Österreichische
www.sparkasse.at
Sparkassen Zeitung
ERSTE BANK SPARKASSE
Nummer 7-8 | August 2010 | 97. Jahrgang

Im Kundenzugang Werte stärker spürbar machen

Thomas Uher im Interview: Werte, Dynamik und Effizienz

Thomas Uher: „Der Markt muss am Ende des Tages spüren, dass wir die besseren Antworten haben."

Qualitative Marktführerschaft auf Basis der eigenen Werte, Verkürzung der Reaktionszeiten auf neue Markt- und Kundengegebenheiten sowie effizienzorientiertes Kostenmanagement – das sind für Thomas Uher, seit Jahresmitte Vorstandssprecher der Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG, die Grundpfeiler der strategischen Ausrichtung der heimischen Sparkassen.
Im folgenden Interview nimmt er unter anderem auch zur aktuellen Konjunkturlage sowie zu den möglichen Konsequenzen der auf die Bankenwelt offensichtlich zukommenden regulatorischen Maßnahmen Stellung.

Sparkassenzeitung: Sie haben am 1. Juli das Kommando in der Sparkassengruppe übernommen …
Uher: Einspruch, bei den Sparkassen übernimmt niemand das Kommando. Wir sind rechtlich selbständige Sparkassen, die gemeinsam klare Ziele verfolgen und umsetzen. Basis ist der Haftungsverbund neu, der in den vergangenen Jahren in einem nicht einfachen Prozess aufgebaut worden ist. Das ist die rechtliche Grundlage für unsere neue Zusammenarbeit. Wichtig ist, dass das, was wir jetzt gemeinsam tun können, auch für unsere Kunden und unsere Mitarbeiter stärker spürbar wird. Der Markt muss am Ende des Tages spüren: Wir haben die besseren Antworten.

Der Haftungsverbund soll also für den Kunden, für den Markt deutlicher erkennbar werden?
Die Zusammenarbeit muss für den Kunden wirklich Vorteile bringen, das ist die Herausforderung. Das gilt für die Produkte genauso wie für den Zugang zu den Kunden. Der Markt muss den Unterschied zwischen uns und unseren Mitbewerbern deutlich spüren.

In welchen Bereichen sind aus Ihrer Sicht besondere Akzentsetzungen notwendig?
Das Kernthema ist: Wie verhalten wir uns gegenüber unseren Kunden? Da geht es um Vertrauen. Wir sind als Sparkassen zu Recht so stolz auf unsere Werte. Das Sparkassengebäude ist auf Werten aufgebaut. Wir müssen in unserem Zugang zum Kunden diese Werte stärker spürbar machen. Ich glaube nämlich schon, dass es einem Kunden nicht egal ist, bei wem er seine Bankbeziehung hat. Wenn wir die gleichen Produkte zu den gleichen Tageszeiten auf die gleiche Art und Weise wie unsere Mitbewerber verkaufen, dann haben

MEINE MEINUNG

Keine „Harmonie" zulasten der Sparer

Foto: Ludwig Rusch

Michael Ikrath
Generalsekretär des Sparkassenverbandes

Laut erschallt der Ruf nach supranationalen Regelungsmechanismen für die Bankenwelt. Die Finanzkrise hat hier ohne Zweifel Handlungsbedarf zutage gefördert, doch man kann den Anlegerschutz mit undifferenziertem Zentralismus auch schwächen. Einige EU-Länder befürworten die Vollharmonisierung der Einlagensicherung bei einem Betrag von 100.000 Euro, und die Kommission scheint sich dieser Forderung beugen zu wollen.
Aus Sparkassensicht besteht damit akute Gefahr, das Kind mit dem Bad auszuschütten. Ein gemeinschaftliches Einlagensicherungssystem für alle Bankensektoren hieße etwa für die dezentral organisierte Kreditwirtschaft, die historische Entwicklungen und die freiwillige Einlagensicherung in Frage zu stellen. Zum beträchtlichen Nachteil der Kunden, denn der geltende Haftungsverbund der österreichischen Sparkassen gewährleistet den Anlegern praktisch uneingeschränkte Einlagensicherung.
Die Reduktion der Garantie auf eine Maximalsumme von 100.000 Euro wäre daher nicht nur für die Kunden ein massiver Nachteil, sie käme auch einem Eingriff in die Gestaltungs- und Entscheidungsfreiheit der Bankkunden gleich. Daher ist die Position der österreichischen Sparkassen in dieser Frage klar: Harmonisierung darf nicht zulasten jener EU-Bürger gehen, die schon jetzt über einen besseren Anlegerschutz verfügen. Das wäre eine Benachteiligung, die den grundsätzlichen Intentionen der Europäischen Kommission für mehr Schutz des Konsumenten zuwiderliefe. Die sich abzeichnende Entwicklung ist auch deshalb problematisch, weil die EU-Kommission bisher immer die Nichteinbeziehung der freiwilligen Einlagensicherungssysteme – wie sie in Österreich und in Deutschland bestehen – bei den Harmonisierungsbestrebungen betonte.
Der deutsche Sparkassenverband und der Bundesverband der deutschen Volks- und Raiffeisenbanken haben sich folgerichtig ebenfalls gegen die „rigorose Harmonisierung ohne Rücksicht auf bestehende Vielfalt und vorhandene funktionsfähige Strukturen" ausgesprochen. Im Lichte der politischen Debatte über eine allfällige Bankensteuer und die sich via Basel III abzeichnende Beeinträchtigung der Kreditvergabefähigkeit, vor der vor kurzem auch von WKÖ-Präsident Christoph Leitl nach einer IHS-Studie deutlich gewarnt wurde, ist höchste Wachsamkeit geboten: Warum sollen die Sparkassen zum Aufbau eines weiteren Deckungsstocks für die Einlagensicherung verpflichtet werden?
Zumal diesmal aus der Sicht des heimischen Anlegers der Begriff „Harmonisierung" mit „Schlechterstellung" übersetzt werden müsste …

SPARKASSE

Stresstest: Latte locker übersprungen

Christine Domforth analysiert die Ergebnisse der CEBS-Studie

Seite 4

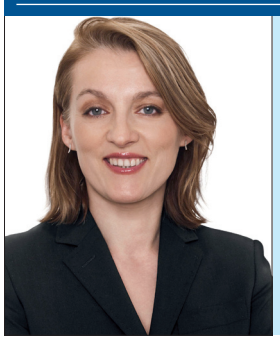
GESCHICHTE

Sparkassenidee: 200 Jahre alt

Christian Dirninger berichtet über eine internationale Historikertagung

Seite 9

EUROPA



„Hier gibt es kein kleinliches Hickhack"

Die EP-Abgeordnete Evelyn Regner im Interview mit Jakub Michalik

Seite 11

Postentgelt bar bezahlt. Erscheinungsort Wien | Verlagspostamt Wien 1030 | Zig. Nr. GZ 02 Z 031269 M

SPARKASSEN NEWS

Sozialpreis Gloria für „Zeit schenken“

Freiwillig, unentgeltlich, zum Nutzen anderer, regelmäßig – unter diesen Prämissen engagierten sich im ablaufenden Schuljahr 166 Jugendliche im Rahmen des Schulprojekts „Zeit schenken“. Für dieses soziale Engagement erhielten die Jugendlichen den Sozialpreis Gloria der Tiroler Sparkasse. Das Projekt „Zeit schenken“ ist eine Initiative des Freiwilligen Zentrums Tirol in Zusammenarbeit mit youngCaritas, bei dem junge Menschen eine erste Begegnung mit dem Ehrenamt machen. Die Aktivitäten reichen von Besuchsdiensten bei alten Menschen über kreatives Arbeiten mit Behinderten und Lernhilfe für Migrantenkinder bis zur Freizeitgestaltung mit Kindern Alleinerziehender. Umgesetzt wurde „Zeit schenken“ in 13 höheren Schulen in Tirol. „Damit die Würdigung auch wirklich bei allen 166 Schülern und ihren Lehrern ankommt, lassen wir die Gloria diesmal als ‚Wanderpokal‘ durch die einzelnen Schulen touren“, entschied Tispa-Vorstand Karl Obernosterer bei der Preisverleihung spontan.

Strahlende Gewinner mit Gloria-Initiatorin Marianne Hengl (vorn) und den Tispa-Vorständen Karl Obernosterer (l.) und Wolfgang Hechenberger (r.)

Auszeichnung für erfolgreiches Leasinggeschäft

Der Sommer hat heuer für die Mitarbeiter der Sparkasse Imst bereits im Mai begonnen; mit dem schick gestylten Mini One Cabrio, das der Sparkasse Imst für ihren Verkaufserfolg von s Autoleasing für einen Monat exklusiv zur Verfügung gestellt worden ist.

VDir. Martin Haßlwanter (Sparkasse Imst), Ewald Rottensteiner (s Autoleasing), Vorstandsvorsitzender Meinhard Reich (Sparkasse Imst), Richard Egger (s Autoleasing), Brigitte Siegele und Peter Ennemoser (beide Sparkasse Imst)

Lokalaugenschein im Wachstumsmarkt Polen

Die diesjährige Informationsreise der Sparkasse Oberösterreich führte nach Polen. In ein Land, das vor zwei Jahrzehnten mit der Umwandlung in eine parlamentarische Demokratie Geschichte geschrieben hat. Ein erfolgreicher Weg in die Marktwirtschaft folgte. 2009 war Polen das einzige Land in der EU, dessen Wirtschaft gewachsen war, für heuer wird sogar eine BIP-Wachstumsquote von 3 Prozent prognostiziert. Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Medien überzeugten sich bei der Sparkasse-OÖ-Informationsreise unter Delegationsleitung von Landeshauptmann Josef Pühringer und Generaldirektor Markus Limberger von den Chancen auf dem 38 Millionen Einwohner umfassenden Markt. Für Oberösterreichs Wirtschaft ist Polen ein wichtiger Partner und wird zunehmend interessanter. Inzwischen verfügen 80 oberösterreichische Unternehmen über Niederlassungen in Polen.

Politisch-wirtschaftlicher Informationsaustausch in Polen mit Vizeministerpräsident und Wirtschaftsminister Waldemar Pawlak, Landeshauptmann Josef Pühringer und Sparkasse-OÖ-Generaldirektor Markus Limberger

wir aus dem, was uns auf Basis dieses Wertesockels unterscheidet, zu wenig gemacht. Das ist für mich das Schlüsselthema: ein werteorientiertes Bankgeschäft zu betreiben.
Darüber hinaus gibt es andere wichtige Themen, die entscheidend sind. Eines davon ist die Dynamik. Wir müssen mit Veränderungen, für die wir uns entscheiden, den Kunden rascher erreichen. Das dritte ist die Effizienz: Wir gehen in eine Zeit, in der wir voraussichtlich keine hohen Wachstumsraten der Volkswirtschaft erleben werden. Es wäre eine Illusion zu glauben, in den nächsten Jahren schließen wir bei den Wachstumsraten dort an, wo wir 2007 aufgehört haben. Darauf muss man sich als Finanzdienstleister einstellen, und die Konsequenz dieser Erkenntnis ist ganz konsequentes Kostenmanagement. Wir müssen die Kosten im Griff haben, denn oft sind die Kosten die einzige Position, die man wirklich beeinflussen kann.

Ist die gesamtgesellschaftliche Verantwortung der Sparkassen, manifestiert auch im Gemeinwohlauftrag als Gründungspostulat, nicht gerade jetzt ein eminenter Vorteil? Kaum je zuvor wurde doch so viel über die gesellschaftliche Rolle der Banken diskutiert wie jetzt.
Dieser Wertesockel ist ein guter Ausgangspunkt, aber unser Wertebekenntnis darf sich nicht darauf beschränken, zu diesem Thema schöne Broschüren mit wohlgesetzten Worten zu produzieren. Wir müssen die Werte im Geschäftsalltag erlebbar machen. Wir sind also nicht primär Produktverkäufer, sondern für uns steht der Kunde im Mittelpunkt. Er ist in seinen individuellen Bedürfnissen mit Bankprodukten richtig zu betreuen. Ich sehe darin jedoch keinen Widerspruch zur Rentabilität. Wir können unseren hohen Rentabilitätsanspruch, den Erste Bank und Sparkassen haben, nur dann erfüllen, wenn wir uns beim Kunden von den Mitbewerbern unterscheiden und die qualitätsvollere, somit bessere Dienstleistung erbringen.

Bleibt es beim Anspruch auf die Marktführerschaft?
Aus meiner Sicht hatte Marktführerschaft zuallererst immer eine qualitative Dimension. Wir wollen Marktführer sein im Sinne von: Wir sind die beste Bank! Wenn Sie der Beste sind, dann werden Sie früher oder später unweigerlich der Größte. Wir sind mit der Strategiegruppe inmitten einer Diskussion, die sich mit dieser qualitativen Marktführerschaft in allen ihren Ausprägungen beschäftigt. Das müssen wir schaffen, vor allem bei den Kerngruppen unserer Kunden. Das sind die Privaten quer durch die Gesellschaft und die KMU. Das sind die wesentlichen Standbeine für die Sparkassen.

Die österreichischen Klein- und Mittelbetriebe haben die Krise einigermaßen gut überstanden. Wie ist Ihre aktuelle Einschätzung der konjunkturellen Situation der heimischen KMU zur Jahresmitte?
Die Situation der Unternehmen ist überwiegend besser, und die Kreditausfälle sind geringer, als ich es befürchtet habe. Die Krise war in erster Linie ein Thema der Exportindustrie und der Immobilienwirtschaft. Die KMU sind gut durch die Krise gekommen, doch es stellt sich die Frage: Wie geht es den Unternehmen in Zeiten des gebremsten Wachstums? Es ist aus meiner Sicht kein Grund

Beim Sparkassentag 2010 erhielt Thomas Uher symbolisch von Elisabeth Bleyleben-Koren das „Ruder“ für die Erste Bank Oesterreich überreicht.

zur völligen Entwarnung, aber es ist besser als gedacht. Signifikant ist allerdings die Investitionszurückhaltung, die wir derzeit sehen. Es gibt in Wahrheit keine Kreditklemme, sondern eine Nachfrageklemme. Viele Betriebe stellen Investitionen zurück, denn sie haben in der Krise Prozesse optimiert und weiter rationalisiert. Das heißt, sie können mit den bestehenden Anlagen mehr produzieren, ohne auf Kapazitätsausweitung zu setzen.

Plädieren Sie für weitere Fördermaßnahmen der öffentlichen Hand zur Investitionsbelebung?
Ich bin da zurückhaltend, denn ich glaube, dass die Unternehmer dann wieder investieren, wenn sie das Gefühl haben, der Markt verlangt es und sie können es sich leisten. Entscheidend ist eine stabile Zukunftsprognose.

Ist die aktuelle Investitionszurückhaltung ein bundesweites Phänomen, oder gibt es Branchen bzw. Regionen, in denen man schon eine Belebung erkennen kann?
Da und dort ist etwas in der Pipeline, aber generell kann man nicht sagen, dass wir über den Berg sind. In den industrieintensiven Regionen registrieren wir ein Ansteigen der KMU-Umsätze, was sich aber noch nicht auf das Investitionsverhalten auswirkt. Denn in der Krise ist die Produktivität in den meisten Unternehmen gestiegen.

Zur aktuellen Situation bei den privaten Haushalten: Die Notenbank registriert ein langsames Wiedererwachen des Zinsbewusstseins und ein Nachlassen in der Sparquote. Können Sie das bestätigen?
Wir hatten ohne Zweifel im Jahr 2009 einen höheren Zuwachs bei den Spareinlagen als im laufenden Jahr. Da haben die relativ hohen Gehaltsabschlüsse und die Entlastungen aus der Steuerreform eine Rolle gespielt. Es wird heuer eine niedrigere Sparquote geben. Ich orte aber auch keine steigende Investitionsbereitschaft bei den Privaten. Derzeit geht sehr viel direkt in den Konsum.

Auf die Kreditwirtschaft kommen wohl neue fiskalische und strukturelle Belastungen zu: Die nationale Bankensteuer, eine mögliche Transaktionssteuer, vielleicht auch zusätzliche Belastungen bei der Harmonisierung der Einlagensicherung auf EU-Ebene sowie verschärfte Eigenkapitalauflagen aus dem Basel-III-Prozess. Wie ist da Ihre Einschätzung über die Folgewirkungen?
Wenn alle diese Maßnahmen so kommen, wie sie angedacht sind, dann wird das dramatische Auswirkungen auf die gesamte Volkswirtschaft und auf die betriebswirtschaftliche Situation der Banken haben. Die Frage ist doch: Wie viel Wachstumsverluste können wir uns leisten, wenn wir ohnehin mittelfristig von bescheidenen Wachstumsraten ausgehen müssen?
Das, was jetzt reguliert wird, hat mit dem, was die Krise ausgelöst hat, sehr wenig zu tun. Alle haben erwartet, dass die Privilegien der Investmentbanken gegenüber den Realwirtschaftsbanken beseitigt werden. Und was heißt Realwirtschaftsbank denn? Wir machen Geschäft mit realen Menschen, die Teil der gemeinsamen Volkswirtschaft sind. Das Gegenteil ist in der Diskussion jedenfalls der Fall: Den größeren Teil der Konsequenzen haben die Realwirtschaftsbanken zu tragen. Deshalb hoffe ich, dass noch Vernunft einkehrt und ein Paket herauskommt, das noch halbwegs getragen werden kann. Es muss jedem bewusst sein: Zusätzliche Belastungen haben Konsequenzen. Auswirkungen auf die Kunden, auf die Aktionäre und auch auf die Mitarbeiter. Alle werden davon betroffen sein.

Soeben hat eine gemeinsame Werbekampagne der Sparkassen begonnen. Sind Sie mit dem Start dieser breit angelegten Marktkommunikation zufrieden?
Also, die neue Werbelinie gefällt mir sehr gut. Mich haben an dieser Konzeption vor allem auch die Begleitmaßnahmen und die Entwicklungsmöglichkeiten, die diese Kampagne in weiterer Folge hat, begeistert. Ich finde diese Werbung sympathisch und pointiert und auch noch ausbaufähig.

Das Interview führten Milan Frühbauer und Nicola Frimmel.