

SparkassenZeitung



IMMOBILIEN

Vom Luftschloss zum Eigenheim

Wie die Sparkassen auch in Coronazeiten Immobilienträume wahr werden lassen

→ ab Seite 8

**KOSTENLOS
FÜR DIE
SPARKASSEN-
FINANZGRUPPE**

24

Ich bin dann mal weg

Raus aus der Komfortzone: Welche Erfahrungen Sparkassenmitarbeiter von Auslandseinsätzen mitbringen.

28

Mit App, Posts und Storys

Wie die Sparkasse Hannover junge Kunden erreichen möchte, erklärt Vorstandsmitglied Kerstin Berghoff-Ising.

30

Unikat in der Welt der Apps

S-Trust macht's möglich: Passwörter sicher speichern sowie Dokumente verschlüsselt ablegen, wiederfinden und teilen.

FAKTEN



Sparer verlieren

Zehn Milliarden Euro haben deutsche Sparer seit Jahresbeginn verloren. Den nominalen Zinserträgen von 700 Millionen Euro stehen reale Verluste aufgrund der Inflation gegenüber, hat die Franke-Media-Gruppe errechnet. Laut der Statistik hätten Sparer in Deutschland seit 2011 kumuliert reale Zinsverluste von knapp 175 Milliarden Euro gemacht. In der Euro-Zone liegt der Wert bei mehr als 368 Milliarden Euro.



9,3

Millionen Euro meldet die DSV-Gruppe als Jahresüberschuss für 2019. Das vergangene Jahr sei stark von hohen Zukunftsinvestitionen geprägt gewesen, sagt Michael Stollarz, Vorsitzender der Geschäftsführung der DSV-Gruppe (Deutscher Sparkassenverlag). Dazu zähle der erfolgreiche Start von Apple Pay für die Sparkassen-Finanzgruppe.

14 %

aller Fondsmanager sind weiblich. Der Wert habe sich in 20 Jahren nicht verändert, schreibt die Ratingagentur Morningstar als Fazit einer Studie. In Europas Finanzmetropole London gebe es mehr Fondsmanager mit dem Vornamen David als weibliche Fondsmanager insgesamt.



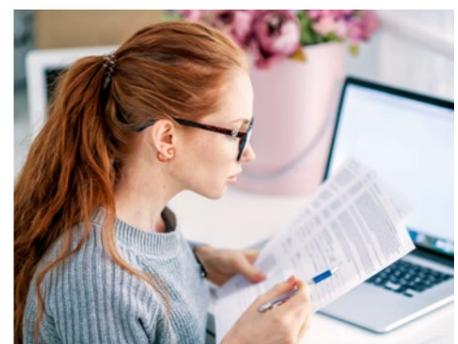
Einsamkeit steigt auf 5,4

Gemessen auf einer Skala von null bis zwölf erhebt das Wirtschaftsforschungsinstitut DIW einen Wert der „Einsamkeit“ – definiert als die Diskrepanz zwischen gewünschten und tatsächlich vorhandenen sozialen Beziehungen. Lag dieser Wert vor der Coronakrise bei 3,0, stieg er während der Pandemiezeit in Deutschland auf 5,4 an. Dennoch gibt es Entwarnung seitens der Forscher, denn die breiteren Werte von „Lebenszufriedenheit“ und „Emotionalem Wohlbefinden“ bleiben während der Krise stabil. Die Folgen der Coronakrise auf die psychische Gesundheit der Menschen seien geringer als bisher angenommen, heißt es im Fazit der Untersuchung.

Prüfungsort: Daheim

Teilnehmer von Studiengängen und Seminaren in den regionalen Sparkassenakademien können ihre Abschlussprüfungen auch online von zu Hause aus ablegen. Das ermöglicht das Institut für Fernstudien gemeinsam mit der DSV-Gruppe. Das Institut für Fernstudien unterstützt nicht nur Akademien, sondern bietet seine Erfahrung bei Onlineprüfungen auch für innerbetriebliche Prüfungen in Sparkassen an.

→ Kontakt: clemens.rettberg@s-hochschule.de



NEUE SPARKASSENZEITUNG



Christian Achilles,
Leiter Kommunikation
und Medien des DSGV.



Stefan Roesler,
Mitglied der
Geschäftsführung
der DSV-Gruppe.

Qualität braucht Substanz

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Coronakrise hat es in den vergangenen Wochen und Monaten wieder eindrücklich gezeigt: Immer wenn es wirklich drauf ankommt, sind handfeste, verlässliche Informationen wichtig. Und dann werden neben den schnellen, meist digitalen Nachrichten auch Orientierungen und Einordnungen benötigt. Seriöse Printmedien sind dabei unverzichtbar.

Die SparkassenZeitung setzt seit einigen Monaten auf genau diese Kombination: Eine Digitalversion mit täglich aktuellen Informationen einerseits – und eine redaktionell und grafisch liebevoll aufgemachte monatliche Printausgabe andererseits. Sie, unsere Leserinnen und Leser, hatten uns bereits nach kurzer Zeit signalisiert: Das Multikanalkonzept der SparkassenZeitung kommt an. Mit der „neuen“ SparkassenZeitung ist eine zeitgemäße, integrierte Informationswelt in der und für die Sparkassen-Finanzgruppe entstanden.

Die redaktionelle und grafische Qualität der SparkassenZeitung ist im Wortsinne „ausgezeichnet“: Die Printausgabe erhielt Ende des letzten Jahres die begehrten FOX Awards „FOX Visual 2019“ in Gold für die hervorragende Gestaltung und den „FOX Award 2019“ in Silber für besonders effiziente Kommunikation. Ein schöner Erfolg und zugleich eine Erkenntnis: Trotz Digitalisierung und neuer Medien bleiben gedruckte Fachzeitschriften wichtige Informationsmittel für Entscheidungsträger.

Je mehr die Masse an Inhalten, Nachrichten und Hintergründen zunimmt, desto mehr wünschen sich Führungskräfte Unterstützung beim Sortieren und Einordnen. Dazu werden professionelle Redakteure gebraucht, die sich auskennen und die Sprache der Ziel-

gruppe sprechen. Wir glauben deshalb, dass es Zeit ist, die Printausgabe der SparkassenZeitung noch stärker auf die Bedürfnisse der Führungskräfte auszurichten. Und deshalb möchten wir jetzt einen weiteren Schritt machen und alle Führungskräfte der Sparkassen-Finanzgruppe an der gedruckten SparkassenZeitung teilhaben lassen, unabhängig davon, ob das jeweilige Institut ein Abonnement abgeschlossen hat. Daher wagen wir ein Experiment: Ab sofort werden wir allen Führungskräften der Sparkassen-Finanzgruppe die Printausgabe der SparkassenZeitung kostenlos übermitteln.

Wir sind der Meinung, dass wichtige Informationen die Entscheider der Sparkassen-Finanzgruppe gut aufbereitet direkt erreichen sollten. Deshalb begrüßen wir heute alle bisherigen und neuen Leserinnen und Leser. Wir freuen uns auf Ihre Anregungen und über Ihr Feedback. Schreiben Sie uns unter:
sparkassenzeitung@dsv-gruppe.de

Viel Freude bei der Lektüre wünschen

→ christian.achilles@dsgv.de

→ stefan.roesler@dsv-guppe.de

BILD DES MONATS



Neue Normalität

Sabine Holtmeier, Leiterin der Haspa-Filiale an der Isestraße in Hamburg-Eppendorf, unterstützt gemeinsam mit ihrem Team die Kunden und Nachbarn in der Coronakrise. Die Haspa hatte die ganze Zeit über alle Filialen geöffnet. „Wir sind stets für unsere Kunden und die Nachbarn da – in guten wie in schwierigen Zeiten“, sagt Sabine Holtmeier. Gerade in den vergangenen Wochen sei es wichtig gewesen, ihnen Orientierung und Hilfe anzubieten. Zur neuen Normalität gehören unter anderem Abstandsregelungen und Bodenmarkierungen, Masken und Plexiglasscheiben. Und die Erreichbarkeit der Berater auf elektronischen Wegen – auch außerhalb der üblichen Zeiten.



Wichtiger Hinweis



Liebe Kundinnen und Kunden,
bitte halten Sie beim Warten vor dem
Servicetresen und untereinander

mindestens 2 m Abstand

ein. Diese Maßnahme dient zu Ihrem
Schutz und zum Schutz unserer
Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Wir
bitten um Verständnis.

Vielen Dank!
Ihre Haspa

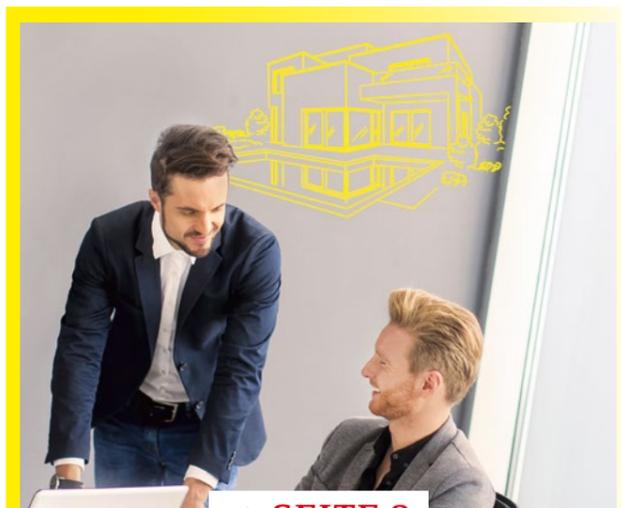
Ausgabe 07/20

SCHWERPUNKT IMMOBILIEN

- 8 **Hilfe bei Kauf und Bau bleibt gefragt**
Die Bedingungen im Immobiliengeschäft ändern sich. Profis zeigen sich verhalten optimistisch.
- 10 **Viele wünschen sich eigene vier Wände**
Immobilienfachleute erwarten stabile Preise in den wichtigen Marktsegmenten.
- 11 **Leichtes Spiel für Modernisierer**
Kunden bekommen auch für Modernisierungen schnell eine Baufinanzierung, dank OSPlus-neo.
- 12 **Raus aufs Land**
Familien ziehen in die Speckgürtel. Das beflügelt das Makler- und Finanzierungsgeschäft.
- 14 **Besichtigung am Bildschirm**
Objektwerte per Tablet ermitteln: Falk Rüdiger und Jörg Scheiderer vom S-Servicepartner im Interview.
- 15 **Kunden überzeugen mit dem Unerwarteten**
Wie die Sparkasse Rhein-Nahe Kunden das Abenteuer Wohnen nahebringt.
- 16 **Geld verdienen, wenn andere Urlaub machen**
Ferienimmobilien als Anlage sind zurzeit begehrt. Was Finanzierer beachten sollten.
- 18 **Meinungen jenseits des Mainstreams gefragt**
Immobilienfondsmanager Esteban de Lope von der Dekabank achtet auch auf emotionale Kriterien.
- 19 **Riesiges Interesse am Video-Chat**
Warum die Sparkasse Bodensee Kundenservice an Bildschirmen in Live-Boxen anbietet.

ZAHLENWERK

- 20 **Gemeinwohl statt Gewinnmaxime**
Das gesellschaftliche Engagement der Sparkassen-Finanzgruppe.



→ SEITE 8

Markttrends bei Immobilien

Die Corona-Pandemie hat den Immobilienmarkt verändert. Verbundexperten sehen aber Anlass, verhalten optimistisch zu sein.



→ SEITE 24

Ich bin dann mal weg

Im Ausland müssen Mitarbeiter viel Ungewohntes meistern. Davon profitieren sie selbst – und nach ihrer Rückkehr auch die Heimatinstitute.



→ SEITE 28

Mit App, Posts und Storys

Kerstin Berghoff-Ising über das neue Vertriebskonzept für Nachwuchskunden und wie die Sparkasse Hannover damit Jugendliche ansprechen will.

ARBEIT UND LEBEN

- 24 **Ich bin dann mal weg**
Von Auslandseinsätzen zurückgekehrte Mitarbeiter bereichern das ganze Haus mit ihren Erfahrungen.
- 26 **Dem Mobbing den Giftzahn ziehen**
Ethik-Richtlinien haben sich bewährt als Mittel gegen Intrigen, Ausgrenzungen und Übergriffe.

VERTRIEB

- 28 **Mit App, Posts und Storys**
Kerstin Berghoff-Ising im Interview über das neue Vertriebskonzept für Nachwuchskunden der Sparkasse Hannover.
- 30 **S-Trust: Ein Unikat in der Welt der Apps**
Eine neues App-Angebot der DSV-Gruppe speichert Passworte, verschlüsselt Dokumente und verwaltet sie sicher.

KOMMUNIKATION

- 32 **Phishing for Corona**
Wie Sparkassen ihre Kunden gegen Phishing-Mails mit Corona-Betreff schützen.
- 02 **FAKTEN**
- 04 **BILD DES MONATS**
- 06 **BLITZLICHT**
- 07 **IMPRESSUM**
- 22 **MEINUNG**
- 33 **KÖPFE**
- 34 **WAS MACHT ...**
... Lukas Witte auf dem glatten Parkett?
- 34 **VORSCHAU**
- 35 **UNSERE DIENSTJUBILARE**
- 36 **STELLENMARKT**

BLITZLICHT

Topkunden besser bedienen – Deka hilft beim Private Banking



Die Deka erweitert ihre Angebotspalette für Sparkassen um eine Premium-Vermögensverwaltung.

PRIVATE BANKING FÜR UNTERNEHMERFAMILIEN

Vermögensmanagement, Private Banking, Wealth Management, Family Office – im Geschäft mit Unternehmern stecken unerschlossene Erträge. Es gelten jedoch besondere Regeln. Berater Dirk Wiebusch hat einen praxisnahen Gratis-Leitfaden für interessierte Sparkassen veröffentlicht.

→ Info unter: s.de/1761

Die Dekabank erweitert ihr Angebot für Sparkassen um eine Premium-Vermögensverwaltung. Private-Banking-Kunden können Vermögen ab 250.000 Euro mithilfe ihres Sparkassenberaters anlegen und dabei optional einen Nachhaltigkeitsfilter einsetzen. Vor allem dieser Punkt mache die Deka-Vermögensverwaltung zu einer besonderen Lösung, sagt Hussam Masri, Leiter Private Banking bei der Dekabank.

Zur Vorbereitung von Anlagegesprächen können Kunden unter deka-privatebanking.de nach relevanten Informationen suchen. Ab einer Anlagesumme von einer Million Euro lassen sich individualisierte Anlagestrate-

gien umsetzen, etwa basierend auf Stiftungsvorgaben. Private-Banking-Leiter Masri erklärt, die Deka übernehme sämtliche Aufgaben und Pflichten eines Vermögensverwalters, die Sparkassen die Depot- und Kontoführung. Für den Kunden bleibe die Sparkasse stets der erste Ansprechpartner: „Damit wird eine klare Rollenverteilung im Verbund optimal umgesetzt, da sich Sparkassen und Deka auf ihre jeweilige Kernkompetenz konzentrieren können.“

Sparkassen nähmen die neue Lösung gut an, sagt Masri. Deka-Experten unterstützten die Vermögensberater in den Häusern, auf Wunsch auch mit Beraterworkshops und Kundenveranstaltungen.

Ab einem Anlagevolumen von insgesamt 20 Millionen Euro verhilft die Dekabank ihren Kundensparkassen auch zu einem individualisierten Marketing.

→ Interview zum Thema unter: s.de/17zz

359

Sparkassen und 18 Verbundpartner nutzen den Service zur Videolegitimation des Verbundpartners S-Markt & Mehrwert. Zur Verifizierung ihrer Identität verwenden Kunden PC, Tablet oder Smartphone. Mitarbeiter in den Sparkassen führen in fünf bis zehn Minuten die Legitimation durch. Video-Legitimationen waren zuletzt stark gefragt.

→ Ausführlicher Beitrag unter: s.de/176o

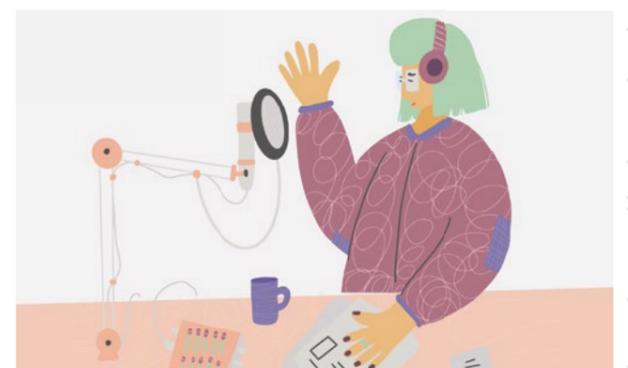
KOMMUNIKATION

PLAUDERN ÜBERS BANKING VON MORGEN

Im neuen Banking-Podcast „Plaudertaschen“ sprechen Patrick Fritz vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband und Robin Nehring von der Stadtparkasse Düsseldorf mit Gästen. Bisher haben die beiden zehn Folgen veröffentlicht und erreichen etwa 2000 Hörer pro Folge. Weiterhin sind zwei Folgen pro Monat geplant.

In Folge sieben geht es beispielsweise um Krisen als Treiber der Digitalisierung. Karin-Brigitte Göbel, Vorstandsvorsitzende der Stadtparkasse Düsseldorf, spricht über den veränderten Alltag in Corona-Zeiten, gibt Tipps für den Start agiler Projekte und sagt, welche Learnings sie für den künftigen Change nutzen möchte.

Weitere Podcast-Themen sind Homeschooling, digitale Tools zur Mitarbeiterführung und Schutz vor Cyberattacken. Jede Folge wird begleitet von Expertentipps für den künftigen Arbeitsalltag, auch nach der Pandemie. Fritz und Nehring wollen das Format nutzen, um ihre Gedanken rund um das Thema Banking von morgen mit Interessierten zu teilen: „Oft bilden einzelne Mitarbeiter die Basis für die Einführung von New Work und neuen Arbeitskulturen“, heißt es im Gespräch mit Kim Klemke



in Folge sechs. Die innere Haltung jedes Einzelnen könne einen Veränderungsprozess anstoßen.

Interessenten können auf dem Spotify-, Apple- und Youtube-Kanal Reinhören. Die Evidenzstelle veröffentlicht ebenfalls jede Podcast-Folge.

→ mail@plaudertaschen-podcast.de

→ Ausführlicher Beitrag unter: s.de/17z0

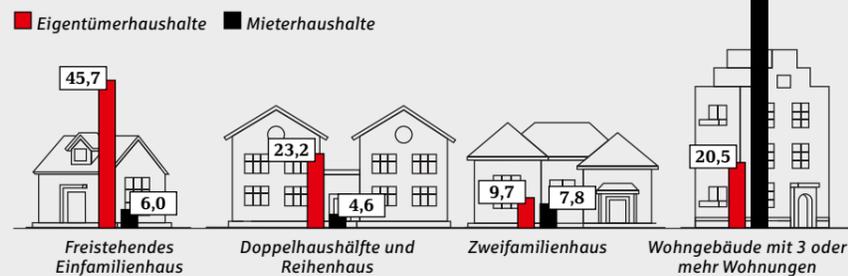
ARBEITSPLATZ

HOME OFFICE LIEBER AUF 125 QUADRATMETERN WOHNFLÄCHE

68 Prozent der Deutschen möchten auch künftig häufiger daheim arbeiten. Das zeigt eine Erhebung des Bayerischen Forschungsinstituts für Digitale Transformation. Laut Statistischem Bundesamt leben Haushalte mit Wohneigentum im Schnitt auf 125 Quadratmetern, Mieterhaushalte nur auf 70 Quadratmetern. Eigentümer kommen auf 4,4 Zimmer pro Haushalt und damit auf fast zwei Räume mehr als Mieter. Wer daheim Rückzugsorte hat, ist laut Umfrage zufriedener mit seinem Zuhause, teilt der LBS-Infodienst mit. Das gelte erst recht für Daheimarbeiter.

→ Info unter: s.de/17z1

WOHNSITUATION VON EIGENTÜMERN UND MIETERN (IN PROZENT)



Quelle: Statistisches Bundesamt, EVS 2018, LBS

Aus Druck mach Schwung



Aus dem unfreiwilligen Corona-Stresstest kann die Sparkassen-Finanzgruppe schon jetzt Konsequenzen ziehen. Dazu fünf Thesen des DSGVO-Digitalisierungsexperten Markus Tacke.

#1 Digitalisierungstempo aufrechterhalten

Was vorher Monate, vielleicht Jahre diskutiert wurde, ließ sich in der Krise plötzlich ganz schnell erledigen, etwa die Prozesse für den Abschluss des Onlinebankings und ein standardisiertes Roll-out. Es gilt, beim Digitalisierungstempo nicht nachzulassen und Prozesse intern wie kundenseitig konsequent zu vereinheitlichen und zu vereinfachen.

#2 Kanäle verzahnen, Benutzungsaufwand abbauen

Es gibt nicht nur den einen Vertriebsweg. Kunden müssen die Services der Sparkassen von überall, zu jeder Zeit und mit so wenig Aufwand wie möglich nutzen können. Angebote und Services sind besser mit dem Onlinebanking zu verzahnen und über die Kanäle leichter zugänglich zu machen – das Ziel des Projekts Finanzplattform.

#3 Anpassungsfähig bleiben

Dank der Verzahnung digitaler Kanäle zu einer Finanzplattform wurden Infrastruktur und Schnittstellen geschaffen. Damit können künftig Produkte der Verbundpartner einfacher in das Onlinebanking und die Dienste der Sparkassen einfacher in die digitalen Umgebungen Dritter eingebunden werden. Es

wird auch künftig auf die Bereitschaft ankommen, Dinge rasch zu verändern und die Systeme so auszulagern, dass sie rasch angepasst und weiterentwickelt werden können.

#4 Am Kundenbedürfnis orientieren

Was muss angesichts der aktuellen Situation und der Bedürfnisse unserer Kunden priorisiert werden? Zum einen der einfache Zugang zum Onlinebanking. Zum anderen brauchen Kunden mehr Transparenz und Orientierung bei ihren Finanzen. Die Produkte Finanzplaner und Vertragscheck werden daher mit Priorität behandelt haben. Das Bewusstsein für die Dringlichkeit von Digitalisierungsschritten müssen wir in die Zeit nach Corona mitnehmen.

#5 Von Profiteuren der Krise lernen

Kundenzentrierung ist eine Stärke der Krisengewinner, die etwa mit digitalen Kreditangeboten und Zahlungsauslösungspunkten. Google, Apple, Facebook und Amazon kennen die Bedürfnisse ihrer Kunden und bieten entsprechende Services an. Sparkassen müssen das auch tun und all die Produkte stärker einbinden und verzahnen, die es bereits gibt, wie etwa den S-Versicherungsmanager und die Mehrwert-Services – die Vision für die Finanzplattform und das digitale Banking der Sparkassen.

→ Ausführlicher Beitrag unter: s.de/176c

Impressum
SparkassenZeitung

HERAUSGEBER:

Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.,
Charlottenstr. 47, 10117 Berlin.

CHEFREDAKTION:

Oliver Fischer, Peter Müller (stv.)

ART DIRECTOR: Joachim Leutgen

GRAFIK: KD1 Designagentur, Köln

REDAKTION: Peter-Christoph Becker,

Silvia Besner, Thomas Rosenhain

Lektorat: Sonja Täuber

Charlottenstr. 47, 10117 Berlin,

Tel. +49 (0) 30/2 02 25-5149,

E-Mail: sparkassenzeitung@dsgv.de

SparkassenZeitung

sparkassenzeitung.de

youtube.de/sparkassenzeitung

twitter.com/s_zeitung

Abonnenten von sparkassenzeitung.de erhalten Zugang zum Online-Angebot sowie den zweimal wöchentlich erscheinenden Newsletter. Bestellungen unter www.sparkassenzeitung.de oder kundenservice@dsv-gruppe.de

VERLAG:

Deutscher Sparkassen Verlag GmbH

Am Wallgraben 115

70565 Stuttgart

Objektleitung: Thomas Stoll,

Herstellung: Ralf Bogen

ABONNEMENT UND VERTRIEB:

Kunden-Service-Center,

kundenservice@dsv-gruppe.de;

Tel. +49 711 782-21414;

Die Zeitung erscheint monatlich. Jahrespreis

99 € (Print), inkl. Versandkosten und MwSt.

bei Jahresvorausrechnung (Lieferung

innerhalb Deutschland, Schweiz, Österreich).

Abbestellung zum Jahresende mit

vierwöchiger Frist. Für Mitglieder der SFG

Kostenfrei.

STELLENANZEIGEN:

Bechtle Verlag & Druck,

Marion Weber, Tel. +49 711 9310 227,

E-Mail: anzeigen_dsv@bechtle-online.de

Stellenangebote und „Kleine Anzeigen“

nur für Institute und Mitarbeiter der

Sparkassen-Finanzgruppe

Anzeigenschluss: 24. Juli.

PRODUKT- UND IMAGEANZEIGEN:

Bechtle Verlag & Druck, Marion Weber,

Tel. +49 711 9310 227,

E-Mail: anzeigen_dsv@bechtle-online.de

Anzeigenschluss: 20. Juli.

PREISE UND TERMINE:

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 32 vom

1.1.2019, S. 13.

Diese sind als Download hier erhältlich:

www.sparkassenzeitung.de/mediadaten.

LIZENZIERUNG VON PRESSESPIEGELN:

Nutzungsrechte für digitale Pressespiegel

erhalten Sie über die PMG Presse-Monitor

GmbH unter Tel. +49 30 28493-0 oder unter

<https://www.presse-monitor.de>.

Nächster Erscheinungstermin 7. August 2020,

Schwerpunkt: Verbund: Gemeinsam stark

VERLAGSRECHTE: Die Autoren versichern mit

der Abgabe des Manuskripts ihre alleinige

Befugnis über die urheberrechtlichen Nut-

zungsrechte an ihren Beiträgen inkl. Fotos

und anderer Reproduktionsvorlagen. Zudem

stellen sie den Verlag von Rechten Dritter

frei und räumen ihm das unbeschränkte aus-

schließliche Recht der Vervielfältigung und

Verbreitung sowie der unkörperlichen Wie-

dergabe der Beiträge auch zur Verwertung

in anderen, zum Beispiel elektronischen

Medien ein. Für unverlangt eingesandte

Manuskripte, Fotos und sonstige Unterlagen

haftet der Verlag nicht.

Die Sparkassenzeitung gibt nicht notwen-

digerweise die Meinung des DSGVO oder

dem Verband vorliegende Informationen

wieder.

Die Zeitung und alle in ihr enthaltenen

Beiträge, Tabellen, Übersichten, Abbildun-

gen und Fotos sind urheberrechtlich

geschützt. Jede Verwertung außerhalb der

Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist

ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.

Dies gilt insbesondere für Vervielfältigun-

gen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen

und die Einspeicherung und Verarbeitung in

elektronischen Systemen. Nachdruck nur mit

Erlaubnis der Redaktion.

DRUCK: schaffrath medien®

L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG

DruckMedien

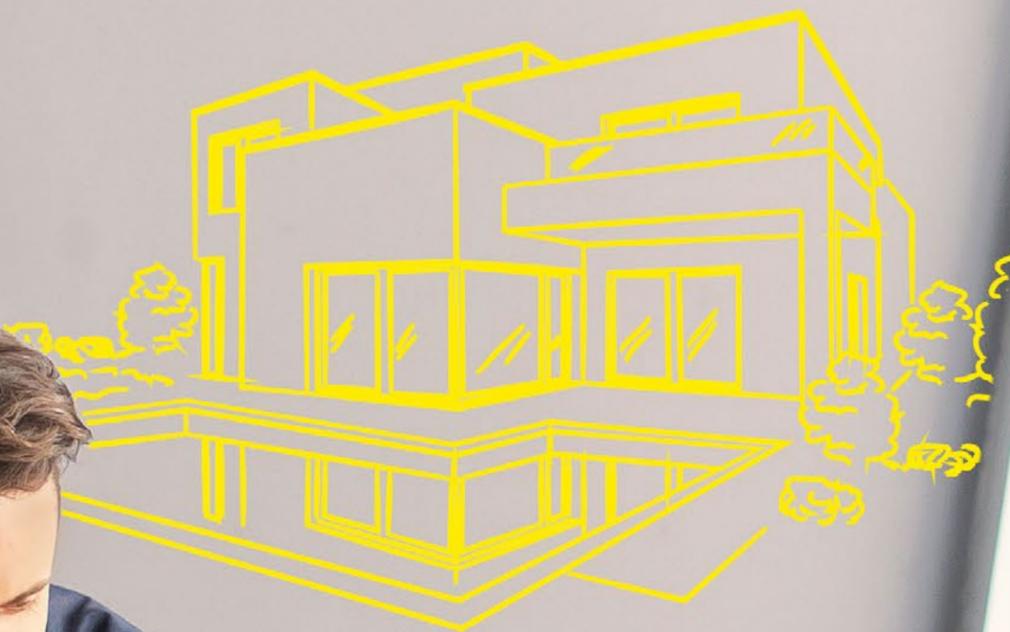
Marktweg 42-50, 47608 Geldern

MARKTTRENDS

Hilfe bei Kauf und Bau bleibt gefragt

Die Bedingungen für das Vermitteln und Finanzieren von Wohn- und Gewerbeimmobilien haben sich zuletzt deutlich geändert. Profis der Sparkassen-Finanzgruppe sind verhalten optimistisch.

Rudolf Kahlen



TRENDS IN KÜRZE

Stefan Mitropoulos stellt als Leiter Konjunktur und Märkte im Research der Helaba – Landesbank Hessen-Thüringen in seinem Immobilienreport fest: Das Volumen auf dem Markt für private und gewerbliche Immobilien hat sich im Verlaufe der Corona-Krise deutlich verringert. Seine Einschätzung:

- Einzelhandelsimmobilien sind – abgesehen von Lebensmittelgeschäften – am stärksten von den pandemiebedingten Schließungen belastet gewesen. Weil viele Konsumenten in dieser Zeit noch stärker auf den Onlinehandel ausgewichen sind, dürften das einige Geschäftsleute mit Ladenlokalen in der Folge nicht überleben. Mietausfälle und steigende Leerstände sind vor allem in weniger begünstigten Lagen zu befürchten.
- An guten Standorten befanden sich Büroimmobilien hierzulande im Vorfeld der Krise in einer robusten Ausgangslage mit teils sehr niedrigen Leerständen. Allerdings werden nun manche Unternehmen ihre Entscheidungen über Neuvermietungen verschieben. Wie stark die negativen Effekte ausfallen, hängt auch davon ab, wie sehr die Beschäftigung abnehmen wird. Unternehmen in Schwierigkeiten werden ihren Büroflächenbedarf überprüfen und versuchen, Mieterleichterungen durchzusetzen. Insolvenzen werden zu Mietausfällen führen.
- Den deutschen Wohnungsmarkt dürfte die Krise eher unterdurchschnittlich treffen. Dazu trägt der anhaltende Trend zum Wohnen in Ballungsräumen bei. Allerdings könnten die Immobilienpreise in teuren Lagen der Großstädte etwas nachgeben, weil viele Interessierte einkommensbedingt ihre Umzugspläne verschieben werden.

D

Die pandemiebedingten Kontakt- und Abstandsgebote haben sich auch auf die Gepflogenheiten im Immobiliengeschäft ausgewirkt. Lars Seidel spürt als Geschäftsführer des zur Hamburger Sparkasse zählenden Maklers Grossmann & Berger, wie sehr digitale Werkzeuge in den vergangenen Wochen gefragt waren – beispielsweise virtuelle 360-Grad-Besichtigungen von Objekten: „Daher haben wir schnell reagiert und unser digitales Angebot erweitert.“

Mittlerweile sind auch Wohnungsbesichtigungen per Videotelefonie üblich. „Unsere Makler führen die Interessierten dann über die Kamera des Smartphones virtuell durch das Objekt“, sagt der Wirtschaftsinformatiker. Er macht gleichzeitig aber auch die Grenzen der Digitalisierung klar: Letztlich zähle beim Abschluss eines Kauf- oder Mietvertrags immer noch der persönliche Kontakt zum Berater wie auch das Erleben einer Immobilie vor Ort – live und in Farbe.

Wohnungsmarkt kommt gut durch die Krise

Ob es nun ums Vermitteln oder auch Finanzieren von Wohn- und Gewerbeobjekten geht: Die Profis in der Sparkassen-Finanzgruppe bemerken hierzulande teils nennenswerte Veränderungen. Ganz in diesem Sinne rechnet Stefan Mitropoulos, Leiter Konjunktur und Märkte im Research der Helaba – Landesbank Hessen-Thüringen, vor allem im Segment der Einzelhandelsimmobilien damit, dass Geschäftsleute mit stationären Läden zusehends unter Druck kommen werden, weil die Konsumenten zwischenzeitlich noch stärker auf den Onlinehandel ausgewichen sind.

Auch Hoteliers dürften nach den umfangreichen Schließungen mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen haben. Dagegen prognostiziert der promovierte Volkswirt: „Der Wohnungsmarkt wird eher unterdurchschnittlich von der Krise getroffen sein.“ Entsprechend dürften Sparkassen ihr Immobilienengagement in Teilen neu justieren (siehe „Trends in Kürze“).

„Die Nachfrage nach Neu- und Gebrauchtimmobiliën ist nach wie vor ungebrochen“, sagt Michael Rombach, Leiter Immobilien der Sparkasse Marburg-Biedenkopf. Denn im Geschäftsgebiet herrscht ihm zufolge Wohnungsmangel: „In der Universitätsstadt Marburg ist das Kundeninteresse überwiegend auf den Kauf von Eigentumswohnungen gerichtet.“ Anders sehe es im Landkreis aus, wo vornehmlich Einfamilienhäuser zur Eigennutzung erworben werden.



Einige Unternehmen halten an den geplanten Erweiterungsinvestitionen fest und nutzen dafür teilweise zinsgünstige Fördermittel. Bei vielen Firmen ist aber die zu erwartende Zurückhaltung zu sehen.

SEBASTIAN FINCK, BEREICHSДИРЕКТОР UNTERNEHMEN UND SELBSTSTÄNDIGE BEI DER SPARKASSE MARBURG-BIEDENKOPF

Was die Finanzierung anbelangt, sagt Rombach: „Aufgrund des niedrigen Zinsniveaus ist es den Kunden wichtig, eine möglichst lange Zinsbindung garantiert zu bekommen.“ Die Nachfrage ließe sich mit hauseigenen Angeboten oder in Kombination mit Produkten der Verbundpartner LBS-Hessen-Thüringen und SV-Sparkassenversicherung gut abdecken. „Immer mehr spielt in den Beratungsgesprächen die Absicherung im Krankheitsfall oder bei Arbeitslosigkeit eine Rolle“, bemerkt der 44-Jährige. „Auch hier bieten wir unseren Kunden auf Wunsch individuelle Lösungen – von Sonderzahlung über Ratenänderung bis hin zum Rundumschutz.“

Wenn Eigentümer selbst genutzter Wohnimmobilien infolge von Corona plötzlich Probleme mit ihrer Finanzierung haben, rät Axel Guthmann, Leiter der Bundesgeschäftsstelle der Landesbausparkassen: „In schwierigen Lagen ist es erst mal wichtig, miteinander zu reden – und sich dafür Zeit zu nehmen, um möglichst umfassend die persönliche Situation des Kunden zu erfahren.“

vertagt oder umdisponiert. Aufgrund der gelockerten Corona-Beschränkungen könne der Markt jedoch recht bald wieder an Dynamik gewinnen.

Wilfried Jastremski hat es als Bereichsleiter Immobilienkunden bei der Hamburger Sparkasse mit Projektentwicklern, Investoren und Immobilienverwaltern zu tun, die Finanzierungsvolumina von zehn Millionen Euro und mehr bewegen. Auch diese Entscheider hatten Fragen zu Beginn der Coronakrise, weil die Sparkasse ihre Bestandskunden weiter bediente, sich jedoch bei neuen Projekten zunächst eher zurückhielt.

In den Gesprächen ging es etwa darum, inwieweit die Haspa verlässlich sei und ihre schriftlich fixierten, aber von den Gremien noch nicht genehmigten Term Sheets einhalte. „Die Antworten in dieser Phase lauteten einheitlich: Wir stehen zu unserem Wort – auch bei bislang erst vorvertraglich besprochenen Details“, sagt der Jurist. Daneben interessierten sich viele für die künftige Kreditstrategie bei der Haspa. Jastremski spricht von einer gespaltenen Nach-

Ob es nun ums Vermitteln oder auch Finanzieren von Wohn- und Gewerbeobjekten geht: Die Profis in der Finanzgruppe bemerken hierzulande teils nennenswerte Veränderungen.

So ließen sich die besten individuellen, auf den jeweiligen Sachverhalt zugeschnittenen Möglichkeiten finden, wenn Kreditraten vorübergehend nicht oder nur teilweise bedient werden könnten. Aus Sicht des Verbandsdirektors ist bei Stundungen natürlich immer zu bedenken: „Aufgeschoben ist nicht aufgehoben.“ Deshalb solle gegebenenfalls vor dem Aussetzen von Kreditraten geprüft werden, ob nicht auch andere staatliche Unterstützungsleistungen in Anspruch genommen werden könnten, die oftmals kaum bekannt seien. Guthmann verweist in dem Zusammenhang auf den sogenannten Lastenzuschuss für Wohneigentümer: „Seine Höhe richtet sich nach Einkommen, Zahl der Haushaltsmitglieder und Wohnkosten.“

Im Bereich gewerblicher Immobilien sieht es anders aus. Die Details kennt Andreas Rehberg. Er verantwortet das Maklergeschäft der Haspa-Tochter Grossmann & Berger im Bereich der Büroimmobilien: „Einige Unternehmen stellen ihre Suche nach neuen, eher kleineren Flächen aufgrund der Corona-Situation aktuell zurück.“ Daher gebe es momentan weniger Vertragsabschlüsse. Anfragen nach Büroflächen kämen nun vermehrt von Branchen, deren Dienstleistungen infolge der Krise besonders gefragt seien. Dazu zählt der Diplom-Betriebswirt vor allem Anwälte, Steuerberater und Unternehmen, deren Geschäftsmodell mit Digitalisierung zu tun hat.

Aus Sicht von Sebastian Finck, Bereichsdirektor Unternehmen und Selbstständige bei der Sparkasse Marburg-Biedenkopf, fallen die pandemiebedingten Auswirkungen bei seinen Kunden recht unterschiedlich aus: „Einige Unternehmen halten an den geplanten Erweiterungsinvestitionen fest und nutzen dafür teilweise zinsgünstige Fördermittel. Bei vielen Firmen ist aber die zu erwartende Zurückhaltung zu sehen.“ Vorhaben würden zwar weiter geplant, aber die konkreten Entscheidungen

frage und nennt ein Beispiel: „Es gibt Projektentwickler, die bislang gar nichts spüren. Denn an ihren 100 Wohneinheiten haben jetzt zwar vielleicht nicht mehr zehn, aber immerhin noch fünf Investoren ein großes Interesse.“ Daneben gebe es Bauträger mit Standardprodukten in normalen Lagen, die angesichts des hohen Preisniveaus erst einmal abwarten wollten, auf welches Interesse ihre Vertriebskräfte beim Verkauf der Objekte stoßen.

Zu den einzelnen Segmenten hat der Bereichsleiter klare Erfahrungswerte: „Auch wenn sich die Märkte nicht völlig verändert haben, schauen wir uns sehr genau Angebot und Nachfrage an.“ Wenn es beispielsweise ums Finanzieren ausgesuchter Wohnprojekte geht, ist er durchaus optimistisch: „Wir benötigen allerdings risikobedingt einen gewissen Puffer mit etwas mehr Eigenkapital aufseiten der Investoren und einer leicht erhöhten Marge bei den Konditionen.“ In der Folge würden verständige Unternehmer vielleicht eher zwei der eigentlich terminierten vier Projekte starten.

Beim Blick nach vorne rechnet Jastremski damit, dass uns eine wachsende Arbeitslosigkeit und der wirtschaftliche Einbruch dieses und kommenden Jahr noch begleiten werden. „Der Zeithorizont von Projektentwicklern liegt aber bei 2022 und später“, weiß er. Dann stünden die Chancen für eine Aufbruchsstimmung in Deutschland nach seinen Informationen eigentlich recht gut. „Und in diesem Umfeld wollen wir uns positionieren.“

Allerdings gibt der Bankmanager zu bedenken: „Wir müssen dabei immer im Auge behalten, welche Sonderlasten durch die Regulierungsbehörden auf die Kreditinstitute zukommen werden.“ Entsprechend rechnet er damit, einen solchen Aufschwung im Immobiliensektor wohl nur mit einer eingeschränkten Ausweitung des Kreditvolumens begleiten zu können.



Die Nachfrage nach Neu- und Gebrauchtimmobiliën ist nach wie vor ungebrochen.

MICHAEL ROMBACH, LEITER IMMOBILIEN DER SPARKASSE MARBURG-BIEDENKOPF

PROGNOSEN

Der Wunsch nach den eigenen vier Wänden wächst

Streitende Experten haben einen gewissen medialen Unterhaltungswert, das gilt nicht nur für Virologen. Die Einschätzungen der Immobilienfachleute zu den Folgen von Corona liegen jedoch weniger weit auseinander, als es auf den ersten Blick scheint.

Irina Berenfeld, Referentin für Wohnungs- und Vermögenspolitik/LBS Research, LBS-Bundesgeschäftsstelle

M

„Minus 25 Prozent“ – das dürfte die meistzitierte Zahl zur Einschätzung der Lage auf dem Immobilienmarkt in Corona-Zeiten sein – und ganz sicher die extremste. Sie stammt aus einer im April veröffentlichten Analyse des Immobilienforschungsinstituts Empirica und ernte viel Widerspruch. Allerdings markierte diese Preisprognose für Wohnimmobilien auch bei Empirica eben nur das Extrem in einem Spektrum möglicher Entwicklungen. Bei genauerem Hinsehen wird schnell klar, dass die meisten Experten gar nicht so weit auseinanderliegen. Ein Überblick über die neuesten Erkenntnisse zu den kurzfristigen und langfristigen Konsequenzen eines Jahrhundertereignisses auch für den Immobilienmarkt.

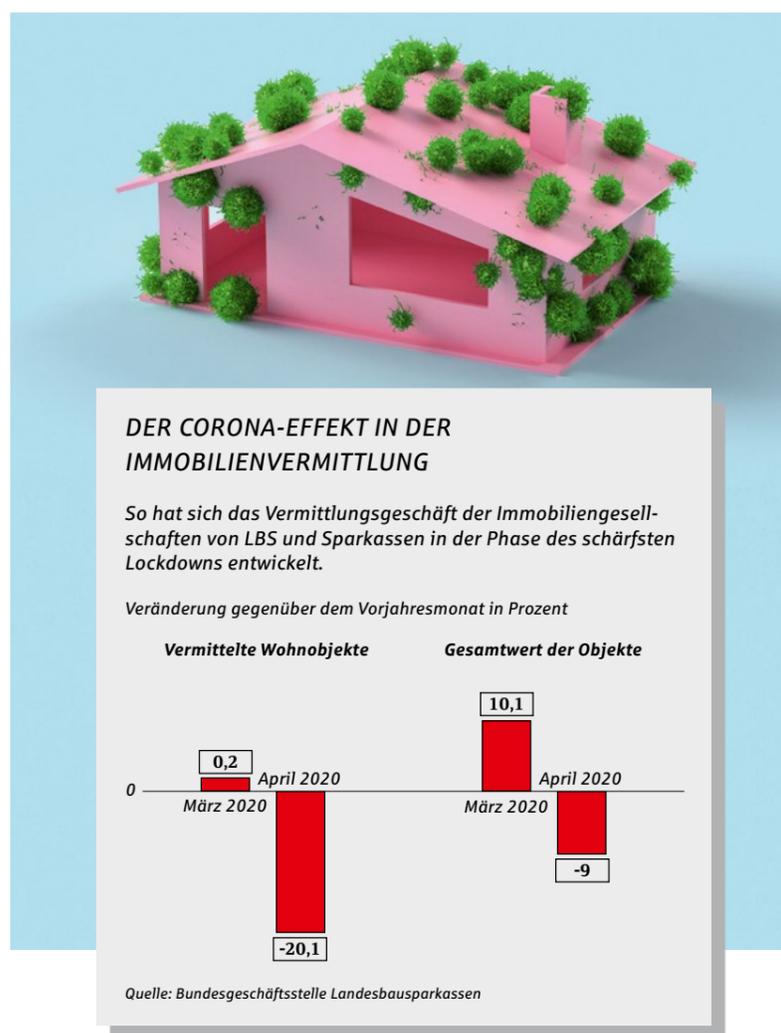
Was sich aktuell sagen lässt

Zur aktuellen Entwicklung während der bisherigen Lockdown-Zeit liegen inzwischen erste Auswertungen vor. Empirica selbst registriert auf Basis von Angebotsdaten für die deutschen Metropolen Berlin, München, Hamburg und Frankfurt am Main noch keinen Preiseinbruch. Offensichtlich ist aber etwas anderes: In allen vier Städten ging das Angebot an Eigentumswohnungen zwischen Anfang und Ende März bis Ende April quasi in Quarantäne. In München beispielsweise wurde ab dem 16. März fünf Wochen lang ein gutes Fünftel weniger an Wohnungen neu zum Kauf inseriert als im Wochenmittel seit Anfang 2019. Seitdem erholt sich die Zahl der Neu-Inserate jedoch wieder.

Kaum Gemeinsamkeiten weisen die Metropolen indes im Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser auf. Während in Berlin etwas und in München deutlich weniger Eigenheime auf den Markt kamen, waren es in Hamburg und Frankfurt zeitweilig messbar mehr. Ein Muster mag Empirica-Chef Reiner Braun darin nicht erkennen, die Schwankungen fielen vor allem durch das ohnehin eher spärliche Angebot an Eigenheimen in den dicht bebauten Städten prozentual so groß aus.

Ähnliches gilt für die Preisentwicklung: Ein klarer Trend zeichnet sich noch nicht ab. Es gab in der wochenweisen Betrachtung sowohl Ausschläge nach oben als auch nach unten. Diese sind den Marktforschern zufolge nicht auf ein grundsätzlich verändertes Kräfteverhältnis von Angebot und Nachfrage zurückzuführen, sondern spiegeln Verschiebungen in der Zusammensetzung des Angebots.

Dass es Verschiebungen gab, bestätigt auch die Vermittlungsstatistik der Immobiliengesellschaften von LBS und Sparkassen (siehe Grafik): Nachdem noch im März kaum Veränderungen zu sehen waren, wurden im April, der Phase des schärfsten Lockdowns, bundesweit 20 Prozent weniger Immobilien vermittelt als im selben Monat des Vorjahres. Gleichwohl fiel der Gesamtwert der verkauften Objekte lediglich um neun Prozent. Dies reflektiert zum einen den generellen Preisanstieg im vergangenen Jahr, hängt aber auch damit zusammen, dass zuletzt vorrangig teure Objekte vermarktet wurden und im günstigeren Segment die Nachfrage coronabedingt zurückhaltender ausfiel.



Die Immobilienvermittler von LBS und Sparkassen rechnen mit stabilen Preisen bis zum Herbst in allen Segmenten – von Baugrundstücken, über Einfamilien- und Reihenhäuser bis hin zu Eigentumswohnungen.

Perspektiven bis Ende dieses Jahres

Wohin die Reise gehen könnte, dafür haben die Immobilienvermittler mit ihrer langjährigen Marktkenntnis ein gutes Gespür. In einer Sonderbefragung der LBS-Bundesgeschäftsstelle zur Corona-Krise Anfang Mai rechneten sie flächendeckend und in allen Segmenten von Baugrundstücken über Einfamilien- und Reihenhäuser bis hin zu Eigentumswohnungen mit stabilen Preisen bis zum Herbst. Gegenüber der regulären Frühjahrsbefragung ist das eine vergleichsweise verhaltene Einschätzung der Lage.

Zu Beginn des Jahres waren die Immobilienexperten noch von einer wei-

teren Verteuerung im bevorstehenden halben Jahr ausgegangen. Allerdings betonten die Befragten nahezu unisono, wie schwierig es einerseits gerade sei, überhaupt Prognosen abzugeben, und dass es andererseits auch sehr große regionalspezifische Unterschiede geben könne.

Der Blick in die Kristallkugel

Widerspricht das nun den Prognosen der Wohnungsmarktforscher? Schließlich hat nicht nur Empirica von einer Preisdelle zwischen zehn und 25 Prozent gesprochen, sondern auch das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) kommt auf Basis eines Vergleichs mit der Entwicklung während der Finanzkrise zu dem Schluss, dass die Wohnimmobilienpreise in diesem Jahr je nach Zinsentwicklung um drei bis immerhin 17 Prozent fallen könnten. Doch kaum ein Immobilienökonom erwartet derzeit einen dauerhaften Preiseinbruch, sondern früher oder später eine Art von Erholung oder Normalisierung, die aber entscheidend vom Konjunkturverlauf abhängt.

Zu berücksichtigen ist auch noch etwas anderes: „EZB und Bund bewegen Summen in einer Größenordnung, die im April noch unvorstellbar waren“, ruft Empirica-Chef Braun in Erinnerung. „Ob dies die Nachfrage ankurbelt und den angeschlagenen Unternehmen auf die Beine hilft, zeigt sich frühestens zum Jahresende.“ Kurzfristig sieht Braun Überbewertungen und damit Risiken bei den Wohnimmobilien eher am oberen und unteren Marktende, spricht bei Luxusobjekten und unsanierbaren 50er-Jahre-Häusern an lauten Straßen. „Mit Eigenheimen dürfte man dagegen am sichersten durch die Krise kommen“, schätzt er. Langfristig jedoch würden Geld- und Finanzpolitik wohl wieder alle Preise treiben.

Dass Eigenheime demnächst wieder stärker in den Fokus rücken könnten, ist noch aus einem anderen Grund wahrscheinlich: Vielen Menschen dürfte in den vergangenen Wochen sehr deutlich bewusst geworden sein, welch unschätzbaren Wert ein eigener Garten haben kann. Deshalb ist davon auszugehen, dass infolge der Corona-Erfahrungen nicht nur generell die Nachfrage nach den eigenen vier Wänden weiter steigt, sondern insbesondere der Wunsch nach einem Häuschen im Grünen.

→ **Druckfrisch – Markt für Wohnimmobilien 2020: Mit Preispiegel, Marktprognosen und Corona-Update der Immobiliengesellschaften von LBS und Sparkassen – und weiteren Marktzahlen. Infos unter markt-fuer-wohnmobilien.de**

BAUFINANZIERUNG

Leichtes Spiel für Modernisierer

Künftig lassen sich auch Modernisierungen schnell umsetzen, nachdem Sparkassen ihren Kunden bereits heute eine Baufinanzierung über „Baufinanzierung mit OSPlus-neo“ anbieten können. Verbesserungen ergeben sich auch in der Besicherung einer Finanzierung.

Stefan Schembecker, Finanz Informatik

F

Fast jeder Dritte in Deutschland träumt von einer eigenen Wohnimmobilie. Das ergab zuletzt die DSGVO-Umfrage für das Vermögensbarometer. In der jungen und online-affinen Altersgruppe zwischen 20 und 29 Jahren strebt demnach sogar jeder Zweite eine eigene Wohnung oder ein eigenes Haus an.

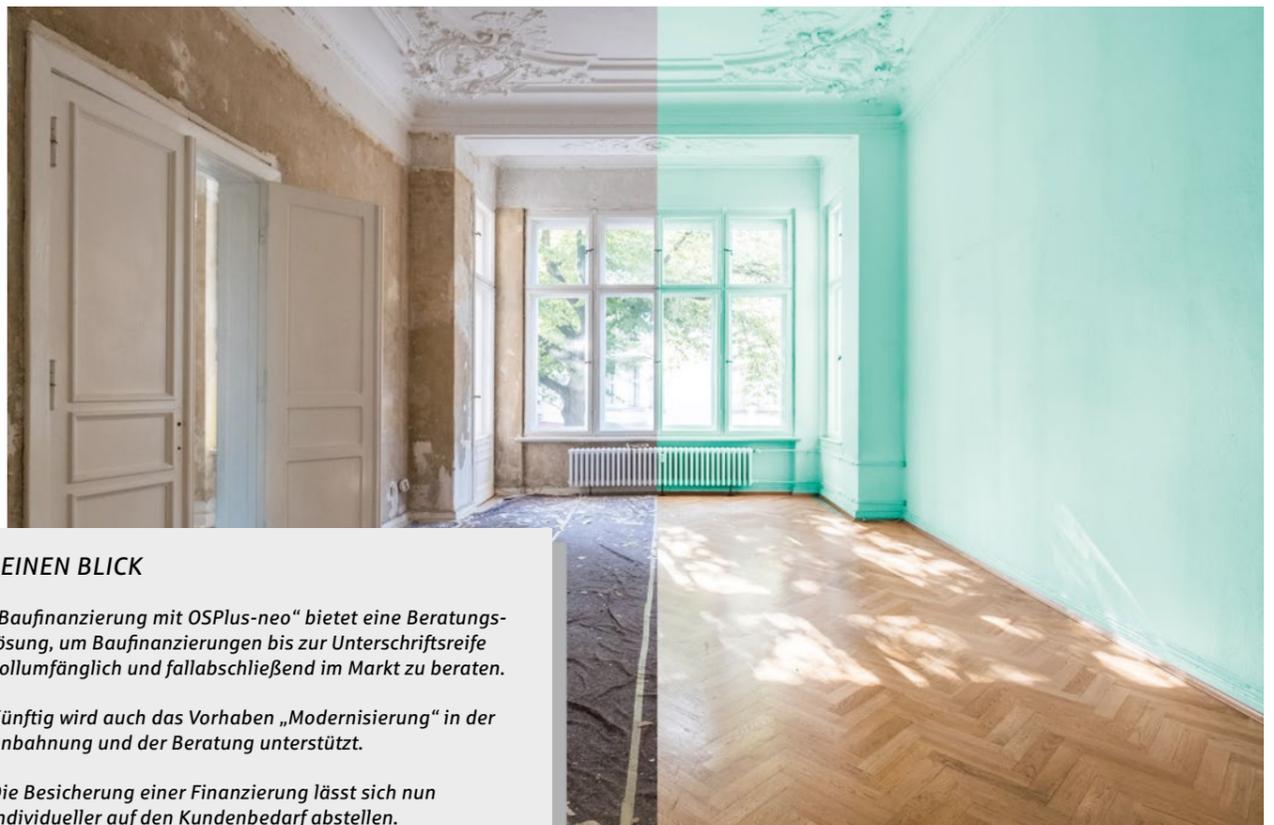
Auch wenn diese Daten vor der Corona-Pandemie erhoben wurden, hat sich an ihrer Aktualität wenig geändert. Davon ist jedenfalls auszugehen, wenn man sich die jüngste Entwicklung des Wohnimmobilienmarktes anschaut: Der hat sich laut Hauspreis-Index EPX selbst im Krisenmonat April kaum verändert. Das Preisbarometer der Transaktionsplattform Europace zeigt bei tatsächlich bezahlten Kaufpreisen keine Preisrückgänge an.

Immobilienfinanzierung ist und bleibt eine zentrale Säule des Geschäfts. Damit die Sparkassen ihre Kunden gut und schnell beraten können, gibt es mit „Baufinanzierung mit OSPlus-neo“ eine Lösung. Sie ermöglicht es, die Kunden dort abzuholen, wo sie sich bei der Immobiliensuche bewegen – im Internet.

Entlastung der Marktfolge

Mit der Beratungslösung kann die Sparkasse ihre Kunden bei Baufinanzierungen bis zur Unterschriftsreife vollumfänglich und fallabschließend beraten. Das Gespräch läuft bildschirmgestützt über das Frontend in OSPlus-neo. Daten aus der Anbahnung – egal ob vom Kunden online oder vom Primärberater in der Filiale erfasst – bleiben erhalten und können kanalübergreifend genutzt werden. Komplexe Sachverhalte werden verständlich visualisiert und geben den Kunden die Möglichkeit, jederzeit Fragen zu stellen, um mit dem Berater die bestmögliche Finanzierung zu ermitteln.

Ehemals manuell zu erfassende Tätigkeiten, etwa das Einholen der Schufa-Auskunft oder die technische Abwicklung von KfW-Mitteln, laufen automatisch im Hintergrund ab. Die Marktfolge muss nur noch den Beleihungswert festsetzen und die Auszahlung steuern. Während der Serien-Rollout unvermindert weiterläuft und nur in Einzelfällen coronabedingt etwas gestreckt wurde, hat die Finanz Informatik (FI) die „Baufinanzierung mit OSPlus-neo“ entlang der Kundenanforderungen weiterentwickelt und stellt mit den Releases 20.0 und 20.1 in diesem Jahr weitere Funktionalitäten bereit.



AUF EINEN BLICK

- „Baufinanzierung mit OSPlus-neo“ bietet eine Beratungslösung, um Baufinanzierungen bis zur Unterschriftsreife vollumfänglich und fallabschließend im Markt zu beraten.
- Künftig wird auch das Vorhaben „Modernisierung“ in der Anbahnung und der Beratung unterstützt.
- Die Besicherung einer Finanzierung lässt sich nun individueller auf den Kundenbedarf abstellen.
- Die Finanz Informatik informiert via Rundschreiben, sobald die Pilotierung der Funktionen „Modernisierung und Sicherheiten“ abgeschlossen ist und die neuen Funktionen für den Gesamteinsatz freigegeben werden.
- Die Entgegennahme von Vermittlergeschäft (Sparkasse als Produktgeber) wird zukünftig unter OSPlus-neo ermöglicht.
- Die Integration des Finanzmarktplatzes (Multiprodukt) unter OSPlus-neo wird zu Release 20.1 weiter ausgebaut.
- Weitere Verbundpartnerprodukte werden ab OSPlus 20.1 unterstützt.

Es muss nicht immer Neubau sein: Die neue Beratungslösung der Finanz Informatik unterstützt auch bei Modernisierungsvorhaben.

Die neuen Funktionen

Bisher bietet „Baufinanzierung mit OSPlus-neo“ eine Unterstützung für den Bau oder Kauf einer Immobilie und die Kreditablösung an. Künftig können die Sparkassen die Anwendung auch für die Finanzierung von Modernisierungen an bestehenden Objekten nutzen. Mit dem Gesamteinsatz von OSPlus-Release 20.0 beginnt die Pilotierung dieser Erweiterung. Sobald die Pilotierung erfolgreich beendet ist, wird die FI per Rundschreiben informieren und die Funktion voraussichtlich im dritten Quartal freigeben.

Mit Abschluss der Pilotphase wird auch die mögliche Absicherung einer Finanzierung für alle Einstiege in „Baufinanzierung mit OSPlus-neo“, also für den Neubau, den Hauskauf, die Kreditablösung und die Modernisierung, deutlich erweitert. Ist bislang nur die enge Abrede im Prozess unterstützt, lässt sich mit Release 20.0 auch eine weite Abrede im Ver-

tragswerk festlegen. Die Institute können beim Thema Absicherung entscheiden, ob sie sich grundsätzlich für eine enge oder weite Abrede entscheiden. Sie können aber auch die Möglichkeit zulassen, dass die Berater individuell mit den Kunden vereinbaren, welche Form der Abrede festgelegt werden soll. Eine weitere praxisorientierte Neuerung beim Thema Absicherung: Kunden können künftig auch eine freie Grundschuld auf einem bestehenden Objekt nutzen, um damit neue Finanzierungsmittel abzusichern.

Ausblick auf Release 20.1

Aktuell ist es bereits möglich, Finanzierungen aus „Baufinanzierung mit OSPlus-neo“ heraus zu vermitteln. Berater haben also die Möglichkeit, ihren Kunden neben dem Sparkassenangebot zur Finanzierung auch diejenigen anderer Banken zu zeigen. Sollte der Kunde die Finanzierung über ein anderes Institut abschließen wol-

len, kann der Sparkassenberater die Finanzierung weitervermitteln und einen Provisionsanspruch generieren. Weiterhin kann – voraussichtlich ab Anfang 2021 – eine von einer Fremdbank vermittelte Finanzierung ebenfalls digital entgegengenommen und effizient und zeitsparend in „Baufinanzierung mit OSPlus-neo“ verarbeitet werden.

Das Produktangebot, auf das der Berater für seine Kunden zugreifen kann, wird ebenfalls zum OSPlus-Release 20.1 um wichtige Verbundpartnerprodukte erweitert: So wird es dann möglich, auch Kredite aus LBS-Mitteln sowie Darlehen der Versicherer (Provinzial Nordwest, Provinzial Rheinland sowie SV Sparkassenversicherung) zu beraten und abzuschließen.

Durch die zahlreichen Schnittstellen etwa zur Anbahnung von Finanzierungen über Immobilienportale und der automatischen Übernahme der Objektdaten der Wunschimobilie, durch die Verzahnung von Anbahnung, Beratung und Vermittlungsgeschäft entwickelt sich „Baufinanzierung mit OSPlus-neo“ zu einem digitalen Baukasten. Sparkassen profitieren von den Weiterentwicklungen in mehrfacher Hinsicht. So entlasten sie die Berater und die Marktfolge durch automatische, im Hintergrund ablaufende Prozesse.

Die Kundenbindung wird durch die schnelleren Abläufe des Standardprozesses nun auch bei Modernisierungsvorhaben gestärkt.



WOHNTREND

Raus aufs Land

Erstmals seit Beginn des Immobilienbooms vor zehn Jahren stagnieren die Wohnungsmieten in den Großstädten – und sinken zum Teil sogar. Denn immer mehr Familien ziehen in die Speckgürtel. Der Trend beflügelt das Makler- und Finanzierungsgeschäft von Sparkassen und Landesbausparkassen.

Richard Haimann

B

Bernd Leutner, Geschäftsführer des Immobilienforschungsunternehmens F+B, registriert seit zwölf Monaten eine bemerkenswerte Entwicklung am deutschen Wohnungsmarkt: Die Mieten stagnieren – oder gehen sogar zurück. „In 23 der 50 teuersten Städte sind die Neuvertragsmieten im vierten Quartal vergangenen Jahres gesunken“, sagt Leutner. „In den beiden vorangegangenen Quartalen betraf dies nur 15 dieser Städte.“ Nachdem die Mieten von 2011 bis 2018 stetig gestiegen sind, „deuten die Indikatoren nun auf eine Normalisierung hin“, sagt Stefan Mitropoulos, Immobilienanalyst der Helaba.

Selbst in einigen großen Metropolen haben Vermieter zuletzt ihre Forderungen gesenkt. In München fielen die Neuvertragsmieten der F+B-Studie zufolge im letzten Dreimonatszeitraum des vergangenen Jahres im Schnitt um 0,61 Prozent. In Berlin sanken sie seit Anfang 2019 um 1,2 Prozent. Und in jenen Großstädten, in denen die Analysten noch einen Zuwachs verzeichneten, lag dieser deutlich unter der Inflationsrate. „In Frankfurt am Main stiegen die Mieten im Jahresvergleich noch um 0,5 Prozent, in Hamburg um nur 0,1 Prozent“, sagt Leutner.

Anders sieht es am Investmentmarkt aus, wie die jüngste Studie von Grossmann & Berger, dem Immobiliendienstleister der Haspa-Gruppe, zeigt: Die Preise von Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäusern stei-

gen in Hamburg und dem Umland weiterhin ungebrochen. „Der Aufwärtstrend setzt sich fort“, sagt Axel Steinbrinker, Geschäftsführer der Tochtergesellschaft der Hamburger Sparkasse.

Bundesbank warnt regelmäßig

Zahlten Käufer 2018 noch maximal das 37-Fache der Jahresnettomieteinnahmen, legten Investoren im vergangenen Jahr zum Teil das 40-Fache der Jahreserträge hin, um an eine Wohnimmobilie zu gelangen. In diesem Jahr dürfte der sogenannte Vervielfältiger nochmals deutlich zulegen. „In den absoluten Bestlagen Hamburgs rechnen

wir dann mit dem 42-Fachen der Jahresnettokaltmiete“, sagt Steinbrinker. Käufer kämen in diesem Fall nur noch auf eine Bruttorendite von 2,38 Prozent – vor Steuern, Zinsen und Instandhaltungsrücklagen. „Mit Berücksichtigung dieser Kostenfaktoren entspricht der Ertrag lediglich einer Nettorendite von maximal 1,5 Prozent“, sagt Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum.

Die Bundesbank warnt regelmäßig in ihren Finanzstabilitätsberichten, dass die Preise von Wohnimmobilien in den Großstädten um 15 bis 30 Prozent überbewertet seien. „Die Blasengefahr ist hoch, weil die Kluft zwischen Kaufpreisen und Mieten immer weiter anschwillt und bedrohlich auf die Rendite drückt“, sagt auch Reiner Braun, Vorstandsvorsitzender des Immobilien- und Wirtschaftsforschungsinstituts Empirica. In den sieben größten deutschen Städten – Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart – könnten die Immobilienwerte um bis zu 40 Prozent sinken, sollte sich das Preisniveau wieder normalisieren. „2016 betrug das Rückschlagspotenzial in diesen Top-Sieben-Standorten nur 27 Prozent“, sagt Braun. Im Bundesdurchschnitt sei das Rückschlagspotenzial an den Wohnungs-Investmentmärkten in den vergangenen drei Jahren von elf auf 21 Prozent gestiegen.

Unter Druck geraten könnten die Preise nicht nur im Fall eines Zinsanstiegs, sondern auch durch den Bau neuer Wohnungen. Bei einem wachsenden Angebot würden die Mieten tendenziell weiter sinken. Genau das geschieht derzeit bereits. 2015 registrierte das Statische Bundesamt die Fertigstellung von insgesamt 247 700 neuen Wohnungen, 2016 waren es 277 700, im Jahr 2017 kamen weitere 284 800 hinzu und 2018 sogar 285 900. Für 2019 liegen noch keine Zahlen vor. Exper-



**Es ist uns erneut gelungen,
den Menschen die Vorteile
des Bausparvertrags gerade
in der aktuellen Niedrig-
zinssituation zu vermitteln.**

WERNER SCHÄFER, VORSTANDSVORSITZENDER LBS OST

ten sehen das Fertigstellungsvolumen jedoch in etwa auf Vorjahresniveau. „Die deutsche Bauwirtschaft ist durch den Immobilienboom komplett ausgelastet“, sagt Helaba-Analyst Mitropoulos. „Nennenswerte Steigerungen im Wohnungsbau sind deshalb kaum möglich.“

Unter dem Strich seien in den vergangenen fünf Jahren knapp 1,4 Millionen neue Wohnungen entstanden, sagt Immobilienökonom Vornholz. „Das Angebot am Markt hat sich damit deutlich ausgeweitet.“ In die Höhe gezogen wurden die meisten Neubauten nicht in den Großstädten selbst, wo Flächen knapp sind. Die Masse der neuen Wohnungen ist vielmehr in den Speckgürteln entstanden, deren Kommunen eifrig Bauland ausgewiesen haben, um steuerzahlende Neubürger zu gewinnen.

Exodus der Ü-40er

Ein Beispiel dafür ist Buchholz in der Nordheide. Elf Kilometer vor der Hamburger Stadtgrenze gelegen, hat die Kleinstadt in den vergangenen zehn Jahren eine Reihe neuer Wohngebiete geschaffen. „Die Zahl der Einwohner ist von 2010 bis 2018 um 7,2 Prozent auf 41 665 Menschen angewachsen“, sagt Stadtsprecher Heinrich Helms. Das Einkommensteueraufkommen sei dabei zugleich um 78,9 Prozent von 13,3 Millionen Euro auf 23,8 Millionen Euro in die Höhe geschnellt.

Es sind vor allem einkommensstarke Familien, die den Großstädten den Rücken kehren und in die kleineren Umland-Kommunen ziehen. Nach Daten des Statistikamts Nord ist die Zahl der 41- bis 50-jährigen Einwohner in Hamburg seit 2011 um 13,1 Prozent gesunken. Lebten vor neun Jahren noch 280 825 Angehörige dieser Altersgruppe in der Elbmetropole, waren es 2018 nur noch 248 287. In Berlin fiel – den jüngsten verfügbaren statistischen Daten zufolge – die Zahl der 45- bis 60-jährigen Einwohner von Anfang 2017 bis Mitte 2018 von 789 010 auf 785 669. Ein Verlust von 3341 Menschen – oder 0,42 Prozent – in anderthalb Jahren.

Zudem ziehen auch immer mehr Rentner fort. Die Zahl der 65- bis 75-Jährigen in der Spreemetropole schrumpfte von Anfang 2010 bis Mitte 2018 um 15,2 Prozent von 400 565 auf 339 754 Menschen. In Hamburg sank die Zahl der Einwohner im Alter von 66 bis 70 Jahren allein im Verlauf des Jahres 2018 von 82 880 auf 81 696 – ein Minus von 1,4 Prozent binnen zwölf Monaten. Andreas Schulten, Vorstand der Immobilienforschungsgesellschaft Bulwiengesa, sieht in diesen Daten den Beginn eines neuen Trends: der Re-Suburbanisierung. „Der Zuzug aus den ländlichen Räumen in die Metropolen war gestern“, sagt Schulten. „Jetzt beginnt eine neue Phase der Suburbanisierung – des Wegzugs aus den Großstädten in deren Peripherie.“



Das Angebot am Markt hat sich deutlich ausgeweitet.

GÜNTER VORNHOLZ, PROFESSOR FÜR IMMOBILIEN-ÖKONOMIE AN DER EBZ BUSINESS SCHOOL IN BOCHUM



Die deutsche Bauwirtschaft ist durch den Immobilienboom komplett ausgelastet.

STEFAN MITROPOULOS, IMMOBILIENANALYST DER HELABA

Investoren werden in Immobilien gedrängt

Nicht wenige Familien, die aus den Großstädten in die Speckgürtel ziehen, erwerben dort Wohneigentum. Gewinner der Re-Suburbanisierung sind deshalb auch die örtlichen Sparkassen als Kreditgeber und Makler sowie die Landesbausparkassen. Allein die LBS Immobilien Nordwest, Immobiliendienstleister für 89 Sparkassen in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Berlin und Bremen, hat 2019 insgesamt 13 195 Wohnimmobilien im Wert von 3,2 Milliarden Euro vermittelt – knapp die Hälfte davon Ein- und Zweifamilienhäuser. Damit stieg das Objektvolumen gegenüber dem Vorjahr um 17,7 Prozent. Der Umsatz wuchs um 15 Prozent auf einen neuen Re-

kordwert von 150 Millionen Euro. Gleichzeitig schließen immer mehr Menschen Bausparverträge ab. So steigerte die LBS Ost 2019 ihr Bruttoneugeschäft um weitere acht Prozent auf 2,8 Milliarden Euro nach einem Zuwachs von elf Prozent im Vorjahr. „Es ist uns erneut gelungen, den Menschen die Vorteile des Bausparvertrags gerade in der aktuellen Niedrigzinssituation zu vermitteln“, sagt Vorstandsvorsitzender Werner Schäfer.

Trotz der stagnierenden und zum Teil leicht fallenden Mieten in den Großstädten dürften dort die Preise von Wohnimmobilien weitersteigen – allein wegen der Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB). „Institutionelle Investoren wie Pensionskassen, Stiftungen und Versicherungen suchen händierend nach Rendite bei geringem Risiko“, sagt Helaba-Analyst Mitropoulos. „Die Renditeerwartungen der Investoren sind bei deutschen Wohnimmobilien mittlerweile sehr gering“, sagt Michael Schlatte, Leiter Wohnimmobilienbewertung bei der Beratung CBRE. Institutionelle Investoren würden sich inzwischen bei Neubauten in guten Lagen mit Renditen von zweieinhalb Prozent zufriedengeben, nur um Negativverträgen bei Staatsanleihen ausweichen zu können.

Die schrumpfenden Renditen am Wohnungsmarkt sollten Sparkassen bei der Anlageberatung berücksichtigen, sagt Vornholz. „Die offenen Immobilienfonds der Deka, die fast ausschließlich in Gewerbeliegenschaften investieren, sind von der Renditekompression bei Wohnimmobilien nicht betroffen.“ Anders sehe es bei einigen neuen geschlossenen Fonds aus, die mit dem Kapital ihrer Anleger Mehrfamilienhäuser erwerben. „Hier sollten Sparkassenberater darauf achten, dass im Emissionsprospekt eine Tilgungsrate von mindestens 2,5 Prozent beim Fremdkapital vorgesehen ist“, sagt der Immobilienökonom. Zudem seien Fonds zu bevorzugen, die Wohnungen im mittleren Mietpreissegment in B-Lagen erwerben. „Solche Objekte sind im Einkauf günstiger und bieten damit höhere Rendite als Wohnungen in den Toplagen“, sagt Vornholz.

Bei der Finanzierung von Mehrfamilienhäusern und Eigentumswohnungen, die zur Kapitalanlage erworben werden, sollten Sparkassen bei den Beleihungsausläufen einen „Puffer für eine etwaige Marktkorrektur einbauen“, sagt Helaba-Experte Mitropoulos. Zwar gebe es keine Anzeichen, dass ein deutlicher Preiseinbruch in nächster Zeit bevorstehe. „Die große Trendwende ist nicht in Sicht“, sagt Mitropoulos. Allerdings sei der vor zehn Jahren begonnene Immobilienzyklus weit vorangeschritten, sagt der Analyst. „100-Prozent-Finanzierungen über den gesamten Kaufpreis einer Immobilie sollten daher gemieden werden.“

ANZEIGE

Fotos: MauritiusImages/Westend61/Roger Richter, Sascha Kreklau, Jochen Günther, LBS Ost

Handelsblatt
BANKEN-GIPFEL 2020

HYBRID EDITION

Banken vs. Corona-Krise: Was müssen Banken jetzt tun?

Fragen Sie direkt die Macher von Politik, Aufsicht und Banken – auf dem Handelsblatt Banken-Gipfel 2020 vom 02. bis 03. September in Frankfurt und digital.



Olaf Scholz
Bundesfinanzminister



Stefan Ermisch
CEO,
Hamburg Commercial Bank



Helmut Schleweis
Präsident,
Deutscher Sparkassen-
und Giroverband (DSGV)

Jetzt anmelden: handelsblatt-bankengipfel.de



GUTACHTEN

Besichtigung am Bildschirm

Wie sie zurzeit Objektwerte ermitteln, erklären die Immobilienexperten Falk Rüdiger und Jörg Scheiderer vom S-Servicepartner im Video-Interview.

Juliane Schällicke, S-Servicepartner

H

Herr Rüdiger, können Sie zurzeit Wohn- oder Gewerbeimmobilien vor Ort besichtigen?

Falk Rüdiger: Mal eben ins Auto setzen, vier Besichtigungen am Stück machen, das ging im Lockdown genauso wenig wie Restaurant- oder Konzertbesuche. Mit den Kontaktbeschränkungen haben wir zum Schutz unserer Mitarbeiter und Kunden auf Innenbesichtigungen verzichtet und Immobilien nur von außen besichtigt. Die Bafin hat mit einem Schreiben vom 20. März Erleichterungen veröffentlicht. Wenn es weitere Lockerungen gibt, werden wir die Innenbesichtigungen kurzfristig nachholen.

Ist das jetzt auch schon möglich? Ins Restaurant darf man ja auch wieder.

Jörg Scheiderer: Ja, seit Mitte Mai etwa besichtigen wir Immobilien wiedervon innen – unter Beachtung der Abstands- und Hygienevorschriften und mit dem Einverständnis der Kunden und unserer Kollegen. Man sieht uns Gutachter also nicht mehr nur mit den blauen Schuhüberziehern, sondern auch mit Maske und Handschuhen.

Rüdiger: Das Gute daran: Wir haben durch die Einschränkungen erhebliche Fortschritte in der Digitalisierung gemacht. Auch bei den Immobiliengutachten gibt es nun neue Lösungen.

Meinen Sie eine digitale Besichtigung?

Rüdiger: Genau. Schon 2019 hat der DSGVO zusammen mit Vdp-Research und der Moss GmbH mit unserer Expertise ein Projekt zur Video-Besichtigung aufgesetzt. In dem Projekt bringen auch wir Fachwissen und Praxiserfahrungen mit ein. Corona hat das Projekt extrem beschleunigt. Die Zeit bis zum Abschluss hat sich von drei Jahren auf drei Monate verkürzt. Das Tool steht.

Die Bafin hat mit den Erleichterungen vom 20. März auch genehmigt, dass wir digital Besichtigungen vornehmen dürfen, zumindest bei Kurzgutachten für Objekte unterhalb eines Finanzierungs- oder Grundschuldbetrags von 400 000 Euro. Bei teureren Objekten muss die Besichtigung dann wohl später nachgeholt werden. Das erleichtert uns die Arbeit bereits immens.

Wie funktioniert eine Videobesichtigung in der Praxis?

Rüdiger: So ähnlich wie bei einem realen Besuch im Objekt. Zuerst stimmen wir

wie immer telefonisch den Termin mit dem Kunden ab – der muss uns vor Ort ja behilflich sein und uns alles zeigen. Für den Termin bekommt er einen Link, den er beispielsweise mit dem Tablet öffnen kann. So ist er per Videotelefonie mit dem Gutachter verbunden und geht mit ihm durch das Haus oder die Wohnung. Der Gutachter sagt ihm, was er für die Bewertung sehen muss, etwa die Bäder oder die Heizungsanlage. Wie bei einer normalen Besichtigung kann der Gutachter mit dem Tool zur Dokumentation auch fotografieren, das kündigt er dem Kunden natürlich vorher an.

Scheiderer: Das wird uns große Erleichterungen bringen. Mit einem Aktionsradius bis fast zur dänischen Grenze im Norden und weiten Teilen Niedersachsens im Süden und Westen fahren wir aus dem Standort Hamburg für die Besichtigungen teilweise weite Strecken.

Rüdiger: Man kann auch bei uns mindestens 30 bis 45 Minuten allein für die Anfahrt einkalkulieren. Das fällt dann weg, was den Prozess deutlich effizienter ma-

chen wird. Auch unseren Job wird das ganz schön verändern. Statt an der frischen Luft zu sein, werden wir häufiger im Büro sitzen. Doch es wird immer noch Besichtigungen vor Ort geben, etwa wenn ein Internetzugang fehlt.

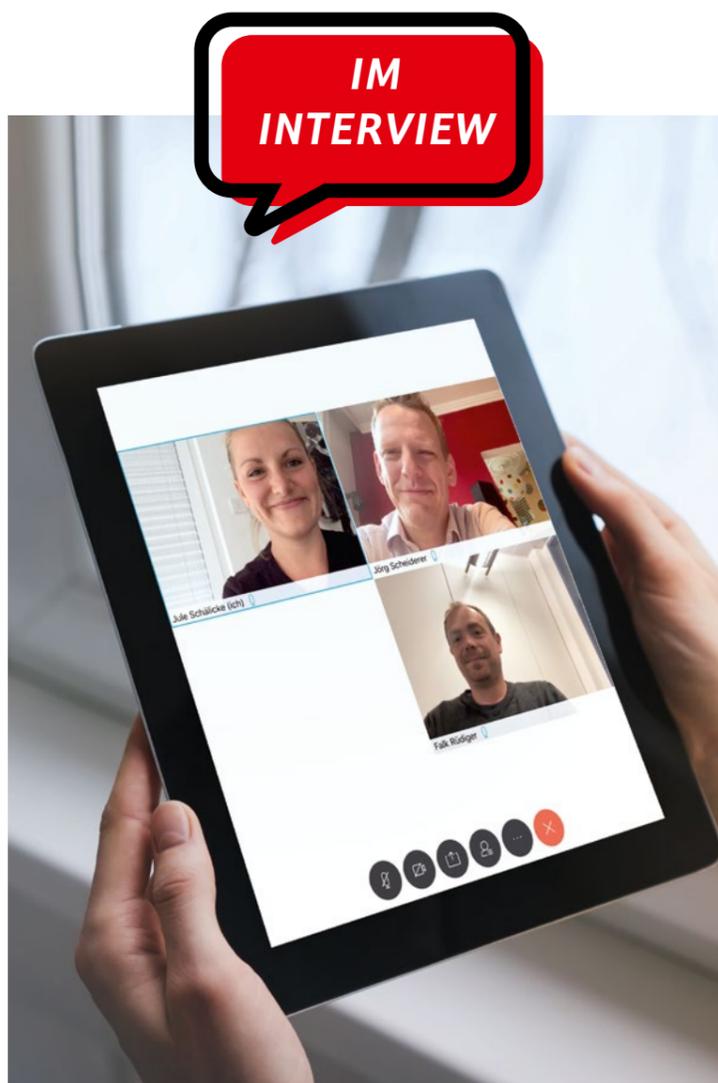
Scheiderer: Und wenn wir neue Kollegen ausbilden, nehmen wir die auch weiterhin gern vor Ort mit. Da lernt man einfach besser, worauf es ankommt.

Ist eine Video-Besichtigung für alle Fälle geeignet?

Rüdiger: Nein, das ist eher was für das Massengeschäft und Kurzgutachten, bei denen wir das zurzeit ohne Abschlüsse beim Beleihungswert machen dürfen. Für Vollgutachten hat die Bafin das Go noch nicht gegeben – hier gäbe es dann noch hohe Abzüge oder eine Nachbesichtigung wäre nötig. Je höher das Volumen, desto aufwändiger die Bewertung.

Wie digital sind die übrigen Prozesse?

Scheiderer: Da ist das Bild sehr heterogen. Mit Lora haben wir eigentlich schon



Jörg Scheiderer und Falk Rüdiger, Immobilienexperten beim S-Servicepartner, im Videointerview mit Autorin Juliane Schällicke.

einen sehr digitalen Prozess. Lora ist eine gut geeignete Webanwendung für mobiles Arbeiten. So erfolgt die Besichtigung und deren Dokumentation mittels Tablet direkt vor Ort. Auch die Unterschrift geht inzwischen digital, ebenso die elektronische Übermittlung von Unterlagen. Dennoch bekommen wir von vielen Sparkassen noch Papier zugeschickt, vor allem Grundrisspläne und ähnliches. Aber zurzeit steigt auch hier die Nachfrage nach digitalen Alternativen. Das ist super, denn momentan ist es auch für uns eine organisatorische Herausforderung, im Team alle Aufgaben zu koordinieren.

Wie hoch ist das Arbeitspensum zurzeit?

Rüdiger: In Berlin haben wir derzeit ein hohes Auftragsvolumen, damit hat keiner gerechnet. Bei wohnwirtschaftlich und gewerblich genutzten Immobilien haben wir um die 30 bis 50 Prozent Mehrmengen.

Scheiderer: Das ist bei uns im Norden Deutschlands etwas anders. Mehrmengen haben wir bei Kurzgutachten, also bei Objekten mit Grundschuldbetrag unter 400 000 Euro, nicht. Aber wir sind überrascht, dass wir auf konstantem Niveau wie vor der Krise sind.

Rüdiger: Bundesweit gibt es im Schnitt wohl eher weniger Neugeschäft.

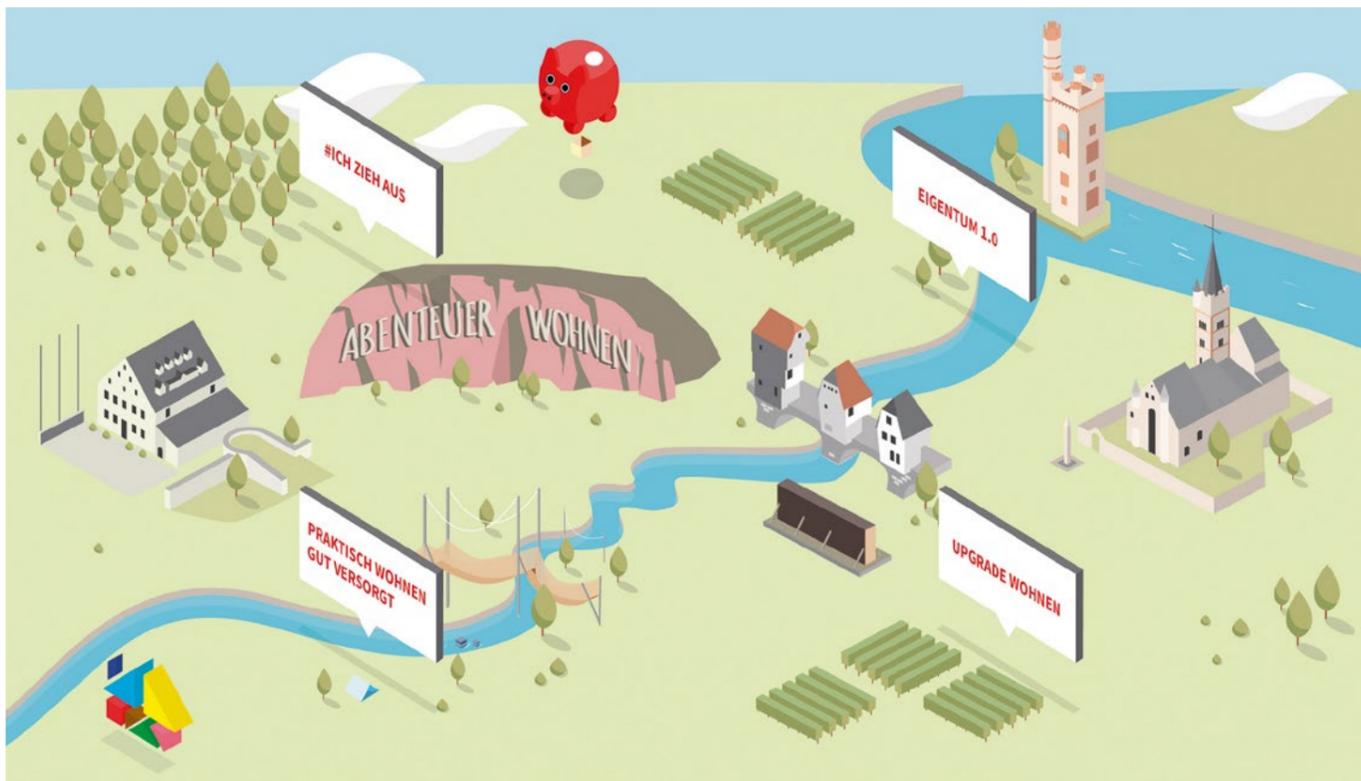
Warum sind die Zahlen in manchen Regionen konstant, in manchen erhöht?

Rüdiger: Darüber kann man nur spekulieren. Ein möglicher Ansatz ist, dass die Leute versuchen, ihr Geld besonders jetzt werthaltig und nachhaltig anzulegen – Immobilien sind dafür nach wie vor Bestandteil eines guten Anlageportfolios. Vermuten könnte man auch, dass derzeit mehr Immobilien verkauft werden und das den Markt beflügelt.

Ändern sich die Bewertungskriterien angesichts der neuen Situation?

Rüdiger: Der Blick auf mögliche Risiken hat sich erweitert. Bereits vor Corona haben wir die Risiken mit Szenario-Analysen bewertet, in denen simuliert wird, welche Auswirkungen bestimmte Geschehen auf den Beleihungswert hätten, wie etwa ein sinkendes Mietniveau. Neu aufgenommen haben wir das Risiko lang anhaltender Mietausfälle – denn spätestens seit sogar namhafte Unternehmen pressewirksam angekündigt haben, Mietzahlungen einzubehalten, ist dies sehr real geworden.

Insgesamt kann man sagen, dass aufgrund der Abschlüsse auf den Beleihungswert selbst ein monatelanger Ausfall von Einnahmen nicht spürbar und die Immobilie noch sicher wäre. Allerdings wird es hier bestimmt auch regionale Unterschiede geben, nämlich dort, wo Markt- und Beleihungswert eng beieinanderliegen.



Eine Themenlandkarte zeigt, welche Situationen Kunden auf ihrer Reise durch das „Abenteuer Wohnen“ erleben können: vom Ausziehen aus dem Elternhaus über den ersten Immobilienkauf und Modernisierungen bis zum Vererben des Hauses.

VERTRIEBSKONZEPT

Kunden überzeugen mit dem Unerwarteten

Die Sparkasse Rhein-Nahe konzipiert die Themenwelt „Abenteuer Wohnen“ auf Basis einer situativen Banking-Analyse.

Uwe Döring-Katerkamp, Institut für angewandtes Wissen (iaw) Köln

D

Die Sparkasse Rhein-Nahe hat im Segment Immobilien durch eine außergewöhnliche Kundenerfahrung neue Zeichen gesetzt. Geschaffen worden ist ein Mehrwert in einem Bereich, in dem der Kunde dies so nicht erwartet. Vor allem wollte das Institut die eigenen Stärken so auspielen, dass Alleinstellungsmerkmale gegenüber einer digitalen Konkurrenz besser deutlich werden. Ausgangspunkt für alle Aktivitäten war das Wissen über den Kun-

Als Nächstes hat man sich Gedanken gemacht, welche Situationen sich am besten dazu eignen, um als Sparkasse aktiv zu werden. Eine solche Analyse findet dabei in einem Spannungsfeld zwischen eigenen Zielen und Stärken sowie so genannten „situativen Kunden-Stories“ statt. Diese beschreiben, was ein Kunde in einer bestimmten Situation sieht, denkt, fühlt und wie er handelt.

Unter Berücksichtigung solcher Erwartungshaltungen hat die Sparkasse Rhein-Nahe ein Konzept entwickelt, in welchen Situationen das Institut Besonderes bieten kann und welche Wirkung sich dadurch erzielen lässt. Geklärt worden ist darüber hinaus, wie sich Vertrauen aufbauen lässt sowie Kompetenz verdeutlicht und sachliche Hilfe geboten werden kann. Und zu guter Letzt natürlich, wie sich Leistungen verkaufen lassen.

Da aber Geld im Allgemeinen Mittel zum Zweck ist, wurde hier der eigentliche Zweck als Ausgangspunkt genommen – nämlich die vielen Situationen, die aus Sicht des Kunden mit dem Abenteuer Wohnen zu tun haben. Außerdem wurden diese konsequent durch die Brille des Kunden betrachtet. Was sieht, denkt, fühlt er in dieser Situation, wie wird er handeln. Auf Basis solcher „situativen Kunden-Stories“ wurden cross-funktionale Maßnahmen ergriffen. Das bedeutet, ein auf eine Situation abgestimmtes Angebot zu definieren, wer welchen Beitrag zum konsistenten Ergebnis zu leisten hat.

Bessere Abschlüsse zeigen Erfolg

Mit Mut, einem Perspektivwechsel und einer konsequenten Kundensicht hat die Sparkasse Rhein-Nahe rund

Das S-Haus in Bad Kreuznach bildet mit Themenräumen Vertriebssituationen des Immobilienbereichs atmosphärisch ab. Mit den Kunden lässt sich dort auf eine neue Art ins Gespräch kommen.

den, denn dieser entscheidet sich letztendlich nach seinen Vorstellungen. Vor dem Projektstart durchgeführte Untersuchungen des „iaw“ Köln und der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe haben gezeigt, dass es den Kunden jedoch nicht gibt. Derselbe Kunde hat vielmehr in unterschiedlichen Situationen auch unterschiedliche Erwartungen und verhält sich unterschiedlich.

Vom Ausziehen bis zum Vererben

Um im Bereich Immobilien außergewöhnliche Angebote kreieren zu können, haben die Verantwortlichen zunächst eine Themenlandkarte erarbeitet (siehe Bild). Plastisch zeigt sie, welche Situationen Kunden auf ihrer Reise durch das „Abenteuer Wohnen“ erleben können: Beginnend beim Auszug aus dem Elternhaus über den Umbau zu einem Smart Home bis zur Vererbung an zerstrittene Kinder können dies zahlreiche Situationen sein.

Nach Klärung dieser Fragen ist ein neuartiges Angebot entstanden, das jetzt im speziell für solche Zwecke errichteten „S-Haus“ erlebbar ist. Das Gebäude ist darauf ausgelegt, verschiedene Situationen der Themenwelt Wohnen atmosphärisch abzubilden und mit dem Kunden zugleich auf eine völlig neue Art ins Gespräch zu kommen – ihm Leistungen und Mehrwerte zu präsentieren, die er in dieser Form nicht kennt.

Um das erfolgreich zu realisieren, war auch ein neues Selbstverständnis und ein verändertes Auftreten der Mitarbeiter nötig, die den Kunden hier empfangen, begleiten, ihm helfen und „zum Abschluss verführen“.

Für das Gelingen des Projekts war neben einer großen Portion Mut der Perspektivwechsel entscheidend. Bei der Kundenerfahrung geht es darum, verschiedene Erlebnisdimensionen zu bearbeiten, die ein Kunde mit dem Produkt, der Nutzung und dem Anbieter verbindet.

um das Abenteuer Wohnen ihr S-Haus errichtet und am Markt ein neuartiges Angebot geschaffen. Wie richtig diese Vorgehensweise war, zeigt sich bereits heute durch eine größere Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit sowie bessere Abschlüsse. Es lohnt sich danach, den Kunden einerseits umfassender auf seiner Reise durch eine Themenwelt zu betrachten und andererseits einzelne Situationen genauer aus seiner Sicht zu verstehen. Dabei sollte man immer solche eigenen Stärken und Ziele als Maßstab für überraschende Angebote nutzen, die die situativen Erwartungen des Kunden am besten übertreffen – sowie einen cross-funktionalen Ansatz für hybride Angebote wählen statt im Silo-Denken zu verharren.

→ Ausführlicher Beitrag unter [s.de/17zq](https://www.sparkasse.de/17zq)
→ Webseite der Themenwelt [s.de/17zr](https://www.sparkasse.de/17zr)

ANLAGE

Geld verdienen, wenn andere Urlaub machen

Die Coronakrise macht deutsche Ferienimmobilien zu begehrten Anlageobjekten. Käufer und finanzierende Sparkassen sollten jedoch vorsichtig kalkulieren.

Richard Haimann



D

„Die Infrastruktur ist da, die Gesundheitsversorgung perfekt“ – für den bayerischen Ministerpräsidenten Markus Söder ist klar, wo die Bundesbürger im Jahr der Corona-Pandemie ihre Ferien verbringen sollten: innerhalb der deutschen Grenzen. „Es ist schwer vorstellbar, wie am Ballermann Hygiene- und Abstandsregeln richtig eingehalten werden können“, so Söder zu Infektionsrisiken im Ausland.

Etliche Politiker gehen mit gutem Beispiel voran: Bundesgesundheitsminister Jens Spahn lässt wissen, sein Sommer-Urlaubsziel werde in Bayern sein. Armin Laschet, Ministerpräsident von Nordrhein-Westfalen, verkündet, er werde am Bodensee in Baden-Württemberg Erholung suchen.

224,6 Milliarden Euro haben deutsche Urlauber nach Berechnungen des Bundesverbands der Tourismuswirtschaft bislang pro Jahr in Deutschland gelassen – für Herbergen, Speisen und Getränke, beim Shopping, bei Konzert- und Theaterbesuchen. Allein 35,8 Milliarden Euro fließen dabei an Hotels, Pensionen und private Vermieter von Ferienwohnungen. Letztere gelten als Gewinner der Covid-19-Krankheitswelle, die seit Dezember rund um den Erdball rast.

Zum einen, weil nach Meinung von Experten viele Urlauber diesen Sommer auf eine Reise ins Ausland verzichten werden. „Familien, die den Lockdown mit ihren Kindern in der Wohnung verbracht haben, wollen nicht riskieren, im Urlaub in ihrem Hotelzimmer eingeschlossen zu werden, weil es in der Anlage zu einem Corona-Ausbruch kommt“, sagt Thomas Beyerle, Chefresearcher der Immobilienberatungsgesellschaft Catella. Unter anderem Spanien hatte im Februar Hotelkomplexe unter Quarantäne gestellt.

Auch wer seinen Urlaub im Inland verbringt, werde nicht unbedingt ein Ho-

tel wählen, sagt der Researcher. Herbergen dürfen zwar wieder öffnen, jedoch gelten je nach Bundesland unterschiedliche Regelungen. In Niedersachsen beispielsweise dürfen Hotels nur jedes zweite Zimmer vermieten. In Mecklenburg-Vorpommern wiederum können sie maximal 60 Prozent ihrer Kapazität nutzen, im Saarland 75 Prozent.

Strenge Vorgaben lassen die Preise steigen

Überall sind zudem strikte Hygienevorgaben erlassen worden. „Schutzmaßnahmen sind notwendig, um das Infektionsrisiko zu minimieren“, sagt Tobias Weitendorf, Geschäftsführer des Tourismusverbands von Mecklenburg-Vorpommern. Doch die Vorgaben könnten dazu führen, dass manche Hotels ihre Preise massiv anheben müssen, um existenzfähig bleiben zu können. „Die Auflagen für eine Wiedereröffnung wirken aller Voraussicht nach noch über Monate hinweg, obwohl die Fixkosten nicht entsprechend gesenkt werden können“, prognostizieren die Experten des Sparkassen- und Giroverbands für Schles-

wig-Holstein und des Tourismusverbands von Mecklenburg-Vorpommern in ihrem gemeinsam erstellten „Sparkassen-Tourismus-Barometer“.

Bei den Beherbergungstypen stünden insbesondere die kleinen und mittleren Betriebe unter Druck. Hingegen sei bei Privatvermietern von Ferienwohnungen und -häusern „eine schnellere Regeneration zu erwarten“.

Denn bei Ferienunterkünften greifen nicht so harte Hygieneregeln wie in Hotels und Pensionen. Reist ein Gast wieder ab, muss der Eigentümer für den nächsten Urlauber die Immobilie lediglich mit Desinfektionsmitteln reinigen. Zudem dürften die Anbieter vom gestiegenen Sicherheitsbedürfnis der Urlauber profitieren: „Die meisten Deutschen werden in diesem Jahr nicht nur Erholung im eigenen Land suchen, sie werden auch lieber Ferienimmobilien buchen als Hotelzimmer, um die Infektionsgefahr gering zu halten“, sagt Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum. Bei Ferienimmobilien sei „in allen Preissegmenten

mit einer hohen Auslastung zu rechnen“, sagt auch Andreas Gnielka, Bereichsleiter Wohnimmobilien Bestand/Vermietung und Kapitalanlage bei Grossmann & Berger, dem Immobiliendienstleister der Haspa-Gruppe, der auch Ferienimmobilien in Norddeutschland vermittelt. Der erwartete Gästeboom bestärkt nun zusätzlich das Interesse von Kapitalanlegern an Ferienhäusern und -wohnungen in deutschen Urlaubsregionen. „Ferienimmobilien waren als lukrative Kapitalanlage schon vor der Coronakrise begehrt“, sagt Gnielka. „Mit den ersten Lockerungen des Lockdowns ist die Nachfrage privater Anleger nun aber rasant angestiegen.“

Ferienimmobilien in Deutschland seien seit den Terroranschlägen vom 11. September 2001 in New York zu immer gefragteren Anlageobjekten geworden, sagt Researcher Beyerle. Weitere Terroranschläge in Ägypten, Tunesien und Spanien hätten diesen Trend verstärkt. „Die Corona-Pandemie befördert diese Entwicklung in diesem Jahr nun nochmals mit Macht“, sagt Beyerle.

Corona als Katalysator einer längerfristigen Entwicklung

Bereits in den vergangenen Jahren haben deutsche Kapitalanleger, die in Ferienimmobilien investieren, Objekte im Inland bevorzugt. Nach einer Studie des Ferienimmobilienvermieters Fewo-Direkt befinden sich rund zwei Drittel der von privaten Investoren zur Vermietung erworbenen Urlaubsdomizile innerhalb der Landesgrenzen.

Dieser Trend werde sich nun verstärken, sagt Sebastian Fischer, Vorstand des Berliner Immobilienentwicklers Primus, der gerade elf Projekte mit Ferienwohnungen an der Ostseeküste Mecklenburg-Vorpommerns mit einem Gesamtvolumen von 400 Millionen Euro in die Höhe zieht. „Corona ist ein Katalysator.“ Die Pandemie werde dafür sorgen, dass vorerst noch mehr Deutsche ihren Urlaub im eigenen Land verbringen – und damit die Nachfrage von Kapitalanlegern an hiesigen Ferienimmobilien weiter vorantreiben.

Zwar mussten Vermieter von Ferienwohnungen und -häusern während des Lockdowns auf Einnahmen verzichten. Doch für die nun beginnende Sommersaison haben etliche Eigentümer die Preise erhöht. Damit hoffen sie, die entgangenen Erträge ausgleichen zu können. „Die gestiegene Nachfrage nach Urlaub in Deutschland sowie die Aufwendungen für Hygienemaßnahmen werden zu einer Veränderung der Preise führen“, bestätigt Tourismusverbands-Geschäftsführer Weitendorf. Im Schnitt dürften die Nächtigungskosten in Mecklenburg-Vorpommern um elf Prozent steigen.

Auswertungen von Internet-Vermittlungsportalen wie Home-To-Go zeigen, dass die aufgerufenen Übernachtungspreise für deutsche Ferienimmobilien von Januar bis Mai um bis zu 80 Prozent gestiegen sind. Man habe bei dieser Auswertung allerdings nur die tatsächlich zur Anmietung verfügbaren Unterkünfte betrachtet, schränkt Jonas Upmann, Head of Public Relations bei Home-To-Go, ein. So sind im Mai die günstigeren Übernachtungsmöglichkeiten womöglich längst ausgebucht, während die teureren Häuser und Wohnungen eben länger übrig bleiben.

Kapitalanleger, die jetzt in Ferienimmobilien investieren, sowie finanzierende Sparkassen sollten deshalb bei

der Kalkulation von Rendite und Tragfähigkeit des Kredits nicht die gegenwärtig aufgerufenen Übernachtungspreise zugrunde legen, rät Stefan Mitropoulos, Immobilienanalyst der Landesbank Hessen-Thüringen. „Die im Corona-Sommer 2020 erzielbaren Einnahmen spiegeln nicht die nachhaltig am Markt durchsetzbaren Preise wider.“ Sobald ein Impfstoff oder ein wirksames Medikament entwickelt seien, dürften zahlreiche Urlauber ihre Ferien wieder im Ausland oder auch in inländischen Hotels verbringen.

Nettorendite im Durchschnitt bei 4,2 Prozent

„Die hohen Erträge, die sich mit deutschen Ferienimmobilien in diesem speziellen Sommer erzielen lassen, werden nicht von Dauer sein“, sagt Mitropoulos. Käufer und finanzierende Sparkassen sollten deshalb ihre Kalkulation auf der durchschnittlichen Vermietungsdauer und den durchschnittlichen Einnahmen der vergangenen vier Jahre aufbauen. Dieser Wert zeige, welche Erträge sich tatsächlich langfristig generieren lassen.

Nach der Studie von Fewo-Direkt ließen sich in den vergangenen Jahren mit deutschen Ferienimmobilien Nettorenditen von durchschnittlich 4,2 Prozent erzielen. Die Nettorendite spiegelt das Verhältnis von Kaufpreis und Nebenerwerbskosten wie Grunderwerbsteuer und Maklercourtage in Relation zu den jährlichen Mieteinnahmen abzüglich von Grundsteuer, Betriebs- und Instandhaltungskosten wider.

Alpenregion ist lukrativer als die Küste

Die nachhaltigsten Ertragschancen bieten danach Ferienimmobilien in der deutschen Alpenregion und im Schwarzwald mit einer durchschnittlichen Belegung von 28 Wochen im Jahr. An der Ostsee hingegen sind es nur 23 Wochen im Jahr. „Ferienimmobilien in Regionen wie den deutschen Alpen, die im Sommer und Winter beliebte Destinationen sind, lassen sich länger vermieten als Objekte an der Küste“, sagt Mitropoulos.

Darüber hinaus sollten Käufer und finanzierende Sparkassen bei der Rendite- und Tragfähigkeitskalkulation des Kredits auch berücksichtigen, dass sich ein Urlaubsdomizil nicht jedes Jahr im selben Umfang vermieten lässt. „Das Wetter, Trends im Urlaubsverhalten und andere Faktoren haben einen maßgeblichen Ein-

fluss auf die Belegungszeiten“, sagt Mieke Lindner, Produktmanagerin für gewerbliche Immobilien bei der Hamburger Sparkasse. „Die Käufer sollten möglichst in der Lage sein, die Finanzierung auch in Phasen ohne Belegung zu stemmen oder nur einen sehr niedrigen Wert anzusetzen.“

Die durch den Lockdown in der Coronakrise bedingten Mietausfälle hätten gezeigt, dass bei der Vermietung von Ferienimmobilien vorsichtig kalkuliert wer-

den müsse. „Wer eine Ferienimmobilie als Kapitalanlage nutzen will, sollte deshalb am besten über eine höhere Eigenkapitalquote oder ein ausreichend freies Einkommen sowie finanzielle Reserven verfügen, um Durststrecken überbrücken zu können“, sagt Lindner. „Wenn ein Vermietungsjahr besser läuft als erwartet, sollten die Mehreinnahmen zur Bildung von Reserven genutzt werden.“

Die hohen Erträge, die sich mit deutschen Ferienimmobilien aufgrund der hohen Auslastung in diesem Sommer erzielen lassen, werden nicht von Dauer sein.

STEFAN MITROPOULOS, IMMOBILIENANALYST DER LANDESBANK HESSEN-THÜRINGEN



ANZEIGE

85 % wünschen sich mehr Nachhaltigkeit. Auch beim Anlegen.

Investieren Sie in nachhaltige Anlagemöglichkeiten von Deka Investments. Mehr in Ihrer Sparkasse oder unter [deka.de](https://www.deka.de)

Unterschätzen Sie die Zukunft nicht.

Für Sie und die Generation von morgen – jetzt handeln!

Capital

FONDS-KOMPASS 2020

Top-Fondsgesellschaft

Höchste Note für Deka

SCOPE AWARD

Winner 2020

Bester Zertifikate Emittent

DekaBank Deutsche Girozentrale. Quelle Statistik: Onlinebefragung Institut Kantar im Auftrag der DekaBank, Oktober 2019. Quellen Auszeichnungen: *Capital-Heft 03/2020; ** www.scope-awards.de/awards-2020/zertifikate-awards

Finanzgruppe

FONDSMANAGEMENT

Meinungen jenseits des Mainstreams gefragt

Bürobauten oder Hotels in aller Welt aufspüren und in Fonds einbringen: Deka-Immobilien-Geschäftsführer Esteban de Lope erklärt, was den Job des Immobilienfondsmanagers faszinierend macht.

Frank Sträter

B

Büroimmobilien in Washington, Hotels in Amsterdam, ein Logistik-Hub in St. Louis: Mit 400 Immobilien in fünf offenen Immobilienfonds ist Deka Immobilien in den vielversprechendsten Wachstumsregionen zu Hause. Welche Immobilien es als Asset ins Portfolio schaffen, verantwortet unter anderen Esteban de Lope. Er ist seit Februar Mitglied der Geschäftsführung von Deka Immobilien Investment und Westinvest und dort mit dem Fondsmanagement betraut.

„Angelsächsische Investoren orientieren sich vornehmlich an den Zahlungsströmen“, sagt de Lope. „Bei uns ist das anders. Wir gehen von der Immobilie aus, klopfen auch mal an die Wand, schauen nicht nur auf Zahlungsströme und Mieteinnahmen, sondern haben auch ein Auge für emotionale Faktoren wie Historie oder die Architektur.“

Emotionen spielen im milliardenschweren Geschäft mit Immobilienfonds durchaus eine Rolle: „Besondere Immobilien mit Alleinstellungsmerkmalen lassen sich besser bewerten, vermieten und verkaufen.“

Besser zu finden sind sie deshalb noch lange nicht. Im Gegenteil. Internationale Objekte, die das Zeug zum Fondskandidaten haben, sind ein knappes Gut. Ohne detaillierte Marktkenntnisse und eine ordentliche Portion Schwarmintelligenz sind sie kaum zu identifizieren und erst recht nicht zu akquirieren: Rund 500 Spezialisten arbeiten bei Deka Immobilien dafür, Strategien, Portfolien und Renditeerwartungen der Anleger auf einen möglichst ertragreichen gemeinsamen Nenner zu bringen.

Voraussetzung Mobilitätsbereitschaft

Deka-Volkswirte analysieren globale Wachstumsaussichten und lokale Standortpotenziale. Investmentmanager identifizieren geeignete Objekte, kaufen und verkaufen sie. Immobilienmanager kümmern sich um die Vermietung und den Betrieb von Liegenschaften.

Unterstützt werden sie von Kollegen, die direkt vor Ort tätig sind und in Metropolen wie Paris, New York oder Singapur Schnittstellen managen. Sie bleiben im Austausch mit örtlichen Anwälten, Wirtschaftsprüfern und Ingenieuren, die mit den jeweiligen Rahmenbedingungen vertraut sind. „Mit ausschließlich eigenen Ressourcen könnten wir diese komplexen Themen nur schwer durchdringen, weil die Märkte in Europa, Nord- und Südamerika, Asien und Australien viel zu unterschiedlich sind“, sagt de Lope.

Das klingt nicht nur so, als gehöre zum Geschäft mit internationalen Immobilienfonds eine hohe Mobilitätsbereitschaft. Das ist auch so. Zumindest in den Reihen der Investmentmanager, die potenzielle Objekte nicht nur identifizieren, besichtigen und beurteilen, sondern auch mit den Verkäufern verhandeln. „Die alte Weisheit, dass man keine Immobilie erwerben soll, die man nicht selber gesehen hat, gilt selbstverständlich auch für unser Geschäft“, sagt de Lope. Mit Drohnenbesichtigungen, wie sie aktuell wegen der Coronakrise angeboten werden, gebe man sich nicht zufrieden.

Schillernde Metropolen hatte der gelernte Bauingenieur am Anfang seiner Karriere allerdings ebenso wenig

im Sinn wie renditestarke Wolkenkratzer oder komplizierte Verkaufsverhandlungen. Die Neugier habe ihn in das Fondsgeschäft gebracht und während seines beruflichen Werdegangs durch die gesamte Immobilien-Wertschöpfungskette geführt, sagt de Lope.

„Als Bauleiter habe ich meine ersten Berufserfahrungen damit gemacht, noch Baugruben ausheben zu dürfen. Aber irgendwann wollte ich wissen, wie die Projekte, an denen ich arbeite, entstehen, und bin in die Projektentwicklung gegangen. Dort hat mich dann ziemlich schnell die Frage umgetrieben, wie meine Projekte finanziert werden. Dann war es nicht mehr weit zum Fonds-

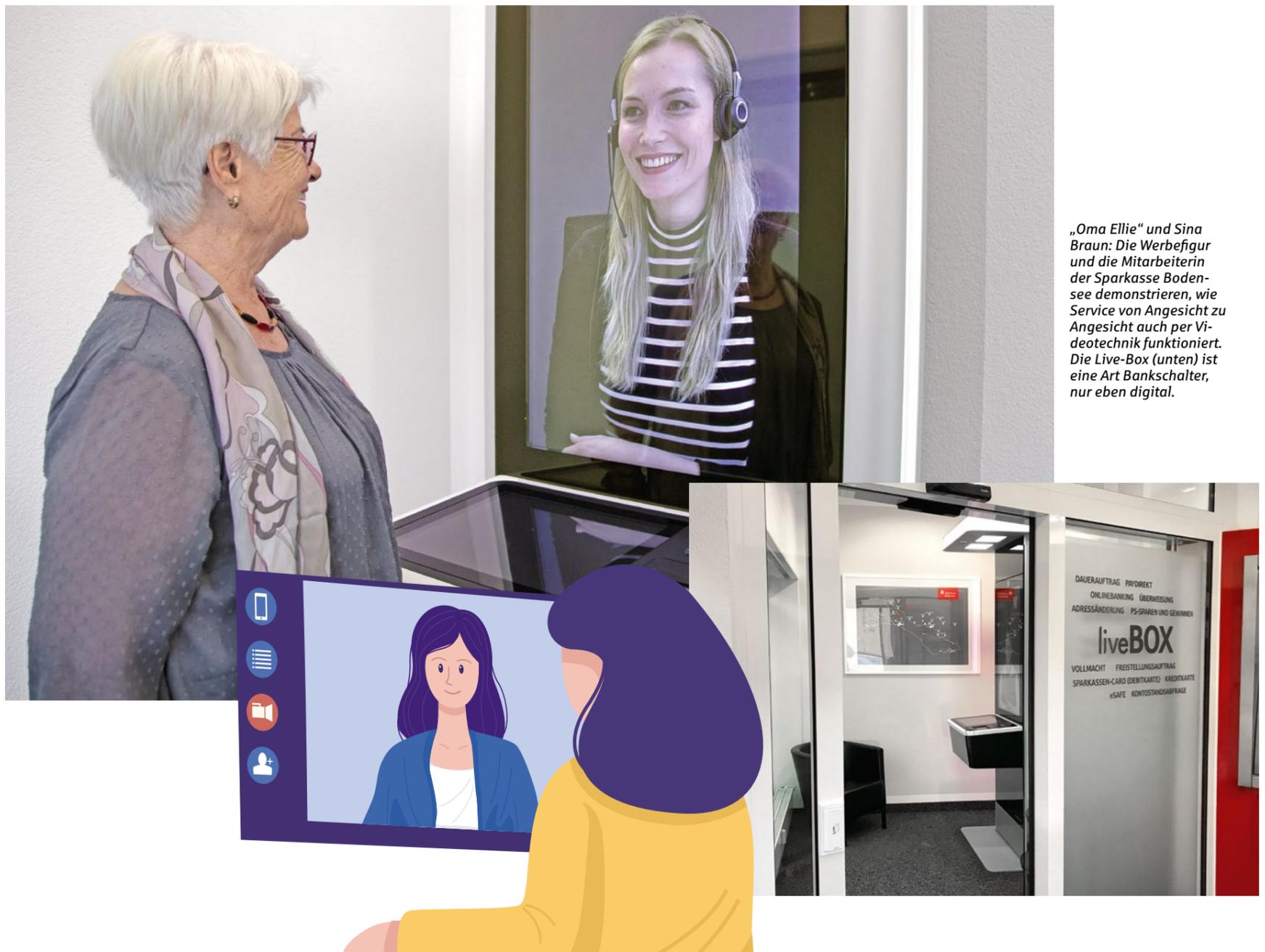
management und Vertrieb“, sagt der Immobilienexperte. Mittlerweile ist de Lope, der Abschlüssen zum Bau- und Wirtschaftsingenieur noch den Immobilienökonom und die Zertifizierung zum International Investment Analyst hat folgen lassen, seit 18 Jahren für Deka Immobilien tätig – erst in der Projektentwicklung, seit 2005 im Fondsmanagement. „Es war mein Glück, dass ich den allergrößten Teil der Wertschöpfungskette hier im Hause kennenlernen konnte und die Deka mich bei meinen Vorhaben immer unterstützt hat. So konnte ich mich kontinuierlich weiterentwickeln.“



Andere Wege zu gehen, kann antizyklische und damit besonders attraktive Investitionsgelegenheiten ermöglichen.

ESTEBAN DE LOPE

70 Franklin Street, Boston. Die Büroimmobilie gehört dem Fonds „Deka-Immobilien Nordamerika“. Deka-Immobilienexperten achten bei der Auswahl auch auf emotionale Kriterien wie Historie und Architektur eines Objekts – und auf Meinungen außerhalb des Mainstreams.



„Oma Elli“ und Sina Braun: Die Werbefigur und die Mitarbeiterin der Sparkasse Bodensee demonstrieren, wie Service von Angesicht zu Angesicht auch per Videotechnik funktioniert. Die Live-Box (unten) ist eine Art Bankschalter, nur eben digital.

FILIALSTRATEGIE

Riesiges Interesse am Video-Chat

Persönlicher Service in der Filiale – aber per Video: Die Sparkasse Bodensee rüstet alle Geschäftsstellen mit diesem zusätzlichen Dienstleistungsangebot aus.

Silvia Besner

E

Es ist ein bisschen wie Skypen mit interaktiven Zusatzfunktionen, außerdem macht man es nicht zuhause, sondern in einer Geschäftsstelle. Auf der Homepage der Sparkasse Bodensee zeigt „Oma Elli“ in einem kurzen Film, wie's funktioniert.

Sie geht in eine Filiale und dort schnurstracks auf einen kleinen Raum zu, den die Sparkasse Bodensee „Live-Box“ nennt. Das sei ja nun auch nichts anderes als ein Bankschalter, sagt Oma Elli, nur eben mit Bildschirm. Sobald sie die Live-Box betritt, zeigt sich auf diesem Bildschirm Sina Braun, Mitarbeiterin des Kunden-Centers, grüßt, lächelt und fragt, wie sie helfen kann.

Ob Dauerauftrag ändern, eine neue Sparkassencard beantragen oder vielleicht eine Vollmacht einrichten: In der Live-Box lassen sich alle Service-Angelegenheiten erledigen. Schriftstücke, die der Kunde dem Berater zeigen will, werden wie auf ein Kopiergerät gehalten und auf diese Weise eingelesen. Unterschriften können auf einem elektronischen Feld geleistet werden, wie man das vielleicht vom Paketboten kennt.

Für größtmögliche Diskretion schließt der Berater die Glastür der Live-Box per Fernsteuerung, wenn der Kunde das möchte. Der Kunde legitimiert sich mit seiner Sparkassen-Card. Der Service ist von 8 bis 20 Uhr und ohne Vorwissen oder Technikenntnisse nutzbar, bei Fragen hilft das Gegenüber auf dem Bildschirm.

Die Sparkasse Bodensee war womöglich nicht nur die erste Sparkasse, die den Video-Chat in der Filiale vor anderthalb Jahren einführte – sie setzt wohl auch am

konsequentesten auf diese zusätzliche Form der Dienstleistung. 15 von insgesamt 25 Filialen und zwei von 31 Selbstbedienungsgeschäftsstellen des Instituts sind bereits mit einer Live-Box ausgestattet. 2021 sollen dann alle Geschäftsstellen über diesen „Video-Schalter“ verfügen, sagt Hans-Joachim Gerlach aus dem Vorstandsstab.

Das wäre sicher nicht der Fall, käme die neue Technik nicht außerordentlich gut an. In einer aktuellen Umfrage bei 2800 Kunden bewerteten 83 Prozent die Live-Box mit „sehr gut“, 16 Prozent mit „gut“. Die Corona-Pandemie hat die Nutzung des Video-Chats in der Filiale noch einmal intensiviert: Im Monat März hat man laut Gerlach eine Steigerung von 139 Prozent und im April eine weitere Zunahme um 212 Prozent festgestellt. Kein Wunder: Die Technik bringt persönliche Beratung ohne das Risiko der Ansteckung. Für ihr Telepräsenz-System nutzt die Sparkas-

se Bodensee Technik der Firma Info-Gate Information Systems, einer hundertprozentigen Tochter der Flughafen München GmbH. Das ursprünglich für den Einsatz am Airport entwickelte Kommunikationssystem wird jetzt verstärkt auch im Bankensektor nachgefragt. Erst kürzlich hat der Anbieter sechs Geschäftsstellen der Sparkasse Freising mit Video-Terminals ausgestattet.

Mit 60 Sparkassen in Kontakt

Das Interesse an dieser digitalen Technologie ist beachtlich. „Insgesamt haben wir mit 60 Sparkassen Kontakt“, berichtet Hans-Joachim Gerlach. Die Praxiserfahrung gebe man gern weiter.

→ **Walter Lorenz, Abteilungsleiter Organisation, steht für eine erste Kontaktaufnahme zur Verfügung: Telefon 07541 / 704-4236**

ZAHLENWERK

Gemeinwohl statt Gewinnmaxime

Die Sparkassen-Finanzgruppe gilt als der größte nicht-staatliche Förderer von Kultur und Sport in Deutschland. Das Engagement in Zahlen.

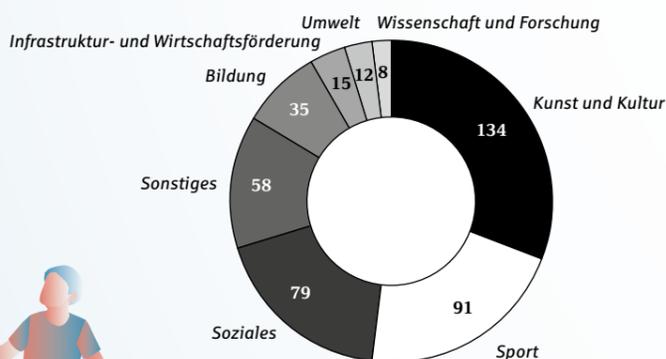
Silvia Besner

432 Mio.
Euro hat die Sparkassen-Finanzgruppe im vergangenen Jahr in gemeinwohlorientierte Projekte investiert.

Die Förderung von Kunst und Kultur macht – mit einer Fördersumme von rund 134 Millionen Euro – den größten Bereich im gesellschaftlichen Engagement der Sparkassen-Finanzgruppe aus. Der Sport profitierte 2019 von 91 Millionen. Der soziale Bereich wurde mit 79 Millionen unterstützt, die Bildung mit 35 Millionen. In die Infrastruktur- und Wirtschaftsförderung flossen 15 Millionen, in Umweltprojekte zwölf Millionen und in Wissenschaft und Forschung acht Millionen Euro.

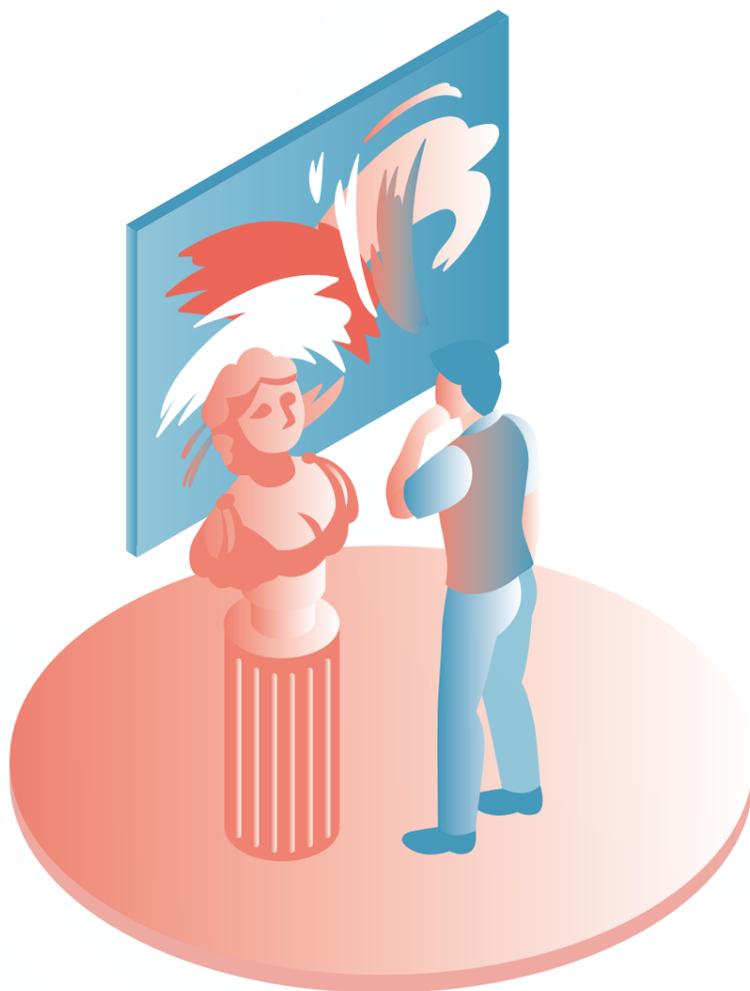
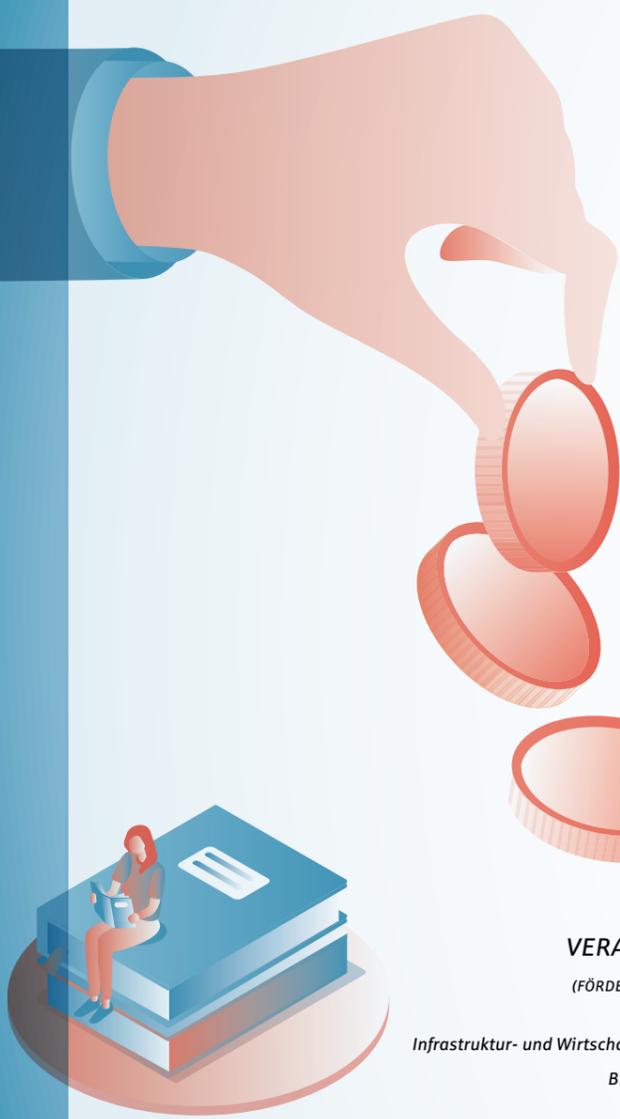
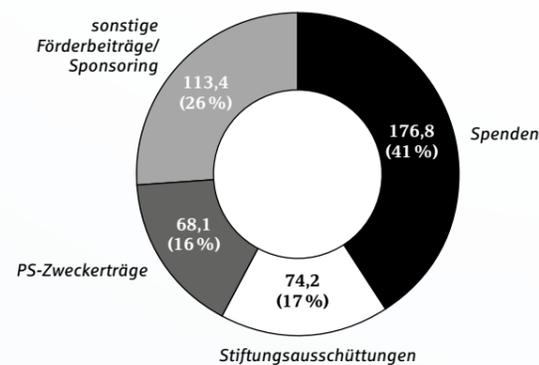
VERANTWORTUNG UND VIELSEITIGKEIT

(FÖRDERSUMMEN 2019 IN MILLIONEN EURO)



VERTEILUNG DER FÖRDERFORMEN 2019

(IN MILLIONEN EURO)

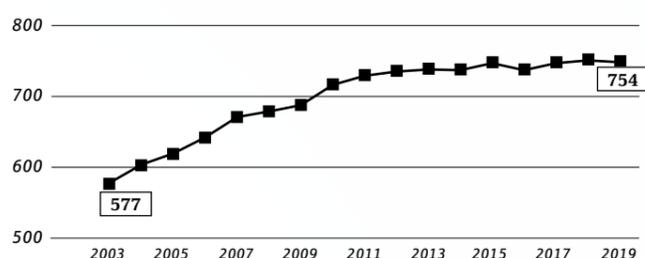


754

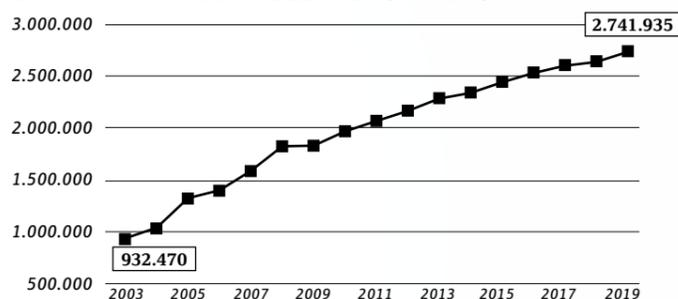
Stiftungen hat die Sparkassen-Finanzgruppe gegründet. So viele wie keine andere Unternehmensgruppe in Deutschland.

Die Stiftungen setzen sich ein für die Förderung von Kunst und Kultur, Bildung und Sport sowie von vielen sozialen und Umweltprojekten in ihren Regionen. Die Zahl der Stiftungen ist in den vergangenen zwei Jahrzehnten stark gestiegen, auch das Stiftungskapital hat kräftig zugenommen. Die Stiftungsausschüttungen beliefen sich im Jahr 2019 auf insgesamt 74 Millionen Euro. Das ist der gleiche Wert wie im Vorjahr.

DIE ZAHL DER STIFTUNGEN STEIGT



DAS STIFTUNGSKAPITAL LEGT ZU (IN TSD. EURO)



84 %

Bei den Olympischen Spielen in Pyeongchang 2018 waren aktuelle oder ehemalige Eliteschüler des Sports an 26 von 31 Medaillengewinnen vom Olympia Team Deutschland beteiligt: Das macht 84 Prozent.

Es lohnt sich also, junge Talente zu fördern. Seit 1997 unterstützt die Sparkassen-Finanzgruppe die Eliteschulen des Sports. Im Fokus dieser Förderung steht die Vereinbarkeit von Sport und schulischer Ausbildung. Aber auch der Ausbau von Trainings- und Wettkampfmaßnahmen wird finanziell unterstützt. Davon profitieren derzeit mehr als 11 500 Schüler in 43 Eliteschulen.



Sportförderung: Spitze und Breite

1,5 Millionen Menschen treten jedes Jahr an, um das Deutsche Sportabzeichen abzulegen. Das beweist beispielhaft, dass die Sportförderung der Sparkassen-Finanzgruppe – als Top-Partner vom Olympia Team Deutschland und Nationaler Förderer des Team Deutschland Paralympics – nicht nur in die Spitze geht, sondern auch in die Breite: Seit 2008 ist sie Nationaler Förderer des Deutschen Sportabzeichens, das es schon seit über 100 Jahren gibt. Als jährlich wiederkehrender Fitnessstest trägt das Sportabzeichen dazu bei, die körperliche Leistungsfähigkeit der Bürger bis ins hohe Alter zu erhalten. Dabei werden die motorischen Grundfähigkeiten Ausdauer, Kraft, Schnelligkeit, Koordination und die Schwimmfähigkeit geprüft. Knapp 800 000 Menschen bestehen die Prüfungen.

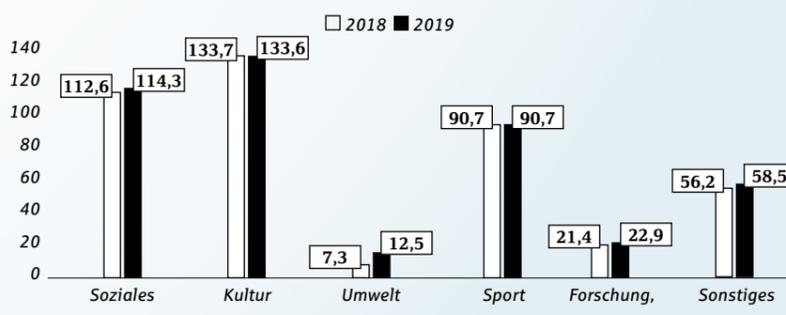


1,5 Mio.

Menschen gehen alljährlich auf die Tartanbahn, ins Schwimmbassin und ans Reck, um das Deutsche Sportabzeichen zu erlangen.

Während die Fördersummen 2019 im Vergleich zum Vorjahr in den meisten Bereichen weitestgehend konstant geblieben sind, wurde der Bereich Umwelt am stärksten aufgestockt: von 7,3 auf 12,5 Millionen Euro.

VERGLEICH FÖRDERSUMMEN 2018/2019 (IN MILLIONEN EURO)



MEINUNG



GENDERGERECHTIGKEIT

ARBEITGEBER MUSS AUSGLEICHEN

Silvia Besner

Die Bundesregierung hat Zahlen zum Thema Frauen in Führungspositionen vorgelegt. Seit 2016 muss der Mindestanteil an Frauen (und Männern) per Gesetz 30 Prozent betragen – in Aufsichtsräten von Unternehmen, die börsennotiert sind und der paritätischen Mitbestimmung unterliegen. Tatsächlich stieg die Frauenquote in diesem Segment während der vergangenen fünf Jahre von 25 auf 35 Prozent.

Unternehmen, die börsennotiert sind oder der unternehmerischen Mitbestimmung unterliegen, müssen Zielgrößen für die Zusammensetzung ihrer obersten Führungsebenen festlegen. 70 Prozent dieser Unternehmen melden als Zielgröße für den Frauenanteil in ihrem Vorstand null Prozent. Sie sind also nicht willens oder in der Lage, in den nächsten fünf Jahren eine erste Frau in dieses Gremium zu wählen.

Auch in den Vorständen von Sparkassen macht der Frauenanteil lediglich fünf Prozent aus. Die Ungleichheit hat viele Gründe. Biologische, historische, politische, persönliche. Jetzt sind Frauen nicht die besseren Menschen und nicht die besseren Manager. Auch macht ein Gesetz vielleicht weniger glücklich als Gerechtigkeit. Mit letzterem kann ein Arbeitgeber jedoch kräftig punkten – nicht nur bei Frauen, sondern auch bei besonders leistungsbereiten Frauen.

Nur ein Beispiel? Frauen sind häufig stärker familiär eingebunden als Männer. Der Arbeitgeber kann hier eine ausgleichende Gerechtigkeit wenigstens versuchen: mit Betriebskindergärten, mit flexibler Arbeitszeit und mobilem Arbeitsplatz und einem Angebot an Führungspositionen, die auch in Teilzeit oder im Tandem ausgefüllt werden können.



→ Ist zufrieden mit ihrer männlichen Chefredaktion:
Silvia Besner

WOHNEIGENTUM – STANDPUNKT

Eigene vier Wände für die „Generation Nullzins“

NEUE WOHNUNGSBAUPRÄMIE SETZT VERTRIEBLICHEN AKZENT.

Jörg Münning

Pflicht und Chance der Sparkassen-Finanzgruppe ist es, junge Menschen in einer Welt ohne Zinsen wieder zum Sparen zu motivieren.



Deutschland war mal geteilt? Eine Bundeskanzlerin kann auch männlich sein? Opa hat früher acht Prozent Zinsen bekommen, als er für sein Häuschen sparte? Vieles kennt die staunende „Generation Nullzins“ nur aus Erzählungen. Zwar ist deren Wunsch nach den eigenen vier Wänden ausgeprägter denn je.

Dennoch kommen die Deutschen gegen jede politische Absichtserklärung immer später ins Eigentum und müssen auch noch ein höheres Einkommen mitbringen. Pflicht und Chance der Sparkassen-Finanzgruppe ist es, junge Menschen in einer Welt ohne Zinsen wieder zum Sparen zu motivieren. Und dabei gezielt staatliche Förderungen zu nutzen wie die gerade optimierte Wohnungsbauprämie.

Zuhause – jetzt wichtiger denn je: Jeder dritte Deutsche wünscht sich eine neue Wohnung oder ein Haus. Jeder Fünfte will nach Corona in ein Eigenheim im Grünen umziehen (GfK 5/2020). Emotionale Faktoren wie selbstbestimmtes Wohnen und persönlicher Freiraum stehen beim Eigentum seit jeher im Vordergrund. Aber auch monetär kommt die Beliebtheit der Immobilie bei den Deutschen nicht von ungefähr. Zwar haben Wohneigentümer anfangs höhere Kosten als Mieter. Im Ruhestand stehen dem aber das zehnfache Gesamtvermögen und eine um monatlich weit über 600 Euro höhere Rente gegenüber (DIW).

Staatliche Förderung ist der neue Zins

Das Potenzial ist weiterhin immens: Nur 45 Prozent der Deutschen haben Wohneigentum. Die seit dem Tiefstand zur Finanzkrise 2008 deutlich gestiegenen Immobilienpreise sind an den meisten Orten kein wirklicher Hinderungsgrund. Niedrige Bauzinsen sorgen weiterhin für tragbare monatliche Raten – wenn denn erst einmal eine Finanzierung zustande gekommen ist. Die eigentliche Hürde ist das notwendige Eigenkapital.

Die deutliche Aufwertung der Wohnungsbauprämie ab 2021 setzt einen politischen Akzent, den gerade die Sparkassen-Finanzgruppe intensiv aufgreifen sollte: Sechs von zehn Bundesbürgern ab 16 Jahren steht künftig wieder die Wohnungsbauprämie zu, weil die Einkommensgrenzen verdoppelt werden!

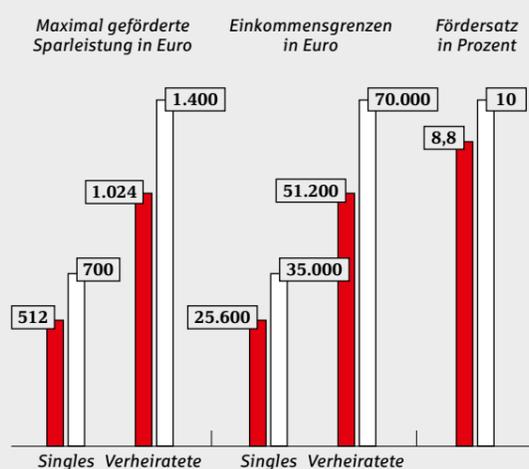
Zehn Prozent Wohnungsbauprämie auf förderfähige Einzahlungen sind ein veritabler staatlicher Ausgleich für entgangene Sparzinsen und ein starkes Argument im Kundengespräch. Eine aktuelle Studie von Feedbaxx belegt, dass wir als Verbund hier große Chancen haben, Kundenvorteile zu erschließen – denn nur fünf Prozent der Mieter kennen bislang die Wohnungsbauprämie.

Die Kunden-Historie zeigt: staatlich geförderte Sparverträge schaffen frühzeitig langfristige Kundenbindung. Wer Wohnungsbauprämie, Vermögenswirksame Leistungen oder Riester-Zulagen erhält, hat positive Produkterlebnisse. Und er schafft sich die wichtige, solide Eigenkapitalbasis. Der Bausparvertrag bündelt als einziges Produkt diese Chancen und sorgt dafür, dass junge Familien auch künftig ihren Traum vom Eigenheim erfüllen können – mit Hilfe von LBS und Sparkassen.

→ Jörg Münning ist Vorsitzender der LBS-Bausparkassenkonferenz

VERBESSERUNG DER WOHNUNGSBAUPRÄMIE AB 2021

■ bislang □ ab 2021



Quelle: LBS 2019

KOMMENTAR

KREDITGESCHÄFT BRAUCHT NEUEN STANDARD



FRANCO ZIMMERMANN

Das Strategiepapier „Modell K 3.0“ beschreibt den „Standard“ im Kreditgeschäft der Sparkassen – aus dem Blick des Jahres 2013. Nach sieben Jahren ist eine strategische Neupositionierung überfällig: der Einsatz von standardisierten Prozessen und neuen technischen Möglichkeiten sowie Änderungen im Marktumfeld machen dies erforderlich.

Tatsächlich haben sich die Anforderungen an das Kreditgeschäft deutlich geändert. Die aktuellen Auswirkungen des Niedrigzinsumfeldes, der hohe Kostendruck, die starke Nutzung digitaler Kanäle durch den Kunden – das alles war 2013 noch nicht in dieser Ausprägung absehbar.

Ebenfalls war noch nicht erkennbar, dass Vertrieb und Produktion so stark zusammenwachsen würden. Mittlerweile sind die Grenzen im Bankenbereich längst fließend. Der Vertriebsmitarbeiter produziert die „Kredite“ selbst, so auch der Kunde: Nutzt er die Internetfiliale der Sparkasse stößt er damit eine vollautomatisierte Produktion an.

In der Regel bewirkt die Verlagerung von Tätigkeiten eine oft schleichende Reduzierung von Produktionskapazitäten, mit Auswirkungen auf Mindestgrößen der Einheiten und das Reaktionsvermögen bei Kapazitätsspitzen.

Rollen neu erfinden

Nötig ist es heute, die eingesetzten Kapazitäten in den Häusern besser an den tatsächlichen Bedarf anzupassen. So sind bei den aktuell gültigen „PPS-Standardprozessen“ in einer ausführlichen gewerblichen Finanzierung vier Aufgabenträger involviert, allein in der Marktfolge.

Es wäre jedoch notwendig, entweder über eine stärkere Spezialisierung oder eine Generalisierung der entsprechenden Mitarbeiter nachzudenken. So könnten mehr „Aufgabenträger“ kleinere Aufgabenpakete übernehmen. Im Gegensatz

dazu könnte aber auch ein Mitarbeiter alle Aufgaben im Teilprozess der Marktfolge übernehmen. Immerhin ist es für den Einzelnen heute einfacher, die Kreditbearbeitung vorzunehmen, dazu haben die Fortschritte bei OSPlus, die automatisierten Datenbereitstellungen und die Standardisierung der Prozesse beigetragen. Ein neues Rollenmodell könnte einen „Vorcheck“ oder „Rückgaben“ überflüssig machen und Schnittstellen reduzieren.

Vertrieb tiefer einbinden

Weiterhin wäre es wichtig, die Rahmenbedingungen der Kreditvergabe und -bearbeitung neu zu definieren, was schon bei der Verteilung der Kompetenzen und der Einbindung des Vertriebsmitarbeiters anfängt. Übertragen wir die Tätigkeiten eines Kreditanalysten auf einen Gesundheitscheck beim Hausarzt, könnte dies bedeuten: Der Kreditanalyst (als Hausarzt) bereitet alles Wissen rund um den Kreditnehmer auf und trifft selbst die Kreditentscheidung, statt diese erst einer Führungskraft im Vertrieb vorzulegen.

Eine Kreditbewilligung durch die Marktfolge sehen die Standardprozesse heute aber nicht vor. Auch die Einbindung des Vertriebsmitarbeiters in den „Produk-

tionsprozess“ sollte überdacht werden. Sind die Anforderungen an die Informationen, die die „Produktion“ dem Vertriebsmitarbeiter abverlangt, noch zeitgemäß? Oder lässt sich zum Beispiel die betriebswirtschaftliche Machbarkeit nicht mit anderen Informationen und Daten einfacher beurteilen? Momentan ist der tatsächliche Produktionsablauf im Vertrieb häufig eine „Blackbox“. Zu fragen wäre auch, ob der Vertrieb tatsächlich produktionsrelevante Angaben in der IT erfassen oder nicht eher den Fokus auf die kundenorientierten Angaben legen sollte.

Wenn „Modell-K“ an die Gegenwart angepasst würde, sollten auch übergreifende Fragen mit geklärt werden. Wo etwa ist die methodische Kompetenz im Kreditgeschäft anzusiedeln? Das Ziel einer ganzheitlichen Neuausrichtung sollte darin bestehen, effizienter zu arbeiten und die Zeiten deutlich auszuweiten, die für vertriebliche Aufgaben zur Verfügung stehen.

→ Franco Zimmermann ist Seniorberater der Sparkassen Consulting

→ Ausführlicher Beitrag unter [s.de/17ym](https://www.sparkassenzeitung.de/s.de/17ym)

Gut für Kommunen und Sparkassen



Befürwortet das Konjunkturpaket, sieht aber die hohe Verschuldung des Bundes per Eilverfahren kritisch: DLT-Hauptgeschäftsführer Prof. Henneke im Gespräch mit der SparkassenZeitung.

Der Deutsche Landkreistag (DLT) begrüßt die Beschlüsse des Koalitionsausschusses zum 130 Milliarden Euro schweren Konjunkturpaket, mahnt aber weitere Schritte an. Es sei gut für Kommunen und die Sparkassen, dass Maßnahmen vereinbart wurden, die die Investitionsfähigkeit vor Ort aufrechterhalten und gezielt einzelne Branchen stützen, sagte DLT-Hauptgeschäftsführer Prof. Hans-Günter Henneke im Interview. Vor allem der geplante Ausgleich der Gewerbesteuerausfälle und eine höhere Bundesbeteiligung des Bundes an den kommunalen SGB-II-Wohnkosten (KdU) in Höhe von rund vier Milliarden Euro pro Jahr seien hilfreich, um Landkreise

und kreisfreie Städte strukturell zu stärken. Wichtig sei nun aber, die Verfassung so zu ändern, dass die Kommunen die Wohnkosten trotz eines steigenden Bundesanteils weiterhin eigenverantwortlich gewähren können, sagte Henneke, der auch Vizepräsident des DLT ist.

Eine Bundesauftragsverwaltung als verfassungsrechtliche Konsequenz einer derart erhöhten Kostenübernahme des Bundes müsse vermieden werden: „Die kommunale Selbstverwaltung darf nicht beeinträchtigt werden.“ Henneke bewertet es allerdings kritisch, dass sich der Bund zur Bewältigung der Coronafolgen per Eilverfahren stark verschulde, ohne den Stabilitätsrat

und dessen unabhängigen Beirat zu beteiligen. Dieses Gremium, in dem Henneke mit vertreten ist, hätte es aus seiner Sicht durchaus hinterfragt, ob etwa eine Kreditermächtigung des Landes Nordrhein-Westfalen über 25 Milliarden Euro gerechtfertigt ist, für deren „konjunkturgerechte Rückführung“ 50 Jahre angesetzt sind. Einen solchen Zeithorizont halte er mit Blick auf die potenziellen Belastungen künftiger Generationen für „geradezu unverantwortlich“, so Henneke.

→ Lesen Sie das Interview in Kürze online und in der Printausgabe der SparkassenZeitung.

AUSLANDSEINSÄTZE

Ich bin dann mal weg

„Raus aus der Komfortzone“, sagen sich Sparkassenmitarbeiter, die für mehrere Monate die vertraute Umgebung verlassen. Fern der Heimat meistern sie ungewohnte Herausforderungen und bringen wertvolle Erfahrungen für ihre Aufgaben in Deutschland mit.

Eli Hamacher

A

Auf ein Abenteuer hatte sich Lukas Kalbfleisch allemal eingestellt. „Ich war vorher nur einmal in New York, aber ansonsten noch nie außerhalb Europas“, sagt der Mitarbeiter der Sparkasse am Niederrhein. Das sechswöchige Praktikum bei der Sparkassenstiftung für internationale Kooperation im westafrikanischen Ghana würde mit vielen Herausforderungen verbunden sein, beruflich wie auch privat, da war sich der 25-Jährige sicher.

Aber wie turbulent sich der Aufenthalt tatsächlich gestalten würde, damit konnte der junge Sparkässler nicht im Entferntesten rechnen, als er am Abend des 8. Februar in Accra, der Hauptstadt Ghanas, landete. Bei der Ankunft maß medizinisches Personal die Temperatur der Einreisenden, ein Relikt aus Ebola-Zeiten. Corona war in Ghana noch kein Thema, auch in Deutschland war erst zwei Wochen zuvor der erste Infizierte gemeldet worden.

Auslandsaffine Mitarbeiter für das internationale Geschäft gesucht

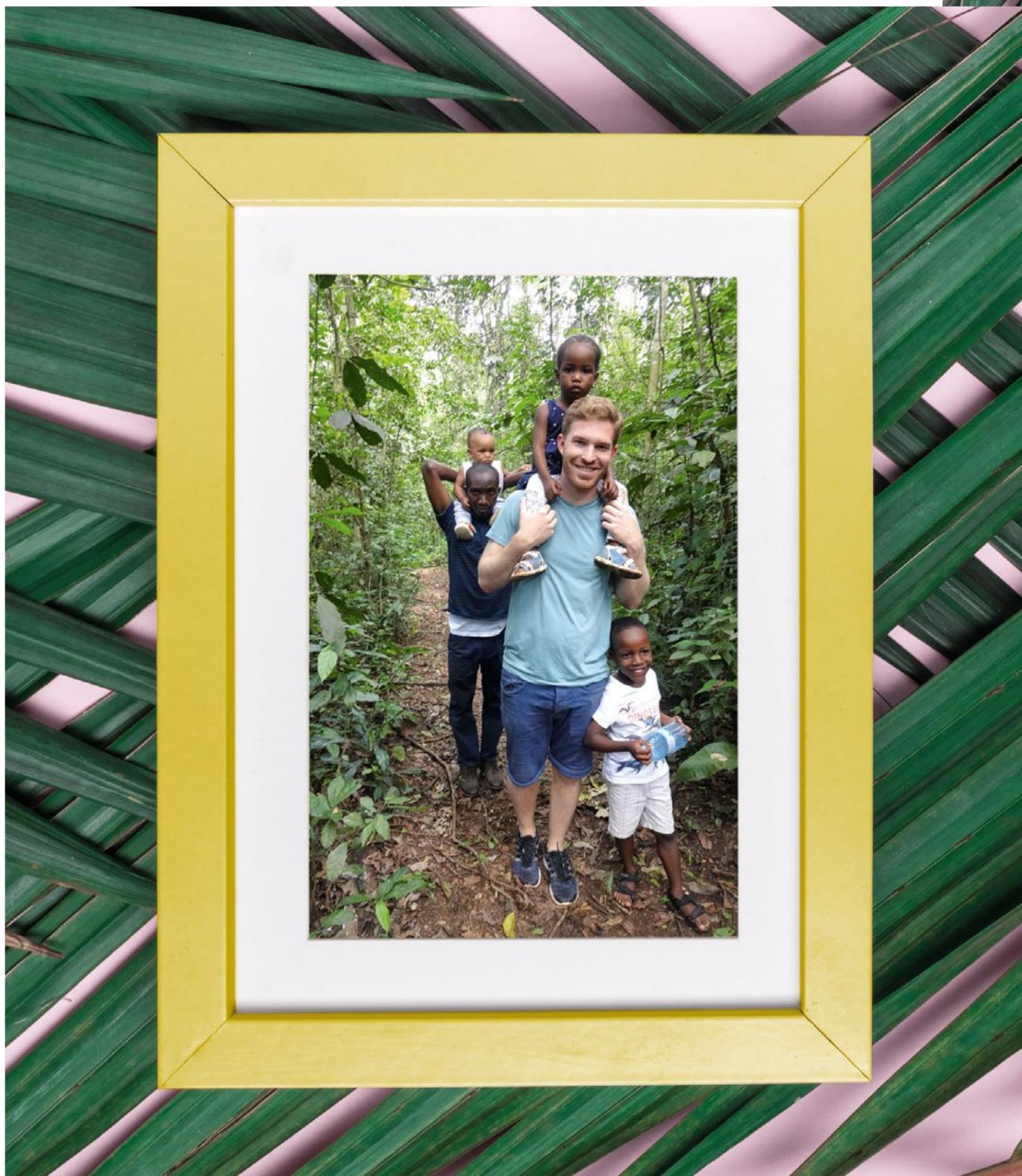
Im internationalen Firmenkundengeschäft will die Sparkassen-Finanzgruppe künftig deutlich zulegen. Noch sind von den 385 Instituten erst 115 im Auslandsgeschäft aktiv. Zu oft nutzen Firmenkunden deshalb die Angebote der Mitbewerber. Soll die Offensive im Auslandsgeschäft gelingen, braucht man auch auslandsaffine Mitarbeiter. Welche Möglichkeiten haben Beschäftigte, ins Ausland zu gehen? Wie profitieren sie von den Erfahrungen? Wie können sie diese einbringen? Mitarbeiter der Sparkassen in Düsseldorf, Frankfurt, Pforzheim Calw und vom Niederrhein berichten.

Den Anstoß für die Bewerbung von Berater Kalbfleisch hatte der Vorstandschef der Sparkasse am Niederrhein gegeben. Beim Welttag der Sparkassen in New Delhi sei eines der zentralen Themen gewesen, wie Sparkassen international dazu beitragen können, dass die Menschen in ihren Heimatländern eigene Unternehmen mit sicheren Arbeitsplätzen gründen können, sagt Giovanni Malaponti. Genau mit diesem Thema beschäftigte sich Kalbfleisch vor Ort in Accra, nachdem er sich zu Hause in Moers mit zwei Kollegen aus dem Rheinland erfolgreich für ein Praktikum beworben hatte.

Insgesamt 13 junge Angestellte waren ins Rennen gegangen, am Ende entschied das Los. „Um mein Englisch aufzufrischen, habe ich unentwegt englische

Serien auf Netflix geschaut“, erzählt Kalbfleisch. Bei der Sparkassenstiftung in Accra organisierte er schließlich Workshops für Mitarbeiter von Mikrofinanzinstituten, vermittelte, worauf es beim Sparen und bei der Unternehmensgründung ankommt.

Und dann ging plötzlich alles ganz schnell. „Wie in Deutschland auch, spitzte sich die Lage wegen Corona deutlich zu“,



Fabian Ohl half offenbar nicht nur dabei, eine Mikrofinanzakademie in Uganda zu akkreditieren.

Fabian Ohl:

Durch die vielen Gespräche mit Ansprechpartnern auf hohem Level, in Botschaften, Ministerien oder anderen Institutionen, habe ich viel gelernt.



Zurück in der Sparkasse am Niederrhein: Lukas Kalbfleisch hatte neben vielen wichtigen Erfahrungen auch andere Souvenirs im Gepäck.

Lukas Kalbfleisch:

Ich war vorher nur einmal in New York, aber ansonsten noch nie außerhalb Europas.

sagt Kalbfleisch. Chinesen und Europäer hätten das Virus nach Afrika gebracht, so der Vorwurf einiger Ghanaer. Statt wie üblich auf der Straße mit einem Lächeln als „Obroni“ (Ausländer) titulierte zu werden, hieß es jetzt: „Corona go home!“ Immer mehr Menschen trugen Schutzmasken, am Straßenrand wurden selbst gemachte Desinfektionsmittel verkauft. Die Sparkassenstiftung zog die Reißleine, verlegte den Rückflug um einige Tage vor. Via Brüssel und Frankfurt kam der 25-Jährige schließlich sicher zurück und wurde von Familie, Freunden und Kollegen erleichtert empfangen.

Außergewöhnliche Aufgabe brachte internen Aufstieg

Als Fabian Ohl von der Stadtsparkasse Düsseldorf 2018 aus dem Intranet vom Stipendium der Sparkassenstiftung erfuhr, war die Pandemie kein Thema. Im Herbst 2019 ging es für zwei Monate nach Uganda, für den heute 31-Jährigen zwar eine berufliche Premiere. „Aber ich hatte 2016 schon einmal unbezahlten Urlaub genommen, um in Ghana an einer Grundschule zu unterrichten“, sagt Ohl. Urlaub musste er für sein Stipendium nicht nehmen, nur die Lebenshaltung vor Ort bezahlen.

Die Kosten für die Unterkunft in einer Wohnung in der Hauptstadt Kampala und für die Flüge übernahm die Stiftung. Genug zu tun hatte der Sparkässler in Ostafrika allemal. „Die Stiftung hat in Kampala eine Mikrofinanzakademie aufgebaut, die erste ihrer Art in Uganda.“ An ihr können sich Mitglieder von Kreditgenossenschaften und Mikrofinanzinstituten weiterbilden, sei es in Betriebswirtschaft, aber auch auf ihren jeweiligen Fachgebieten, etwa in der Landwirtschaft.

Die Akademie musste akkreditiert, Kurse zertifiziert werden. „Durch die vie-

len Gespräche mit Ansprechpartnern auf hohem Level, sei es in Botschaften, Ministerien oder anderen Institutionen, habe ich viel gelernt. Außerdem muss man sehr hartnäckig sein, um überhaupt erst einmal an grundlegende Informationen zu kommen“, so Ohl, der nach seiner Rückkehr zum Abteilungsdirektor aufstieg. Der Uganda-Aufenthalt sei dafür zwar nicht ausschlaggebend gewesen, aber durch die Bewerbung sei er allemal stärker in den Fokus der Personalabteilung gerückt. Zudem habe Karin-Brigitte Göbel, die Vorstandsvorsitzende der Stadtsparkasse Düsseldorf, das Projekt eng begleitet.

„Sechs Wochen raus aus der Komfortzone“ hieß es für Sascha Koziulek, der 2018 in zwei Länder reiste, die viele wohl erst einmal auf der Landkarte suchen müssen: Turkmenistan und Kirgisistan. Via Blog hielt der Sparkässler, der zuhause bei der Sparkasse Pforzheim Calw als Sachbearbeiter im Auslandsgeschäft arbeitete, seine Kollegen während des Aufenthalts auf dem Laufenden.

Als Koziulek im Juni sein zweites Lebenszeichen aus Zentralasien sendete, hatte der damals 29-Jährige schon ein wenig Routine bei seiner neuen Aufgabe entwickelt. Vor Bankmitarbeitern aus Turkmenistan und vor Studenten an den Universitäten in der Hauptstadt Ashgabat hielt der Betriebswirt im Auftrag der Sparkassenstiftung gut besuchte Seminare zum Thema Auslandsgeschäft, musste dafür anfangs aber auch erst einmal über seinen Schatten springen, bevor er in vollen Hörsälen vor so vielen Zuhörern entspannt sprechen konnte.

Sein zuvor beim Unterricht in der Sparkasse Pforzheim Calw regelmäßig trainiertes Englisch kam dabei allerdings nicht zum Einsatz. „Einige Teilnehmer sprachen gar kein Englisch. Deshalb hat ein Dolmetscher von Deutsch in die zwei-

te Landessprache, Russisch, übersetzt“, erzählt Koziulek, der trotz prall gefüllten Terminkalenders und Außentemperaturen von 43 Grad Sehenswürdigkeiten wie das Weltkulturerbe Nisa erleben konnte, bevor er nach Bishkek in Kirgisistan weiterreiste. Auch dort hatte er das Glück, Seminare in verschiedenen Teilen des Landes halten zu können, so dass er einiges von der Region sah. Wie bei Kalbfleisch und Ohl fällt Koziuleks Fazit sehr positiv aus. „Wenn ich mit Kunden spreche, kann ich, soweit es passt, auch immer mal Erfahrungen aus dem Ausland einflechten. Das wird sehr positiv aufgenommen.“

Mikrofinanzinstitute vernetzen und professionalisieren

Hans-Ulrich Müller, Unternehmenskundenbetreuer bei der Frankfurter Sparkasse, war das Land, in dem er Erfahrungen fernab der Heimat sammeln wollte, eigentlich egal. „Aber ich hatte auf Afrika gehofft“, sagt der Bankkaufmann, der 2008 bei der Helaba vier Monate ein Praktikum in New York absolviert hatte. Genau zehn Jahre später saß der Wirtschaftswissenschaftler im Flieger nach Ruanda, und damit in ein Land, in dem sich 1994 einer der schlimmsten Völkermorde der globalen Geschichte ereignet hatte. Heute gilt der ostafrikanische Staat als stabil und wachstumsstark. „Ich wollte einen sozia-

len Beitrag leisten und einen Wert stiften“, beschreibt Müller seine Motivation für die Bewerbung bei der Sparkassenstiftung.

Vor Ort war er nicht zuletzt beeindruckt davon, wie die Gesellschaft nach dem Genozid zusammengewachsen ist und wie ambitioniert sie die Wirtschaft vorangebracht hat. Im Projektbüro der Sparkassenstiftung in der Hauptstadt Kigali kümmerte sich Müller zwei Monate lang darum, wie man die Mikrofinanzinstitute des Landes noch besser unterstützen und durch Zusammenschlüsse professionalisieren kann. „Durch die Erfahrungen reift man persönlich, und das wirkt sich auch auf die Arbeit aus, indem man zum Beispiel gelassener wird“, findet der 38-Jährige.

Trotz der Turbulenzen um Corona behält Lukas Kalbfleisch sein Praktikum in Accra in bester Erinnerung. Er schwärmt von der herzlichen Mentalität der Menschen und von der großen Chance, über den Tellerrand schauen zu dürfen. „Es wird einem auch bewusst, wie unglaublich gut es uns geht.“ Seine Berichte sind immer noch bei der Stiftung, beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband und bei Kollegen gefragt. Auch die großen Schnitzereien, Geschenke seiner afrikanischen Mitbewohner, werden ihn Ghana nicht so schnell vergessen lassen.

Sascha Koziulek:

Wenn ich mit Kunden spreche, kann ich, soweit es passt, auch immer mal Erfahrungen aus dem Ausland einflechten. Das wird sehr positiv aufgenommen.



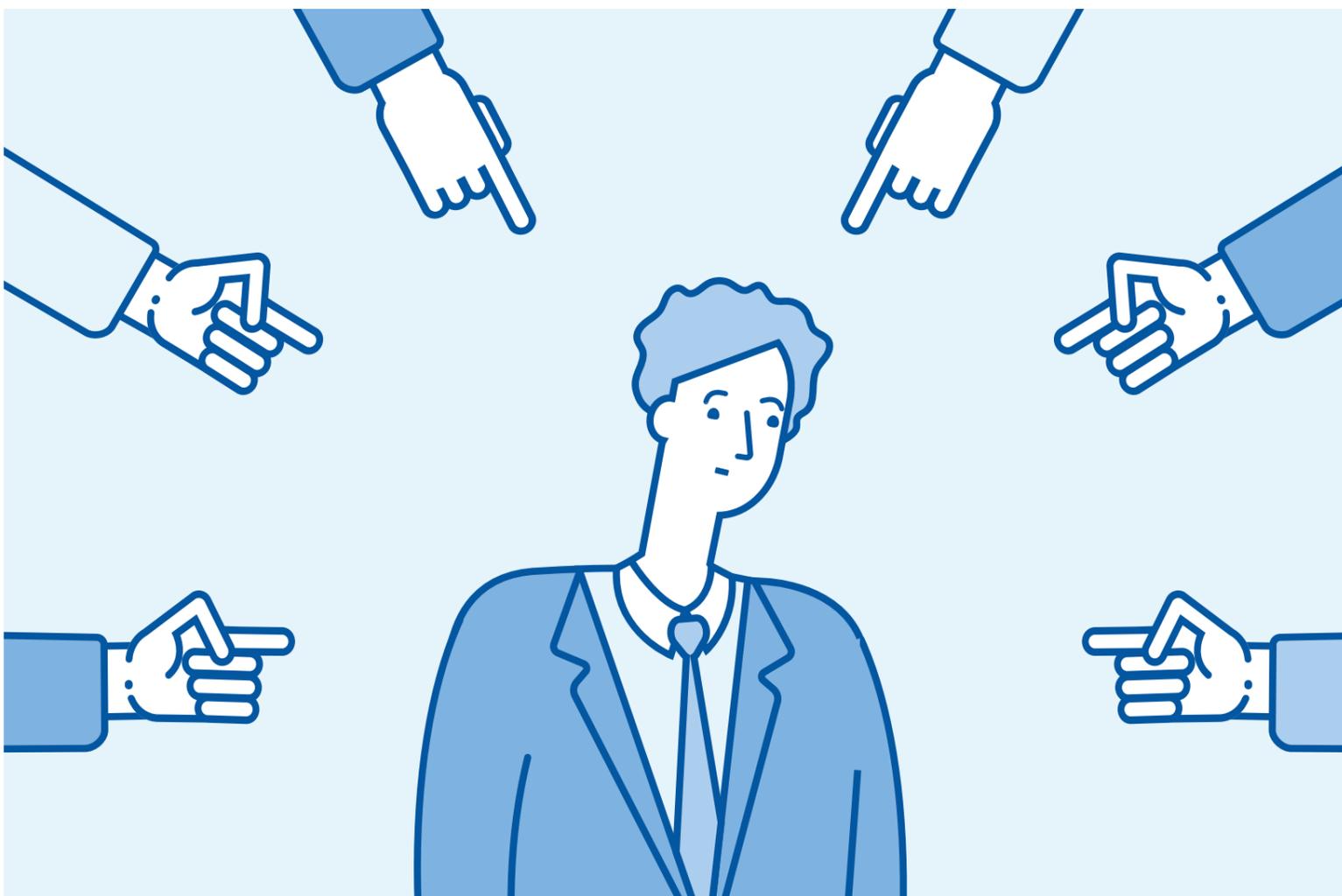
Gut besucht waren Sascha Koziuleks Seminare in Turkmenistan und Kirgisistan.

FÜHRUNG

Dem Mobbing den Giftzahn ziehen

Intrigen, Beleidigungen und Ausgrenzungen am Arbeitsplatz gehen nicht nur die unmittelbar Betroffenen etwas an. Es nützt dem gesamten Unternehmen, wenn neue Arbeitsformen starre Hierarchien verändern und damit auch Mobbing verhindern. In Sparkassen haben sich beispielsweise Ethik-Richtlinien bewährt.

Reinhold Rehberger



D

20 %

der in einer Studie Befragten gaben an, soziale Verhaltensweisen am Arbeitsplatz zu erleben, die die Wissenschaft eindeutig als Übergriffe einstuft.

Die Zahl schlug ein wie eine Bombe: 12,5 Milliarden Euro – so groß sei der jährliche volkswirtschaftliche Schaden durch mobbingbedingten Produktionsausfall.

Der damals zuständige Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit, Wolfgang Clement (SPD), kommentierte die Zahl mit dem Satz: „Jeder Einzelne, der gemobbt und in die Arbeitslosigkeit gedrängt wird, ist ein Fall zu viel.“ Das war 2003.

Bis zum heutigen Tag besteht das Problem. Zwar wurde der fulminante „Mobbing-Report 2003“ von den Wissenschaftlern der Dortmunder Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin bis heute nicht fortgeschrieben. Doch deuten alle Anzeichen darauf hin, dass

sich an der Situation insgesamt nicht allzu viel geändert hat. Gemobbt wird nach wie vor, und daher dürfte auch der offizielle Titel des Reports noch immer seine Gültigkeit behalten: „Wenn aus Kollegen Feinde werden“.

Verbreiteter, als viele meinen

Nach einer relativ neuen Studie der Freien Universität Berlin (2011) ist Mobbing weiter verbreitet, als viele meinen. Bei einer Onlinebefragung von 4300 Beschäf-

tigten im öffentlichen Dienst bezeichnen sich zwar lediglich vier Prozent als Mobbing-Opfer. Doch 20 Prozent der Befragten gaben an, soziale Verhaltensweisen am Arbeitsplatz zu erleben, die von der Wissenschaft eindeutig als Übergriffe eingestuft werden. Anders als zur Jahrtausendwende, als plumpe Anmachen und fiese Mätzchen für die Verursacher noch häufig folgenlos blieben, hat sich seit wenigen Jahren die Qualität der Schikanen und Belästigungen dramatisch gewandelt.

Nicht zuletzt dank der sogenannten sozialen Medien konnte sich eine Mobbing-Kultur ausbreiten, die Unternehmensführungen und Betriebsräte zunehmend ratlos erscheinen lässt. „Im Internet bloßgestellt zu werden hat eine ganz andere Dimension als die blöde Anmache eben im Lift“, sagt die Münchner Kommunikationswissenschaftlerin Nayla Fawzi.

Keine Straftat: Cyber-Mobbing

In ihrem Buch „Cyber-Mobbing: Ursachen und Auswirkungen von Mobbing im Internet“ zitiert Fawzi 16 Experten sowie vier Betroffene, die Auskunft über ihre Erfahrungen mit Video-Plattformen oder Weblogs geben und wie sie sich dagegen wehrten.

Es sind die technischen Möglichkeiten wie dauerhafte Speicherung, falsche Identitäten und unbegrenzter Personenkreis, die den Urhebern die Chance geben, sich jederzeit aus der persönlichen Verantwortung zu stehlen. Befördert wird das noch durch den Umstand, dass Cyber-Mobbing in Deutschland nach wie vor

nicht strafbar ist. Lediglich im Arbeitsrecht, wo seit Einführung des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (2006) ein Belästigungsverbot besteht, kommen die Juristen in die Nähe einer halbwegs akzeptablen Begrifflichkeit – ganz anders als im Internet, wo eine rasante technische Entwicklung jeden Sanktionsversuch buchstäblich alt aussehen lässt.

Debatte seit den 1970er-Jahren

Derartige Debatten waren noch lange nicht in Sicht, als Ende der 1970er-Jahre der Stockholmer Arbeitswissenschaftler Heinz Leymann (1932 bis 1999) mit seinen Forschungen über Angriffe, Ausgrenzungen und Psychoterror im Berufsleben begann und 1993 seinen Bestseller „Mobbing, Psychoterror am Arbeitsplatz und wie ich mich dagegen wehren kann“ veröffentlichte.

Für Leymann, dem aus Niedersachsen stammenden Pionier der Mobbing-Forschung, ist diese Unkultur nichts anderes als „negative Kommunikation am Arbeitsplatz“, also maßlose Kritik, öffentliche Beleidigungen, Anschreien, Ignorieren von Fragen, Verleumdung bis zum Rufmord.

Mittlerweile ergänzen die Nachfolger Leymanns dessen grundsätzliche Erkenntnisse durch weitere Definitionen:

Frithjof Bergmann:
Mobbing gibt es nur dort, wo Machtstrukturen besonders stark ausgeprägt sind.



US-Sozialphilosoph Frithjof Bergmann

Mobber unterdrücken Informationen und fälschen Arbeitsergebnisse, geben sinnlose Anweisungen und stellen unwahre Behauptungen über Fehlverhalten auf. Auch vor Gewalt und sexueller Belästigung schrecken sie nicht zurück. Das Internet potenziert die Mobbing-Möglichkeiten noch.

Zusammenarbeit auf Augenhöhe

Am Muster hat sich über die Jahrzehnte kaum etwas geändert. Das Drama beginnt oft unspektakulär mit einem Kollegenstreit, offen oder unterschwellig ausgeglichen. Es folgen kleine Sticheleien, hier und da ein böses Wort, dann wird nach und nach der eine von den anderen ausgegrenzt: „Du gehörst nicht mehr dazu.“ Doch so weit braucht es nicht zu kommen.

Einen Ansatz, der Mobbing vorbeugen kann, erläutert die Bremer Professorin Manuela Kesselmann. Danach propagiere New Work eine neue Konfliktkultur, deren Zauberwort „Augenhöhe“ heißt. Mit anderen Worten: Störungen werden im Team geklärt.

Dabei begegne die Erkenntnis, dass Mobbing immer dort häufig auftritt, wo entweder das Unternehmen gestresst sei oder wo eine besonders starke hierarchische Struktur bestehe.

Kesselmann: „Mobbing ist eine massiv eskalierte, destruktive Art, Konflikte auszutragen, in der Regel mit dem Ziel, Personen oder Gruppen erfolgreich auszugrenzen. Daher ist Mobbing auch dort stark verbreitet, wo die Abhängigkeiten beson-

ders stark ausgeprägt sind. Deshalb sollte die Arbeit so strukturiert werden, dass der Mensch in ihrem Mittelpunkt steht.“ Hierarchische Unterschiede erklären auch die Möglichkeiten, die sich anscheinend bieten, wenn sich Unternehmen von „teuren Mitarbeitern“ trennen wollen. Dann setzen die Chefs auf Zermürbungstaktik, sie geben den Mitarbeitern nichts zu arbeiten und weisen ihnen neue Büros zu, in denen es weder Telefon noch Computer gibt. „Die Leute werden symbolisch stillgelegt“, beobachtet der Koblenzer Sozialwissenschaftler Stefan Sell.

Dieses fragwürdige Vorgehen steht im Gegensatz zum New-Work-Begriff, der in der Arbeitswelt immer mehr Anhänger findet. Er lehnt sich an die Impulse des US-amerikanischen Sozialphilosophen Frithjof Bergmann (University of Michigan) an, dessen Theorien zum Thema „New Leadership“ überall auf der Welt begeisterten Zuspruch finden.

Hierarchien begünstigen Mobbing

Bergmanns New-Work-Begriff umfasst einen Kulturwandel: Organisationen sollen transformiert werden, damit neue und flexible Formen der Arbeit und Zusammenarbeit entstehen, geprägt durch Potenzialentfaltung, Selbstorganisation, Shared Leadership (geteilte Führung), Kol-

laboration, Sinn-Erleben, Führen mit Vision und Inspiration sowie Mitbestimmung. Ein Aspekt des New-Work-Begriffs ist der Umgang am Arbeitsplatz. Hier treffen betriebliche Erfordernisse oft auf individuelle Freiheiten, was zu Konflikten führt.

Nach Bergmann könnten diese Konflikte verhindert und gelöst werden, wenn Selbstständigkeit, Freiheit und Teilhabe an der Gemeinschaft zu den tragenden Säulen der neuen Arbeitswelt werden. Der damit einhergehende Hierarchieabbau und die damit verbundene Reduzierung des innerbetrieblichen Stresses könnten auch das Mobbing-Potenzial auflösen.

Bergmanns These: Mobbing gibt es nur dort, wo Machtstrukturen besonders stark ausgeprägt sind – also genau das Gegenteil von New Work praktiziert wird, „denn bei New Work ist die Macht verteilt“, erläutert Forscherin Kesselmann. Selbstorganisierte Teams könnten nur erfolgreich sein, wenn das Team als Team funktioniere.

Bei dieser agilen Zusammenarbeit lieferten Mindset und Werte in der Zusammenarbeit die entscheidenden Impulse: „Respekt, Offenheit und Verantwortung sind essenziell für die Performance“, sagt Kesselmann. Für die Performance sei wichtig, dass agile Coaches den Teams zur Seite stehen und bei der Lösung von Konflikten unterstützen. Insgesamt gehe es bei New Work vor allem um eine kulturelle Transformation, weniger um eine technische.

KURZINTERVIEW

„Die Bühne für Mobber ist kleiner geworden“

WIE EINE SPARKASSE MIT DEM MOBBING-PHÄNOMEN UMGEHET, ERLÄUTERT MICHAEL KRATZ, LEITER PERSONALMANAGEMENT DER STADTSPARKASSE MÜNCHEN.



Herr Kratz, Personalmanager und Consulter berichten, dass das Mobbing seine große Zeit hinter sich hat. Ist das so?

Michael Kratz: Diese Wahrnehmung könnte durchaus der Realität entsprechen. Auf jeden Fall ist es so, dass mir in den acht Jahren, seit ich diese Funktion hier ausübe, tatsächlich kein einziger richtiger Mobbing-Fall innerhalb der Stadtsparkasse München zu Ohren gekommen ist.

Worauf führen Sie das zurück?

Intern hat bestimmt auch die Tatsache eine Rolle gespielt, dass es in unserem Haus seit mehr als zehn Jahren Ethik-Richtlinien gibt, also einen Verhaltenscodex, der Führungskräfte und Mitarbeiter stark sensibilisiert. Es wird seither noch genauer hingeschaut, wenn systematische Anfeindungen, Schikanen und Diskriminierungen beobachtet werden. Insgesamt haben wir mit dieser aufmerksamen Haltung sehr gute Erfahrungen gemacht. Darüber hinaus nehmen alle Sparkassen die Einhaltung des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) sehr ernst.

Das heißt, die Sparkassen haben eine Art Mobbing-Frühwarnsystem?

Ja, es kommt allerdings, wie an jedem Arbeitsplatz, auch hier manchmal zu mehr oder weniger hitzigen Diskussionen, die auch mal zu weit gehen können. Das ist zwar dann kein Mobbing, aber wenn man dann nicht einschreitet und diese Eskalationen unterbindet, kann es Mobbing werden. Zum Glück wird in unserem Haus in solchen Fällen immer das Gespräch gesucht. Dabei sind die Personalbetreuerinnen und -betreuer und natürlich auch der Personalrat die kompetenten Anlaufstellen.

Aber dann darf es nicht nur bei einem reinen Informationsgespräch bleiben. Wir müssen der Sache schon auf den Grund gehen – und zwar frühzeitig: Was steckt genau dahinter? Es kann ja auch etwas ganz Banales sein – ein Missverständnis zum Beispiel, oder dass sich Mitarbeiter in einer bestimmten Situation nicht richtig behandelt fühlen. Und so fangen wir mögliche negative Entwicklungen ein und nehmen ihnen die Spitze.

Ist Konfliktbewältigung also in erster Linie eine Aufgabe der Führungskräfte und Vorgesetzten?

Ja, aber je schneller es sich herumspricht, dass der Arbeitgeber bei Konflikten konsequent handelt und bei bestimmten Dingen nicht einfach zur Tagesordnung übergeht, desto besser. Dann werden auch beispielsweise anzügliche Witze über Frauen eher mal überdacht und religiös motivierte Scherze finden kaum eine Bühne.

Auch hier gilt allerdings: Ein einzelner, verletzender Witz auf Kosten von Kollegen ist zwar schon ungehörig und nicht zu akzeptieren, aber Mobbing wird erst daraus, wenn die Situation bewusst wiederholt und systematisch herbeigeführt wird. Ich bin der Überzeugung, dass Konsequenz etwas mit Haltung zu tun hat – diese kann in den Ethik-Richtlinien niedergeschrieben stehen, sie muss aber dann auch vorgelebt werden, so wie bei uns.

Welche Rolle spielt das Strafrecht als zusätzliches Mittel?

Mobbing ist kein eigener Straftatbestand. Aber der „blöde Hund“ und die „blöde Kuh“ erfüllen natürlich den Tatbestand der Beleidigung – und wenn Mobbing in gravierenden Fällen und über einen längeren Zeitraum zu Krankheit führt, ist das Körperverletzung.

Aber unabhängig davon bin ich mir fast sicher, dass sich gerade in den vergangenen Jahren ein Wandel vollzogen hat. Ich glaube, dass generell in unserer Gesellschaft der Platz – und damit die Bühne – für Mobber kleiner geworden ist. Die Leute sind deutlich sensibler geworden, wenn versucht wird, Kolleginnen oder die Kollegen zu demütigen oder ins Abseits zu stellen. Aber sie sind nicht nur sensibler, sondern sie beziehen auch Position.

Und wenn es dennoch zu Mobbing kommt?

Dann empfehlen wir dem Opfer, alles schriftlich zu dokumentieren: Wann ist wo welche Aussage gefallen? Wer war dabei? „Meine Kollegen mobben mich“ – dieser Satz ist schnell gesagt. Aber ihn zu belegen ist immer eine komplexe Angelegenheit.

VITA

Kerstin Berghoff-Ising, geboren 1965, ist seit Dezember 2014 Vorstandsmitglied der Sparkasse Hannover. Nach ihrer Ausbildung zur Sparkassenkauffrau bei der Kreissparkasse Hannover war sie von 1984 bis 2010 in verschiedenen Positionen in Markt- und Stabsbereichen der Kreissparkasse und Sparkasse Hannover tätig. Von 2010 bis 2012 war sie Bereichsleiterin im Privatkundengeschäft, ab August 2012 Generalbevollmächtigte. 2012 wurde sie Bereichsleiterin Vertriebsmanagement, 2013 stellvertretendes Vorstandsmitglied, 2014 Bereichsleiterin Unternehmensentwicklung.



IM
INTERVIEW

SPARKASSE HANNOVER

Mit App, Posts und Storys

Die Sparkasse Hannover will junge Kunden besser in ihrer Lebenswirklichkeit erreichen. Dazu baut das Institut seine Präsenz in der digitalen Welt aus, wie Vorstandsmitglied Kerstin Berghoff-Ising erklärt.

Gregory Lipinski

F

Frau Berghoff-Ising, wie wird die Sparkasse Hannover attraktiv für junge Kunden?

Kerstin Berghoff-Ising: Im Nachwuchskundenmarkt fahren wir zweigleisig. Zum einen stellen wir heraus, dass die Sparkassen-Finanzgruppe die beste Finanz-App am Markt bietet. Zum anderen sprechen wir klar an, dass unsere Dienstleistungen auch etwas wert sind. Dafür verlangen wir

einen fairen Preis. Zwischen 18 bis 24 Jahren sind Girokonto und Depot kostenfrei. Danach nehmen wir den halben und ab 29 Jahren den vollen Preis.

Onlinebanken sind bei Jugendlichen beliebt. Wie halten die Sparkassen mit?

Bislang lagen die Onlinebanken beim Preis vielfach vorne. Doch jetzt beginnen sie, Girokonten zu bepreisen. Und auch bei der Kontoführung gewinnen die Sparkassen gegenüber den Onlinebanken an Boden. Der smarte Prozess Giro-Express lässt uns auch bei der Kontoöffnung aufholen. In der Vergangenheit galten Onlinebanken bei Jugendlichen als besonders hip. Doch das nimmt ab. Sicherheit bei Bankdienstleistungen spielt bei jungen Erwachsenen eine immer größere

Rolle. Dieses Bedürfnis können gerade wir Sparkassen sehr glaubwürdig bedienen.

Nachwuchskunden nutzen häufig soziale Medien. Welche Rolle spielt das in der Kommunikation?

Wir richten unsere Kommunikationsstrategie so aus, dass wir die Jugendlichen besser und über verschiedene Entwicklungsstufen hinweg in ihrer Lebenswirklichkeit erreichen. Die sind in der Tat vor allem in sozialen Netzwerken unterwegs. Instagram ist ein entscheidender Kanal. Hier will die Sparkasse Hannover die Zielgruppe mit relevanten Stories erreichen.

Darüber hinaus werden wir künftig auch bei Youtube unsere Werbung auspielen. Aber egal ob redaktioneller Post oder Werbung: Wir müssen in der Sprache

und in der Ästhetik der Zielgruppe unterwegs sein. Und das heißt für uns auch: Wir müssen mutig sein.

Wie wecken Sie das Interesse auf Instagram?

Wir lassen den Bank-King auftreten. Einen jungen Sympathieträger für die Generation Z, der als Identifikationsfigur und Sprachrohr dieser besonderen Zielgruppe wirkt und den wir während der Kampagnenentwicklung auch in der Zielgruppe verprobt haben.

Das Konzept scheint aufzugehen: Mit den ersten Posts und Storys haben wir sehr gute Reichweiten und Interaktionsraten erzielt, da wir aber erst am 18. Mai gestartet sind, ist es noch zu früh für eine erste Kampagnenbewertung.

Wie erreichen Sie die Jugendlichen noch?

Mit der Jepp!-App präsentieren wir Jugendlichen von 14 bis 18 Jahren Lifestyle-Themen und Mehrwerte in Kooperation mit Partnern in der Region wie Kinos, Cafés oder Restaurants. Das Angebot haben wir gemeinsam mit der S-Markt und Mehrwert entwickelt. Es ist ein wichtiges Instrument, um Kundenbindung und Mehrwert-Erlebnisse zu schaffen, bevor sich die Fragen nach Preisen stellen.

Wie machen Sie für die Zielgruppe Finanzthemen interessant?

Wir planen, das Bevestor-Angebot für Jugendliche zu pushen. Das ist eine gute Möglichkeit für junge Leute, sich mit dem Thema Geldanlage zu beschäftigen. Sie sitzen keinem Berater gegenüber und können bereits mit 25 Euro starten. Um hier das Interesse bei der Zielgruppe zu wecken, planen wir eine Kampagne mit einer hannoverschen Influencerin, die ein reichweitenstarkes Regionalportal betreibt.

Was bedeutet das für den Vertrieb?

Nach dem DSGVO-Konzept sind jedem Beratungszentrum junge Kunden zugeordnet. Unser Ziel muss sein, dass jeder Privatkundenberater täglich Kontakt zu einem seiner Nachwuchskunden hat.

Wichtig ist auch, dass unsere Beraterinnen und Berater den Kontakt zu den Schulen pflegen. Wir stellen fest, dass Lehrer oft sehr dankbar sind, wenn sie mit unserer Hilfe Unterrichtsstunden zu Finanzthemen gestalten können. Wir haben daher ein Paket für weiterführende Schulen geschnürt, das kurze Filme enthält, aber auch ein Quiz mit Fragen aus der Finanzwelt.

Außerdem bieten wir Veranstaltungen rund um das Thema Vermögensaufbau an. Aber auch hier gilt: Das Format muss der Zielgruppe entsprechen. Unser Arbeitstitel dafür lautet momentan „Wer wird Millionär? Alles über Geld in einer Nacht.“

Setzen Sie Data Analytics als Vertriebsinstrument bei der jungen Zielgruppe ein?

Ja, hier nutzen wir das Instrumentarium der Sparkassenorganisation. Zwar stehen wir hier noch in den Anfängen. Aber genau hier liegt das große Potenzial für die erfolgreiche Ansprache und langfristige Bindung.

Jugendliche wechseln ihren Finanzdienstleister oft beim Einstieg ins Berufsleben. Wie halten Sie dagegen?

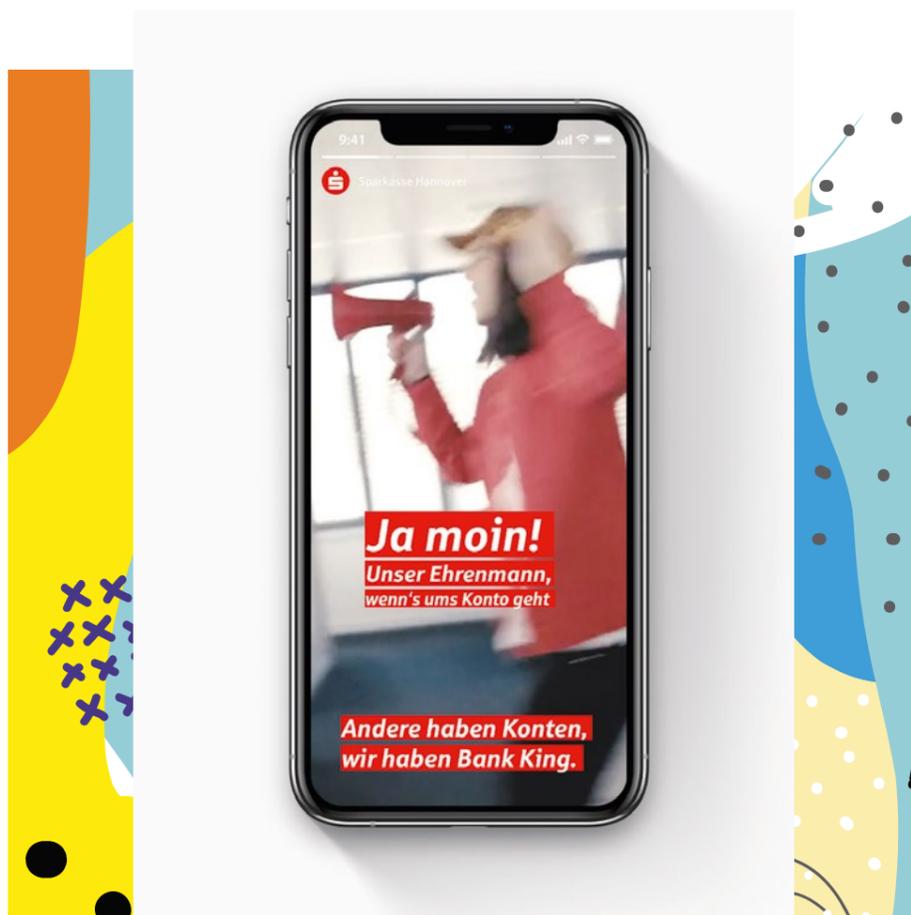
Für den Girokontopreis von sieben Euro, den Jugendliche ab 29 Jahren dann zahlen müssen, bieten wir eine Menge. Im Vergleich mit anderen Angeboten am Markt können wir selbstbewusst sagen, dass unser Preis-Leistungs-Verhältnis sehr gut ist. Das müssen wir aber auch offensiv vermitteln. Das tun wir im Rahmen der neuen Kampagne mit einer eigenen Landingpage, die demnächst online geht.

Wie sieht es auf der Landingpage aus?

Wir erklären da sehr genau, warum das Girokonto ab 25 Jahren einen Preis hat. Wir lassen die Jugendlichen dann aber auch mitbestimmen, was wir mit einem Teil ihres Geldes machen, indem sie über unser Förderengagement mitentscheiden können. Des Weiteren arbeiten wir an unserem Suchmaschinenmarketing: Wenn die Jugendlichen anfangen, im Netz nach



Der Bank-King auf den Smartphones der Generation Z ist künftig das mediale Aushängeschild der Sparkasse Hannover. Das Institut kooperiert auch mit lokalen Influencern.



Alternativen zu suchen, müssen sie auch immer wieder auf die Sparkasse Hannover treffen.

Jugendliche wollen sich Konsumwünsche erfüllen und fragen auch nach Darlehen. Kann sich die Sparkasse hier gegenüber Online-Anbietern behaupten?

Wenn es um den reinen Konditionenvergleich geht, vielleicht nicht immer. Wenn es um eine wirklich gute Beratung geht, in jedem Fall. Gerade bei jungen Leuten halten wir es für wichtig, miteinander zu sprechen. Viele Jugendlichen tappen schon sehr früh in eine Schuldenfalle, das können wir mit guter Beratung vermeiden. Wenn es um größere Finanzierungen geht wie etwa für das Studium können wir jungen Leuten außerdem mit deinestudienfinanzierung.de helfen. Das ist eine sehr smarte vom S-Hub entwickelte Lösung, die es Studenten leichter macht, die passende Finanzierung zu finden.

Wie bewegt das Konzept junge Leute zu einem Geschäftsstellenbesuch?

Wir testen aktuell ein neues Filialkonzept, das Ende des Jahres an den Start geht. Das ist kein reines Jugendmarktkonzept, aber es kommt unseren Nachwuchskunden sehr zugute. I-Pad-Beratung, lounge-iges Ambiente, freies W-Lan und nachhaltiges Einrichtungskonzept entsprechen den Vorstellungen der Zielgruppe.

Wird Ihnen das auch erleichtern, Azubis für Ihr eigenes Haus zu gewinnen?

Wir verfügen nicht nur bei ausgelerten Sparkassenangestellten über einen Fachkräftemangel. Es ist auch schwierig, Azubis zu gewinnen. Wir setzen hier unter anderem auch auf Instagram als Kommunikationskanal, um Jugendliche für uns als Arbeitgeber zu begeistern. Das findet große Resonanz.

Mit welchen Vertriebsmaßnahmen erreicht die Sparkasse Hannover Nachwuchskunden?

Der Vertrieb wird bereits mit der Geburt eines Kindes aktiv. Zu diesem Anlass schenkt er den Eltern einen Apfelbaum. Im Geburtsmonat ihres Zöglings erhalten die Eltern in den ersten Jahren von uns eine E-Mail. Dort erzählen wir, wie der Baum heranwächst und das Kind älter wird. Dabei sprechen wir behutsam das Thema Finanzen an. So versuchen wir, die Kunden von morgen zu gewinnen.

Sie werden dann später in die Knax-Welt übernommen, in der Finanzthemen altersgerecht in einen großen Themenmix eingebunden sind. Die Zielgruppe Schüler erreichen wir unter anderem über die Unterstützung der Schulen, wenn das Thema Finanzen unterrichtet wird. Hier sind wir mit medialen Angeboten dabei, aber auch persönlich, wenn es die Schule zulässt.

Was für Vertriebsziele haben Sie im Neugeschäft mit jungen Kunden?

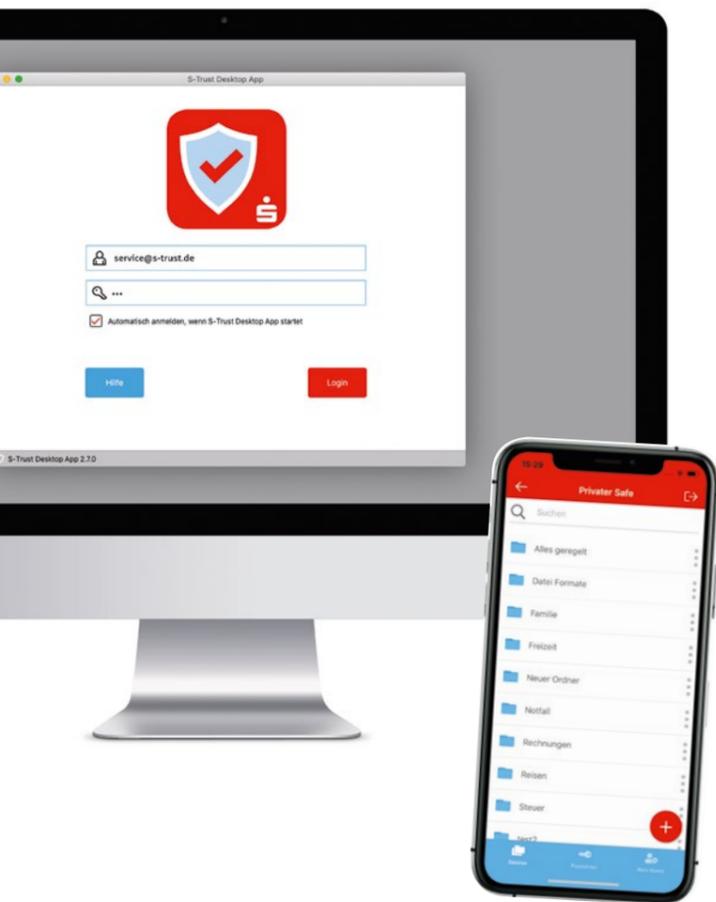
Derzeit verfügen rund 100 000 junge Leute über ein Girokonto bei der Sparkasse Hannover. Unser Ziel ist es, diese Zahl in den nächsten zwei Jahren in den verschiedenen Altersgruppen um fünf bis zehn Prozent zu steigern und die Jugendlichen dauerhaft als Kunden der Sparkasse Hannover zu halten. Wenn ein Kunde im Alter von 25 Jahren bei uns drei Produkte hat, dann sind wir gut.

S-TRUST

Sicheres digitales Zuhause für Dokumente

Das neue App-Angebot der DSV-Gruppe spricht zwei digitale Grundbedürfnisse der Deutschen an: Nutzer können mit S-Trust Passwörter sicher speichern sowie Dokumente verschlüsselt ablegen, schnell wiederfinden und auf Wunsch teilen.

Thomas Stoll, DSV-Gruppe



D

Das Lieblingspasswort der Deutschen – 123456 – ist längst passé. Wer sich heute in Onlineshops, beim Mobilfunkanbieter oder fürs Videostreaming registrieren möchte, muss meist mindestens acht Zeichen bieten, darunter Buchstaben, Zahlen und auch Sonderzeichen. Wer behält da bei der wachsenden Zahl an Log-ins noch den Überblick? Laut Erhebung von Statista haben 80 Prozent der Deutschen schon einmal Passwörter vergessen. Gut, dass es ab dem 1. Juli die S-Trust-App mit ihrem Passwortspeicher gibt – sie übernimmt ganz einfach das Ausdenken, Merken und Einsetzen auch kryptischer Zeichenreihen.

Auch in einem weiteren Punkt macht die S-Trust-App ihren Anwendern das Leben leichter: Dank der digitalen Dokumentenablage gehören verlorene Kassenzettel, fehlende Unterlagen für die Steuererklärung oder in der Schublade verschollene Verträge mit dem Stromanbieter der Vergangenheit an. Dies sind zwei der wichtigsten, aber längst nicht alle nützlichen Funktionen von S-Trust. Aber was immer S-Trust auch bietet, es ist durchweg supersicher. Denn die Nutzer speichern bei S-Trust ihre Daten (z. B. Rechnungen, Verträge, Testament) nicht

in einer amerikanischen Cloud, was spätestens seit Edward Snowden vielen Menschen Unbehagen bereitet, sondern die Informationen liegen hochsicher verschlüsselt auf europäischen Servern. Da kommt niemand dran, weder die Sparkasse noch der Deutsche Sparkassenverlag – nur der Eigentümer selbst hat Zugriff.

Vertrauenswürdig, sicher – und cool

Christian Rose, Bereichsleiter Fach- und Bildungsmedien des Deutschen Sparkassenverlags, verantwortlich für die Entwicklung der innovativen App: „S-Trust ist die einzige App, die einen Passwortspeicher mit einem intelligenten Dokumentenmanagement verbindet und von einem deutschen Anbieter stammt.“ Noch dazu ist die Sparkasse eine Institution, der die Menschen hohes Vertrauen entgegenbringen. „Wenn ich bei der Sparkasse etwas in einem Schließfach deponiere, gehe ich davon aus, dass es dort absolut sicher verwahrt ist“, zieht Christian Rose einen Vergleich. „Genauso soll es für S-Trust in der digitalen Welt sein.“

Solide, sicher, vertrauenswürdig, das alles ist S-Trust, aber auch cool und innovativ. „Die Sparkassen stehen nicht mehr nur für Tradition und Kundennähe, die Menschen wissen auch, dass sie mit der S-App die beste Banking-App haben“, so Rose. „Und jetzt kommt der cleverste digitale Passwort- und Dokumentenmanager dazu.“ Passwörter speichern, Dokumente in passenden Ordnern ablegen, Dateien aus der App mit anderen teilen – die Liste an nützlichen Anwendungen von S-Trust ist lang. „Ich finde es auch sehr praktisch, dass man alle wichtigen Un-

S-TRUST

So sicher und einfach wie nie



DATEIEN SICHER SPEICHERN
Bei S-Trust sind Ihre Daten sicher. Allein Sie haben Zugriff, niemand anders kann sie entschlüsseln. Das wird Zero Knowledge genannt.



ALLE DATEN ÜBERALL VERFÜGBAR
Über S-Trust haben Sie mit jedem Endgerät Ihre Dokumente und Daten in Echtzeit parat. In der Webversion für alle gängigen Browser oder in der App für Android oder iOS.



DATEIEN SICHER TEILEN UND VERSENDEN
Versenden Sie einzelne Dokumente oder ganze Ordner sicher und vertraulich an eine Person Ihrer Wahl, über einen zeitlich begrenzten Abrufflink.



NIE WIEDER PASSWÖRTER MERKEN
Mit S-Trust erstellen Sie ganz sicher sehr sichere Passwörter und loggen sich kinderleicht von überall auf Websites und in Apps ein.



E-MAILS SICHER VERWAHREN
Alle E-Mails, die Sie an Ihre S-Trust-Adresse senden, werden als Textdokument in S-Trust gespeichert. Anhänge werden automatisch abgelegt und gespeichert.



DOKUMENTE EINFACH FINDEN
Mit der Volltextsuche filtern Sie Dateien nach Inhalten oder Themen und finden schneller was Sie suchen.

terlagen immer und überall auf der Welt dabei hat und nicht an ein bestimmtes Endgerät gebunden ist“, sagt Rose, der inzwischen selbst seine Dokumente und Passwörter mit S-Trust organisiert. Seine Empfehlung: „Man sollte S-Trust einfach mal ohne Risiko in der kostenlosen Basisvariante ausprobieren. Schnell wird man merken, wie nützlich die App ist und dann entscheiden, ob man mit der Basisvariante zufrieden ist oder mehr möchte.“

Gut 5000 Kunden und Mitarbeiter von fünf Sparkassen haben bereits in einer fünfmonatigen Pilotphase getestet und ein sehr positives Urteil gefällt. 92 Prozent der Nutzer würden die App Freunden und Verwandten empfehlen, ähnlich viele nennen die App interessant und finden, dass sie zur Sparkasse passt. Kein Wunder, dass neun von zehn Testern die App weiter nutzen möchten.

In Zukunft noch smarter

Die Pilotphase diente auch dazu, Erfahrungen zu sammeln und den Marktstart am 1. Juli vorzubereiten. Sparkassen und Tester konnten den Entwicklern der DSV-Gruppe wertvolles Feedback geben, um S-Trust noch besser zu machen. Und die Entwicklung geht weiter. Bereits in Kürze bietet S-Trust die Funktion des digitalen Nachlasses an, bei dem die Anwender bestimmen können, wer auf ihre Daten zugreifen darf, sollten sie einmal vorübergehend oder dauerhaft handlungsunfähig sein. Christian Rose: „Wir denken auch über Smart Actions nach. S-Trust könnte damit zum Beispiel die Zahlungsfrist auf einer Rechnung erkennen und den Nutzer rechtzeitig an die Überweisung erinnern, damit er Skonto abziehen und Geld sparen kann.“ Schließlich ging es in der Pilotphase auch noch darum, zu ermitteln, was den Anwendern die App wert ist. Wer sämtliche Funktionen

und mehr Speicherplatz möchte, kann sich in einem Abo-Modell für die Varianten Pro, Silber oder Gold entscheiden. Mit dem Feedback der Sparkassen und Endnutzer hat die DSV-Gruppe ein Preismodell für die verschiedenen Varianten entwickelt, das rundweg Akzeptanz findet. „Mit S-Trust kann ich Dokumente speichern und verwalten, die mir wirklich wichtig sind. Wenn ich Gewissheit habe, dass diese Dokumente absolut sicher sind, nicht kaputt oder verloren gehen und ich immer darauf zugreifen kann, dann ist ein kleiner Beitrag dafür gerechtfertigt“, sagt Rose. Konkret reicht die Spanne für die Nutzung der App für die Endkunden von 1,99 Euro monatlich für Pro bis zu 9,99 Euro für Gold. Sparkassenkunden erhalten Vorzugskonditionen, teilnehmende Sparkassen profitieren über ein Provisionsmodell.

Nicht nur die Nutzer sind begeistert von S-Trust, auch zahlreiche Sparkassen finden Gefallen an der Idee, die App gemeinsam mit der DSV-Gruppe den Kunden näherzubringen. Neben den fünf Pilotsparkassen, die bereits mit der DSV-Gruppe kooperieren, laufen aktuell Gespräche mit gut zwei Dutzend weiteren Instituten. Bei so viel positiver Resonanz ist Christian Rose optimistisch für den Marktstart: „100 000 Nutzer bis Jahresende sind ein realistisches Ziel.“

Zum Marktstart am 1. Juli gibt es noch ein besonderes Angebot für alle Sparkassenmitarbeiter, ihre Kunden und weitere Interessenten: Bis zum 1. September 2020 können sie Pro, Silber und Gold kostenlos ausprobieren, um sich für ihren Favoriten zu entscheiden.

→ Mehr zu S-Trust finden Sie unter www.s-trust.de und www.dsv-gruppe.de

POSITIVES FEEDBACK DER TESTNUTZER

Inwieweit stimmen Sie folgenden Aussagen zu:



→ Holen Sie sich die S-Trust APP



Für iOS



Für Android

ANZEIGE

Stabile Immobilieninvestments

Risikoarme, stabile Immobilieninvestments zeigen erst in Krisenzeiten, ob sie tatsächlich die Erwartungen der Investoren erfüllen.

Carsten Demmler

U

Unsere Strategie bei der Wahl der Immobilieninvestments wurde bislang durch den Krisenverlauf bestätigt. Die von uns fokussierten Nutzungsarten Büro, Logistik und Nahversorgung/Lebensmitteleinzelhandel haben sich bisher als stabil erwiesen. Insbesondere Logistikimmobilien kristallisieren sich zunehmend als Stabilitätsanker in der Coronakrise heraus. Die durch den Lockdown beschleunigte Transformation im Einzelhandel hin zum E-Commerce ist ein Grund für die hohe Nachfrage nach Logistikflächen. Viele Ökonomen rechnen damit, dass Industrie- oder Pharmakonzerne nach der Krise wieder lokal produzieren werden, um so ihre Lieferungen zu sichern. Die Lieferketten verkürzen sich – und damit steigt der Flächenbedarf im Logistiksektor tendenziell weiter.

Für unseren offenen Spezial-AIF „Warburg-HIH Deutschland Logistik Invest“ haben wir – nach zwei Ankäufen im März – im April ein Portfolio von vier Neubau-Logistikhallen erworben. Drei

der Objekte sind langfristig an Amazon vermietet; die Umschlagshallen sind Teil von Amazons „Last Mile“-Konzept. Die erworbenen Verteilzentren dienen dazu, der wachsenden Kundennachfrage nach Next-Day und Same-Day-Delivery gerecht zu werden. Die Objekte sind ein wesentlicher Core-Portfoliobaustein des Logistikfonds. Die durchschnittliche Mietvertragsrestlaufzeit im Portfolio liegt bei über zwölf Jahren, im Logistiksegment deutlich überdurchschnittlich. Das geplante Fondsvolumen beträgt 500 Millionen Euro bei einem Eigenkapitalzielvolumen von 300 Millionen Euro. Davon stehen noch ca. 150 Millionen Euro zur Zeichnung durch potenzielle Investoren offen, für die wir über eine attraktive Objektpipeline für weitere Kapitalabrufe verfügen.

Trotz des Wirtschaftseinbruchs verzeichnen wir auch bei unseren Büroinvestments nur mäßige Mieteinbußen; beispielsweise fünf Prozent im April. Der Grund für die gute Performance, auch in schwierigen Zeiten, beruht auf der Standort-, Mieter- und Objektauswahl. Für den offenen Spezial-AIF „Deutschland Selektiv Immobilien Invest I“ und den Nachfolgefonds „Deutschland Selektiv Immobilien Invest II“ nutzen wir dafür ein multivariablen Verfahren. Dieses berücksichtigt den

Zuzug jüngerer Bevölkerungsgruppen bei der Standortauswahl ebenso wie die Konzentration von starken Technologieunternehmen.

Auf die Verpackung kommt es an

Neben den Immobiliensegmenten sind es die geeigneten Fondskonstruktionen, die das Risiko in Krisenzeiten reduzieren. Viele unserer Investoren haben ihre Investments in Zielfonds in einem Masterfonds gebündelt. Diese Konstruktion erlaubt eine differenzierte Ausschüttungssteuerung des Investors. Wenn ein Fonds überdurchschnittlich rentiert, können beispielsweise die zusätzlichen Erträge für das Folgejahr innerhalb des Fondskonstrukts „geparkt“ werden und müssen so nicht in voller Höhe ausgeschüttet werden. Der Investor kann somit individuell entsprechend seiner Bedürfnisse Steuerungsmöglichkeiten wahrnehmen.

Das Heben von vorhandenen, stillen Reserven ist eine Möglichkeit, zyklisch niedrigere laufende Erträge im Immobilienportfolio auszugleichen. Einbringungslösungen bieten noch weitere Möglichkeiten zur sukzessiven Optimierung eines Portfolios. Statt vieler heterogener Immobilien auf der eigenen Bilanz gibt es nur noch ein Fondsinvestment, über dessen Wert- und Risikoentwicklung sowie



Carsten Demmler, Head of Capital Management der Warburg-HIH Invest Real Estate

Optimierungspotenziale das Fondsmanagement in einem vierteljährlichen einheitlichen Reporting unterrichtet und somit Ressourcen bei dem Investor effizient schont.

Bislang haben die Investments, die wir zusammen mit den passenden Fondskonstruktionen anbieten, auch in der Coronakrise ihr geringes Risiko bestätigt. Auch wenn die wirtschaftliche Erholung unserer Meinung nach Zeit brauchen wird, sehen wir für unsere Assets unter Management weiterhin eine positive Wert- und Ertragsentwicklung.

SICHERHEIT

Phishing for Corona

Betrüger nutzen die Krise für eine neue Welle von Phishing-Mails. Was Sparkassen zum Schutz der Kunden tun können, erläutert Matthias Stoffel vom SIZ Bonn.

Anke Bunz, DSGVO

H

Herr Stoffel, was ist die aktuelle Phishing-Masche?

Stoffel: Phishing setzt auf die Schwachstelle Mensch. Der Nutzer selbst soll dazu verleitet werden, persönliche Daten zu übermitteln, zum Beispiel vom Personalausweis oder auch von der Girocard. Das Coronavirus ist für Betrüger der perfekte Vorwand, um Daten abzufragen. Jeder weiß, dass viele Unternehmen gerade per Mail auf ihre Kunden zugehen.

Wie nutzen Betrüger das Coronavirus aus?

Sie behaupten zum Beispiel, man müsse coronabedingt, wegen möglicher Ausgangssperren oder zeitweise geschlos-



sener Filialen ein neues Onlinekonto aktivieren. Das ist natürlich Quatsch. Sparkassen würden außerdem niemals persönliche Daten per E-Mail abfragen, auch nicht in Coronazeiten. Wer dem Link in einer solchen Phishing-Mail folgt und dort seine Daten eingibt, der füttert damit nur die Betrüger. Und die sind leider sehr kreativ. Sie können Onlinebestellungen in fremdem Namen durchführen, Lastschriften generieren oder auch versu-

chen, ins Onlinebanking der Betroffenen einzudringen.

Wie organisieren Sie im SIZ den Schutz der Sparkassen und ihrer Kunden?

Wir setzen auf zwei Dinge: Einmal auf Prävention, damit Kunden vor Trojanern, Cyber-Kriminellen und anderen Formen von technischen Angriffen geschützt sind. Das Onlinebanking ist abgeriegelt. Da kommt man ohne Anmeldenamen, PIN und immer wieder auch eine TAN nicht rein. Deswegen ist es ja so wichtig, auf diese Daten aufzupassen.

Zum anderen setzen wir auf Information, um Betrügereien zu erkennen. Unser Cyber-Security-Team arbeitet zum Beispiel Hand in Hand mit den Herstellern von Antivirenprogrammen, um solche Mails frühzeitig zu erkennen. Auch die Zusammenarbeit mit Polizei und Behörden ist wichtig, um betrügerische Webseiten zu entfernen. Kurzum: Wir teilen unser Wissen, das erhöht den Schutz der Kunden.

Wie konkret ist die Gefahr der aktuellen Phishing-Welle?

Dass viele Kunden Phishing-Mails inzwischen selbst erkennen, an uns weiterleiten (Warnung@Sparkasse.de) oder direkt löschen, ist sehr gut und sicher auch dadurch zu erklären, dass Sparkassen auf ihren Webseiten, im Onlinebanking und auch auf Sparkasse.de immer wieder über solche Betrugsmaschen aufklären. Auch tagesaktuelle Sicherheitswarnungen finden sich auf Sparkasse.de.

Aber mit dem Stichwort „Corona“ zielt die aktuelle Welle auf einen verständlichen Reflex, der Nachricht „doch lieber mal zu glauben“. Darin liegt die Gefahr. Wir alle sind es inzwischen so gewohnt, in der digitalen Kommunikation schnell zu reagieren. Gegen Phishing ist der beste Schutz, genau das nicht zu tun. Es ist daher immer richtig, Kunden aktiv anzusprechen und sie so doppelt wachsam zu machen.

ANZEIGE

Stabilitätsanker Wohnimmobilien

Offene Immobilienfonds, die in Wohnungen investieren, eignen sich für die private Altersvorsorge. Gerade die Krise unterstreicht die Argumente, die die Fonds für Anleger und somit Berater aus den Sparkassen attraktiv machen.

Klaus Niewöhner-Pape, Kerstin Dittrich

Die Corona-Krise hat viele Gewohnheiten und Verhaltensmuster plötzlich und nachhaltig verändert. Gleichzeitig wurden aber auch alte Gewissheiten erneut bestätigt. Eine dieser alten Gewissheiten ist: Wohnimmobilien sind – im Vergleich zu allen anderen Immobilienarten – sehr konjunkturunabhängig.

Jetzt, wo der Höhepunkt der Krise überschritten scheint, ist eine erste Bilanz möglich. Während viele Fonds, die in gewerbliche Immobilien investieren, teilweise Mietstundungen und -ausfälle im deutlich zweistelligen Bereich zu verzeichnen haben, ist dies bei Wohnimmobilien signifikant weniger. Beim FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND beispielsweise lag der Mietausfall in Bezug auf alle Wohnungen im April 2020 bei vier Prozent. In den Folge Monaten hat sich der Ausfall sehr schnell wieder reduziert und lag im Juni 2020 bei lediglich zwei Prozent.

Welche Renditen sind mit Wohnungsfonds möglich? Der FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND erzielte beispielsweise in den letzten vier Geschäftsjahren jährliche BVI-Renditen zwischen 4,2 und 5,2 Prozent. Im Vergleich zu anderen Assetklassen wie Anleihen, Sparbüchern

Klaus Niewöhner-Pape,
Geschäftsführer
INDUSTRIA
WOHNEN



und anderen festverzinslichen Anlagen schneiden Immobilienfonds damit sehr gut ab. Das Rendite-Argument gewinnt noch mehr an Gewicht, da die Corona-Pandemie eine baldige Wende in der Geldpolitik hin zu höheren Zinsen in der Eurozone noch unwahrscheinlicher macht.

Offene Wohnimmobilienfonds gut zur Altersvorsorge

Eignen sich offene Wohnimmobilienfonds zur Altersvorsorge? Unserer Einschätzung nach sind Fondsanteile von Wohnimmobilienfonds sehr gut zur Vorsorge geeignet. Dies sollten auch Anlageberater bei den Sparkassen bei der Portfoliostrukturierung ihrer Kunden berücksichtigen. Die Vehikel erreichen eine sehr große Risikostreuung. Beispielsweise



Kerstin Dittrich,
Portfolio-
managerin
INDUSTRIA
WOHNEN

generiert ein einzelner Fonds Einnahmen aus mehreren tausend Mietverhältnissen. Auch wenn mehrere Mieter zeitgleich ausfallen, sind die Effekte auf Ebene des Gesamtfonds nur gering.

Der Gesetzgeber hat zudem im Jahr 2013 offene Immobilienfonds einer strengen Neuregulierung unterworfen. Anleger dürfen seitdem ihre Gelder nicht mehr börsentäglich, sondern nur unter Einhaltung von Kündigungsfristen von zwölf Monaten abziehen. Die Neuregulierung war eine Reaktion auf die Finanzkrise. 2008 hatten viele Investoren kurzfristig viel Kapital aus den Fonds abgezogen und die Vehikel in Liquiditätseingänge gebracht. Fest steht: Die neuen Regeln haben die Fonds langfristig deutlich stabiler gemacht.

Aber natürlich gibt es auch Risiken. Das größte ist derzeit sicherlich die Politik mit ihren Eingriffen bzw. Regulierungsmaßnahmen in den Wohnungsmarkt. Als Stichworte seien hier Milieuschutz und Mietpreisbremse genannt. Allerdings lohnt auch hier ein zweiter Blick: Bei weitem nicht alle Regulierungen sind ein Problem. Viele Maßnahmen werden von Fondsanbietern teilweise mitgetragen. Ein Beispiel dafür ist die 2015 eingeführte Mietpreisbremse. So hat sich INDUSTRIA WOHNEN selbst Nachhaltigkeitsrichtlinien gegeben, da die Sozialverträglichkeit der Geschäftsaktivitäten ein wichtiges Anliegen ist. Dazu gehört auch die Einhaltung der Mietpreisbremse.

Unterm Strich eignen sich Anteile an offenen Wohnimmobilienfonds als Beimischung für fast jedes Portfolio von Privatanlegern. Die Fonds erfüllen alle Anforderungen an Diversifikation, Rendite, Fungibilität und Sicherheit. Gerade letzteres wurde in der Corona-Krise wieder unter Beweis gestellt. Anlageberater in Sparkassen haben somit viele gute Argumente beim Vertrieb der Fonds.

KÖPFE

Schelling wird neuer FI-Chef



Rückt zum Jahreswechsel an die Spitze der Finanz Informatik: Andreas Schelling.

Kunden zu begeistern und mit unseren Produkten Mehrwerte zu schaffen sind Ziele, auf die wir uns sehr freuen.

Die Gesellschafter der Finanz Informatik (FI) haben Andreas Schelling zum künftigen Vorsitzenden der Geschäftsführung berufen. „Uns war es wichtig, die grundsätzliche sowie personelle Kontinuität mit Blick auf die wachsende Bedeutung und Dynamik der Digitalisierung auch über das Jahr 2020 hinaus sicherzustellen“, erklärte Thomas Mang, Präsident des Sparkassenverbands Niedersachsen und Vorsitzender des Aufsichtsrats der FI.

Die Anforderungen der Coronakrise an die Sparkassen-Finanzgruppe und damit auch an die FI machten dies noch wichtiger, so Mang. „Mit der Berufung von Andreas Schelling an die Spitze der FI und eines bewährten Teams haben wir die Weichen für eine erfolgreiche Weiterentwicklung der Finanz Informatik gestellt.“

Schelling löst Brockhoff Anfang 2021 ab

Gemäß einstimmigem Votum der Gesellschafter wird Schelling (55) zum 1. Januar 2021 die Nachfolge von Franz-Theo Brockhoff antreten, der seit 25 Jahren in der Geschäftsführung, davon die letzten fünf Jahre als Vorsitzender, die Konsolidierung und strategische Ausrichtung der IT in der Sparkassen-Finanzgruppe maßgeblich geprägt hat. Brockhoff tritt zum Jahresende gemeinsam mit Willi Bär, beide dann 66 Jahre alt, planmäßig nach vielen erfolgreichen Jahren in den Ruhestand.

Gleichzeitig berufen die Gesellschafter Detlev Klage (51) zum stell-

vertretenden Vorsitzenden der Geschäftsführung. Klage hat über Jahre die Entwicklung des Multikanalvertriebs in OSPlus verantwortet und ist seit 2015 in der Geschäftsführung für den IT-Betrieb zuständig.

„Reibungsloser Übergang“

„Mit ihrer Entscheidung sichern die Gesellschafter einen reibungslosen Übergang in der Geschäftsführung der FI. Damit ist unser zentraler IT-Dienstleister gut aufgestellt, um die Sparkassen-Finanzgruppe auch in den kommenden Jahren bei der weiteren Digitalisierung maßgeblich voranzubringen und ihre gute Marktstellung im digitalen Multikanal auszubauen“, ergänzt Ulrich Netzer, Präsident des Sparkassenverbands Bayern und Vorsitzender der Gesellschafterversammlung der FI.

Weiterentwicklung von OSPlus als zentrale Aufgabe

Schelling soll gemeinsam mit dem Geschäftsführungsteam die strategische Weiterentwicklung von OSPlus zur One-Single-Plattform gestalten und die Rolle der FI als Treiber von Innovation und Digitalisierung in der Sparkassen-Finanzgruppe weiter ausprägen. „Mit unseren Partnern im Verbund werden wir Prozesse und Anwendungen konsequent kundenorientiert und digital ausrichten und gemeinsam schneller Lösungen bei unseren Kunden in der Breite einführen“, so Schelling.

WESTFALEN-LIPPE

WEITERE AMTSZEIT FÜR VORSTAND



Die Verbandsversammlung des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe hat mit sehr großer Mehrheit Prof. Liane Buchholz und Jürgen Wannhoff für weitere fünf Jahre als Vorstand bestätigt. Die Spitzenvertreter der Sparkassen würdigten mit der Verlängerung die erfolgreiche Arbeit des Vorstandsvorsitzenden. Buchholz geht damit in ihre zweite Amtszeit als Präsidentin des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe und Vorsitzende des Vorstandsvorsitzenden, die sich bis zum 31. März 2027 erstreckt. Vizepräsident Wannhoff wurde bis zum 31. Dezember 2026 als Mitglied des Vorstands im Amt bestätigt. Der 59-Jährige ist seit dem 1. Januar 2012 im Vorstand des Sparkassenverbands.

THOMAS SCHEFFLER

VON MÜNDEN NACH GÖTTINGEN



Zum 1. Juli sind die Sparkassen Göttingen und Münden (rückwirkend zum 1. Januar) fusioniert. Der Verwaltungsrat der Sparkasse Göttingen hat Thomas Scheffler zum 1. Juli 2020 zum Vorstandsmitglied der fusionierten Sparkasse Göttingen gewählt. Scheffler war bisher Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Münden. Seine Wahl in den Vorstand sei ein weiterer Schritt zum homogenen Zusammenwachsen der beiden Sparkassen, sagte Rolf-Georg Köhler, Oberbürgermeister und Vorsitzender des Verwaltungsrats.

LBBW ASSET MANAGEMENT

DIRK FRANZ STEUERT PROZESSE

Dirk Franz ist seit 1. Juli Mitglied der Geschäftsführung der LBBW Asset Management. Der 49-Jährige leitet zukünftig als Chief Operating Officer (COO) unter anderem IT-, Steuerungs- und Stabthemen der LBBW-Tochtergesellschaft. Zuletzt führte Franz seit 2018 als Mitglied der Geschäftsführung der Lampe Asset Management die Bereiche Finanzen, Risikomanagement sowie Middle und Back Office. Seine Berufslaufbahn startete der promovierte Jurist nach seinem Studium in Münster im Jahr 2000 als Syndikus bei Deloitte. 2004 wechselte er zu Sal. Oppenheim, wo er bis zum Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung aufstieg.

EX-DEKA-CHEF

RÜDIGER JETZT BEI BLACKROCK



Der frühere Deka-Chef Michael Rüdiger hat die Nachfolge des CDU-Politikers Friedrich Merz als Chairman des Vermögensverwalters Blackrock in Deutschland angetreten. Rüdiger wurde zum 1. Juli zum Aufsichtsratsvorsitzenden der Blackrock Asset Management Deutschland berufen, teilte der weltgrößte Vermögensverwalter mit. Darüber hinaus berät er das deutsche Management-Team unter der Leitung von Dirk Schmitz strategisch. Rüdiger war bis Ende 2019 Chef der Dekabank.

STEPHAN WINKELMEIER

NEUER VIZEPRÄSIDENT



Stephan Winkelmeier, Vorstandschef der BayernLB, ist seit 1. Juni Vizepräsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands. Winkelmeier trat in diesem Amt als Vertreter der Girozentralen im DSGVO-Präsidialausschuss die Nachfolge von Herbert Hans Grüntker, bis dahin Vorstandschef der Helaba, an, der zu diesem Datum in den Ruhestand getreten ist. Winkelmeier, der Grüntker auch als Vorsitzender der Girozentralen-Konferenz ablöst, steht seit Juli 2019 an der Spitze der BayernLB, in der er zuvor schon unter anderem als Finanzvorstand tätig war.

DEKA INVESTMENT

ZUSTÄNDIGKEITEN NEU GEREGLT

Die Deka Investment verändert im Zuge des Ausscheidens von Stefan Keitel per 1. Juli Zuständigkeiten in der Geschäftsführung. Keitels bisherige Aufgaben werden innerhalb der bestehenden Geschäftsführung verteilt, damit verringert sich die Anzahl der Geschäftsführer auf vier. Ulrich Neugebauer (52), Leiter des Quantitativen Fondsmanagements und der ETFs, wird Sprecher der Geschäftsführung. Unter seiner Verantwortung wird zudem das Management der institutionellen Fonds gebündelt. Jörg Boysen (50), Leiter des fundamentalen Fondsmanagements Aktien und Renten, wird zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben Chefanlagestrategie (CIO) der Deka. Damit übernimmt er auch die Verantwortung für das Investment Office und die Multiassetklassen-Fonds.

→ Aktuelle Informationen auf sparkassenzeitung.de; Schnelleinstieg „Namen & Nachrichten“

WAS MACHT ...



Teamgeist und Taktgefühl hat Lukas Witte beim Formations- tanzen gelernt. Jetzt will er die Fähigkeiten auch in der Sparkasse einsetzen.

... LUKAS WITTE AUF DEM GLATTEN PARKETT?

Zwischendurch Dopingprobe

LUKAS WITTE TANZT. SEIT ER FÜNF JAHRE ALT IST. HEUTE IST DER AUSZUBILDENDE DER SPARKASSE BREMEN WELTMEISTER MIT SEINEM VEREIN, DEM GRÜN-GOLD-CLUB BREMEN.

Eli Hamacher

Sechs Minuten lang muss jeder Schritt sitzen. Kein Zentimeter zu viel oder zu wenig darf die 16 Tänzer trennen. Perfekte Körperhaltung, hervorragendes Taktgefühl, optimale Teamarbeit – jeder kleinste Patzer kostet Punkte. „Jeder muss seine Positionen im Schlaf können“, sagt Lukas Witte. Es geht um Winzigkeiten. Winzigkeiten, die über Sieg oder Niederlage entscheiden. 2019 hat es bei Lukas Witte für den Sieg gereicht. Bei der Weltmeisterschaft vor ausverkaufter Stadthalle in Bremen gelingt dem Auszubildenden der Sparkasse Bremen mit Partnerin Berit Horstmann und sieben weiteren Paaren in der Lateinformation die Krönung seiner Karriere. Mit seinem Verein, dem erfolgsverwöhnten Grün-Gold-Club Bremen, wird er Weltmeister.

Schon früh entdeckt Witte das Tanzen. „Der Hort bot einmal in der Woche einen Kursus an. Das war ein cooler Ausgleich zur regulären Betreuung“, erinnert sich der Hamburger und nimmt in Kauf, dass einige Mitschüler das Hobby des Erstklässlers alles andere als cool finden. Was mit Gruppentänzen wie dem Makkarena beginnt, steigert sich im Laufe der Jahre in Tanzvereinen zu einem ambitionierten Amateursport mit dem Trainingspensum eines Profis, das neben Schule und Ausbildung keinerlei Raum für Freizeit lässt. Drei bis vier Stunden täglich, am Wochenende deutlich mehr, muss der heute 21-Jährige trainieren.

„Tanzen war für mich immer die Flucht aus dem Alltag, wenn es Probleme oder Stress gab“, sagt Witte. Für das zeitintensive Hobby nimmt der junge Mann einiges in Kauf. Zwei Jahre lang pendelt Witte zwischen seiner ersten Ausbildungsstätte, der Haspa, und seinem Verein in Bremen, bevor er die langen Fahrten leid ist und er sich erfolgreich bei der Sparkasse Bremen bewirbt. Einen Alltag wie ihn Gleichaltrige erleben, kennt der Sportler nicht. In einem Wochenbericht muss der Amateur

akribisch festhalten, wann er sich wo aufhält. Jederzeit können die Dopingkontrolleure unangemeldet auftauchen. „In meiner ersten Woche bei der Sparkasse Bremen wurde ich getestet“, erzählt der angehende Bankkaufmann. Will er Eltern oder Freunde besuchen, muss er sich zwei Wochen im Voraus mit dem Trainer absprechen und planen.

Und klar, dass ein Bier tabu, Spontanität ein Fremdwort ist. Wenigstens beim Essen hat Witte grünes Licht. „Wegen des harten Trainings bin ich so dünn, dass es immer heißt: Iss, Lukas, iss.“ Über einen kleinen Bauch, wie ihn Witte seit dem Corona-Lockdown bekommen hat, würden sich wohl die wenigsten so freuen wie er. Zwei Monate konnten er und seine Mannschaftskollegen nur unter virtueller Anleitung zuhause trainieren, seit Mitte Mai geht's wieder in den Verein.

Auch die Ausbildung bei der Sparkasse Bremen lief während des Lockdown nicht wie gewohnt. Nur an zwei Tagen besuchten die Azubis die Berufsschule, an zwei weiteren gab es virtuellen Unterricht, mittwochs ging es in die Sparkasse. Wegen des zeitaufwendigen Sports hat Witte die Ausbildung freiwillig auf drei Jahre verlängert, als Abiturient mit einem Schnitt von 1,7 hätte er seinen Abschluss eigentlich schon in der Tasche. „Durch den Sport bin ich teamfähig, organisiert und diszipliniert, das hilft mir auch bei der Arbeit“, sagt der Sohn eines Unternehmers, der früh Sparkassenfan wurde. „Geld hat mich immer fasziniert. Ich spiele liebend gern Monopoly, habe früh einen Sparplan gemacht, bin oft zur Sparkasse gegangen, um mal etwas zu fragen oder auch nur, um mein Sparbuch nachzudrucken.“ Die Bewerbung um einen Ausbildungsplatz war da nur konsequent. Auch nach dem Abschluss will er auf jeden Fall bleiben und in der Anlageberatung arbeiten.



VORSCHAU

Ausgabe 08/20

SCHWERPUNKT DER KOMMENDEN AUSGABE

Gemeinsam stark

Allrounder oder Spezialist? Diese Frage stellt sich bei den Sparkassen nicht. Für die meisten Kundenwünsche haben sie direkt eine Lösung – und wenn es um ausgefallene Fragen geht, können sie auf die Expertise ihrer Verbundpartner zurückgreifen. Das reicht von Versicherungsprodukten bis hin zur Finanzierung von Großprojekten. Aktuelle Beispiele finden Sie im Themenschwerpunkt der Augustausgabe.

→ Die Ausgabe 08/2020 erscheint am 6. August

EHRENTAGE

UNSERE DIENSTJUBILARE

50 JAHRE

01.08. **Dieter Bauhaus**, Vorstandsvorsitzender, Sparkasse Mittelthüringen
Maria Blum, Kreissparkasse Bittburg-Prüm

40 JAHRE

07.07. **Siegfried Hartmann**, Sparkasse Vorderpfalz
Simone Hoch, Sparkasse Vorderpfalz
Gunther Wölfiges, Vorstandsvorsitzender, Stadtparkasse Wuppertal

09.07. **Hannelore Hes**, Kreissparkasse Nordhorn

10.07. **Gerhard Strittmatter**, Sparkasse Hochschwarzwald

12.07. **Carmen Reichel**, Sparkasse Neckartal-Odenwald

14.07. **Fabienne Neidhart**, Sparkasse Dieburg

15.07. **Birgit Sauer**, Sparkasse Vest Recklinghausen
Jutta Thul-Schröder, Sparkasse Mittelmosel - Eifel Mosel Hunsrück

Monika Weber, Sparkasse Mittelmosel - Eifel Mosel Hunsrück

Birgit Weitzel, Taunus Sparkasse

16.07. **Jutta Blenk**, Sparkasse Vorderpfalz
Gerd Kroon, Sparkasse Aurich-Norden
Andrea Schalk, Sparkasse Hochrhein

25.07. **Josef TheiBing**, Vorstandsmitglied, Kreissparkasse Melle

28.07. **Manuela Böhrer**, Sparkasse Vorderpfalz
Geda Stransky, Kreissparkasse Göppingen
Birger Achenbach, Stadtparkasse Borken

01.08. **Friedhelm Ackemann**, Sparkasse Hameln-Weserbergland
Dieter Arnold, Sparkasse Marburg-Biedenkopf
Martin Arnold, Sparkasse Waldeck-Frankenberg
Wolfgang Arweiler, Kreissparkasse Saarlouis
Elvira Ballreich, Sparkasse Vorderpfalz
Frank Günter Balz, Sparkasse HagenHerdecke
Ruth Bamberger, Sparkasse Marburg-Biedenkopf
Petra Bartel, Sparkasse HagenHerdecke
Martin Bastuck, Kreissparkasse Saarlouis
Annegret Bauer, Kreissparkasse Melle
Martin Baumeister, Sparkasse Duisburg
Monika Baumgart, Kreissparkasse Heilbronn
Christa Bell, Kreissparkasse Mayen
Angelika Benfer, Sparkasse Wittgenstein
Daniela Bernau, Sparkasse Rastatt-Gernsbach
Gabriele Maria Beyer, Sparkasse HagenHerdecke
Ursula Birkmeyer, Sparkasse Südliche Weinstraße
Rüdiger Bleydorn, Sparkasse Rhein-Maas
Armin Blon, Kreissparkasse Kusel
Claudia Blotzki, Kreissparkasse Mayen
Dietmar Bohn, Sparkasse Mittelmosel - Eifel Mosel Hunsrück
Corinna Bohnhorst, Kasseler Sparkasse
Mario Bollong, Sparkasse Marburg-Biedenkopf
Christine Bornemann, Kreis-Sparkasse Northeim
Ulrike Brandt, Sparkasse Herford
Edith Braun, Sparkasse Mittelmosel - Eifel Mosel Hunsrück
Monika Bremer-Pastwa, Kreissparkasse Heinsberg
Thomas Brinkmann, Sparkasse Osterode am Harz
Petra Brockmann, Stadtparkasse Wuppertal
Karl-Heinz Bruck, Sparkasse Rhein-Maas
Mechthild Bruns, Stadtparkasse Rheine
Dietmar Brüßau, Sparkasse Waldeck-Frankenberg
Vera Brüßing, Stadtparkasse Wuppertal
Andre-Michael Budde, Sparkasse Rhein-Maas
Michael Bugdoll, Sparkasse Duisburg
Thomas Bülle, Sparkasse Waldeck-Frankenberg
Dieter Bünker, Sparkasse Emsland
Alwine Busse, Sparkasse Trier
Klaus Büttner, Sparkasse Attendorn-Lennestadt-Kirchhundem
Uwe Büttner, Sparkasse UnnaKamen
Elke Camen, Sparkasse Hamm
Marion Christ, Sparkasse Neuwied
Heike Cirksena, Sparkasse Aurich-Norden
Michael Claus, Stadtparkasse Oberhausen
Susanne Clausen, Sparkasse Harburg-Buxtehude
Michael Collet, Sparkasse Vorderpfalz
Joachim Czech, Sparkasse Wetzlar
Joachim Daniel, Sparkasse Dieburg
Sabine Daschek, Stadtparkasse Wuppertal
Manfred Dederichs, Kreissparkasse Euskirchen
Elke Deidesheimer, Sparkasse Rhein-Haardt
Birgit Deml, Sparkasse Darmstadt
Freddy Dick, Kreissparkasse Kusel
Clemens Diekmann, Kreissparkasse Melle
Ingrid Dittmann, Sparkasse Neuwied
Matthias Dörge, Sparkasse Witten
Birgit Dörsäm, Sparkasse Starkenburg
Klaus Dromppann, Stadtparkasse Rheine
Theo Dunker, Sparkasse Westmünsterland
Gabriele Edel, Sparkasse Herford
Gudrun Eisberg, Sparkasse Nienburg
Klaus Elfert, Sparkasse Emsland
Heike Elias, Kreis-Sparkasse Northeim
Iris Ellison, Kreissparkasse Euskirchen
Stephanie Engel, Sparkasse Merzig-Wadern
Marion Engeln, Sparkasse Emsland
Martina Engels, Stadtparkasse Wuppertal
Berthold Enste, Sparkasse Lippstadt
Franz-Josef Erven, Kreissparkasse Heinsberg
Stefan Eversmann, Kreissparkasse Melle
Mechthild Faust, Kreissparkasse Saarlouis
Frank Feldkamp, Stadtparkasse Rheine
Annetraud Feuerstein, Kreissparkasse Saarlouis
Jochen Figge, Kasseler Sparkasse
Cornelia Filthaus, Sparkasse Vest Recklinghausen
Winfried Fink, Wartburg-Sparkasse
Hans-Peter Fischer, Sparkasse Salem-Heiligenberg
Helmut Fischer, Sparkasse Odenwaldkreis
Ingrid Flavaus, Sparkasse Dieburg
Roland Flick, Sparkasse Odenwaldkreis
Karl Francois, Sparkasse Trier
Beate Franke, Kreissparkasse Heinsberg

Klaus Frei, Kreissparkasse Heidenheim
Sabine Fricke, Sparkasse Leverkusen
Elke Fricke-Müller, Kreis-Sparkasse Northeim
Maria Friedrich, Sparkasse Mittelmosel - Eifel Mosel Hunsrück
Walburga Friedrich, Kreissparkasse Bittburg-Prüm
Monika Friese, Sparkasse Emsland
Birgit Fritz, Sparkasse Pforzheim Calw
Bernd-Christian Fuhrmann, Sparkasse Iserlohn
Hermann Geilen, Sparkasse Aachen
Sabine Geisler, Sparkasse Wittgenstein
Hubert-Josef Gerards, Kreissparkasse Heinsberg
Birgit Gerland, Kasseler Sparkasse
Annette Gerve, Kreissparkasse Melle
Heike Gladtfeld, Sparkasse Hameln-Weserbergland
Birgit Golla, Kasseler Sparkasse
Mechthild Golla, Kreissparkasse Mayen
Werner Gores, Niederheinische Sparkasse RheinLippe
Ute Götz, Sparkasse Mittelmosel - Eifel Mosel Hunsrück
Klaus Grenz, Sparkasse Odenwaldkreis
Beate Gröner, Sparkasse Hilden-Ratingen-Velbert
Ilona Groß, Sparkasse Duisburg
Rita Groß, Sparkasse Neuwied
Wilfried Grotke, Stadtparkasse Rheine
Antje Grunert, Sparkasse HagenHerdecke
Ute Grunert, Niederheinische Sparkasse RheinLippe
Guido Grünhag, Sparkasse Bensheim
Angela Grygar, Sparkasse Wetzlar
Heike Gübler, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen
Helmut Guckenbiehl, Kreissparkasse Kaiserslautern
Gabriele Gündling, Kreissparkasse Heinsberg
Bernhard Hagenhoff, Sparkasse Beckum-Wadersloh
Ilse Haier, Sparkasse Westmünsterland
Andrea Hammer, Sparkasse Baden-Baden Gaggenau
Günter Hanst, Sparkasse Odenwaldkreis
Uwe Haßler, Sparkasse Wittgenstein
Detlef Haubrock, Sparkasse Witten
Helmut Heckmann, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg
Markus Heinen, Kreissparkasse Euskirchen
Werner Heinz, Sparkasse Neuwied
Brigitte Hellhammer, Stadtparkasse Wuppertal
Klaus Helmich, Stadtparkasse Rheine
Ute Hemsing, Sparkasse Westmünsterland
Andreas Henkenjohann, Sparkasse Gütersloh-Rietberg
Hannelore Hennen, Sparkasse Minden-Lübbecke
Beate Hennig, Sparkasse Neuwied
Doris Hermelingmeier, Stadtparkasse Delbrück
Ella Herr, Sparkasse Gummersbach
Jutta Herres, Sparkasse Mittelmosel - Eifel Mosel Hunsrück
Dirk Herrmann, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg
Bernhard Heuser, Sparkasse Darmstadt
Claudia Heymans, Sparkasse Leverkusen
Michael Hiebel, Kreissparkasse Birkenfeld
Petra Hillen, Kreissparkasse Nordhorn
Harald Hilmes, Wartburg-Sparkasse
Michaela Hirschmann, Kreissparkasse Limburg
Jürgen Hochstein, Sparkasse Attendorn-Lennestadt-Kirchhundem
Marina Höfer, Sparkasse Burbach-Neunkirchen
Anne-Marie Hoffmann, Kreissparkasse Bittburg-Prüm
Elke Hoffmann, Sparkasse Hameln-Weserbergland
Thomas Hohli, Sparkasse Hamm
Jutta Hojenski, Sparkasse Bottrop
Dirk Holler, Sparkasse Iserlohn
Manfred Höltscher, Kreissparkasse Bersenbrück
Elke Höptner, Sparkasse Darmstadt
Andreas Horst, Kreissparkasse Ahrweiler
Britta Horstmann, Sparkasse Duisburg
Ludger Hörtemöller, Sparkasse Emsland
Corinna Hottes, Sparkasse Dieburg
Heike Hucke, Kreissparkasse Schwalm-Eder
Herbert Hüter, Kreissparkasse Mayen
Birgit Hüsche, Sparkasse Duisburg
Claudia Ibach, Sparkasse Baden-Baden Gaggenau
Heinz-Dieter Ihrig, Sparkasse Neckartal-Odenwald
Manfred Jaax, Kreissparkasse Euskirchen
Claudia Jakob, Sparkasse Waldeck-Frankenberg
Michael Jankowski, Sparkasse Gladbeck
Renate Jansen, Sparkasse Aachen
Ute Jansen, Sparkasse Aachen
Windried Jansen, Sparkasse Emsland
Rainer Janßen, Verbandsparkasse Goch-Kevelaer-Weeze
Ernst Janzen, Niederheinische Sparkasse RheinLippe
Christian Johannsen, Sparkasse Harburg-Buxtehude
Andrea Jordan, Kasseler Sparkasse
Markus Josten, Sparkasse Neuwied
Martina Jostmann, Sparkasse Gütersloh-Rietberg
Rita Jünemann-Kreisch, Sparkasse Duderstadt
Esther Jung, Sparkasse Höxter
Matthias Jung, Sparkasse Duderstadt
Beate Jutzi, Kreissparkasse Schwalm-Eder
Astrid Kallweit, Sparkasse Iserlohn
Sigrid Kalwa, Sparkasse am Niederrhein
Christina Kampmann, Kreissparkasse Melle
Fotini Karakatsani, Sparkasse Duisburg
Gabriele Kaufhold, Kasseler Sparkasse
Sabine Keil, Sparkasse Darmstadt
Hans-Peter Keller, Sparkasse Haslach-Zell
Knut Kepper, Stadtparkasse Wuppertal
Michael Kern, Sparkasse Westmünsterland
Heidi Kesten, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg
Rosemarie Kiefer, Kreissparkasse Saarlouis
Linda Kläfer, Sparkasse Nienburg
Thomas Klass, Sparkasse Emsland
Elke Kleen, Sparkasse Aurich-Norden
Rüdiger Kling, Kreissparkasse Schwalm-Eder
Petra Klink, Sparkasse Darmstadt
Jürgen Klocke, Sparkasse Hamm
Thomas Knauer, Sparkasse Iserlohn
Ildiko Knöfel, Sparkasse Nienburg
Andrea Koeder, Sparkasse Bodensee
Hartmut Koers, Sparkasse Vest Recklinghausen
Gerald Kolb, Sparkasse Dieburg
Marion Korten, Niederheinische Sparkasse RheinLippe
Dirk Koschmieder, Kreis-Sparkasse Northeim
Andrea Kowalke, Sparkasse Herford
Ursula Krämer, Sparkasse Marburg-Biedenkopf
Heike Kröger, Sparkasse Herford
Luzia Kröll, Sparkasse Neuwied
Norbert Kubik, Sparkasse am Niederrhein
Thomas Kudernatsch, Sparkasse Vest Recklinghausen
Josef Kümling, Sparkasse Emsland
Heike Küpper, Stadtparkasse Wuppertal
Maria-Theresia Lamers, Sparkasse Attendorn-Lennestadt-Kirchhundem
Rainer Lamm, Sparkasse Waldeck-Frankenberg
Beate Lampe, Sparkasse Duisburg
Stefan Lang, Sparkasse Neunkirchen
Wolfgang Langelage, Sparkassenverband

Rheinland-Pfalz
Edda Längler, Kreissparkasse Kusel
Ralf Laser, Sparkasse Aachen
Martin Lautz, Sparkasse Wetzlar
Werner Leigers, Sparkasse Emsland
Tamara Leggenmüller, Sparkasse Germersheim-Kandel
Annette Lindemeier, Sparkasse Herford
Ilona Lippmann, Sparkasse Wetzlar
Dieter Lorenz, Kasseler Sparkasse
Martina Lösger, Sparkasse Duisburg
Elke Lück, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg
Inge Ludwig, Kreissparkasse Heidenheim
Sylvia Lütje, Sparkasse Stade-Altes Land
Elisabeth Maasjost, Kreissparkasse Wiedenbrück
Thomas Maßen, Niederheinische Sparkasse RheinLippe
Johannes Maß, Sparkasse Germersheim-Kandel
Barbara Mandler, Sparkasse Wetzlar
Doris Matena, Sparkasse Vest Recklinghausen
Clementine Maxheim, Sparkasse Trier
Bertram Mayer, Sparkasse Baden-Baden Gaggenau
Jutta Meiser, Sparkasse Rhein-Nahe
Rainer Merkel, Sparkasse Baden-Baden Gaggenau
Christa Meyer, Kreissparkasse Vulkaneifel
Norbert Meyer, Sparkasse Bensheim
Andreas Michel, Kreissparkasse Limburg
Dirk Misia, Sparkasse Gladbeck
Martina Mitze, Sparkasse Waldeck-Frankenberg
Claudia Mohme, Sparkasse Bad Oeynhausen - Porta Westfalica
Ewald Mühlenbrock, Sparkasse Aurich-Norden
Mike Mülheim, Stadtparkasse Wuppertal
Edmund Müller, Sparkasse Trier
Johann Natzer, Vorstandsvorsitzender, Sparkasse Donauwörth
Jutta Neuschl, Sparkasse Bodensee
Bernd Niemeier, Sparkasse Herford
Michael Niessen, Sparkasse Aachen
Andreas Noll, Stadtparkasse Wuppertal
Ralf Nolte, Kreis-Sparkasse Northeim
Stefan Nolting, Sparkasse Herford
Maria Elisabeth Oberkirch, Stadt-Sparkasse Langenfeld
Petra Obermeier, Sparkasse Germersheim-Kandel
Gisela Oesterschlink, Kreissparkasse Wiedenbrück
Regina Opel, Sparkasse Wetzlar
Ute Ortmann, Sparkasse Vest Recklinghausen
Heidrun Oswald, Sparkasse Hilden-Ratingen-Velbert
Martina Ott, Sparkasse Witten
Dieter Otto, Sparkasse Wetzlar
Heidrun Owczarski, Sparkasse Hameln-Weserbergland
Christine Paap, Sparkasse Emsland
Gabriele Pahlitzsch, Sparkasse Aachen
Birgit Päuling, Kreissparkasse Mayen
Hartmut Paulus, Kreissparkasse Heinsberg
Anette Peters, Kreissparkasse Gelnhausen
Bert Peters, Sparkasse Duisburg
Jürgen Peters, Kreissparkasse Nordhorn
Thomas Peters, Sparkasse Hilden-Ratingen-Velbert
Maria-Luise Pfeifer, Sparkasse Südwestpfalz
Detlev Pfeiffer, Sparkasse Bensheim
Margit Pfister, Sparkasse Dieburg
Anette Pick, Kreissparkasse Birkenfeld
Andreas Picker, Sparkasse Attendorn-Lennestadt-Kirchhundem
Detlef Pietschmann, Sparkasse Vorderpfalz
Frank Pinnow, Sparkasse Bottrop
Wolfgang Pitzen, Kreissparkasse Ahrweiler
Marlene Pletz, Sparkasse Aachen
Sabine Ploschytza, Sparkasse Duisburg
Ralf Plum, Sparkasse Aachen
Lutz Pohl, Sparkasse Herford
Gerd Potzenhardt, Sparkasse Hilden-Ratingen-Velbert
Jürgen Prigge, Sparkasse Harburg-Buxtehude
Rosemarie Quadflieg, Sparkasse Aachen
Monika Rader, Kreissparkasse Saarlouis
Jürgen Rader, Sparkasse Aachen
Heidrun Ramaker, Kreissparkasse Nordhorn
Jürgen Raske, Sparkasse Gütersloh-Rietberg
Michael Raubjens, Kreissparkasse Stade
Jürgen Raubenheimer, Sparkasse Vorderpfalz
Günther Rehm, Sparkasse Harburg-Buxtehude
Jutta Reidenbach-Vendt, Kreissparkasse Kusel
Andreas Reinemann, Wartburg-Sparkasse
Anke Reinert, Sparkasse Höxter
Michael Reinert, Stadt-Sparkasse Langenfeld
Angela Reißner, Kreissparkasse Birkenfeld
Petra Rengshausen, Sparkasse Vest Recklinghausen
Carsten Richter, Sparkasse Bensheim
Martina Richter, Sparkasse Mittelthüringen
Bettina Rief, Sparkasse Vorderpfalz
Horst Riem, Kreissparkasse Saarlouis
Jürgen Rinsland, Kreissparkasse Schwalm-Eder
Birgit Rinsche, Sparkasse Südwestpfalz
Anette Ritterbex, Sparkasse Marburg-Biedenkopf
Sabine Rittmann, Sparkasse Vorderpfalz
Monika Röder, Sparkasse Starkenburg
Gerd-Jürgen Roetmann, Kreissparkasse Nordhorn
Bettina Rölle-Steyer, Kasseler Sparkasse
Michael Rose, Sparkasse Duisburg
Ute Roth, Sparkasse Mittelmosel - Eifel Mosel Hunsrück
Rolf Rothhaus, Sparkasse Gütersloh-Rietberg
Bernd Ernst Ruppert, Sparkasse Vorderpfalz
Silke Rüh, Sparkasse HagenHerdecke
Wolfgang Schämer, Sparkasse Darmstadt
Christa Schedding, Kreissparkasse Melle
Toni Scheer, Sparkasse Lüdenscheid
Klaus Scheib, Sparkasse Neunkirchen
Wolfram Schem, Kreissparkasse Wiedenbrück
Elke Schierholz, Sparkasse Nienburg
Liselotte Schimmers, Sparkasse Pfullendorf-Meißkirch
Friedrich Schimmel, Sparkasse Witten
Regine Schippke, Kreissparkasse Kaiserslautern
Guido Schläß, Sparkasse Vest Recklinghausen
Thomas Schlüter, Sparkasse Bad Oeynhausen - Porta Westfalica
Vera Schlüter, Sparkasse Herford
Anneliese Schmickler, Kreissparkasse Ahrweiler
Christa Schmidt, Sparkasse Rhein-Nahe
Elke Schmidt, Sparkasse Marburg-Biedenkopf
Hermann Schmidt, Sparkasse Marburg-Biedenkopf
Martina Schmidt, Sparkasse Vest Recklinghausen
Michael Schmidt, Sparkasse Lippstadt
Margit Schmitt, Kreissparkasse Mayen
Pia Schmitt, Sparkasse Neunkirchen
Christiane Schmitz, Sparkasse Höxter
Bernd Schmoz, Sparkasse Vorderpfalz
Werner Schmucker, Sparkasse Pfullendorf-Meißkirch
Lucia Schmölling, Sparkasse Beckum-Wadersloh
Evi Schneider, Sparkasse Südwestpfalz
Susanne Schneider, Sparkasse Darmstadt
Harald Schnellbacher, Sparkasse Odenwaldkreis

Marianne Schnickers, Sparkasse Rhein-Maas
Manfred Schnurrer, Stadtparkasse Gevelsberg-Wetter
Frank Schnute, Sparkasse Osterode am Harz
Monika Schober, Kreissparkasse Kaiserslautern
Dieter Scholz, Vorstandsvorsitzender, Kreissparkasse Kelheim
Petra Schön, Kreissparkasse Rhein Hunsrück
Sabine Schoss, Stadtparkasse Oberhausen
Norbert Schramm, Sparkasse Neunkirchen
Klaus Schrempf, Sparkasse Salem-Heiligenberg
Sabine Schreuer, Sparkasse Hamm
Daniela Schuler, Sparkasse Germersheim-Kandel
Susanne Schulte, Sparkasse Kierspe-Meinerzhagen
Sabine Schulz, Stadtparkasse Wuppertal
Pia Schumacher, Sparkasse Nienburg
Wolfgang Schürholz, Sparkasse Gummersbach
Axel Schürzinger, Sparkasse Bensheim
Heike Schwab-Krämer, Kreissparkasse Kaiserslautern
Klaus Schwalm, Kreissparkasse Schwalm-Eder
Hanni Schwerdt, Sparkasse Emsland
Ruth Schworm, Kreissparkasse Kusel
Erika Seebens, Sparkasse Emden
Paul Seeber, Sparkasse Südliche Weinstraße
Cornelia Seibel, Sparkasse Vorderpfalz
Petra Seidel, Kasseler Sparkasse
Dietmar Seifert, Sparkasse Witten
Martin Semmet, Vorstandsmitglied, Sparkasse Baden-Baden Gaggenau
Sigrid Sevsek, Sparkasse Duisburg
Brigitte Shokouhi, Kreissparkasse Birkenfeld
Iris Sielski-Treiber, Sparkasse Vest Recklinghausen
Günter Siepker, Sparkasse Emsland
Jürgen Spering, Kreissparkasse Nordhorn
Beatrix Spiegel, Sparkasse Höxter
Anja Stallmann, Sparkasse Herford
Elke Steffener, Sparkasse Herford
Jürgen Stempinski, Niederheinische Sparkasse RheinLippe
Heidi Stoffers-Hiller, Sparkasse Harburg-Buxtehude
Brigitte Strobl, Kreissparkasse Heinsberg
Klaus Ströher, Sparkasse Mittelmosel - Eifel Mosel Hunsrück
Bärbel Sudar, Sparkasse HagenHerdecke
Dietmar Tegt, Stadtparkasse Blomberg/Lippe
Annette Teismann, Sparkasse Gütersloh-Rietberg
Wilfried Terlau, Sparkasse Westmünsterland
Ralf Tetzlaff, Sparkasse Gummersbach
Karl-Heinz Theis, Kreissparkasse Schwalm-Eder
Kornelia Theis, Kreissparkasse Rhein Hunsrück
Ute Thiel, Sparkasse Hamm
Joachim Thönnies, Kreissparkasse Mayen
Karsten Thura, Sparkasse Duisburg
Annemarie Timker, Sparkasse Aurich-Norden
Heike Tölle, Kasseler Sparkasse
Wolfgang Tornowski, Sparkasse Duisburg
Jutta Treppe, Sparkasse Vorderpfalz
Marion Tute, Kreis-Sparkasse Northeim
Eckhard Uhlenbruck, Niederheinische Sparkasse RheinLippe
Viviane Unruh, Kreissparkasse Schwalm-Eder
Ulrike Urselmann, Verbandsparkasse Goch-Kevelaer-Weeze
Silvia Van Deenen, Sparkasse Westmünsterland
Dirk Velten, Sparkasse Neuwied
Uwe Vennhaus, Kreissparkasse Wiedenbrück
Jutta Vernim, Kreissparkasse Nordhorn
Thomas Vietzen, Sparkasse Stade-Altes Land
Martina Vinkelau, Sparkasse Westmünsterland
Elke Vogelsang, Stadtparkasse Bad Pyrmont
Heike Vorndamm, Sparkasse Herford
Mechthild Voß, Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden
Matthias Wagner, Sparkasse Marburg-Biedenkopf
Matthias Wahl, Sparkasse Rhein-Haardt
Jörg Warnecke, Kreis-Sparkasse Northeim
Sven-Peter Weber, Sparkasse Lüdenscheid
Sabine Weberskirch, Sparkasse Mittelmosel - Eifel Mosel Hunsrück
Monika Weckesser, Sparkasse Vorderpfalz
Klaus-Peter Weiler, Sparkasse Neunkirchen
Birgit Weiss, Sparkasse Darmstadt
Achim Wenthe, Sparkasse Hameln-Weserbergland
Thomas Weyand, Sparkasse Rhein-Nahe
Dorit Wickbold, Sparkasse Harburg-Buxtehude
Bernd Wiegand, Sparkasse Osterode am Harz
Christian Wiengang, Sparkasse Höxter
Thomas Wiele, Sparkasse Vest Recklinghausen
Monika Wieneke, Sparkasse Geseke
Andrea Wildhuse, Sparkasse Leverkusen
Jens Willbrandt, Sparkasse Stade-Altes Land
Dagmar Wilms, Sparkasse Duisburg
Paul Wingerter, Kreissparkasse Kaiserslautern
Ulrich Werner Martin Winkler, Sparkasse HagenHerdecke
Andrea Winter, Sparkasse Marburg-Biedenkopf
Barbara Witke-Kreiter, Sparkasse Marburg-Biedenkopf
Ute Brigitte Witsch, Kreissparkasse Ahrweiler
Gerald Wittich, Kreissparkasse Schwalm-Eder
Heike Wittmershaus, Sparkasse Nienburg
Sylvia Woltenik, Taunus Sparkasse
Beck Wolfgang, Sparkasse Bodensee
Claudia Worms, Sparkasse HagenHerdecke
Folke Wurft, Sparkasse Duisburg
Ralf Würsching, Sparkasse Bensheim
Achim Wyen, Sparkasse HagenHerdecke
Susanne Zauzig, Sparkasse Rhein-Maas
Ewald Zimmer, Kreissparkasse Bittburg-Prüm
Gisela Zimmer, Kreissparkasse Vulkaneifel
Monika Zonker, Sparkasse Trier

04.08. **Birgit Niedermeier**, Sparkasse Südwestpfalz
06.08. **Ute Ostermeier**, Sparkasse Hameln-Weserbergland
09.08. **Ursula Kraus**, Sparkasse Bensheim

90. GEBURTSTAG

Am 5. Juni hat Dr. Hans-Joachim Möhle sein 90. Lebensjahr vollendet. Fast 40 Jahre – davon zwölf Jahre als Vorstandsvorsitzender – war Möhle bis zum Ausscheiden aus seinem Amt Ende 1990 in der Kreissparkasse Köln tätig.

Möhle gehörte dem Vorstand des DSGV sowie dem Landesabmännerausschuss und dem Sparkassen-ausschuss des DSGV an. Zudem war er Vorsitzender des Erfahrungsaustausches der Großsparkassen.

→ Weitere Ehrentage finden Sie unter sparkassenzeitung.de mit dem Suchwort Jubilare

STELLENMARKT

 Sparkasse
Rhein-Haardt

Berater Private Banking (m/w/d)

Machen Sie Karriere bei der Sparkasse und gestalten Sie Ihren und unseren Erfolg.

Weitere Informationen unter: www.sparkasse-rhein-haardt.de/karriere

 Sparkasse
Landsberg-Dieß



Wir sind eine vertriebsorientierte und leistungsstarke Sparkasse mit ca. 340 engagierten Mitarbeitenden und einer Bilanzsumme von ca. 2,2 Mrd. Euro in einer landschaftlich reizvollen Lage zwischen Ammersee und Lech mit einem hohen Wohn- und Freizeitwert, sowie verkehrsgünstig gelegen zu den Großstädten München und Augsburg.

Wir suchen zum 01.04.2021 eine versierte und erfahrene Führungspersönlichkeit als

Bereichsleiter Marktmanagement (m/w/d)

mit der Entwicklung zum stellvertretenden Vorstandsmitglied

Ihre Hauptaufgaben:

Leitung und Steuerung der Teams:
- Vertriebssteuerung und -unterstützung
- Kommunikation incl. Öffentlichkeitsarbeit
- Medialer Vertrieb incl. KundenServiceCenter
sowie Mitwirkung bei bereichsübergreifenden strategischen Entscheidungen und geschäftspolitischen Zielsetzungen

Ihr Profil:

- Profundes Fachwissen v. a. im Vertrieb
- Nachgewiesene Führungserfahrung
- Erfolgreicher Besuch des Lehrinstituts oder vergleichbare Ausbildung ist erwünscht
- Darüber hinaus sind die Grundanforderungen nach dem KWG und der SpkO zu erfüllen, um eine finale Qualifizierung aufzusetzen

Das können Sie von uns erwarten:

Eine verantwortungsvolle Leitungs- und Steuerungsfunktion in direkter Vorstandsunterstellung, eine erfolgreiche Sparkasse in einer der wirtschaftsstärksten Regionen Deutschlands, daneben Fairness im Umgang, unternehmerischer Freiraum, flexible Arbeitszeiten, die Vorteile des TVöD incl. umfangreicher Sozialleistungen gepaart mit attraktiven übertariflichen Vergütungskomponenten.

Neugierig? Dann senden Sie uns Ihre Onlinebewerbung incl. Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin innerhalb der nächsten vier Wochen über www.sparkasse-landsberg.de/karriere. Für Rückfragen stehen Ihnen unser Vorstandsvorsitzender Thomas Krautwald unter Telefon 08191 124 - 3010 und unsere Personalleiterin Alexandra Kahlert unter Telefon 08191 124 - 3239 gerne zur Verfügung.

Als familienfreundlicher Arbeitgeber sind wir Mitglied im Familienpakt Bayern.

Zeit für
Veränderung!

JOBS, DIE SIE WEITERBRINGEN,
FINDEN SIE GENAU HIER IM STELLENMARKT DER
SparkassenZeitung.

JEDEN MONAT NEU UND JEDERZEIT
IM INTERNET AUF
www.sparkassenzeitung.de

 Sparkasse
Nienburg

Vorstandsmitglied
(m/w/d)



Wir sind

seit mehr als 180 Jahren als Marktführer eine feste Größe in unserem Geschäftsgebiet mit ca. 121.000 Einwohnern. Mit einer Bilanzsumme von ca. 1,9 Mrd. Euro und ca. 380 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind wir eine Institution, die bei Privat- und Geschäftskunden gleichermaßen großes Vertrauen genießt. Mit unseren 11 stationären Beratungszentren sowie Kompetenzzentren für Private Banking und Firmenkundenberatung und 16 SB-Centern begleiten wir verlässlich und sicher die Menschen und Unternehmen des Landkreises Nienburg/Weser in allen wichtigen Geldfragen.

Zum 1. November 2021 ist die Position unseres Vorstandsmitglieds ruhestandsbedingt neu zu besetzen.

Wir suchen

für ein Zweierkollegium eine kompetente und menschlich gewinnende Persönlichkeit, die über Begeisterungsfähigkeit, strategischen Weitblick und gute analytische sowie kommunikative Fähigkeiten verfügt. Sie haben Ihre unternehmerische Handlungsstärke bereits erfolgreich als Vorstand oder als Vorstandsvertreter/in unter Beweis gestellt und verfügen damit über die einschlägigen Voraussetzungen des § 25c Abs. 1 KWG.

Als zukünftiges Vorstandsmitglied liegen Ihre Hauptaufgaben in der Führung und Steuerung der gesamten Marktfolge (Aktiv, Passiv) sowie in der Vertriebs- und Gesamtbanksteuerung. Weitere Ressortschwerpunkte liegen in den Bereichen Organisation und Beauftragtenwesen. Die abschließende Ressortverteilung kann bilateral auf Basis der Erfahrungen festgelegt werden. Erfahrungen im Kundengeschäft sind wünschenswert.

Als kontaktstarke und entscheidungsfreudige Führungskraft setzen Sie Impulse, motivieren Ihre Mitarbeitenden und sorgen für deren Förderung und Weiterentwicklung. Sie haben Freude daran, unsere Sparkasse gemeinsam mit dem Vorstandsvorsitzenden in allen Bereichen des öffentlichen Lebens souverän zu repräsentieren.

Die Hauptwohnsitznahme im Geschäftsgebiet der Sparkasse ist für Sie selbstverständlich.

Wir bieten

eine Anstellung im Rahmen eines Dienstvertrages für die Dauer von fünf Jahren nach den Richtlinien des Sparkassenverbandes Niedersachsen in einer landschaftlich reizvoll gelegenen Region zwischen der Landeshauptstadt Hannover und der Hansestadt Bremen. Hier ist ein aktives Leben in Balance mit vielen Kultur- und Freizeitmöglichkeiten in einer guten Infrastruktur für die Familie realisierbar.

Und so geht es für Sie weiter:

Der Sparkassenverband Niedersachsen unterstützt uns bei der Besetzung dieser Position. Für eine erste vertrauliche Kontaktaufnahme stehen Ihnen Frau Anja Schneider, Sparkassenverband Niedersachsen, Telefon 0511/3603-852 und der Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Nienburg, Herr Wolfgang Wilke, Telefon 05021/969-5001, gern zur Verfügung. Wenn Sie diese anspruchsvolle und unternehmerische Aufgabe anspricht und Sie die vorgenannten Voraussetzungen erfüllen, freuen wir uns auf Ihre aussagefähige Bewerbung unter Angabe von Referenzen sowie Ihrer aktuellen Gesamtvergütung nebst Altersversorgungsansprüchen bis zum 31. Juli 2020 an den Sparkassenverband Niedersachsen, Frau Anja Schneider, Schiffgraben 6-8, 30159 Hannover, E-Mail: Bewerbungen@svn.de.

Weitere Informationen zur Sparkasse und dem Landkreis finden Sie unter www.sparkasse-nienburg.de und einfach-lebenswert.net