

Mittagsjournal  
**BAWAG-Verkauf. Interview mit Hannes Androsch**  
Ö1, 16.12.2006 (Quelle: ORF)

(Transkript)

Der frühere Finanzminister, Bankdirektor und jetzige Industrielle Hannes Androsch gilt als einer der Architekten des Verkaufs der BAWAG an den US-amerikanischen Finanzinvestor Cerberus und an einige österreichische Investoren. Hannes Androsch ist selbst mit einem kleineren Anteil in die BAWAG eingestiegen. Er hat eine Gruppe von Industriellen um sich geschart, die jetzt ebenfalls in die BAWAG investieren. Ihr gemeinsamer Anteil an der Bank wird auf etwa fünf Prozent geschätzt. Hannes Voggenhuber sprach mit Hannes Androsch über den spektakulären Verkauf der Gewerkschaftsbank an Privatinvestoren.

Herr Dr. Androsch, zu Ihren Beteiligungen hat bis jetzt noch keine Bank gehört. Jetzt beteiligen Sie sich an der BAWAG – warum?

*Da gibt's zwei Gründe dafür. Einmal weil ich an das Institut und seine Zukunft glaube – und damit in Verbindung steht, dass diese eigenständige Lösung, die das jetzt sein kann, sein wird, zwischen Filettierung auf der einen oder Filialisierung auf der anderen Seite für das Institut, seine Mitarbeiter, seine Kunden, Finanzplatz Österreich, das Beste ist.*

Hat man Ihren Namen gebraucht, um diesen Deal den Gewerkschaftern plausibel machen zu können?

*Das hat man nicht unbedingt gebraucht, aber ich nehme an – nach allem, was mir gesagt wurde – dass das zumindest nicht geschadet hat.*

Was macht Sie eigentlich so sicher, dass die BAWAG nicht das gleiche Schicksal erleiden muss, wie es die Bank Austria CA erlitten hat?

*Dass einige Österreicher und ich selbst mit dabei sind, zum Unterschied zu meiner früheren Bank.*

Haben die österreichischen Beteiligungen insgesamt die Sperrminorität an der BAWAG?

*Das steht noch gar nicht fest, ist aber nicht entscheidend, sondern es ist die Interessensbündelung, die für alle Beteiligten, auch für den Hauptaktionär, das Bindemittel darstellt. Also die Interessensübereinstimmung, das Potenzial – von dem ich überzeugt bin, dass es vorhanden ist – so rasch, wie es eben geht, das dauert schon auch einige Jahre, auszuschöpfen und dann die Bank wieder hinreichend ins Verdienen zu bringen, um dann einen sehr beachtlichen Preis zu rechtfertigen. Denn wenn man so will, hat man zweimal den Buchwert des Eigenkapitals zahlen müssen für eine Bank, die momentan aus den Gründen aus der Vergangenheit sehr wenig verdient. Also das muss sich sicherlich ändern, daher musste ich sagen, das ist sicherlich kein Schnäppchen und es wird zehn Jahre oder auch länger dauern, bis man den Kaufpreis rückerwirtschaftet haben wird.*

Welche Expansionsmöglichkeiten hat denn die BAWAG überhaupt noch? Wo kann sie sozusagen wachsen und dazuverdienen? Denn der Osten ist mehr oder weniger ausgekauft und in Österreich ist der Bankenmarkt gesättigt. Wo sehen Sie die BAWAG in fünf, sechs Jahren?

*Die BAWAG hat eine besondere Struktur immer gehabt, was man Retail Banking nennt. Dann hat die BAWAG Postsparkasse ein besonderes oder mehrere besondere Vertriebsnetze, einmal über die große Zahl von Betriebsräten und auch die Betriebssparkassen, die sich da herumranken über das breite Netz der Postsparkasse, wo jedes Postamt auch zugleich eine Bank und künftighin quasi Versicherungsfiliale ist. Und dennoch hat sie ein recht gutes Kommerzgeschäft, also zu den Unternehmungen hin gehabt. Und auch das kann man nicht nur halten, sondern ausbauen.*

Wäre es denkbar, in fünf oder mehreren Jahren, wenn Cerberus wieder aussteigt – und das ist ja offenbar auch die Absicht, dass die irgendwann ihre Anteile an der BAWAG entweder über die Börse oder sonstwie veräußern – dass die BAWAG wieder ganz in österreichische Hand kommt?

*Das ist in einem Börsegang durchaus eine Möglichkeit, wobei wir das natürlich nicht sozusagen auf ein nationalstaatliches selbstgewähltes Ghetto beschränkt sehen sollten. Und außerdem leben wir im Zeitalter der Globalisierung, also müssen wir die ganze Welt als einen potenziellen Markt betrachten und suchen zu nutzen. Und da hilft uns ein amerikanischer Partner mit seinen weltweiten Verbindungen und Vernetzungen ohne Zweifel, das rascher vorantreiben zu können.*