

# Große Ausnahme für die Kleinste

Hypothekenbank-Winzling Calenberger Kreditverein darf trotz neuen Pfandbriefgesetzes weiter Geschäft betreiben

VON ALBRECHT SCHEUERMANN

**Hannover.** Wer die Gesetzgebungsmaschinerie in Berlin beeinflussen will, muss schon zu den Großen im Lande gehören – denkt man. Dass das so nicht stimmt, beweist der Calenberger Kreditverein in Hannover. Für die kleinste deutsche Hypothekenbank wurde im neuen Pfandbriefgesetz ausdrücklich eine Ausnahme von der Regel gemacht. Damit darf sie weiterhin Pfandbriefe ausgeben, obwohl sie bei weitem nicht über das geforderte Eigenkapital von 25 Millionen Euro verfügt. Dies bestimmt eine Ergänzung zu Paragraf 42 Absatz 3.

Damit kann der Calenberg-Göttingen-Grubenhagen-Hildesheim'sche Kreditverein, so der vollständige Name, weiter sein Geschäft betreiben – was er immerhin schon seit dem Jahr 1825 tut. „Das ist schon sensationell, dass wir namentlich in einem Bundesgesetz genannt werden“, findet Vorstandschef Jens Zotzmann. Zu verdanken habe man dies in erster Linie dem Verband öffentlicher Banken und Niedersachsens Finanzminister Hartmut Möllring. Sie hätten die Ausnahmeregelung für den Calenberger Kreditverein sowie ihre „Schwesterbank“, das Ritterschaftliche Kreditinstitut Stade, durchgeboxt.

Die Bank ist, gemessen an den anderen Hypothekenbanken, mit ihrer Bilanzsumme von gut 200 Millionen Euro ein Winzling. Einschließlich der beiden Vorstandsmitglieder sind gerade einmal neun Mitarbeiter für das Geldhaus tätig, dessen Geschäftsräume sich im Gebäude der hannoverschen Börse an der Rathenaustraße befinden.

Doch es ist nicht nur die Größe, die den Calenberger Kreditverein zur Ausnahme macht. Eine weitere Besonderheit symbolisiert die Ritterrüstung, die im Foyer den Besucher willkommen heißt. Hinter der Bank stehen weder Aktionäre noch Genossenschaftsmitglieder. Träger der Bank sind vielmehr zwei Ritterschaften – die Calenberg-Göttingen-Grubenhagen'sche und die Hildesheim'sche Ritterschaft.

Auch so etwas gibt es nur noch in Niedersachsen: Es handelt sich dabei um öffentlich-rechtliche Körperschaften, die von den Rittergutsbesitzern des jeweiligen Gebiets gebildet werden. Adel ist keine Voraussetzung. Aber nach wie vor schmückt das „von“ im



Bei Deutschlands kleinster Hypothekenbank haben die Ritterschaften das letzte Wort. Bankchef Jens Zotzmann hat damit kein Problem. Surrey

Nachnamen die Mehrzahl dieser Edellandwirte, die indessen ihr Geld meist in bürgerlichen Berufen verdienen.

Was reichlich verpopt klingt, stört die Bank in ihren Tagesgeschäften nicht. Sie vergibt Darlehen für Landwirtschaft und Wohnungsbau und macht damit ordentlich Gewinn, genug jedenfalls, um das Eigenkapital regelmäßig aufzustocken. Gewinnmaximierung jedoch ist ihre Sache nicht. Vielmehr besteht der Geschäftszweck laut Satzung darin, „der Land- und Forstwirtschaft möglichst günstigen Real-kredit zu gewähren“.

Wachstum darf auch sein, aber zu stark soll es nicht ausfallen. „Das ist nicht unser Ding, wir wollen solide bleiben“, sagt Vorstandschef Zotzmann, der

die Besonderheiten seines Instituts zu schätzen weiß. Schließlich haben er und seine Kollegen große Freiheiten: „Hier kann man kontinuierlich arbeiten, ohne dass irgendwelche Leute ständig Quartalszahlen anfordern.“ Jeweils einmal im Jahr muss er aber den beiden Trägern der Bank auf einem „Rittertag“ Bericht erstatten.

Zur Klientel der Bank gehören bekannte Namen, nach denen sich andere Institute die „Finger lecken würden“. Doch die Bank hat auch ganz normale Kunden, die zum Beispiel Geld für die eigenen vier Wände brauchen. Untergrenze für das einzelne Darlehen sind 50 000 Euro, darunter lohne sich das Geschäft für die Hypothekenbank nicht, sagt ihr Chef.

Probleme mit säumigen Zahlern kenne die Bank nur aus der Zeitung. „Wir machen langweiliges Geschäft, Ausfälle gibt es nicht.“ Dies gelte jedenfalls für die Hauptsparte, also den Agrarkredit, auf den etwa 55 Prozent des Geschäfts entfallen. 40 Prozent sind Wohnungsbaukredite, die restlichen 5 Prozent macht der Kreditverein mit den Kommunen.

Neue Kunden gewinnt die Bank vor allem durch Empfehlungen. Aber manchmal schauen auch neugierige Leute herein, die das Firmenschild am Eingang sehen. „Und wer hier erst einmal eintritt, findet das spannend.“ Schließlich ist es keine Selbstverständlichkeit, dass man über einen Kredit gleich mit dem Vorstand verhandeln kann.