

Regionalität und Vertrauen sind Hauptwährungen für Erfolg

Wirtschaftsrat: Sektion Rendsburg-Eckernförde diskutiert über Zukunft der Regionalbanken



Wie sieht die Zukunft der Regionalbanken in Schleswig-Holstein aus? Darüber sprachen – moderiert von Sektionssprecher Achim Petersen (links) - als Vertreter der Genossenschaftsbanken und Sparkassen Harald Weiß (Bildmitte) und Stefan Lohmeier. (Foto: Agentur Hartwig3c)

BÜDELSDORF Die Zeiten für die Banken sind so hart wie wohl noch nie. Niedrige Zinsen seit Jahren sorgen für geringe Margen, die Konkurrenz durch Anbieter von einzelnen Geschäftsbereichen (*Vertical Banking*) über das Internet wächst kontinuierlich und das Beratungsgeschäft wird durch Vorschriften wie Basel IV immer herausfordernder. Warum die Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken als regionale Geldinstitute in Schleswig-Holstein trotzdem eine langfristige Perspektive haben, das war jetzt Thema einer Veranstaltung der Sektion Rendsburg-Eckernförde des Wirtschaftsrates.

Kunden sind die Entscheider über die Zukunft

Zu Gast im Regionalen Bürgerzentrum in Büdelsdorf waren Stefan Lohmeier, Vorsitzender des Regionaltages der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Hamburg/Schleswig-Holstein, und

Harald Weiß, Verbandsgeschäftsführer des Sparkassen- und Giroverband für Schleswig-Holstein (Kiel). Die beiden Repräsentanten der Regionalbanken skizzierten mit Zahlen und Fakten die aktuelle Lage, zeigten Trends mit ersten Ansätzen für neue Geschäftsmodelle auf und wagten den Ausblick. Ihre Botschaft: Es werden am Ende einzig und allein die Kunden sein, die die Zukunft der Sparkassen und Genossenschaftsbanken bestimmen. „Wir sind sehr optimistisch, dass wir die Menschen im Land mit unseren Angeboten, der Nähe zum Markt und der Verlässlichkeit weiterhin überzeugen können“, so Lohmeier. Regionalität und Vertrauen seien auch künftig die Hauptwährung für den Erfolg.

Auch in Zukunft Partner des Mittelstandes

Lohmeier begann seine Darstellungen mit den Worten „Morgen kann kommen. Wir sind ganz entspannt, was unsere Zukunft angeht.“ Woher diese Haltung kommt? Es sei vor allem das Wesen der Genossenschaft. „Unsere Bank gehört unseren Kunden und wir werden deshalb immer im Interesse unsere Kunden handeln.“ Die Bilanzwerte von 2020 würden die gute Position unterstreichen. „Wir haben stabile Mitgliederzahlen und die Bilanzsummen sind um 11 Prozent gewachsen. Unser Ziel ist es, über Wachstum und nicht über Kosteneinsparungen die Zukunft zu gestalten.“ Nahezu täglich komme im digitalen Bereich ein Mitbewerber hinzu, der sich die Rosinen herauspicke. „Unsere Aufgabe ist es, dass wir unsere Bank auch weiterhin vom Kunden aus denken und die alten Prinzipien der Selbsthilfe, Selbstverantwortung und Selbstverwaltung leben.“ So werde es gelingen, den Dreiklang aus Niedrigzinsphase, Digitalisierung und Regulierung erfolgreich zu meistern. Lohmeier strich heraus, dass den Regionalbanken dabei vor allem auch die Aufgabe als Partner des Mittelstandes zukomme. „Wir sind in diesem Bereich wie auch die Sparkassen stark und zuverlässig.“ Bei einem etwa fünffach höheren Deckungsbeitrag als im Privatkundengeschäft sei ein deutliches, zweistelliges Wachstum zu verzeichnen. Dieser Umstand sei somit in zweifacher Hinsicht gut: Es stärke die Regionen und stabilisiere auch die Kreditinstitute.

Mischung aus regional und digital

Lohmeiers Kollege Weiß machte in seinen Darstellungen zu Beginn deutlich, dass „die Genossenschaften und Sparkassen zwar mit unterschiedlichen Farben auftreten, sich ansonsten aber sehr gleichen“. Auch die Sparkassen seien stark gewachsen in durchaus stürmischen Zeiten. Vor allem das Kundenverhalten werde sich weiter ändern. „Früher kam der Kunde über die Filiale zu uns, heute kommt er über alle möglichen Wege zu uns. Darauf haben wir uns eingestellt und sind auf allen digitalen Kanälen erreichbar.“

Dumping durch Wettbewerber nicht mitmachen

Die Sparkasse der Zukunft sei eine Mischung aus regional und digital. „Service wird vor allem ein digitales Thema. Eine qualifizierte Beratung das ganze Leben hindurch ist die Aufgabe der Zukunft“, so Weiß, der aktuell wie sein Genossenschaftskollege auch niedrige Zinsen und die Regulatorik als weitere Herausforderungen nannte. Für ihn ist klar: „Dumping bei Preisen und Leistungen werden wir nicht mitmachen. Wir brauchen mit qualifizierten Mitarbeitern ein breites Portfolio, das den Kunden barrierefrei und vertrauensvoll das bietet, was sie von uns erwarten.“

Im Hintergrund viele neue Ideen

Bei der anschließenden Diskussion, die Sektionssprecher Achim Petersen moderierte, hagelte es von den Zuhörern deutliche Kritik an den dargestellten Konzepten der Banken. Die aufgezeigten Geschäftsmodelle würden die notwendige Zukunftsorientierung vermissen und

würden sich zu sehr auf die bisherigen Kundenbeziehungen konzentrieren. Es sei nicht aufgezeigt worden, wie die Ausnutzung der Kundendaten für neue Geschäftsfelder, der Umgang mit Kryptowährungen oder das Agieren mit den neuen Online-Möglichkeiten erfolgen soll. Beide Vertreter der Banken ließen sich dann etwas aus der Reserve locken. Ihre Botschaft: Wenn wir aktuell nicht aufzeigen, was wir als Regionalbanken vorhaben, dann hat das nichts damit zu tun, dass daran nicht gearbeitet wird.

Banken werden zu IT-Unternehmen

Was die digitalen Herausforderungen durch den Markt mit völlig neuen Angeboten für die Kunden betrifft, werde überregional agiert. Lohmeier: „Wir haben da Ideen. Ich bin da nicht unruhig, denn es wird in unseren Strukturen viel in Bereich Forschung und Entwicklung gearbeitet.“ Aktuell würden beispielsweise allein etwa 500 Millionen Euro durch die Genossenschaftsbanken bereitgestellt, um die gesamte IT neu aufzustellen. „Banken der Zukunft werden zu einem großen Teil auch IT-Unternehmen sein“, ist Lohmeier überzeugt. Weiß verwies auf die Netzwerke, in denen die Sparkassen die Herausforderungen angehen und machte deutlich, dass „wir uns sehr bewusst sind, was auf uns wartet.“

Von Holger Hartwig (Agentur Hartwig3c, Hamburg)