

Meine Heimat. Meine Bank!



bank
ing eG

„Meine Heimat - meine Bank“: Den Slogan möglichst wörtlich nehmen Raiffeisenbank-Vorstände Reinhard Stahl (l.) und Michael Wurm. FOTO: HIENDLMAIER

Einfaches Erfolgsgeheimnis

FINANZEN Raiffeisenbank Bad Kötzing senkt mit Technik die Kosten und lässt die Berater vor Ort – eine Strategie, die sich für die Bank auszahlt.

VON ROMAN HIENDLMAIER

BAD KÖTZTING. „Meine Heimat. Meine Bank!“ prangt hinter Michael Wurm und Reinhard Stahl der Slogan der Raiffeisenbank Bad Kötzing. Dass die beiden Vorstände der Raiffeisenbank Bad Kötzing den Worten auch Taten folgen lassen, das zeigte sich bei der Vorstellung der Ergebnisse nach der diesjährigen rein digital veranstalteten Vertreterversammlung.

Wenn „Heimat“ als Lebensraum der aktuell knapp 10.000 Raiba-Kunden definiert wird, bedeutet das für das Führungsduo Stahl-Wurm, dass sie die Bank auch „heimatnah“ belassen wollen. Neben den zwei Standorten in Bad Kötzing ist die Raiba in fünf Umlandgemeinden vertreten (Blaibach, Grafenwiesen, Miltach, Rimbach und Zandt).

Die Verantwortung der Berater

Die geplanten Filialschließungen der Sparkasse und das Ringen der dortigen Bürgermeister, wenigstens die Geldautomaten am Ort zu erhalten, nahmen die Vorstände zum Anlass, den Erhalt aller sieben Raiffeisenbank-Standorte erneut zu bekräftigen.

„Als reiner Servicestandort ist eine Niederlassung allerdings nicht mehr darstellbar“, sagte Reinhard Stahl. Entscheidend sei für die Raiffeisenbank, ihre Berater vor Ort zu belassen. Dazu Michael Wurm: „Wir sind der Meinung, der Mitarbeiter vor Ort kennt seine Kunden am besten, weiß was am Ort läuft und kann langfristig Vertrauen aufbauen.“

Beide betonten die Bedeutung der Berater, auf deren Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit die gesamte Bank fuße. Das Geschäft der Bank sei der



Kommen und Gehen: Der Zandter Dorfplatz mit dem Rathaus zwischen zwei Bankfilialen. Die der Raiba bleibt definitiv – die Zukunft der Sparkassenfilialen wird demnächst verkündet.

FOTO: HIENDLMAIER

DAS BANKGESCHÄFT VOR UND NACH CORONA

Bilanz: Mit 203 Millionen Euro hat die Raiffeisenbank Bad Kötzing 2019 bei der Bilanzsumme erstmals die 200-Millionen-Euro-Marke übersprungen. Das Plus beträgt 4,4 Prozent. Ähnlich stark wuchs dabei das angelegte Vermögen auf 165 Millionen Euro, mit 8,7 Prozent noch stärker das Kreditvolumen auf insgesamt 89 Millionen Euro. Das betreute Kundenvolumen wuchs auf 371 Millionen Euro um 7,5 Prozent.

Dividende: Den 3087 Mitgliedern der Bank wird 2,5 Prozent Dividende auf ihre Einlage 2021 ausbezahlt.

Digitales: Fachleute sagen aktuell der Bankberatung eine „hybride“ Zukunft voraus: Basis sei ein Online-Angebot per Mail oder Chat. Weitergehende Fragen sollen dann im persönlichen Gespräch erläutert werden. Aktuell sind rund die Hälfte der Girokonten Onlinekonten, zwei Drittel der Überweisungen erfolgen online. (rh)

Vertrieb und die Bereitstellung von Bankprodukten, stellte Michael Wurm klar. Entsprechend müssten die Berater nicht nur ein Gespür für die Bedürfnisse der Kunden haben, sondern auch in mehreren Disziplinen fit sein: Darlehen, Geldanlage oder Immobilienfinanzierung.

Michael Wurm verglich das Geschäft mit dem eines Trainers, der bei seinen Sportlern für die Übungseinheiten, aber auch Motivation zuständig ist: „Wir fragen die Kunden nach ihren Zielen und Wünschen und entwickeln darauf einen Finanzplan.“

Einen Plan zu haben, ein guter Finanzcoach zu sein, das sei aber alles

andere als „Wünsch-dir-was“-Geplauder. Wenn Lücken und Risiken zur Sprache kommen, sei das für den, der die Themen beim Kunden zur Sprache bringt, nicht immer einfach, so Wurm.

Das passe aber ins Bild des gesamten Bankengeschäfts: „Wir brauchen nicht darauf hoffen, dass die Zinsen irgendwann mal wieder steigen müssen“, sagt der Bankvorstand. Im Hintergrund quält die Banker eine stetig wachsende Bürokratie, die zu bewältigen, immer mehr Aufwand also Geld kostet. Im Gegenzug müssten die Prozesse verschlankt werden, um die Kosten zu reduzieren. Dazu wollen die Kötztlinger Genossenschaftsbanker

mehr Digitalisierung nutzen.

Kompetenz nach vorn, im Hintergrund den Aufwand gering halten: Nach dieser Devise hat die Bank im Geschäftsjahr 2019 in Sachen Wachstum und Ertrag die Erwartungen übertroffen. Laut Michael Wurm wurden Einlagen und Kredite um 7,5 Prozent auf 371 Millionen Euro gesteigert.

Dass solche Zahlen angesichts der Pandemie buchstäblich von gestern sind, trifft für die Raiffeisenbank Bad Kötzing nur zum Teil zu. Zwar traf auch die 33 Raiba-Mitarbeiter der Lockdown mit massiven Einschränkungen und zum Teil Kurzarbeit. Anfang Mai wurde die Bank jedoch wieder flott gemacht. In allen Geschäftsstellen stehen mittlerweile der Schalterservice und das persönliche Beratungsangebot wieder voll zur Verfügung – und wird auch wieder rege genutzt, so Michael Wurm: „Die Terminbücher unserer Berater sind voll.“

„Keine größeren Probleme“

Erfreulicherweise gebe es bislang auch keine größeren Probleme, was Zahlungsausfälle oder Stundungen betrifft, sagt Reinhard Stahl. Die in der Regel kleineren Firmenkunden der Bank seien wieder gut unterwegs. „Aus aktueller Sicht sind die Auswirkungen der Corona-Krise für uns überschaubar“, sagt Stahl, versehen mit dem Zusatz, keine Glaskugel für die Entwicklung in den nächsten Monaten zu haben. „Stand heute sind wir zuversichtlich“, nennt es Michael Wurm.

Da bleibt auch Zeit, den Kunden für ihr Vertrauen und den Mitarbeitern für ihr Engagement in außergewöhnlichen Zeiten „Danke“ zu sagen – und für die Verabschiedung eines Aufsichtsrats: Anton Bachmeier habe in Zeiten von Finanzmarktkrise, geplanter Fusion, Vorstandswechsel und strategischer Ausrichtung zwölf Jahre auf die Bank aufgepasst – „ruhig und sachlich“, wie Michael Wurm den Rimbacher Metzgermeister lobte, dem Karl-Heinz Niedermayer nachfolgen wird. „Der Toni war auch Leberkäs-Lieferant der Bank“. Auch hier zeigt sich eine Heimat-Bank.