige Einzelmaßnahmen können so in einen strategischen Investitionsplan überführt werden.

Und breit aufgestellte, gut vernetzte Hausbanken können ihre volle Fachkompetenz einbringen. Der Bankberater kann die ESG-Risiken taxieren und künftig auch vermehrt die Konditionsgestaltung darauf abstellen. Und er kann Kontakte ins Spiel bringen, die auf dem Weg behilflich sind.

Übrigens – die Banken haben ihrerseits ein steigendes Interesse, den Anteil „grüner“ Finanzierungen und Kunden in den eigenen Büchern zu erhöhen. Unternehmerinnen und Unternehmer sollten daher nicht zögern, aussagekräftige Daten aktiv auf den Tisch zu bringen. Dadurch machen sie sich nicht nur für die Banken zu attraktiven Geschäftspartnern.

Dr. Harald Vogelsang

Vorstandssprecher,
Hamburger Sparkasse





**MENSCHEN
MÄRKTE
MÖGLICHKEITEN
MORGEN**

MOIN FINANZWIRTSCHAFT, MOIN ZUKUNFT!

Fintech-Gründerin Cornelia Schwertner fordert: Packen wir es an! Im beruflichen Kontext Chancen finden, um vor Ort die UN-Nachhaltigkeitsziele zu verfolgen. Als Hamburger Finanzwirtschaft Ziele definieren, um Erfolge messbar zu machen. Und dann als Stadtgesellschaft gemeinschaftlich und interdisziplinär Vorreiter sein und zeigen: Es geht wirklich!

Sei es die EU-Taxonomie, das Klimaschutzprogramm des Bundes oder die Novelle des Hamburgischen Klimaschutzgesetzes: Expertinnen und Experten geht die Politik nicht weit genug. Dabei ist der Klimawandel nur eine der globalen Krisen unserer Zeit.

Butter bei die Fische

Schon die acht Jahre alte Agenda für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen (UN) verstand sich als ganzheitlich. Für die 17 Sustainable Development Goals (SDGs) und die zugeordneten 169 Sustainable Development Targets (SDTs) war klar, dass mit der Bekämpfung des Klimawandels zeitgleich die Armut reduziert werden muss, Gesundheit und Bildung verbessert, die Ungleichheit verringert und das Wirtschaftswachstum angekurbelt. Bis 2030 sollen Staaten der UN messbare Fortschritte in allen Bereichen erzielen. Und wo stehen wir heute?

40 Prozent der „Dekade des Handelns“ sind verstrichen. Was haben wir als Hamburger Finanzwirtschaft bisher zu den UN-Zielen beigetragen?

Keine Ahnung. Denn nach vier Jahren messen wir erst vereinzelt und somit nicht breit genug, um es für den Finanzstandort zu bündeln. Warum?

Die Finanzwirtschaft tut, was wir heute für Politik und Regulator tun müssen. Wir bewerten fleißig, wie wir unsere Environmental-Social-Governance-Risiken minimieren. Wir messen – Fachleuten zufolge ungenügende – Einschränkungen anstelle unserer Weiterentwicklung.

Wat mutt, dat mutt

So übersehen wir die Chancen, die sich für uns aus dem Wandel ergeben. Wer von uns hat neue Produkte für die Nachhaltigkeitsfinan-

zierung entwickelt, Projekte mit Sozialunternehmen für neue Zielgruppen geplant oder sich quantitative Ziele für Bildungsprojekte gesetzt? Wer gestaltet die Dekade des Handelns schon aktiv mit?

Flüchtlingswellen, Pandemie, Krieg in Europa, Umweltkatastrophen und damit verbundene makroökonomische und soziale Folgen unterstreichen den dringenden Handlungsbedarf. Politisch werden die Interessen von Statusbewahrern gegen die Zukunftsängste der

breiten Bevölkerung ausgespielt – deshalb nähern wir uns zusätzlich einer Demokratiekrise. Wir müssen klären, warum die Politik hier bisher versagt, und uns unabhängiger von ihr machen. Wenn die (Finanz-)Wirtschaft selbstbestimmt nachhaltig handelt, leidet sie weniger unter schlechten politischen Kompromissen.

Dafür braucht es immense Investitionen. Bieten wir dafür als Finanzwirtschaft tatsächlich schon passgenaue Lösungen und messen diese Unterstützung?

2022 haben 27 Prozent der Verbraucher weltweit – und 30 Prozent der Deutschen – angegeben, in den letzten fünf Jahren signifikant mehr Produkte nach ökologisch-nachhaltigen Kriterien gekauft zu haben.¹ Nur 12 Prozent der Deutschen haben ihr Kaufverhalten in dieser Zeit gar nicht positiv verändert. Der Trend ist eindeutig und beeinflusst schrittweise auch den Markt – und somit uns und unsere Firmenkunden.

Na denn man tau!

Uns bleiben sechs Jahre, um als Finanzwirtschaft den nachhaltigen Wandel zu beschleunigen, statt uns fremdbestimmt risikomüde zu messen und weiter einzuschränken. Wir packen an und entwickeln Finanzlösungen für die Krisen unserer Zeit. Wir kombinieren Wachstum und Wirkung. Anhand unserer Zahlen bis 2030 beweisen wir als Hamburger Finanzwirtschaft, dass Aktionismus belohnt wird.

Wir kombinieren Wachstum und Wirkung

1. Wir fangen bei uns persönlich an. Und zwar in unserem Wirken während der Arbeitszeit: Was mache ich in meiner beruflichen Rolle dafür, dass mein Team, mein Ressort, mein Unternehmen, meine Behörde, meine Fraktion und mein Netzwerk Antworten für die Krisen unserer Zeit entwickelt? Auf welche der 169 SDTs wirken wir mit Produkten oder Projekten, die gleichzeitig Umsatz (Steuereinnahmen) bedeuten – also nicht durch Spenden oder Ehrenamt? Was können wir messbar bis 2030 darüber hinaus erarbeiten?

2. Wir setzen uns quantitative Nachhaltigkeitsziele als Finanzwirtschaft der Zukunft. Die Ziele aus dem ersten Schritt führen wir für Hamburg zusammen. Wir messen regelmäßig, wie wir als Finanzplatz quantitativ auf die 169 SDTs einwirken und wie wir wirtschaftliches Wachstum mit unseren ökologischen und sozialen Zielen bis 2030 verbinden.

3. Bei der Umsetzung wirken wir interdisziplinär und gemeinsam. Eine Allianz aus Finanzwirtschaft, Sozialunternehmen, Politik, Wissenschaft, Verbänden und gemeinnützigen Initiativen treibt operativ die Ziele in fachübergreifenden Projekt- und Produktteams voran. Wir lernen voneinander. Als Stadtstaat agieren wir dabei mutiger und agiler als die Dickschiffe in Brüssel und Berlin. Wir zeigen im Kleinen, was später auch im Großen funktionieren kann. Wir testen, welche politischen Anreize funktionieren, um die Finanzwirtschaft zum Beschleuniger für den Wandel zu machen: Wie wirken Steuererleichterungen und Förderungen als Katalysator auf konkrete SDGs?

Sabbel nech, dat geit!

Die Hamburg Finanzwirtschaft hat schon heute Vorreiter, die Wachstum und Wirkung erfolgreich kombinieren. Seien es etablierte Instanzen wie die GLS Bank Filiale Hamburg, wachsende oder noch junge wie Brygge, die auf die soziale Wirkung fokussieren.

Auch andere Initiativen aus 2023 zeigen, dass wir nicht bei Null starten müssen: Aktivieren wir die Hamburger Allianz für Social Entrepreneurship und die Finance City Hamburg dafür, den Finanzstandort durch diesen aufgezeigten nachhaltigen Ansatz zu stärken.

Verfolgen wir das als Finanzwirtschaft mutig und konsequent, gestalten wir Hamburg nicht nur leistungsstark, sondern tatsächlich zukunftsfähig. Automatisch entwickeln wir so ein Alleinstellungsmerkmal, das unsere Sichtbarkeit verstärkt. Wir werden:

- Gestalter und Blaupause für eine erfolgreiche Nachhaltigkeitspolitik
- Vorreiter in Sachen Finanzierung des Wandels für Mittelstand, Energie- und Logistikbranche
- Anziehungspunkt für Bundes- und EU-Förderungen sowie private und institutionelle Nachhaltigkeitsinvestitionen
- Vorzeigestandort für Versicherungsprodukte, die den Folgen des Klimawandels fair begegnen oder für Bankprodukte, die Menschen in Armut neue Perspektiven geben
- Reagenzglas für Projekte zur Finanzierung von Langlebigkeit, lebenslanger Teilhabe und Fachkräfte-Reaktivierung in Zeiten des demografischen Wandels
- Vorbild für Projekte zur Ausbildung junger Geflüchteter in der Finanzwirtschaft
- Magnet für Start-ups und Talente, die die Finanzindustrie der Zukunft mitgestalten
- ... und noch viel mehr.

Die Hamburger Finanzwirtschaft und unsere hanseatischen Werte werden zum Synonym für erfolgreichen Wandel. Es lohnt sich!

Cornelia Schwertner
Gründerin und CEO,
Brygge GmbH

¹ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1377557/umfrage/veraenderung-kaufverhalten-nachhaltigkeit-laender/>



INSTANT PAYMENTS ODER DAS 24-STUNDEN-RENNEN UM DIE GUNST DER KUNDEN

In der Fahrschule gelernt, begleitet uns der Schulterblick das ganze Leben im Straßenverkehr. Wer auf die Überholspur wechseln will, sollte mit einem kurzen Blick zurück das Umfeld besser einschätzen. Mit diesem Bild geht es mitten hinein in den Zahlungsverkehr: Hier schickt sich nämlich das Thema Instant Payments an, das Feld der „Bestandsfahrer“ aufzumischen.

Instant Payments – altes Modell mit neuen Teilen?

SEPA Instant Payments (IP) sind Zahlungen, die in Echtzeit initiiert und abgewickelt werden. Dabei vergehen von der Freigabe eines Überweisungsauftrags bis zum Abschluss des Geldtransfers maximal zehn Sekunden. Für den Zahlungsempfänger bedeutet dies maximale Sicherheit, da der Geldeingang unmittelbar abgeschlossen ist. Anders als bei anderen Verfahren (z. B. Lastschrift) entfallen langfristige Rückrufrechte, die teils über viele Monate ein Restrisiko des Zahlungsausfalls bergen.

Für den Kunden haben IP den Vorteil, dass der Zahlungsnachweis durch die sofortige Ausführung direkt für den Händler zugänglich ist und einem unmittelbaren Warenversand nichts im Wege steht. Zudem ist die Ausführung direkt im Onlinebanking ersichtlich.

Die Idee ist keineswegs neu. Seit 2017 sind IP im europäischen SEPA-Raum verfügbar und viele Institute haben diese bereits eingeführt. Einen echten Durchbruch auf dem deutschen Massenmarkt gab es bislang jedoch nicht. Endkunden stellt sich häufig die Frage, was Instant Payments denn wirklich anders machen als die übrigen zur Verfügung stehenden Zahlungsmittel. Hinzu kommt, dass die online etablierte Sofortüberweisung zum Verwechseln ähnlich scheint und häufig synonym verwendet wird – auch wenn sie heute unter anderem Namen am Markt vorzufinden ist.

Zeit für den U-Turn

In der Kundenwahrnehmung hat es somit schon immer IP gegeben. Auch die Vorzüge waren dabei die gleichen: Die Ausführung einer Überweisung wurde dem Handel direkt bestätigt, das Zahlungsausfallsrisiko blieb gering. Der Kunde wiederum konnte auf einen schnellen Versand zählen.

Größter Gegner der Sofortüberweisung waren lange Zeit die Banken selbst, die sich aktiv gegen die Nutzung dieser Lösung aufstellten. Dass nun von den Banken ein Zahlungsmittel angeboten wird, das nicht nur sofort, sondern instant ist, wirkt für manchen Konsumenten wie eine 180-Grad-Drehung und ist angesichts der Namensverwirrungen zumindest erklärungsbedürftig.

Wie stehen die Chancen in einem scheinbar gesättigten Markt?

Wechsel auf die Überholspur: IP-Verpflichtung

Viele Institute haben IP eher zögerlich platziert. Einerseits versuchte man mit hohen Transaktionsgebühren, den Invest in die neue Infrastruktur zu amortisieren. Andererseits verzichteten Institute teils ganz auf die Umsetzung von IP beziehungsweise haben nur den Empfang von Echtzeitzahlungen realisiert.

EU und Europäische Zentralbank versprechen sich von IP, wie auch schon von SEPA allgemein, eine Stärkung des Europäischen (Payment-)Binnenmarkts – und mit einem europäischen Payment Scheme ein Gegengewicht zu den großen, in der Regel US-amerikanischen Playern.

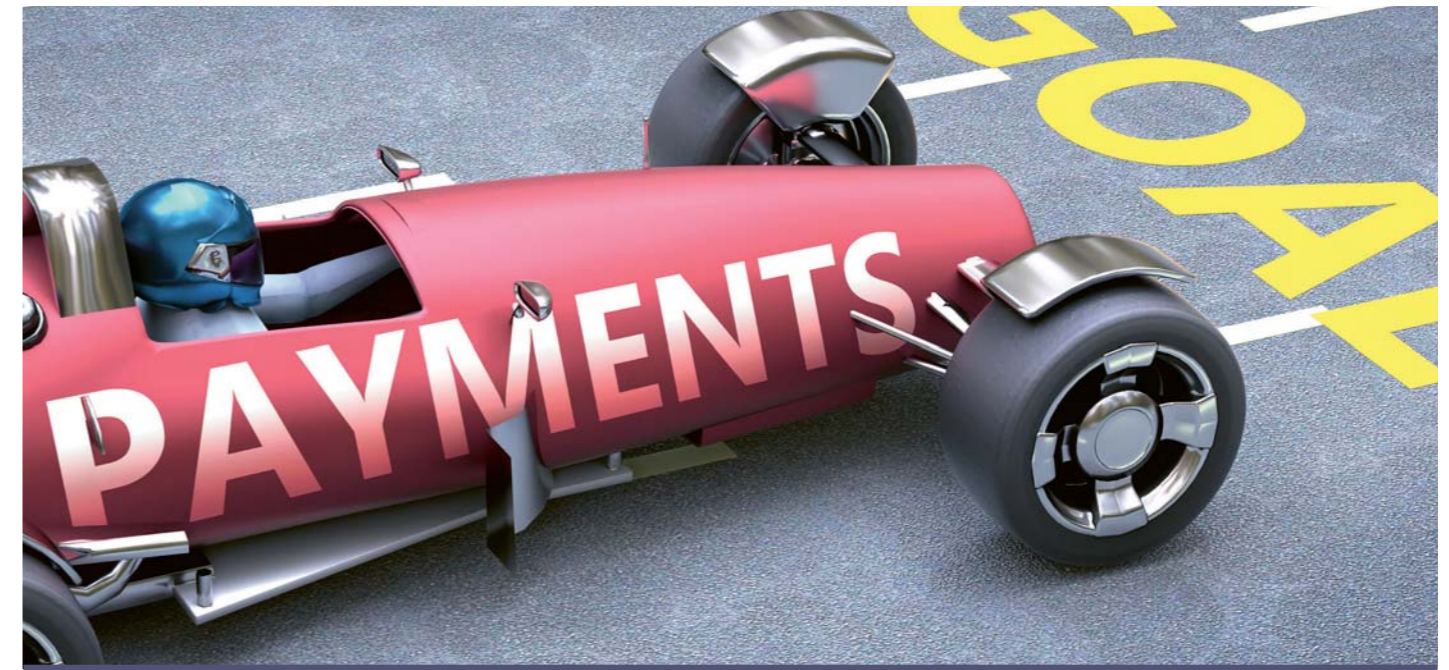
Mit der von der EU-Kommission angekündigten Instant-Payment-Verordnung wird jedes Institut im SEPA-Raum zur Annahme und aktiven Ausführung von IP verpflichtet – für den Verbraucher kostenneutral zur konventionellen Überweisung. Auch wenn letzte Details noch in Verhandlungen sind, ist mit einem durchaus ambitionierten Umsetzungszeitraum zu rechnen. Sowohl Kostenstruktur als auch fehlende Marktabdeckung würden somit als Einstiegshürden beseitigt.

Allerdings: Der Wettbewerb auf dem Payment-Markt ist dicht. Neben der klassischen Überweisung konkurriert man mit etablierten Payment-Methoden wie Paypal und Kreditkarten. Wie stehen da die Chancen, wenn man in einen scheinbar gesättigten Markt einsteigt?

Die Ausgangslage ändert sich nun durch die IP-Verpflichtung. Jetzt gilt es vielmehr einen geeigneten User-freundlichen Prozess zu finden, mit dem IP in bestehende Customer Journeys integriert werden können. Gemeinsame Interessen zwischen Banken und Handel bezüglich IP wären somit gegeben. Was bislang fehlt, ist ein Weg, die PS auf die Straße zu bringen.

Request to Pay – Tuning für Instant Payments?

Den Einkauf abschließen, Vorkasse als Option wählen, ins Onlinebanking einloggen und instant bezahlen – so liest sich eine User-Führung, die nur wenig Freude bereitet. Sollen IP ihren ganzen Nutzen ent-



Nur gemeinsam ans Ziel: Banken und Handel als Partner

Auf Handelsseite hat man indes eigene Beweggründe, die Marktmacht der großen Payment Schemes zu hinterfragen. Die hohe Kundenbeliebtheit macht es nahezu unmöglich, auf sie zu verzichten. Diese lassen sich ihre Dienste mit höheren Transaktionskosten als bei anderen Zahlmedien vergüten. Eine Lösung mit gleichwertigem Kundennutzen zu günstigeren Konditionen wird daher dringend gesucht.

Bereits 2018 gab es eine Handelsinitiative, die IP im stationären Einzelhandel als alternatives Zahlmedium einführen wollte. Mit HIPPoS, dem händlerbasierten Instant Payment am Point of Sale, scheiterte man in erster Linie an einem uneinheitlichen Netz aus Akzeptanzstellen für IP und einer für den Endkunden unattraktiven Gebührenstruktur bei der Ausführung. Schon damals zeigte sich aber: Der notwendige Innovations- und Investitionswille, um Instant Payment massentauglich zu machen, ist vorhanden.

fallen, braucht es eine smarte und einfache Integration in den Check-out-Prozess. Request-to-Pay (R2P) könnte hier in naher Zukunft einspringen und die Lücke zwischen Shop und Zahlungsabwicklung schließen. Vom European Payments Council EPC herausgegeben und mittlerweile in Version 3.1 verfügbar, werden Zahlungsauforderungen an das Onlinebanking der Hausbank weitergeleitet, die Zahlungsinformationen vorausgefällt und das IP nach Freigabe ausgeführt, inklusive Erfolgsmeldung und ohne einen visuellen Prozessbruch.

Es gibt viele weitere funktionale Features, die auf dem Basis-Use-Case aufbauen. Die Möglichkeiten der Pionierarbeit in diesem Gebiet scheinen groß. Spätestens mit Inkrafttreten der IP-Verordnung wird auch R2P mehr in den Fokus rücken. Das Payment von morgen wird schneller, effizienter und noch digitaler. Es bleibt spannend, wann erste Resultate zu sehen sind.

Fabian Clausen
Senior Consultant, ,
Gravning GmbH

MEHR KLIMASCHUTZ BEIM WOHNEN

Gebäude sind für einen großen Teil der CO₂-Emissionen Deutschlands verantwortlich – entsprechend haben das Gebäudeenergiegesetz und der Hamburger Klimaplan den Sektor im Visier. Die Sanierung von Bestandsimmobilien scheint ein guter Hebel für Einsparungen. Aber Wohneigentümer sind verunsichert.

Seit Einführung des Gebäudeenergiegesetzes* (GEG) bestehen Austausch- und Nachrüstpflichten, die innerhalb einer bestimmten Frist zu erfüllen sind. Wer eine Immobilie kauft, erbt oder geschenkt bekommt, muss beispielsweise innerhalb von zwei Jahren alte Heizkessel erneuern, Warmwasser führende Rohre und die oberste Geschossdecke oder das Dach dämmen. Ferner gibt es „bedingte Anforderungen“ für die Modernisierung: Werden etwa alte Fenster erneuert oder die Fassade neu verputzt, sind entsprechende Dämmwerte einzuhalten. Und für Neubauten gibt das GEG den Anteil von erneuerbaren Energien in Wohn- und Nichtwohngebäuden vor.

Hamburger Klimaschutzziele sind ambitioniert

Im Dezember 2022 hat der Hamburger Senat die Eckpunkte zur zweiten Fortschreibung des städtischen Klimaplanes verabschiedet. Gegenüber dem Basisjahr 1990 wird das Klimaziel verfolgt, die energiebedingten Kohlendioxidemissionen schrittweise zu reduzieren – bis 2030 um 70 Prozent und bis 2045 um 98 Prozent.

Ob und wie klimaneutrales Wohnen im Bereich der Wohngebäude bis 2045 erreicht werden kann, hat die Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen der Freien und Hansestadt Hamburg in einer umsetzungsorientierten Machbarkeitsstudie untersuchen lassen. Laut der im Oktober 2022 veröffentlichten Studie sind hierfür Sanierungen im Umfang von mindestens 32 Milliarden Euro notwendig. Die Sanierungsrate, also der Anteil der pro Jahr als vollsaniert eingestuften Gebäude, müsste von jetzt 1 Prozent auf mindestens 1,7 bis 1,8 Prozent erhöht werden.



Möglicher Hebel: Sanierung von Bestandsimmobilien

Ein Großteil der Hamburger Wohngebäude wurde in den Jahren von 1949 bis 1978 gebaut, das sind rund 177.000 Gebäude (Zensusdaten 2011). Davon sind viele bisher gar nicht oder nur teilsaniert.

Dies gilt für Ein- und Zweifamilienhäuser genauso wie für Mehrfamilienhäuser.

Wenn es gelingt, die Sanierung dieser Wohnhäuser durch entsprechende Rahmenbedingungen voranzutreiben, könnte eine große Wirkung auf Energieverbrauch und CO₂-Emissionen erzielt werden. Dabei führen bereits kleinere und mittlere Maßnahmen zu Ergebnissen. Der förderfähige individuelle Sanierungsfahrplan (iSFP) bietet Eigentümerinnen und Eigentümern eine umfassende

Energieberatung für ihr Wohngebäude. Im Rahmen der Sanierungsplanung können mögliche Energieeffizienzentwicklungen des Gebäudes geprüft und die Reihenfolge der einzelnen Sanierungsmaßnahmen, der Zeitplan der Baumaßnahmen sowie der Investitionsplan festgelegt werden.

Die Gebäudesanierung wird mit verschiedenen Programmen beispielsweise von der Kreditanstalt für Wiederaufbau oder dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle unterstützt. Die Stadt Hamburg hält für das Engagement in Sachen klimafreundliches Wohnen zusätzliche Fördermittel bereit.

Die Rahmenbedingungen haben sich verschärft

Gebäudeenergiegesetz kompakt

Das GEG beinhaltet:

- Vorgaben von energetischen Anforderungen an beheizte und klimatisierte Gebäude
- Vorgaben zur Heizungs- und Klimatechnik sowie zum Wärmedämmstandard und Hitzeschutz von Gebäuden
- Nachrüst- und Austauschpflichten für Bestandsgebäude
- Vorgaben zum Anteil der regenerativen Energien für Heizen und Kühlen von Neubauten

Ab dem 1. Januar 2024 gelten neue Regelungen:

- In den meisten Neubauten müssen ab Januar 2024 Heizungen mit 65 Prozent erneuerbarer Energie eingebaut werden
- Für alle anderen Gebäude gelten Übergangsfristen und verschiedene technologische Möglichkeiten
- Kommunen sollen bis 2028 einen kommunalen Wärmeplan aufstellen, in Großstädten soll dieser bis 2026 vorliegen

Viele Menschen haben ein hohes Interesse an energetischer Sanierung und würden gern ihre Projekte umsetzen. In der Praxis zeigt sich aber häufig, dass Unsicherheiten hinsichtlich Kosten und Fördermöglichkeiten, aber auch der Verfügbarkeit von Fachfirmen bestehen. Zusammen mit der Sorge, sich finanziell zu überlasten, führt dies dazu, dass die Pläne nicht realisiert werden.

Offen zu diskutieren ist unter anderem:

- Wie gelingt die Umsetzung der notwendigen Sanierungsaktivitäten im Bereich der Wohngebäude mit Blick auf die hohe Nachfrage nach Arbeitskräften in der Baubranche?
- Welche Unterstützung benötigen Eigentümerinnen und Eigentümer, um einen verständlichen Überblick über die Fördermöglichkeiten zu erhalten?
- Wie wirken sich die notwendigen Investitionen auf die Entwicklung der Mieten und Kaufpreise aus?
- Wie wirkt das GEG auf Neubauaktivitäten und Investorenverhalten?

Bereits seit 2011 zeigt das Hamburger Bündnis für Wohnen, wie sich erfolgreiche Stadtentwicklung in Zusammenarbeit realisieren lässt. Diesen Weg gilt es weiterzugehen, um gemeinsam große gesellschaftliche Herausforderungen zu bewältigen. Es bleibt viel zu tun auf dem wichtigen Weg des ökologischen Bauens und Sanierens mit Ziel des klimaneutralen Wohnens im Jahr 2045.

Jens Grelle

Vorstand,
LBS Landesbausparkasse NordOst AG

SUBSCRIPTION: EIN TREND IM BLICKWINKEL DER ZAHLUNGSSTÖRUNG

Neben Sharing hat sich auch die Subscription Economy branchenübergreifend zum Wachstumstrend entwickelt. Waren es einst Zeitungen, so lässt sich heute vom Shampoo über Notebooks bis hin zum Auto alles per Abo beziehen. Das ist nicht nur ökonomisch, sondern auch ökologisch nachhaltig. Doch wie geht man mit Zahlungsstörungen um, wenn das abonnierte Produkt im Besitz des Kunden ist?



Flexibel, individuell, unkompliziert: Subscription-Geschäftsmodelle treffen den Geist der Zeit. Moderne Konsumenten möchten auf nichts verzichten und entscheiden sich immer öfter gegen Ownership. Nicht das Eigentum, sondern die jederzeitige, nachhaltige Verfügbarkeit steht im Vordergrund. Deshalb sind Abonnement-Geschäftsmodelle für Unternehmen eine attraktive finanzielle Option: Sie begründen ein Dauerschuldverhältnis und stellen damit über einen festen Zeitraum Umsätze sicher.

Beenden von Verträgen zu vermeiden, bedarf es eines Inkassoverständnisses, das convenient ist und zur Customer Experience passt. Dieses soll die Bedürfnisse der Kunden bestmöglich in den Dimensionen Kommunikation, Tonalität, Timing und Paymentoptionen bedienen. Es ist zu kurz gedacht, Inkasso – durch einen Dienstleister oder eine interne Abteilung – auf die reine Forderungsrealisierung zu reduzieren. Vielmehr gilt es, das Kundenverhältnis wieder in eine ungestörte Beziehung zu bringen.

Umdenken bei zahlungsgestörten Beziehungen notwendig

Da es sich um werthaltige Kundenbeziehungen handelt, die Unternehmen nicht gerne wieder verlieren, muss sich dies im Falle von Zahlungsstörungen auch in einem neuen Inkassoverständnis wiederfinden. Insofern geht es bei zahlungsgestörten Beziehungen der Subscription Economy im doppelten Sinne um Nachhaltigkeit – um den Erhalt der Kundenbeziehung oder die Rückführung der physischen Produkte in den Wirtschaftskreislauf.

Inkasso ist mehr als die reine Forderungsrealisierung

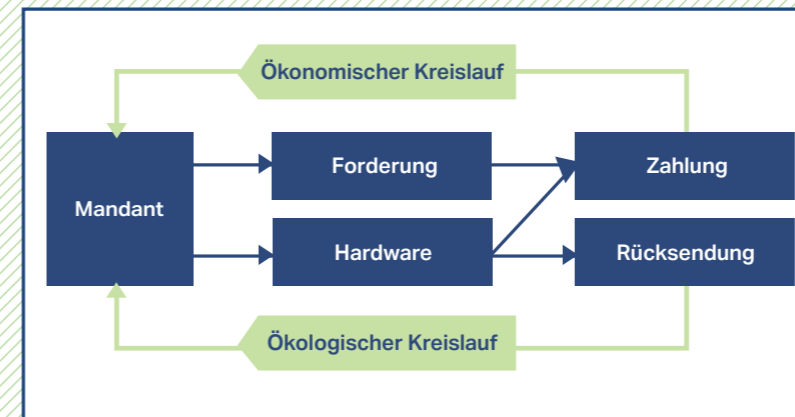
Kundenerhalt – ein neues Inkassoverständnis

Erinnern wir uns: Es ist immer teurer, einen neuen Kunden zu gewinnen, als einen bestehenden Kunden zu halten. Um ein vorschnelles

bleibt die Zahlung aus, ist ein wesentlicher Anforderungsfaktor an das Inkasso die effiziente, ökonomisch und ökologisch nachhaltige Rückführung der Geräte in den Nutzungskreislauf für Neukunden, notfalls im Wege der Herausgabeklage. Wenn dies im Einzelfall nicht möglich oder ökonomisch sinnvoll ist, können Schadenersatzansprüche geltend gemacht werden.

Der Zeitwert entscheidet

Ökonomisch ergibt es keinen Sinn, jedes Gerät oder Produkt in den Warenkreislauf zurückzuführen. Vielmehr gilt es, hier erst ab einem gewissen Schwellwert – maßgeblich ist der Zeitwert – tätig zu werden und die Produkte schnellstmöglich in den Gerätepool für Neukunden zurückzuführen. Um Medienbrüche zu vermeiden und dem Bedürfnis nach Bequemlichkeit nachzukommen, sollten smarte Wege der



Rücksendung angeboten werden. Beispielsweise sollte die Rückführungen direkt über die Forderungsschreiben beziehungsweise E-Mails oder das Kundenkonto ausgelöst werden können.

Ausnutzen des rechtlichen Instrumentariums

Um sich schadlos zu halten, sollten Unternehmen über ihre Anwälte das gesamte rechtliche Instrumentarium in Betracht ziehen.

- Bei dauerhafter Nichtrücksendung: Geltendmachung alternativer Schadenersatzansprüche

- Bei Widerruf: Geltendmachung von Wertersatzansprüchen für die gezogenen Nutzungen bis zur Rücksendung
- Bei beschädigter Rücksendung: Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen

Das Durchsetzen von Schadenersatzansprüchen ist jedoch nur Ultima Ratio. Vielmehr erfordert die Subscription Economy, die den veränderten Kundenbedürfnissen nach Flexibilität und Individualität Rechnung trägt, auch im Falle einer zahlungsgestörten Kundenbeziehung ein Umdenken bei der Forderungsbeitreibung – und zwar dahingehend, dass der ökonomische und ökologische Nachhaltigkeitsgedanke der Subscription Economy Hand in Hand geht mit dem Bedürfnis nach kundenerhaltender Erläusoptimierung.

Ein anwaltlicher Dienstleister kann dieses Paradoxon – auch unter Ausnutzung des gesamten rechtlichen Instrumentariums – positiv auflösen.

Dr. Tobias Röhnel
Rechtsanwalt und Geschäftsführender Gesellschafter
KSP Kanzlei Dr. Seegers,
Dr. Frankenheim Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

DIE ZUKUNFT LIEGT IN UNSEREN HÄNDEN

Hamburg hat als Wirtschaftsstandort eine gute Ausgangslage, sagt Marcus Vitt, Vorsitzender der Börse Hamburg. Auch wenn bei erforderlichen Infrastrukturinvestitionen noch geliefert werden müsse, zahlten viele Faktoren positiv auf den Standort ein: Wissenschaft, Energie-, Finanz- und Gesundheitswirtschaft oder auch Hamburgs Lage als Tor zur Welt. Beste Voraussetzungen also, die Stadt aktiv zu gestalten und weiterzuentwickeln.

Wir leben (wieder) in politischen Zeiten. Nicht erst seit dem fatalen Angriff Russlands auf die Ukraine werden gesellschaftliche und wirtschaftliche Fragen wieder sehr politisch und geostrategisch erörtert. Daher verwundert es nicht, dass der geplante Einstieg des chinesischen Unternehmens Cosco als Gesellschafter des Containerterminals Tollerort im Hamburger Hafen hohe Wellen geschlagen hat. Die Diskussion sowie die finale Entscheidung der Bundesregierung sind ein Beleg dafür, dass der Einfluss der Politik auf die Wirtschaft in den vergangenen Jahren sehr deutlich zugenommen hat – Standortfragen bewegen den politischen Diskurs. Man mag dies beklagen – oder man nutzt diese unausweichliche Entwicklung für eine aktive Gestaltung des eigenen Wirtschaftsstandorts.

Investitionen in Infrastruktur dringend notwendig

Der Wettbewerb der Wirtschaftsstandorte wird sich in den kommenden Jahren intensivieren. Es wäre jedoch fatal, darauf mit Kleinstaaterei zu reagieren. Vielmehr geht es darum, sich über Landes- und Bundesgrenzen hinweg zu vernetzen und so die bestehenden Potenziale optimal zu heben. Die Metropolregion Hamburg hat bereits vieles auf den richtigen Weg gebracht.

Der Blick auf die Infrastruktur in Hamburg und in Deutschland zeigt aber auch: Wir müssen erhebliche Anstrengungen unternehmen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten oder zu verbessern. Flächendeckend wird beklagt, dass dieser Punkt vernachlässigt und zu wenig investiert wurde. So belegt Deutschland bei den Infrastrukturinvesti-

tionen gemessen an der Wirtschaftsleistung für den Zeitraum 2011 bis 2021 einen der letzten Plätze innerhalb der EU. Der Ukrainekrieg steht für eine Zeitenwende. Das Augenmerk auf den Ausbau der Infrastruktur hat sich nicht zuletzt aufgrund einer drohenden Gasmangellage im Winter 2022/23 beträchtlich erhöht, wir alle sind bei diesem Thema sensibler geworden. Genehmigungsverfahren wurden zum Beispiel für Flüssiggasterminals beschleunigt, frisches Kapital für die notwendige Infrastruktur soll reichlich sprudeln. Wir sind hierzulande aus dem durch billige russische Energie unterstützten Dornröschenschlaf erwacht. Wenn wir es klug angehen, kann dies ein heilsamer Weckruf gewesen sein.

Es wäre fatal, mit Kleinstaaterei auf den sich intensivierenden Wettbewerb der Standorte zu reagieren

Wissenschaftsstandort mit wachsender Bedeutung

Durch seine Nähe zu den bedeutenden Windkraftstandorten an Nord- und Ostsee sowie zu einigen LNG-Terminals kann Hamburg beim Thema Energiesicherheit eine entscheidende Rolle spielen. Die Infrastruktur mit dem großen internationalen Hafen sowie die Lage in Europa sind ein Pfund, auf dem sich die Stadt nicht ausruhen, sondern auf dem sie aufbauen sollte. Der Vergleich zu den enteiltten Häfen Rotterdam und Antwerpen muss Ansporn sein.

Neben dem traditionellen und häufig genannten Standortvorteil, dem Hamburger Hafen, sind auch andere Faktoren entscheidend. So hat sich Hamburg als Standort für modernste wissenschaftliche Forschung mit Bildungseinrichtungen auf Topniveau etabliert. Der Universitätsstandort hat an Relevanz und Attraktivität gewonnen. Ex-



zellente Forschung gibt es auf diversen Feldern – unter anderem am Universitätsklinikum Eppendorf bei der Medizin. Insbesondere für den Gesundheitssektor ist ein herausragender Forschungsstandort elementar. Unsere Hansestadt punktet hier zunehmend. Die wirtschaftliche Bedeutung des Sektors nimmt in einer alternden Gesellschaft immer stärker zu. Mittlerweile arbeitet jeder siebte Beschäftigte in Hamburg in der Gesundheitswirtschaft, hier entstehen mehr als 10 Prozent der gesamten Wirtschaftsleistung.¹

Um reibungslos zu funktionieren, benötigt jeder Wirtschaftsstandort einen leistungsfähigen Finanzsektor. In Hamburg ist in den zurückliegenden Jahren ein vitaler Mix aus lebendigen Start-ups und etablierten, teils jahrhundertealten Finanzdienstleistern entstanden. Entscheidend für die Zukunft des Standorts ist es einerseits, ausreichend Risikokapital zu allokiieren. Auf der anderen Seite müssen Chancen und Risiken mit analytischem Weitblick bewertet und die Gelder langfristig profitabel investiert werden. Hamburg bietet durch seinen traditionsreichen und zugleich modernen Banken- und Börsenstandort eine hervorragende Ausgangslage.

Ein entscheidender, eher psychologischer Faktor ist die Bereitschaft, Veränderungen aktiv anzunehmen und positiv zu gestalten. Hier hat Hamburg eine lange Tradition und viel Erfahrung. Ein weiterer Vorteil ist die Förderung von Forschung und Wissenschaft.

Hamburg als Brücke

Durch die Mischung dieser Faktoren hat Hamburg sehr gute Voraussetzungen, um die Herausforderungen zu meistern. Nach wie vor zieht die Stadt junge Menschen und Fachkräfte an. Der Lebensstandard der Bürgerinnen und Bürger ist hoch. Hamburg wird immer wieder als südlichste Stadt Skandinaviens bezeichnet. Durch den Bau der festen Fehmarnbelt-Querung nähert sich die Metropolregion noch stärker dem Norden an. Hamburg ist die Brücke nach Skandinavien. Diese Positionierung gilt es zu vertiefen und auszubauen, um den Wirtschaftsstandort und die Lebensqualität zu halten und zu stärken. Offenheit und Toleranz, die unsere Stadt als bekanntes Tor zur Welt seit jeher ausmachen, sind in diesem Zusammenhang sicherlich wichtige Eigenschaften. Als weitere altbekannte Argumente kommen für die Hansestadt die vielfältigen internationalen Handelsbeziehungen hinzu. Werden diese Faktoren mit einer klugen Zukunftsstrategie und vorausschauendem Agieren kombiniert, liegt die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Hamburg in unseren Händen.

Marcus Vitt
Sprecher des Vorstands,
Privatbank Donner & Reuschel
Vorsitzender des Börsenrats, Börse Hamburg

¹ Gesundheitswirtschaft Hamburg GmbH, Datenbasis 2020

VORSTAND, MITGLIEDER UND GESCHÄFTSFÜHRUNG

Vorstand

Vorsitzender:
Eberhard Sautter

Stellvertretende Vorsitzende:

Silke Grimm
Dr. Thomas Ledermann
Nikolaus von der Decken

weitere Mitglieder:

Christoph Bülk
Dr. Harald Vogelsang
Dr. Joachim Seeler
Heiko Braband
Prof. Dr. Christoph H. Seibt
Senator Dr. Andreas Dressel
Thorsten Rathje

Geschäftsführung

Handelskammer Hamburg



Axel Hoops

Mitglieder

ABACUS Asset Management GmbH
Absolut Research GmbH
akf bank GmbH & Co
Albrecht, Kitta & Co. Vermögensverwaltung GmbH
ALLCURA Versicherungs-Aktiengesellschaft
Allianz Beratungs- und Vertriebs- AG
AMC Asset-Management-Consulting GmbH
Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH
Aramea Asset Management AG
Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH

Bank Vontobel Europe AG
Barmenia Krankenversicherung AG
Maklerdirektion Hamburg
Bassen, Prof. Dr. Alexander
Berenberg, Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG
BNP Paribas S.A.
Bremkamp, Volker
Brygge GmbH
Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V.
Bürgschaftsbank Hamburg GmbH
BV Hamburg des BVK Bundesverbandes
Deutscher Versicherungskaufleute e. V.
BWV Hamburg e.V.

CD Unternehmensberatung
Condor Allgemeine Versicherungs-AG
Creditreform Hamburg von der Decken KG
Crefo-Factoring Nord GmbH

Deutsche Bundesbank Hauptverwaltung für
Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern
und Schleswig-Holstein
DivTax GmbH
Donner & Reuschel Aktiengesellschaft
Drobetz, Prof. Dr. Wolfgang
DZ HYP AG

Economic Trends Research
ERGO Versicherungsgruppe AG
Ernst Russ AG
Euler Hermes Deutschland Niederlassung
der Euler Hermes SA

fischerAppelt, advisors GmbH
flexvelop GmbH
Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG
Funk Gruppe GmbH

Glasl, Maximilian Johannes
GLS Gemeinschaftsbank e.G.
Gossler, Gobert & Wolters Assekuranz-Makler
GmbH & Co. KG
Gravning GmbH
Grundeigentümer-Versicherung VVaG

Hamburg Commercial Bank AG
Hamburg Financial Research Center e.V.
Hamburger Feuerkasse Versicherungs-AG
Hamburger Sparkasse AG
Hamburger Volksbank eG
Hamburgische Investitions- und Förderbank
Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut
Handelskammer Hamburg
Hanseatic Bank
Hanseatische Versicherungsbörse e.V.
Hanseatischer Sparkassen- und Giroverband
HanseMerkur Versicherungsgruppe AG
Hansmann, Prof. Dr. Karl-Werner
heartstocks (BAM Service GmbH)
helden.de GmbH
Helvetia Versicherungen
HSBA Hamburg School of Business
Administration gGmbH
HSP Hamburg Invest GmbH

JFD Bank AG

Kanzlei für Wirtschaftsberatung an der Elbe GmbH
Keuper, Prof. Dr. Frank
KLASEN Grundstücks- u. Beteiligungsverwaltungs
GmbH & Co KG
Knops, Prof. Dr. Kai-Oliver
König, Bert E.
KSP Kanzlei Dr. Seegers, Dr. Frankenheim
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Küster Simic, Prof. Dr. André

La Française Systematic Asset Management GmbH
Laiqon AG
LBS Landesbausparkasse NordOst AG
Leichsenring, Dr. Hansjörg
Leuphana Universität Lüneburg
Lüthje, Dr. Bernd

Mennewisch & Co. Kapital GmbH
M.M.Warburg & CO
MPC Münchmeyer Petersen Capital AG
mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG

neue leben Lebensversicherung AG
NFS Hamburger Vermögen GmbH
Norddeutscher Bankenverband e.V.
nordIX AG
Notos Portfolio Advisory GmbH

Prigge, Prof. Dr. Stefan
PSD Bank Nord eG

Quirin Privatbank AG

Raisin GmbH
Rogowski, Dr. Dirk

Sapiens Germany GmbH
Savills Immobilien Beratungs GmbH
Schmüser, Dr. Gunnar L.
Schneider, Prof. Dr. Henricque
Senator der Freien und Hansestadt Hamburg,
Präsident der Finanzbehörde
Serrala GmbH
Signal Iduna Asset Management GmbH
Sollors & Co. (GmbH & Co.KG)
SPARDA-Bank Hamburg eG
Stiftung Institut für Unternehmens- und
Kapitalmarktrecht der Bucerius Law School
Sutor Bank GmbH
Sydbank A/S Filiale Hamburg

VBG Verwaltungs-Berufsgenossenschaft
Verband Hanseatischer Wertpapierhandelsfirmen e.V.
VGA e.V.
VOTUM e.V.

Warsönke, Michael
Wehlen, Erhard
Wertfaktor Immobilien GmbH
WWK Versicherungen

Ximedes GmbH

Gastmitglied

Hanseatischer Börsenkreis e.V.

Ehrenmitglieder

Dr. Karl-Joachim Dreyer
Fritz Horst Melsheimer

Stand November 2023

Impressum

Herausgeber

Finanzplatz Hamburg e. V.
c/o Handelskammer Hamburg
Adolphsplatz 1
20457 Hamburg
Tel.: +49 40 36138-503
E-Mail: info@finanzplatz-hamburg.com
Web: www.finanzplatz-hamburg.com

Redaktion

Nils Himmelreich

Koordination

Nils Himmelreich

Gestaltung & Kreation

Schilling DWA
www.schilling-dwa.de

Stand

November 2023

ISBN 978-3-944245-34-8
(gebundene Ausgabe)
ISBN 978-3-944245-35-5
(PDF)

Wir danken den zahlreichen Mitgliedern des Finanzplatz Hamburg e. V. für ihre Beiträge, weisen aber darauf hin, dass die mit dem Namen des Verfassers gekennzeichneten Beiträge die Meinung des Autors, jedoch nicht unbedingt die Ansicht des Finanzplatz Hamburg e. V. wiedergeben.

Haftungshinweis

Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Sonstige Hinweise

Die auf den meisten Seiten verwendete männliche Form impliziert selbstverständlich die weibliche Form. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde zumeist die männliche Form gewählt.

Bildnachweise/Copyright

Titel, oben:

Mediaserver Hamburg/Cooper Copter GmbH

Titel, unten:

Mediaserver Hamburg/ThisIsJulia Photography

S. 2: Portrait Sautter/Michaela Kuhn

Portrait Hoops/ Ulrich Perrey

S. 3: Daniel Reinhardt/Senatskanzlei

S. 4/5: Mediaserver Hamburg/Ingo Boelter

S. 6/7: Mediaserver Hamburg/Ingo Boelter

S. 8/9: Chernyakov Aleksandr/stock.adobe.com

(Generiert mit KI)

S. 10/11: Mediaserver Hamburg/Jörg Modrow

S. 12/13: [simonv/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/simonv/)

S. 14/15: [utah51/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/utah51/)

S. 16/17: [nakigitsune-sama/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/nakigitsune-sama/)

S. 17/19: [Carl-Jürgen Bautsch/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/Carl-Jürgen-Bautsch/)

S. 20/21: [Margo_Alexa/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/Margo_Alexa/)

(Generiert mit KI)

S. 22/23: Mediaserver Hamburg/Ingo Boelter

S. 24/25: [Thapana_Studio/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/Thapana_Studio/)

S. 26/27: [Digital Vision Lab/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/Digital_Vision_Lab/)

(Generiert mit KI)

S. 28/29: [tialucida/Ingo Boelter](https://www.stock.adobe.com/tialucida/)

S. 30/31: [AlexanderAntony/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/AlexanderAntony/)

S. 32: [WS Studio 1985/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/WS_Studio_1985/)

(Generiert mit KI)

S. 34: [Konstantin/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/Konstantin/)

S. 37: [Nuthawut/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/Nuthawut/)

S. 39/40: [Nuthawut/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/Nuthawut/) (Generiert mit KI)

S. 40/41: [freshidea/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/freshidea/)

S. 42/43: [Alicia/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/Alicia/) (Generiert mit KI)

S. 45: [GoodIdeas/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/GoodIdeas/)

S. 46/47: Mediaserver Hamburg/ Jérôme Gerull

S. 48/49: [VectorMine/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/VectorMine/)

S. 50/51: Mediaserver Hamburg/Jörg Modrow

S. 52/53: Mediaserver Hamburg/

ThisIsJulia Photography

S. 54/55: [roostler/stock.adobe.com](https://www.stock.adobe.com/roostler/)



Finanzplatz Hamburg

www.finanzplatz-hamburg.com

ISBN 978-3-944245-34-8
Jahrbuch 2023/24 (gebundene Ausgabe)

ISBN 978-3-944245-35-5
Jahrbuch 2023/24 (PDF)