



## Radelnd mit der Kamera durch das Ruhrgebiet der 50er Jahre

Im Jahr 1959 – lange bevor Zechen, Hochöfen und Gasometer als Objekte von Kunst und Kultur wahrgenommen wurden und lange bevor die 53 Städte, die das Ruhrgebiet heute ausmachen, „Ruhrmetropole“ genannt wurden – hat sich ein 25-jähriger Kunststudent aus Hamburg auf den Weg gemacht, um diese Landschaft und die dortige Industrie fotografisch festzuhalten.

Ulrich Mack, dessen Fotografien in der Ausstellung „Ruhrgebiet. Mack“ in der Sparkasse Hagen bis zum 18. Dezember zu sehen sind, gilt heute als Pionier in der fotografischen Beschreibung der Ruhrgebietsindustrie. Mit der Wanderausstellung holt die Sparkasse ein Stück Kulturhauptstadt in die Stadt. Foto Sparkasse

Sparkassen-Auto- und -Privatkredit aus einer Hand: Sparkasse Donnersberg berichtet von ihren Erfahrungen

## Stärker mit vereinten Kräften

Seit Anfang August haben die Deutsche Leasing (DL) und die Landesbank Berlin (LBB) ihre Kräfte im Konsumentenkreditgeschäft gebündelt. Um die Schlagkraft weiter zu erhöhen, ist als nächster Schritt die Gründung einer gemeinsamen Tochterbank geplant. Die Sparkasse Donnersberg im pfälzischen Rockenhausen arbeitet schon jetzt mit dem Duo zusammen.

Die spezialisierten Kredit- und Autobanken haben in den vergangenen Jahren im Privatkundengeschäft Marktanteile gewonnen, erklärt Günther Bolinius, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Donnersberg. „Viele unserer Privatkunden haben ihr Auto, größere Anschaffungen oder andere Konsumwünsche von solchen Wettbewerbern finanzieren lassen. Diese wiederum nutzen die Gelegenheit, unseren Kunden weitere Bankdienstleistungen zu offerieren.“

Dieser Entwicklung wollte die Sparkasse Donnersberg nicht länger zusehen und ging im Jahr 2008 in die Offensive. „Um unseren Marktanteil im hart umkämpften Konsumentenkreditgeschäft, insbesondere in der Autofinanzierung, zu erhöhen, haben wir“, so Bolinius, „im Mai 2008 den Sparkassen-Autokredit der Deutschen Leasing als Vermittlungsprodukt eingeführt. Seit Mai dieses Jahres bieten wir auch den Sparkassen-Privatkredit der Landesbank Berlin an.“

Für beide Produkte sprachen die gemeinsamen Vorteile: „Wir können unseren Kunden eine transparente und flexible Lösung für die Auto- und Anschaffungsfinanzierung anbieten“, sagt Hans-Jürgen Pfeiffer, Leiter des Privatkundengeschäfts der Sparkasse Donnersberg. „Beide Produkte zeichnen sich zudem durch ihre einfache, schnelle Abwicklung aus und haben bewiesen, dass sie wettbewerbsfähig sind.“ Der Vorstand versprach sich insbesondere einen wachsenden Anteil an Fremdblösungen, also von Konsumentendarlehen, die eigene Kunden und auch Neukunden bei Wettbewerbern aufgenommen hatten, und eine höhere Quote an vermittelten Restschuldversicherungen.

Auch bilanziell haben die Verbundprodukte im Zeichen weiter erhöhter Eigenkapitalanforderungen ihren Charme: Die Kreditrisiken verbleiben bei der Deutschen Leasing und der LBB, sodass die Sparkasse ohne eigenes Risiko am Ertrag aus den vermittelten Geschäften partizipieren kann.

„Unsere Zwischenbilanz ist sehr positiv“, erklärt der Vorstandsvorsitzende Bolinius. Die Sparkasse Donnersberg konnte das Neugeschäft mit Autokrediten in den Jahren 2009 und 2010 steigern, obwohl die Abwrackprämie zuerst den Gebrauchtwagenmarkt einbrechen ließ und dann, nach ihrem Auslaufen, die privaten Käufe von Neuwagen.

Deutliche Impulse erlebte das sonstige Ratenkreditgeschäft in den wenigen Monaten, seit der Sparkassen-Privatkredit über die Landesbank Berlin eingeführt wurde. 40 Prozent des Neugeschäftsvolumens resultieren hier aus der Ablösung von Fremdbilanzlichkeiten. Auch die Steigerung des Ertrags aus Restkreditversicherungen ist laut Bolinius „sehr erfreulich“.

Entscheidend für den Erfolg sind

laut Privatkunden-Spezialist Hans-Jürgen Pfeiffer vier Faktoren:

- Die Kreditentscheidung erfolgt bereits während des Beratungsgesprächs – mithilfe eines Workflows und automatisierten Scorings.
- Bei Bestandskunden kann eine sofortige Auszahlung der Finanzierungssumme veranlasst werden.
- Bei der reinen Autofinanzierung ist eine Überfinanzierung von bis zu 3000 Euro möglich.
- Fremdblösungen – ganz wichtig, um Marktanteile vom Wettbewerb zurückzuholen – können die Kundenbetreuer beim Sparkassen-Privatkredit mit einem Mausclick erledigen.

Kein Wunder, dass die Kundenbetreuer von den beiden Produkten, die sich nahtlos in das Sparkassen-Finanzkonzept einfügen, „begeistert sind“, wie Pfeiffer beobachtet hat. Besonders schätzen sie die neue, sehr leicht zu bedienende IT-Anwendung sowie die gute Vertriebsunterstützung durch das Coaching am Start und die ebenso kompetenten wie freundlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Hotlines. Bei der Einführung waren denn auch

„keine ernstesten Hindernisse zu überwinden“ und bisher auch keine Produktanpassungen notwendig.

Die einfache und schnelle Abwicklung ist „auch aus Sicht der Kunden ein großer Pluspunkt“, weiß Pfeiffer, „ebenso, dass der vertraute Berater ihnen im Konsumentenkreditsegment nun die komplette Produktpalette aus einer Hand anbieten kann. Die hohe Fremdblösungsquote zeigt, was das ausmacht.“ Ein weiterer Vorteil: Bei der Zusammenführung verschiedener Darlehen eines Kunden können oft die Raten reduziert werden. „Was er da spart, kann er zum Beispiel für die Altersvorsorge einsetzen“, sagt Pfeiffer. Alles in allem, so das Fazit von Günther Bolinius, „haben unsere Privatkunden jetzt zwei sehr attraktive Alternativen zur Finanzierung über eine Autobank oder ein Spezialinstitut.“

Für 2011 hat sich die Sparkasse Donnersberg vorgenommen, das Neugeschäft und die Restkreditversicherungsquote beim Auto- und Privatkredit weiter zu steigern, insbesondere Neukunden zu gewinnen, und so ihren Marktanteil bei Auto- und Konsumentenfinauzierungen zu erhöhen und das alles – „bei gleichbleibend hoher Beratungsqualität“. Denn, so Pfeiffer: „Wir wollen zufriedene Kunden.“ Und die Sparkasse möchte mithilfe der Absatzfinanzierung, die ideal zum Fahrzeughandel passt, ihre Beziehungen zu den lokalen Autohändlern ausbauen. Dabei helfen soll der Sparkasse Donnersberg gleich ab Jahresbeginn 2011 ein gemeinsames Kundenbetreuungssystem, das sowohl den Sparkassen-Autokredit als auch den Sparkassen-Privatkredit in einer Anwendung abdeckt.

Von der gemeinsamen Tochter der DL und der LBB, die im Laufe des Jahres 2011 starten wird, erwartet die Sparkasse Donnersberg noch mehr Rückenwind im Konsumentenkreditgeschäft. „Denn die Marke Sparkasse wird damit gestärkt“, sagt Vorstandsvorsitzender Günther Bolinius. „Und bei der Marktbearbeitung profitieren wir davon, dass wir nur noch einen Ansprechpartner haben und Best-Practice-Lösungen, eine wichtige Innovationsquelle, leichter ausgetauscht werden können.“ DSZ



Kunden kommen zurück: Beim Autokredit konnte die Sparkasse Donnersberg zulegen. Hierüber freuen sich Günther Bolinius (rechts) und Hans-Jürgen Pfeiffer. Fotos dpa/SPK

Sparkasse Leverkusen

## Weiterbildung für Firmenerfolg

Mittelständische Kunden der Sparkasse Leverkusen haben sich in einer betriebswirtschaftlichen Seminarreihe weitergebildet, teilt das Kreditinstitut mit. Um Steuerung und Kontrolle eines Unternehmens, Marketingmaßnahmen und zentrale Führungsaufgaben ging es an insgesamt zwölf Seminartagen. Jetzt erhielten die neun Seminarteilnehmer ihre Zertifikate von Sparkassen-Vorstand Stefan Grunwald.

„Wir sind als Sparkasse daran interessiert, dass unsere Kunden finanziell erfolgreich sind. Unser Ziel ist es immer, Fachwissen und Kompetenz weiterzugeben“, erläutert Sparkassen-Vorstand Grunwald das Weiterbildungsangebot der Sparkasse Leverkusen, „denn wir sehen uns als Partner unserer Kunden und möchten uns auf Augenhöhe mit ihnen unterhalten.“

Unter dem Motto „Hilfe zur Selbsthilfe“ hatte die Sparkasse Leverkusen ihren mittelständischen Kunden in diesem Jahr ein betriebswirtschaftliches Weiterbildungsprogramm angeboten. In speziell für den Mittelstand konzipierten Unternehmer-Seminaren haben sie ihre Kenntnisse rund um die Steuerung und Kontrolle eines Unternehmens vertieft. Aber auch Marketingmaßnahmen zur Vertriebsstärkung und Führungsinstrumente standen auf dem Programm. „Wir bieten unseren Firmenkunden mit diesen Seminaren ein attraktives und praxisorientiertes Weiterbildungsangebot“, so Grunwald, „mit dem sie ihre Unternehmerqualifikation stärken können.“

Die Sparkasse bietet ihre Unternehmer-Seminare in Zusammenarbeit mit der Rheinischen Mittelstandsakademie GmbH an. Referenten mit jahrelanger Berufserfahrung, die oft selbst Unternehmer sind, vermitteln betriebswirtschaftliche Kenntnisse, die individuell auf den Mittelstand zugeschnitten sind. Die Sparkasse plant, diese Reihe im Jahr 2011 fortzusetzen. DSZ

Bischof zu Gast

## Werte: Im Wandel?

Im sechsten Jahr der Veranstaltungsreihe Sparkassen-Forum hat die Kreissparkasse Schwalm-Eder als Referenten den Bischof der evangelischen Kirche Berlin-Brandenburg und ehemaligen Ratsvorsitzenden der Evangelischen Kirche Deutschlands Professor Dr. Dr. h.c. Wolfgang Huber gewinnen können. Vor 450 Gästen der Kreissparkasse referierte Huber zum Thema „Werte: Wertewandel – Werteverfall?“

Aktuell in vielerlei Hinsicht beleuchtete Huber dieses Thema nicht nur in Bezug auf die Wirtschafts- und Finanzkrise der vergangenen zwei Jahre, sondern auch aus dem christlichen Kontext heraus.

Ehrbarer Kaufmann wird wieder beschworen

„Zu Toleranz ist nur derjenige fähig, der weiß, wo er selbst steht.“ Ohne diese Erkenntnis werde aus Toleranz Gleichgültigkeit und heute über Werte zu reden, heiße in der Regel, über einen Werteverfall bei der Jugend zu klagen. Jedoch ist dies kein Phänomen der heutigen Zeit. Geklagt wurde darüber schon 400 Jahre vor Christi Geburt, und beklagt wird wohl eher die ungewohnte Lebensform der Jugend und nicht ein tatsächlicher Werteverfall.

Unter dem Einfluss von Globalisierung, demografischem Wandel und dem Übergang in eine Informationsgesellschaft sei jedoch ein Wandel der Werte zunehmend wahrnehmbar.

Die Frage nach der Verbindlichkeit von Werten sei durch die Finanzmarktkrise verstärkt ins Bewusstsein getreten. Die Meinung, ein Handeln sei schon dadurch gerechtfertigt, dass es wirtschaftlich erfolgreich ist, hat keinen Bestand. Es werde neu danach gefragt, an welchen Werten sich wirtschaftliches Handeln ausrichtete. Nicht der raffgierige Shareholder, sondern der „ehrbare Kaufmann“ werde wieder beschworen. Ob diese Kurskorrektur sich durchsetze, hänge davon ab, wie viele mitmachten. „Es lässt sich nicht durch staatliche Gesetze erzwingen“, so Huber. DSZ