

team

Das Mitarbeitermagazin der Sparkassengruppe

ERSTE  BANK SPARKASSE 

Nr. 1 / März 2011



QUALITÄTSCHECK DER SPARKASSENGRUPPE

Auf dem Weg an die Spitze

ANALYSE
Die Wertpapier-KESt.

S TOP MANAGEMENT PROGRAMM
Talente für morgen

Inhalt

team . THEMA

- 3 Artikel S. 3**
Zweizeilige Beschreibung Dreizeilige Beschreibung Dreizeilige Beschrei
- 4 Auf dem Weg an die Spitze**
Der jährliche Qualitätscheck als Basis für noch mehr Erfolg
- 8 Die Geschichte einer Idee**
Das Allgemeinwohl seit 190 Jahren im Blick
- 10 „Wir sind emotional hervorragend positioniert“**
Dr. Josef Schmidinger, Vorstand der s Bausparkasse, im Interview
- 12 Offensive im Kommerzgeschäft**
Kredite und Kapital für Österreichs Unternehmen
- 14 Die Wertpapier-KESt.**
Analyse von Mag. Michael Ikrath, Generalsekretär des Sparkassenverbandes

team . BILDUNG

- 15 Talente von heute, Talente für morgen**
Das s Top Management Seminar für neu betraute Vorstände

team . LIFESTYLE

- 18 Gezwitscher aus der Sparkasse**
Social Media: Neue Chancen für die Gruppe
- 19 Der Triathlon-Mann**
Othmar Altmann von der s Versicherung, ein Sportler der Extreme

team . FORUM

- 20 Kurzmeldungen**
- 23 Personalia**



COVERSTORY

Auf dem Weg an die Spitze.

Das Thema Kundenzufriedenheit hat innerhalb der Sparkassengruppe höchste Priorität. Der jährliche Qualitätscheck ermittelt, in welchen Bereichen unser Unternehmen im Vergleich zur Konkurrenz die Nase vorn hat und wo noch Aufholbedarf besteht.

Impressum und Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz

Medieninhaber, Herausgeber und Verleger: Österreichischer Sparkassenverband, 1030 Wien, Grimmelshausengasse 1 · **Präsident:** Mag. Alois Hochegger · **Generalsekretär:** Mag. Michael Ikrath · **Chefredakteur:** Mag. Michael Ikrath · **Redaktion:** Nina Hoppe, Mag. Alfred Palecny, Mag. Thomas Riemer · **Redaktionsbeirat:** Mag. Nina Stuttmann, Dr. Charlotte Harrer, Mag. Michael Ikrath, Mag. Barbara Muhr, Andrea Loudon, Mag. Thomas Steiner, Mag. Krista Wimmer · **Redaktionelle Mitarbeit, Gestaltung, Produktion:** Egger & Lerch, Kirchengasse 1a, 1070 Wien, www.egger-lerch.at · **Druck:** Berger, Wienerstraße 80, 3580 Horn · **Verlagsort:** Wien · **Herstellungsort:** Horn · **E-Mail:** info@sv.sparkasse.at · **Grundlegende Richtung:** Sparkassenspezifische Mitteilungen für den internen Dienstgebrauch

Aus unserem Archiv



Bildtext: Te voluptas assin consequatur re soloreperum sequo que numendelici omnihilit veniam consequi

Headline Blindtext

Einleitungstext. Cae volor ra consenitibus ipiet rempore re a des doluptat volumquae dolorer ciistiur? Fugiam, eatem fugit am sit volest, corumqu iandis quiae mosapidio. Nam et eictatquodit aborereicia debis nimodip issimagnam, sectorro ium faccabo riandiori voluptiis as derro minust lit volore eum faccus si voluptae con reheniscidi officia il ium quibusandit, te ped qui aut molorumm rerum im exernatem quis si dendani mpossimet dolo core min rerio. Ficiendebit, que eum sitium quia doluptati odisitatem ipsae licieni musaecto et pa doluptadem quo eost, cus es net laborestrum quae escia des sit lamusda volupta tectaue vel eiciatur?



Foto doppelt (siehe S. 14)

EDITORIAL

Liebe Kolleginnen und Kollegen!

Sie halten die erste Ausgabe des TEAM-Magazins des Jahres 2011 in Händen. Wir haben die letzten Monate eifrig dazu genutzt, für Sie ein neues Redaktionskonzept zu entwickeln. Das Motto lautet: „Noch mehr Infos, noch mehr Aktuelles, noch mehr Wissen.“

Ab sofort werden wir Sie regelmäßig über die interessenspolitischen Aktivitäten der Sparkassengruppe informieren, unser Engagement auf nationaler wie auch EU-Ebene. Und natürlich über die erreichten Ziele.

Zudem gibt es „Seitenblicke“ auf einzelne unserer rund 17.000 Mitarbeiter der Sparkassengruppe, die unseren gemeinsamen Erfolg erst möglich machen – sowohl Topmanager als auch Angestellte, die außergewöhnliche Geschichten zu erzählen haben. Diesmal rücken wir Dr. Josef Schmidinger, den Vorstandsvorsitzenden der s Bausparkasse AG, in den Fokus, sowie den Triathleten Othmar Altmann, der sportlich stets ans Limit geht.

Ich hoffe, dass Ihnen das „TEAM neu“ noch mehr Lesevergnügen bereitet, samt einem Informationsgewinn. In diesem Sinne eine interessante Lektüre.

Ihr Michael Ikrath

PS.: Ab der kommenden Ausgabe übernimmt Nina Hoppe, die neue Leiterin der Kommunikation und Stabsstelle Public Affairs, die Chefredaktion von TEAM. Heißen wir sie herzlich willkommen.



Unsere maßgebliche Stärke:
 Individuelles Eingehen auf
 Kundenwünsche und stets
 die richtige Produktlösung

Einer muss in Führung gehen – die Sparkassengruppe. Der jährliche Qualitätscheck gibt Aufschluss darüber, welche Position wir im Vergleich zum Wettbewerb einnehmen. Wir sind ganz vorne mit dabei. Und es geht noch mehr.

Seit Jahren und Jahrzehnten ist das Bekenntnis zu höchster Qualität in Kundenumgang und -betreuung selbsterklärtes Ziel und oberste Maßgabe. Denn es gilt zweifelsfrei: Nur zufriedene Kunden sind ertragreiche Kunden – und steigern somit den ökonomischen Erfolg unseres Unternehmens. Wie erklimmen wir also das Siebertreppchen und lassen die Konkurrenz hinter uns? Eine unverzichtbare Maßnahme ist der jährliche Qualitätscheck, der dieses Ziel in greifbare Nähe rücken lässt. Dieses Instrument stellt breit gefächerte Analysen rund um das Thema Kundenzufriedenheit bereit und wurde in der Sparkassenwelt im Jahr 2009 eingeführt.

Und warum? Ganz einfach. Die Intention dahinter ist, Hand in Hand mit den Qualitätsverantwortlichen vor Ort aus den Erkenntnissen konkrete und praktikable haus- bzw. filial- und regionalbezogene Maßnahmen abzuleiten, um die Servicequalität und damit Kundentreue permanent zu steigern. Das nicht allein, im Blick muss ebenso die richtige Balance zwischen Beratungsqualität, umfassendem Service und einer reichhaltigen Produktpalette stehen, die jedem Kunden bestmögliche individuelle Lösungen bietet.

Zufriedene Kunden, ertragreiche Kunden

Auf dem Weg an die Spitze

ALLES IM BLICK Auf den Punkt gebracht: Im Rahmen des Qualitätschecks sollen detaillierte Analysen konkrete Hilfestellungen bei der Prioritätensetzung bieten, sprich die Kriterien herausgearbeitet werden, welche die Performance in den jeweiligen Bereichen jedes einzelnen Hauses am stärksten beeinflussen. Claudia Andak-Michäler, Marktforschungsspezialistin bei der Erste Bank, erklärt: „Zusätzlich müssen bei der Maßnahmenableitung die Gegebenheiten vor Ort berücksichtigt werden. Beispiele hierfür sind z. B. personelle Veränderungen, die Zusammensetzung des Teams und das Arbeitsklima unter den Mitarbeitern.“ Hinzu kämen die Ausstattung der Räumlichkeiten, Vertretungsregelungen, die Optimierung der telefonischen Erreichbarkeit, Umschaltungsregeln etc.

KEIN DETAIL FEHLT Die Basis für weitreichende Analysen bilden kontinuierliche, telefonische Befragungen zur Zufriedenheit unserer Kunden über das ganze Jahr hinweg. Dies in hoher fünfstelliger Zahl, 47.000 Kunden der Erste Bank und der Sparkassen werden im Jahresverlauf interviewt und stehen Rede und Antwort. 2010 wurden erstmals alle Sparkassen des Landes erfasst.

Die Fülle des Outputs ist beeindruckend, und sie soll uns maximal dabei unterstützen, gemeinsam große Ziele zu erreichen. Jeden Monat veröffentlichen wir bezüglich der Sparkassen in ihrer Gesamtheit Übersichtsblätter. Halbjährlich stellen wir tiefergehende Reports zur Verfügung. Einzelne Institute werden auf Herz und Nieren geprüft, etwa hinsichtlich der Kundenzufriedenheit, Beraterqualität u. v. m. Ansporn und Motivation sind erwünscht, denn die Häuser werden innerhalb ihrer Ranggruppe (RG) miteinander verglichen. Und einmal pro Jahr gibt's das volle Programm – wir stellen detailreiche Auswertungen zu jedem einzelnen Institut bereit. Je nachdem, für welche Variante sich die jeweilige Sparkasse entschieden hat, bekommt sie umfassende Auswertungen entweder zu ihrer Position innerhalb der Region oder zu der Filiale selbst. 2010 gingen wir einen Schritt weiter, seitdem sind – Stichwort Ansporn – die Qualitätswerte sämtlicher Institute im Wettrennen um den Sparkassen-Award dabei. >>

Ranking

Die besten Sparkassen Österreichs

Ranggruppe 4

- 1 Sparkasse Pöllau AG
- 2 Sparkasse Haugsdorf
- 3 Stadtsparkasse Traiskirchen AG

Ranggruppe 5a

- 1 Sparkasse Horn-Ravelsbach-Kirchberg Aktiengesellschaft
- 2 Sparkasse Eferding-Peuerbach-Waizenkirchen
- 3 Sparkasse Korneuburg AG

Ranggruppe 5b

- 1 Sparkasse Langenlois
- 2 Sparkasse Feldkirchen/Kärnten
- 3 Sparkasse Neuhofen Bank Aktiengesellschaft

Ranggruppe 6

- 1 Sparkasse Neunkirchen
- 2 Sparkasse Schwaz AG
- 3 Waldviertler Sparkasse von 1842 AG

Ranggruppe 7

- 1 Kärntner Sparkasse Aktiengesellschaft
- 2 Steiermärkische Bank und Sparkassen Aktiengesellschaft
- 3 Tiroler Sparkasse Bankaktiengesellschaft Innsbruck

Interview

Dir. Kurt Krejci, Sparkasse Neunkirchen

Was ist der Sparkasse Neunkirchen wichtig, um ihre Kunden zufriedenzustellen?

Krejci: Eine angenehme, diskrete Atmosphäre und persönliche Betreuer, zu denen unsere Kunden Vertrauen haben. Dazu kommen sehr gut ausgebildete Mitarbeiter. Nur sie überzeugen im Kundengespräch.

Wie behandelt die Sparkasse unzufriedene Kunden bzw. Mängel, die

bei der Kundenbetreuung auftauchen?

Krejci: Sollte es tatsächlich einmal zu Schwierigkeiten kommen, klären wir den Sachverhalt rasch und suchen gemeinsam nach einer Lösung.

Worauf führen Sie die gute Position der Sparkasse Neunkirchen im Qualitätsranking zurück?

Krejci: Die Qualität einer Sparkasse ist unmittelbar mit dem Engagement, dem Wissen und

der sozialen Kompetenz der Belegschaft verbunden. Dazu kommt eine ständig gepflegte und vertrauensvolle Dreiecksbeziehung zwischen Sparkasse, Mitarbeiter und Kunde.



» **WIR SIND DIE GUTEN** Das Konzept warf bereits nach dem ersten Jahr Früchte ab. Schritten die einzelnen Häuser mit entsprechenden Aktionen zur Tat, wurden aus den gezogenen Schlüssen ebenso zentral erfolgreich Maßnahmen umgesetzt. Bestes Beispiel ist der konsequente Einsatz des Finanzcheck-EDV, der Ablauf und Inhalt des Beratungsgesprächs maximal an die Wünsche des Kunden und, ganz besonders elementar, dessen Bedürfnisse anpasst. Ebenso soll der Prozess des Betreuerwechsels optimiert werden. Ab SL 2011A (Sammellieferung 1. Halbjahr 2011) erfolgt der Rollout für den gesamten Sektor. Dazu die Marktforschungsexpertin: „Das klare Ziel: Wenn ein Betreuerwechsel nicht vermeidbar ist, müssen wir sicher sein können, dass dessen Kunden zumindest informiert werden.“

Die Ergebnisse der ersten beiden Jahre des Qualitätschecks sind so erfreulich wie lehrreich. Die Sparkassengruppe spielt in der „Champions League“ mit und kann auf eine Reihe von Erfolgen stolz sein. Denn unsere Arbeit wird von den Kunden in hohem Maße geschätzt und honoriert. In Sachen Zufriedenheit haben wir die Nase oftmals vorn. Vergleicht man unsere Ergebnisse mit dem Branchenwert, sprich dem Mischwert aller Geldinstitute, führen wir das Feld in fast allen abgefragten Kategorien an.

FAST IMMER BESSER Im Vergleich zum Wettbewerb besteht in manchen Bereichen jedoch noch Verbesserungspotenzial. So wird die Raiffeisen-Bankengruppe nicht nur in Hinblick auf ihre Betreuer besser beurteilt, sondern auch in anderen relevanten Dimensionen der Beratungs- und Beziehungsqualität. Auch in puncto Erreichbarkeit und Kontaktaufnahme besteht Nachholbedarf bei der Sparkassengruppe. Andak-Michäler weist auf einen weiteren Punkt hin: „Ebenfalls auffallend ist, dass im Vergleich zu den Mitbewerbern einige Häuser einen ausgeprägten Anteil an Kunden verzeichnen, die im Laufe des vergangenen Jahres mit einem Betreuerwechsel konfrontiert waren – ein gravierender Einschnitt in jeder Kundenbeziehung. Das zeigen uns auch andere Marktforschungsstudien.“

Überschätzt werden müssen diese Wermutstropfen jedoch nicht. Die Sparkassen holen stetig auf und machen sich auf den Weg an die Spitze. Im Vergleich zu 2009 zog die Gesamtpformance (Over-all-Wert) im letzten Jahr signifikant an. Besonders ausgeprägte Steigerungen wurden sowohl bei der Loyalität gegenüber der Bank als auch den Beurteilungen der Individualkunden zu Bank, Filiale und Betreuer verzeichnet. Im Branchenvergleich erzielten die Sparkassen durchwegs bessere Ergebnisse – bis auf die Betreuerperformance, die in den beiden zurückliegenden Jahren noch leicht unter dem Durchschnitt notierte. Schaut man genauer hin, wurden 2010 gegenüber dem Vorjahreszeitraum richtig Punkte gemacht. Die Kunden hoben besonders die verkürzten Wartezeiten bei vereinbarten Terminen, die Fehlerbehebung und die gegenüber 2009 verbesserte, problemlose Kontaktaufnahme hervor.

KLEIN SCHLÄGT GROSS So beeindruckend das Resultat für die gesamte Sparkassengruppe ausfällt, so auffallend unterscheiden sich die Bewertun-

Interview

VDir. Werner Bruchmann, Sparkasse Pöllau



zierte Geschäftsabwicklung. Optimale Kundenberatung erreichen wir durch eine erstklassige Mitarbeiteraus- und weiterbildung.

Wie behandelt die Sparkasse unzufriedene Kunden bzw. Mängel, die bei der Kundenbetreuung auftauchen?

Bruchmann: Wir streben in einem offenen Gespräch eine für beide Seiten zufriedenstellende Lösung an. Konditionenfragen z. B. können meist in sachlichen Gesprächen

bzw. Produkt- und Mitbewerbervergleichen geklärt werden.

Worauf führen Sie die gute Position der Sparkasse Pöllau im Qualitätsranking zurück?

Bruchmann: Wir versuchen immer, für die Kunden in der Region da zu sein und ihre Wünsche rasch, kompetent und zu vollster Zufriedenheit zu erfüllen. Wir geben ihnen das Gefühl, dass wir ein verlässlicher und vertrauensvoller Partner sind.

Was ist der Sparkasse Pöllau wichtig, um ihre Kunden zufriedenzustellen?

Bruchmann: Wir bieten unseren Kunden neben einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis eine schnelle, unkomplizierte

gen der einzelnen Häuser noch. Deutlich wird die Tendenz, dass kleinere Institute besser beurteilt werden als große, soll heißen, sie zeigen sich in Bezug auf Kundennähe und -zufriedenheit überlegen. Eine realistische Einschätzung der eigenen Arbeit gelingt allerdings nur, wenn jedes Haus seine Ergebnisse innerhalb des internen Ranggruppenvergleichs prüft. Innerhalb der einzelnen Größenklassen bestehen noch ausgeprägte Unterschiede, die Top-Performer zeigen, was jede einzelne Sparkasse mit maximalem Einsatz erreichen kann.

Konkurrierende Bankengruppen dürfen wir nicht aus den Augen lassen. Denn nicht nur die Sparkassengruppe zog das Tempo an, auch der Wettbewerb hat nach dem „Tief“ zu Beginn 2009 wieder etwas an Terrain gewonnen, wie die Branchenbefragung 2010 zeigte. Kurzum, die erfreuliche Performance der Sparkassen – fast überall über dem Branchenschnitt – ist kein Grund, sich auf den Lorbeeren auszuruhen. Es geht noch mehr.

LERNEN VON DEN BESTEN Um den ökonomischen Erfolg zu maximieren und uns als das führende Unternehmen in puncto Service- und Beratungsqualität innerhalb der Bankenwelt zu positionieren, lautet das übergreifende Motto heute und in Zukunft „Lernen von den Besten“. Konkret: Sparkassen, die von ihren Kunden als vorbildlich beurteilt werden, werden ins Rampenlicht gestellt und sollen anderen aufstrebenden Häusern Anregungen geben, ihre Performance zu verbessern. Was macht zum Beispiel die Neunkirchener Sparkasse (RG 6) im Rahmen des Kundenzugangs und der Betreuung anders, vulgo besser als weniger erfolgreiche Institute. Wie geht die Sparkasse Pöllau (RG 4) mit ihrer Klientel um, um eindrucksvolle Spitzenwerte bei der Kundenzufriedenheit zu erreichen.

Bereits 2010 kamen erste „Vorbilder“ zu Wort. Mitarbeiter führender Sparkassen im Bereich Qualität und Verkauf stellten im Rahmen der Qualitätsfachtagung ihre ganz offensichtlich erfolgreichen Maßnahmen beim Kundenumgang vor. Und um den „sportlichen Ehrgeiz“ der Institute und ihrer Belegschaft zu fördern, wurde eben deshalb im letzten Jahr erstmals der Qualitätsaspekt als Auswahlkriterium für die Kür der Top-Performer beim Sparkassen-Award mit aufgenommen. Die Erste Bank geht sogar noch einen Schritt weiter und honoriert gute Qualitätsleistungen im Rahmen ihrer Mitarbeiterbonifikation.

ALLE SEITEN GEWINNEN Sie sehen, der Qualitätscheck ist der wohl wichtigste Baustein, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und die Poleposition zu erreichen. Unsere Kunden bleiben uns viele Jahre lang treu und empfehlen uns gerne und voller Überzeugung weiter. Was wiederum zu steigenden Wachstumsraten und mehr Profitabilität unseres Unternehmens führt. Alle Seiten können nur gewinnen. Und einer muss schließlich in Führung gehen. Redaktion ▶

Vorsprung durch Qualität: Im Jahr 2010 lag die Performance der Sparkassengruppe in fast allen Bereichen über dem Branchendurchschnitt.



Von der Vision zur Mission

Die Geschichte einer Idee



Von den Spar-Cassen zu den Sparkassen: Bereits seit mehr als 190 Jahren dem Gemeinwohl verpflichtet

1819 wurde in Wien eine neue, noch nie dagewesene Idee umgesetzt: gemeinsam mit Adeligen und Bürgern gründete der Pfarrer Johann Baptist Weber im Wien der Nachkongresszeit die Erste Österreichische Spar-Casse. Spargeld solide anlegen, Kredite günstiger zur Verfügung stellen, unterstützen, wo Not und Armut herrschen – so lautet das Motto. Damals wie heute.

Schon die 1820 herausgegebene Grundsatzbrochure läutete in der damals für den „kleinen“ Mann noch unzugänglichen und nur am Großkapital interessierten agierenden „Finanzwelt“ eine neue Ära ein: „Errichtet Spar-Cassen“ – hieß es da am Titel, „Worte eines Menschenfreundes an alle“ im Subtitel. Auf 16 Seiten kann man jetzt, über 190 Jahre nach ihrer ersten Auflage, Anmerkungen und Sätze lesen, die einmal mehr in der Welt nach dem Finanzerdbeben der letzten Jahre große Bedeutung haben und ebenso identitätsstiftend wirken.

Und die Sparkassengruppe lebt den Grundsatz von 1819. Einer der zentralen Leitsätze wurde zum Unternehmensgrundsatz: „In dem Bezirke, wo ein Spar-Casse bestehn wird, wird es weit weniger Arme geben.“ Und das erfolgreicher denn je: allein 2010 wurden über 23 Millionen Euro über die Stiftungen der Sparkassengruppe in „gemeinwohltätige“ Maßnahmen investiert.

RESPEKT UND WOHLSTANDSSICHERUNG „Wir respektieren unsere Kunden“, so Sparkassenverbandspräsident Alois Hohegger. „Und deren Vertrauen in unsere Sparkassen wollen wir zurückgeben, indem wir zu deren Wohlstandssicherung aktiv beitragen. Wir leben den Grundsatz von Johann Baptist Weber.“ Hohegger verweist auch darauf, dass gerade die Sparkassen während der Finanzkrise ein zuverlässiger Partner ihrer Kunden waren und so zu einer entscheidenden Stütze der

Realwirtschaft wurden. Auf diese Weise konnte die österreichische Wirtschaft die Krise bewältigen und die Sparkassengruppe aus ihr gestärkt hervorgehen.

So wie in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts die Sparkassenidee die Monarchie eroberte, verfolgte die Erste Bank Group seit 1997 eine Expansion, die sie wieder weitgehend in die ehemaligen Habsburgerländer führte. Dabei war das Geschäftsmodell der Erste Bank, das auf der Sparkassenidee fußt, ideal für die osteuropäischen Länder, die nach dem Fall des Eisernen Vorhangs eine enorme gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung durchmachten.

INTERNATIONAL ERFOLGREICH Andreas Treichl erinnert sich: „Das Tempo des Aufbruchs in den ehemals kommunistischen Ländern war für die Politik nicht vorhersehbar. Wir haben rasch erkannt, dass in Zentral- und Osteuropa unser Zukunftsmarkt liegt – und dass unser Geschäftsmodell das richtige für diesen Markt ist.“ Für ihn war es deshalb nur logisch, sich in den Ländern hinter dem Eisernen Vorhang an lokalen Banken zu beteiligen und damit den aufstrebenden, gut ausgebildeten, leistungs- und erfolgsorientierten Menschen in diesen Ländern das nötige Kapital zur Verfügung zu stellen. Auch vielen österreichischen Unternehmen bereitete die Erste Bank damit den Boden für deren erfolgreichen Schritt in den Osten. Treichl: „Wir haben immer an das neue Europa geglaubt. Deshalb sind wir ohne Zögern hingegangen.“ Doch das war dem Visionär nicht genug. Die Gründungsidee und damit das Geschäftsmodell der Ersten österreichischen Spar-Casse von 1819 sollten ebenso über die Grenzen Österreichs hinaus getragen und in den „Schwestersparkassen“ wiederbelebt werden – schließlich gab es eine lange gemeinsame Tradition. „Mit der Sparkassenidee im Hinterkopf konnte bei der Expansion nichts schiefgehen. Wir haben uns stets eine Bank oder Sparkasse ausgesucht, die, so wie wir, lokal verankert ist und durch ein gutes Filialnetz eine finanzielle Nahversorgerfunktion in der jeweiligen Region erfüllt. Das war die Basis in allen Ländern, in denen wir heute präsent sind“, so Treichl rückblickend. Somit war der Weg, den die „Erste Bank“ 1997 mit ihrem Börsegang, dem Haftungsverband mit den Sparkassen und vor allem die Konzentration auf den Mittelstand und ihrer gesellschaftlichen Verantwortung die konsequente Weiterführung dessen, was Pfarrer Weber einst begonnen hatte.



Mit dieser Schrift versuchten 1820 die Gründer der „Erste österreichische Spar-Casse“ auch andere „Menschenfreunde“ zur Gründung von Sparkassen zu motivieren.

IDEE MIT ZUKUNFT Werden die Sparkassen nun in der Lage sein, die Ideen von 1819 für die Welt von morgen zu erneuern?

Für Michael Ikrath, Generalsekretär des österreichischen Sparkassenverbandes, besteht hier kein Zweifel: „Ein wichtiger Teil der Aufgaben in Zukunft ist das Thema Finanzbildung. Wir müssen die Verantwortung für eine korrekte und verständliche Information der Verbraucher über die Bankprodukte stärker übernehmen und ihnen die Vor- und Nachteile unseres Angebots fair und umfassend vermitteln. Banken sollten und Sparkassen dürfen sich nicht aus der Verantwortung stehlen, wenn es um

In dem Bezirke, wo ein Spar-Casse bestehn wird, wird es weit weniger Arme geben.

Einer der zentralen Leitsätze der Sparkassengruppe von 1819

gesellschaftlich so relevante und für den Einzelnen so entscheidende Themen wie Zugang zu Girokonto und Finanzdienstleistungen, Vermögensbildung, Wohnraumfinanzierung, aber auch zeitgerechte Vorsorge zur Erhaltung des Lebensstandards und ein Altern in Würde geht“, so der Verbandschef. Er ist sich sicher: „Unser Auftrag für die Zukunft im Sinne unserer Traditionen steht fest: Wir tragen eine wesentliche Mitverantwortung für die Entwicklung des Finanzsektors und der Gesellschaft – nicht nur in Österreich und den osteuropäischen Ländern, sondern letztlich auch in Europa.“ Redaktion ▶



„Man kann etwas tun für die Menschen, sich engagieren und vieles verändern. Ein ideales Betätigungsfeld, das trägt für mich zur Lebensqualität bei.“

Interview mit einem „Urgestein“

„Wir sind emotional hervorragend positioniert“

Dr. Josef Schmidinger über die s Bausparkasse als „Lebensbank“, die faszinierende Sparkassenwelt, die Ziele für das Jahr 2011 und seine eigene kleine Schnapsbrennerei.

Die s Bausparkasse ist in Österreich Marktführer. Wie haben Sie und Ihr Team das Unternehmen an die Spitze geführt?

Schmidinger: Basis bildet die Geschlossenheit der Sparkassengruppe, unseres Vorstands und gemeinsame Zielsetzungen. Wir streben alle in eine Richtung, davon lassen sich alle Mitarbeiter anstecken. Dazu kommt, dass der Vertrieb und Verkauf sehr ernst genommen werden – das sorgt für enormen Rückenwind. Und die Kooperation mit

der Bank Austria schafft zusätzliche Vertriebsmöglichkeiten. Nicht zu vergessen, wir sind emotional hervorragend positioniert, Kundennähe ist oberstes Gebot. Ich bezeichne die s Bausparkasse immer als „Lebensbank“ für die Kunden.

Was halten Sie für die maßgebliche Stärke der s Bausparkasse gegenüber dem Wettbewerb?

Schmidinger: Die klare Ausrichtung auf den Wohnbau. Wir reduzieren unsere Aktivitäten nicht auf die Produktfrage Bauspardarlehen, sondern bieten unter anderem auch Wohnbaufinanzierung und -kredite. Unsere Marketingbotschaft lautet „Grundbuch ist besser als Sparbuch“, damit waren wir in den letzten Jahren sehr erfolgreich.

Welche Ziele streben Sie bis Ende 2011 mit der s Bausparkasse an?

Schmidinger: Derzeit halten wir bei Bausparverträgen am Gesamtmarkt 33,4 %, also knapp 350.000, diese Zahl wollen wir zumindest halten, aber natürlich erhöhen. Bei der Wohnbaufinanzierung streben wir ebenso nach vorn. Im vergangenen Jahr stieg das Einlagenvolumen um 400 Mio. Euro, 2011 sollen weitere 500 Mio. dazukommen – in Prozentzahlen 5 bis 7 %. Ein großes Thema ist die thermische Sanierung. Bei der letzten Aktion hatten wir einen Marktanteil von 25 %. Jetzt hat der Bund 70 Mio. Euro zur Verfügung gestellt, heuer wollen wir ein Drittel aller Finanzierungen abwickeln, durchaus eine markante Zielsetzung.

Sie gelten als einer der führenden Experten bezüglich Wohnbau und Immobilienmarkt. Welche Arten von Immobilien werden besonders gefragt sein, wo geht's hin mit den Preisen?

Schmidinger: Wir beobachten im Immobilienbereich eine zunehmende Flexibilisierung. Die Menschen ziehen vermehrt in Städte. Das hat Folgen, zum Beispiel in Wien nimmt der Nachfrageüberhang bei Mietwohnungen zu, die Mieten werden tendenziell steigen. Hier ist man weniger gebunden und benötigt nicht so viel Anfangskapital. Denn Familiengründungen finden mittlerweile weit später statt, mit 30, 35 oder 40 Jahren, Lebensphasen lösen sich schneller ab, zum Beispiel bestehen Ehen nicht mehr so lange. Zum anderen wird eine ausgeprägte Infrastruktur gefordert, etwa eine gute Verkehrsanbindung. Es soll schnell gehen vom Wohnsitz zum Arbeitsplatz. In mittleren Lagen, sprich Bezirksorten alter Provenienz wie Freistadt oder Hollabrunn, steht hingegen zu viel Wohnraum zur Verfügung. Ein weiteres interessantes Phänomen: Es tun sich Nischen auf, die Zahl der „Abenteurer“ nimmt zu. Gemeint ist die reifere Generation, Menschen, die nach einem langen Arbeitsleben mit 50, 55 Jahren noch einmal etwas Neues aufbauen und sich einen Lebenstraum erfüllen möchten. Sie suchen sich ein abgelegenes Domizil, etwa im Waldviertel, und investieren großzügig in die Renovierung. Hier gibt es durchaus preisliche Überraschungen. Im Finanzierungsgeschäft merken wir das entsprechend.

Und wie wohnt der Chef der s Bausparkasse selbst?

Schmidinger: Unter der Woche in einer Mietwohnung im 18. Bezirk, aber ich habe tatsächlich einen Bauernhof in Strengberg im Bezirk Amstetten. Da ziehe ich Gemüse, baue Obst an – und brenne

auch Schnaps. Wer mich besuchen kommt, hat gute Chancen auf ein Stamperl.

Sie sind mit mehr als drei Jahrzehnten Firmenzugehörigkeit ein echtes „Urgestein“. Warum diese Treue?

Schmidinger: Das ist sicherlich unüblich. Der Grund ist einfach: Mich hat die Sparkassenwelt schon immer fasziniert. Man kann etwas tun für die Menschen, sich engagieren und vieles verändern – etwa im Wohnbaugeschäft – Dinge maßgeblich beeinflussen und im Team neue Ideen entwickeln und innovative Wege gehen. Betätigen wir uns im mehrgeschoßigen Wohnbau, bauen wir Wohnungen, werden wir im ökologischen Bereich, sprich der thermischen Sanierung aktiv? Nicht zu vergessen der Lobbyismus, der politische Einsatz und die Medienarbeit. Spannender geht's nicht, solche Phasen habe ich vielfach miterlebt. Für mich trägt das zur Lebensqualität bei und macht die Sparkassenwelt zum idealen Betätigungsfeld. Warum also weggehen?

Redaktion ▶



Dr. Josef Schmidinger, Vorstandsvorsitzender der s Bausparkasse AG

Dr. Josef Schmidinger wurde am 16. September 1955 in Wolfsbach im Bezirk Amstetten geboren. Nach Abschluss seines Jusstudiums an der Universität Wien sowie der Assistententätigkeit an der Universität Wien begann er im Jahr 1980 seine Laufbahn als juristischer Referent in der Abteilung Allgemeine Rechtsangelegenheiten der Ersten österreichischen Spar-Casse. 1986 übernahm er die Leitung Wohnbaufinanzierung und ist somit seit mehr als 25 Jahren mit diesem Geschäft verbunden. Seit Gründung der s Wohnbaubank AG 1994 bekleidet er die Position des Vorstands der s Wohnbaubank AG. Nach Übernahme der GiroCredit Bank AG durch die Erste österreichische Spar-Casse im Jahr 1997, übernahm Schmidinger 2001 den Vorstandsvorsitz der s Bausparkasse AG. Der 55-Jährige ist verheiratet und hat zwei Kinder. Neben der Bewirtschaftung eines eigenen Bauernhofs sind seine Hobbys Skifahren, Wandern, Lesen und Theaterbesuche.

Einer von uns

Kredite und Kapital für österreichische Unternehmen

Offensive im Kommerzgeschäft



1



2



3

1 Thomas Uher

Vorstandssprecher
Erste Bank Oesterreich

2 Peter Bosek

Vorstandsdirektor
Erste Bank Oesterreich

3 Reinhard Waltl

Vorstandsvorsitzender
der Sparkasse Kufstein

4 Werner Böhler

Vorstandsvorsitzender der
Dornbirner Sparkasse

5 Ernst Rath

Leiter des Geschäftsfelds
Kommerz in der Steier-
märkischen Sparkasse

6 Gregor Deix

Vorsitzender des
Fachbeirates Kommerz
Erste Bank Oesterreich

Thomas Uher und Peter Bosek haben in den ersten Wochen des heurigen Jahres den Startschuss für eine Offensive im Kommerzgeschäft gegeben und wollen die Sparkassen dabei mit an Bord nehmen. Es ist erfreulich, dass die Zielgruppe der Klein- und Mittelbetriebe damit wieder in unseren Fokus rückt, denn Peter Bosek hat bei der Fachtagung Kommerz ehrlich zugegeben: „Bis vor kurzem haben wir gefürchtet, dass das Kommerzgeschäft eher Werte vernichtet und haben einen Riegel nach oben geschoben. Das Retailgeschäft hatte eindeutig Vorrang.“

GÜNSTIGE AUSGANGSLAGE Das soll nun anders werden. „Wir verfügen als Sparkassen über eine beneidenswerte Finanzstruktur. Wir haben als Folge der Spareinlagen eine hervorragende Liquiditätsbasis für das geplante Kreditwachstum“, skizziert Thomas Uher, Vorstandssprecher der Erste Bank Oesterreich, die aktuelle Ausgangsposition. Sowohl die Erste Bank als auch die Sparkassen liegen bei der Loan-to-Deposit-Ratio, die den Anteil der Kredite an den Primäreinlagen ausdrückt, deutlich unter dem österreichischen Bankendurchschnitt. Außerdem ist der Zeitpunkt günstig, weil die Wirtschaft einen deutlichen Investitionsschub benötigt, um die erhofften BIP-Wachstumsraten zu erreichen.

EHRGEIZIGE ZIELE DER ERSTE BANK Die Erste Bank setzt sich ein ehrgeiziges Ziel: Der Hausbankanteil an KMU soll in den nächsten drei Jahren von 24 auf 33 % steigen. Das Kreditgeschäft der Bank soll in den nächsten drei Jahren mit rund 6 % dabei doppelt so schnell wachsen wie der Markt. Insgesamt will die Erste Bank in den drei Jahren

ein Neu-Kreditvolumen von 6,3 Milliarden Euro für Unternehmen bereitstellen. Peter Bosek: „Wir müssen in der Abwicklung einfacher und in der Öffentlichkeit sowie in der Werbung präsenter werden, da sind uns die Mitbewerber leider voraus.“ Mit unserer besseren Qualität allein wird der Aufholprozess nicht gelingen, die aktuellen Ansätze sieht Bosek in der Zinspolitik, im Konsortialgeschäft und im Mezzaninkapital. „Österreichs Unternehmen brauchen in dieser wirtschaftlich schwierigen Zeit Kredite und Kapital, um wieder investieren zu können und ihre Krisenresistenz zu stärken“, meint Bosek.

KONSORTIALGESCHÄFT Das Konsortialgeschäft soll das geplante Wachstum kräftig unterstützen. So will die Erste Bank noch enger mit den Sparkassen kooperieren und durch die Finanzierungs-beteiligung sowohl die Kompetenz am lokalen Markt steigern als auch – wenn gewünscht – eine Liquiditätshilfe anbieten. Für Projektfinanzierungen bzw. komplexere Strukturen kann auch das konzentrierte Know-how der Erste Bank mit ihren Spezialisten angefordert werden, ebenso in allen Bereichen des Auslandsgeschäftes und der Handelsfinanzierungen.

LIQUIDITÄTSSITUATION VIELER SPARKASSEN BREMST WACHSTUM Wir haben uns ein bisschen in den Sparkassen umgehört, wie sie diese Initiative der Erste Bank sehen. Prinzipiell sind die Sparkassen außerhalb von Wien gerne mit im Boot, sie begrüßen die Offensive, haben aber bei den Zielsetzungen differenzierte Vorstellungen. Nicht



4



5



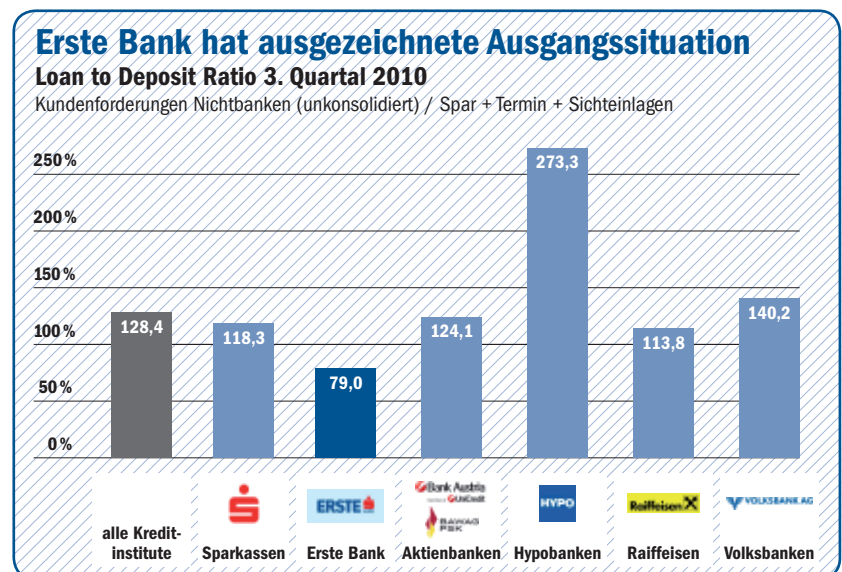
6

alle Sparkassen sind in der Lage, ein ähnliches Marktwachstum anzustreben. Werner Böhler, der Vorstandsvorsitzende der Dornbirner Sparkasse und Sprecher der Vorarlberger Sparkassen, sieht es beispielsweise „grundsätzlich positiv, dass sich die Erste Bank des Themas ‚KMU‘ offensiv annimmt“. Er meint aber: „Das Ziel ‚Doppeltes Wachstum gegenüber dem Markt‘ hätten wir gerne, aber die Liquiditätssituation bremst uns massiv ein.“

Das Ziel seiner Sparkasse für das Kreditwachstum im laufenden Jahr beträgt 3 %, „aber nur dann, wenn es uns gelingt, auch im Primärmittelbereich im selben Ausmaß zu wachsen.“

OPTIMIERUNG VERSUS MAXIMIERUNG Auch sein Kollege aus Kufstein, Reinhard Waltl, stößt in das gleiche Horn: „Viele Sparkassen so wie unsere können nur eine Optimierung und keine Maximierung anstreben. Wir wollen verstärkt die Hausbankfunktion ausbauen und mit unseren bestehenden Kunden mehr Finanzierung machen.“ Ähnlich argumentiert auch Ernst Rath von der Steiermärkischen Sparkasse: „Wir hatten in den letzten Jahren ein nachhaltiges und stabiles Wachstum und wir waren sehr offensiv auf dem Gebiet der Neukundengewinnung unterwegs. Jetzt müssen wir unseren Kunden unsere Kompetenz und unsere Qualität zeigen.“ Beiden Herren kommt die Offensive der Erste Bank jedoch sehr gelegen, denn „mit der Stärke der Leadbank sind wir leistungsfähiger und können unsere Ziele besser umsetzen“ (Waltl) und „es ist sehr positiv, wenn die Abwicklung nun vereinfacht und die Öffentlichkeitsarbeit forciert wird“ (Rath).

Zuletzt haben wir noch Gregor Deix, den Vorsitzenden des Fachbeirats Kommerz, um seine Sicht gebeten: „Der Anspruch, höchste Kundenzufriedenheit zu erreichen und attraktivster Partner für Kommerzkunden zu sein, bedeutet, dass wir zusätzlich zu unseren Vertriebschwerpunkten, wie z. B. die Neukundengewinnung und die Aktivierung von Potenzialkunden, auch intensiv an weiteren Verbesserungen unserer Qualität sowie an einer Erhöhung unserer Marktzeit über Vereinfachungen für die Vertriebsmitarbeiter arbeiten werden.“ Nun müssen wir Taten folgen lassen! Redaktion ▶



Mag. Michael Ikrath,
Generalsekretär des
Sparkassenverbandes:
„Zur Budgetkonsolidie-
rung führt vorübergehend
kein Weg an höheren
bzw. neuen Steuern
vorbei. Doch es müssen
die ‚richtigen‘ sein.“



Bankensteuer

Die Wertpapier-KESt.

Die Entwicklung der Welt- und Finanzwirtschaft in den letzten Jahren und die in Verbindung damit vom Staat getätigten Konjunkturinvestitionen und dotierten Hilfspakete haben den Staatshaushalt massiv zusätzlich belastet. Doch uns führt kein Weg an einer raschen und konsequenten Budgetkonsolidierung vorbei. Hierzu sind auch – allerdings nur vorübergehend – höhere bzw. neue Steuern notwendig. Die Steuer (der Begriff wird vom althochdeutschen *Stiura* = Stütze hergeleitet) ist ja – wie auch auf der Homepage des Finanzministeriums erwähnt – für die Erfüllung staatlicher Aufgaben da.

Es müssen aber die „richtigen“ Steuern sein. Die Kursgewinnbesteuerung ist das sicher nicht. Daher stehe ich ihr dezidiert ablehnend gegenüber. Macht es doch vor allem die jahrelangen Bemühungen – nicht zuletzt auch früherer Regierungen – zunichte, die Österreicher zu motivieren, den Unternehmen Risikokapital zur Verfügung zu stellen, indem sie auch in Aktien und Anleihen investieren. Und das, zumal in der aktuellen Situation, in der die Unternehmen zusätzliches Eigen- und Risikokapital zur Finanzierung von Wachstum und Beschäftigung benötigen werden.

WAS BEDEUTET DAS NEUE GESETZ NUN IM DETAIL?

Folgt man der Rechtssprechung des Verfassungsgerichtshofes zum 1999 unternommenen Regierungsversuch, eine „Spekulationssteuer“ einzuführen, dann ist auch das Gesetz zur Kursgewinnbesteuerung in wesentlichen Teilen verfassungswidrig. Es begünstigt darüber hinaus die

Spekulanten – also genau die Personengruppe, die mit ihrem Tun die weltweite Finanzkrise ursprünglich ausgelöst hat – und „bestraft“ jenen konservativen Anleger, der über Wertpapiersparen langfristige seine Alters- und Existenzvorsorge gestalten möchte. Daher trifft das Gesetz weder die Spekulanten noch die sogenannten Superreichen, sondern mit voller Wucht den Mittelstand.

WAS BEDEUTET DAS FÜR UNS? Die Anleger werden einerseits noch weniger in Aktien und Anleihen investieren und andererseits ihre Anlage in ausländische Produkte tätigen. Damit aber wird es zu einem erheblichen Kapitalabfluss aus Österreich kommen. Womit dieses Gesetz eine enorme Schadenswirkung für unseren Börse- und Finanzplatz ebenso wie für das private Engagement in die Daseinsvorsorge in sich trägt. Das heißt: die eigentliche Idee der Steuer als „Stütze“ wird hier ad absurdum geführt, da der österreichische Wirtschaftsstandort langfristig Schaden erleidet: kein Risikokapital und damit kein Wachstum, keine Vermehrung von Arbeitsplätzen und damit künftig auch keine zusätzlichen Steuereinnahmen sowie mittelfristig höhere staatliche Sozialausgaben.

Die Erste Bank und Steiermärkische Sparkasse, haben daher stellvertretend für die Sparkassengruppe gemeinsam mit wesentlichen Vertretern der anderen kreditwirtschaftlichen Sektoren eine Verfassungsgerichtsbeschwerde gegen die Wertpapier-KESt. erhoben. Wir halten Sie über Ergebnisse auf dem Laufenden. Redaktion ▶

Sechs Module, mehr Erfolg

Talente für morgen

Nur vom Feinsten: Das s Top Management Programm macht neu betraute Sparkassenvorstände zu Führungskräften par excellence. Die Inhalte sind breit gefächert. Umfassende Vortragsreihen zu berufsrelevanten Themen, Einzelcoachings und Mentoringprogramme formen die Spitzenmanager von morgen.

Maximales Wissen für maximalen Unternehmenserfolg, das s Top Management Programm steht seit Ende 2010/Anfang 2011 für ein Schulungsprogramm der Extraklasse.

FÜHRUNGSFITNESS GARANTIERT Die Seminarreihe hat zum Ziel, die Fähigkeit der neu betrauten Vorstände zu erhöhen, strategische Entscheidungen, gruppenweite Rahmenbedingungen sowie sparkassenspezifisch notwendige Entscheidungen professionell umzusetzen. Nicht weniger wichtig ist, dass sich die einzelnen Führungskräfte kennenlernen und untereinander vernetzen können.

PERSÖNLICHKEIT IM FOKUS Bereits im Vorfeld der Seminare ist der Aufwand enorm, um die „Neulinge“, also die seit 2009 betrauten Sparkassenvorstände mit noch mehr Expertise auszustatten. Nach Nominierung wird in Einzelinterviews zuallererst eine Bedarfsanalyse durchgeführt, um die Modul Inhalte optimal auf die Teilnehmer abzustimmen. Im Rahmen der CAPTain-Potenzial- und Kompetenzanalyse und Hogan Career Builder wird der einzelne Mitarbeiter „auf Herz und Nieren“ geprüft. Erstere gibt Aufschluss über die Ausprägung verschiedener Verhaltensmerkmale und liefert Informationen darüber, inwieweit eine Person bestimmten beruflichen Anforderungen entspricht. Mit dem Hogan Career

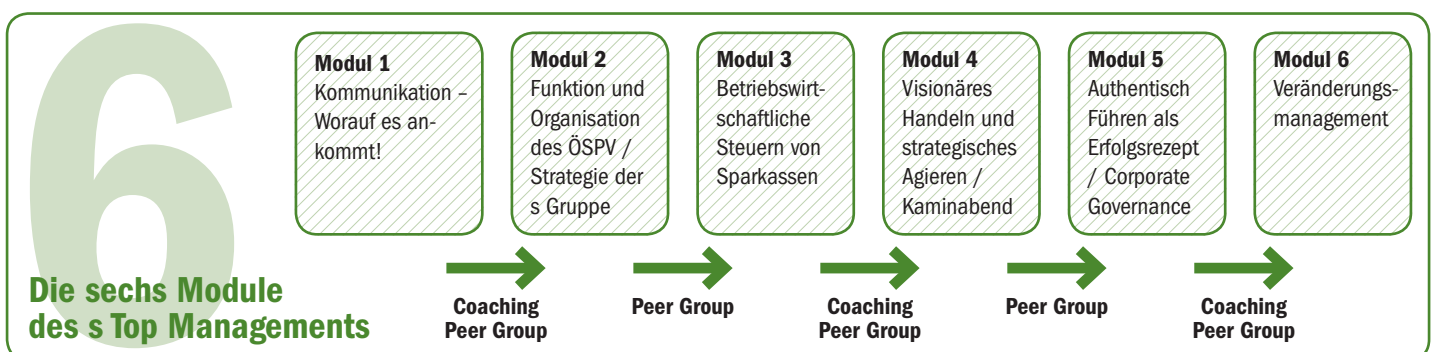


Gruppenbild mit Dame und Minister: Die Teilnehmer zeigten sich ausgesprochen zufrieden.

Builder, einem weiteren Persönlichkeitstest, werden berufsrelevante Stärken und Schwächen der Mitarbeiter ermittelt, um die zukünftige berufliche Leistung einzuschätzen.

INHALT MAL SECHS Das s Top Management umfasst sechs Module, die einzelnen Veranstaltungen finden in unterschiedlichen Bundesländern statt. Die Themenpalette der sechs Events ist ausgesprochen komplex. Von effizienter Mitarbeiterkommunikation über die Unternehmensorganisation und -strategie und betriebswirtschaftliche Inhalte bis hin zu erfolgreichem Führungsverhalten lassen die Seminare nichts vermissen. Hinzu kommen zwei weitere optionale Module, deren Inhalte im Laufe des Lehrgangs festgelegt werden wird. Am 16. September 2011 haben die Wissensdurstigen den Parcours geschafft.

HELPING HANDS Während des gesamten Verlaufs des Programms stehen den „Leadern“ kenntnisreiche Experten zur Seite: Als Mentoren fungieren erfahrene Sparkassenvorstände. Zusätzliches „Tuning“ wird durch Einzelcoachings erreicht. Nicht zuletzt arbeiten die Teilnehmer die Schulungsinhalte in Peer Groups auf. Und die dürften sich schon heute sicher sein, dass sie auf dem Weg zum Erfolg nicht mehr aufzuhalten sind. Redaktion >>



2. Modul des s Top Management Programms

Ortstermin in Wien

Es fehlte nichts: Am 25. und 26. Jänner 2011 erfuhren 15 wissensdurstige Seminarteilnehmer zahlreiche Facts rund um den Sparkassenverband und die Sparkassengruppe. Da durfte auch Wilhelm Molterer nicht fehlen. Absolutes Highlight war ein exklusiver Rundgang durch das österreichische Parlament.

Keine Frage, das Modul 1 war ein voller Erfolg. Und wenn man sich Ende Jänner unter den 15 Teilnehmenden umhörte, wurde auch für die Folgeveranstaltung die volle Punktzahl vergeben. Unter der Leitung von Dr. Andreas Redtenbacher, im Unternehmen zuständig für die Personalentwicklung EBOe, hieß es eifrig die Schulbank zu drücken im Gebäude des Sparkassenverbandes. Modul 2 befasste sich mit Funktion und Organisation des Österreichischen Sparkassenverbandes, ebenso gab's spannende Infos zur Strategie der Sparkassengruppe.

PROFIS MACHEN PROFIS Den Anfang machte Mag. Ikrath, der über die Österreichische Sparkasse referierte, bevor sich Mag. Herbert Vallant dem Thema EU-Lobbying und Tätigkeiten und Serviceangebote der Abteilungen des Sparkassenverbandes widmete. Um selben Sujet traten am Nachmittag Mag.^a Nina Hoppe und Mag. Robert Schmidbauer an, die Auskunft über die Unternehmenskommunikation und Public Affairs bzw. das Kompetenzzentrum Recht gaben. Dann stieg die Spannung weiter, denn selbst der ehemalige Finanzminister Wilhelm Molterer war dabei, sein

Parlaments- statt Schulbank: Auch in den heiligen Hallen der Politik wurde eifrig diskutiert.

Spannende Geschichten rund um die lange Geschichte der Demokratie



Vortrag zum Thema „Wirtschafts- und Währungsunion – Perspektiven für Europa“ beeindruckte die Anwesenden merklich.

VIP-EXKURS INS PARLAMENT Bereits 30 Minuten später wartete das unbestrittene Highlight des Tages: Ein exklusiver Rundgang durch die heiligen Hallen des österreichischen Parlaments. Eine echte VIP-Tour, denn die staunenden Gäste bekamen von ÖVP-Klubreferent Dr. Andy Samonig faszinierende Einblicke hinter die Kulissen geboten, samt Anekdoten aus dem Dschungel der Gesetzgebung. Warum VIP? Die Truppe durfte sich im Budgetsaal umschauen – ansonsten stets fürs Publikum geschlossen. Lecker ging's danach mit lukullischen Genüssen bei der „Frommen Helene“ zu.

PRÄDIKAT AUSGEZEICHNET Mittwoch Morgen, zweite Runde, auf dem Programm stand zuerst das Referat von Mag. Franz Portisch von der Erste Group und Mag. Alois Hohegger von der Kärntner Sparkasse, die die Strategie der Sparkassengruppe erläuterten. Danach stellte Mag. Harald Hofians die Aktivitäten und Serviceangebote der Abteilung Dienstrecht vor, gefolgt von Mag. Martin Hohrieder, der jede Menge Wissenswertes über das Kompetenzzentrum Datenmanagement – SiS zu berichten wusste. Für alle Teilnehmer gleichermaßen dürfte das Abschlussstatement von Michaela Schwingerhammer gelten: „Meine Erwartungen wurden bei Weitem übertroffen, die beiden ersten Module waren wirklich ausgezeichnet.“

Redaktion





Interviews

Na, wie war's?

Wie beurteilen Sie die Veranstaltung als Ganzes?

Schwinghammer: Äußerst positiv waren die hoch professionellen Referenten. Jeder war so flexibel, dass er von seinem geplanten Programm abgewichen ist, um Diskussionen zuzulassen.

Prober: Ich hebe die hervorragende Organisation und das Timing hervor. Obwohl die Zeit in Einzelfällen zu kurz war, um mit einzelnen Vortragenden intensiver zu diskutieren, haben sie sich dennoch so viel Zeit wie möglich genommen, um auf Wortmeldungen einzugehen.

Welche Programmpunkte haben Ihnen besonders gut gefallen?

Schwinghammer: Beeindruckend in diesem Modul war die Kommunikation mit Mag. Ikrath. Es war spannend, Mag. Molterer live zu erleben. Ein Highlight war ebenso der Parlamentsbesuch mit persönlicher Führung, der interessante Einblicke in das politische Geschehen bot.

Möchten Sie ein weiteres Thema anregen, das in Zukunft berücksichtigt werden sollte?

Prober: Man könnte höchstens die Themen Dienst- und Arbeitsrecht vertiefen, die aber ohnehin ausgebaut werden. Hinsichtlich der weiteren Module bin ich sicher, dass die Inhalte weiterhin sorgfältig vorbereitet werden.

Schwinghammer: Eigentlich nicht, wir haben jedoch vereinbart, dienst- und arbeitsrechtliche Themen zu vertiefen. Ich freue mich sehr, dass noch ein weiterer Programmtag eingefügt wird, an dem wir diese Materie klären können.

Mit welchen Erwartungen haben Sie das Seminar besucht, und wurden diese erfüllt?

Schwinghammer: Meine Erwartungen wurden bei Weitem übertroffen, vor allem bezüglich der Themen wie etwa Kommunikation, der Austausch

unter den Kollegen und das Mentoring-Programm. Das wird mich persönlich sehr weiterbringen.

Prober: Der Dialog mit Kollegen, Ansprechpartner kennenzulernen und das Wissen, an wen man sich mit Fragen wenden kann und das Über-den-Tellerrand-Hinausschauen wurde eindeutig erfüllt. Insbesondere bei den Themen Kommunikation und strategische Ausrichtung gab es einige Inhalte, die man eins zu eins in seine Arbeit mit einbeziehen kann.

Wie beschreiben Sie die Stimmung? Hat's ausreichend „gemenschelt“, hat es einen Beitrag zum Teambuilding geleistet?

Prober: Der Austausch unter den Teilnehmern war ausgesprochen konstruktiv. Die Kommunikation funktioniert auch in der Zeit zwischen den Modulen hervorragend. Wenn man Fragen hat, kann man sich via E-Mail oder Telefon jederzeit kurzschließen. Man kann auch anderen weiterhelfen.

Schwinghammer: Das Teambuilding ist bereits seit dem ersten Modul ausgesprochen gut. In der Gruppe, untereinander, auf persönlicher Ebene. Zudem ist es eine menschlich sehr homogene Gruppe. Ebenso produktiv ist die Einführung der Peer Group, da entstehen sehr intensive persönliche Beziehungen.



Mag.ª Michaela Schwinghammer,
Vorstandsdirektorin
Sparkasse Eferding-
Peuerbach-Waizenkirchen



Dr. Peter Prober,
Vorstandsdirektor
Sparkasse Neunkirchen

Unsere Teilnehmer

- VDir. Ewald Höbarth, Waldviertler Sparkasse von 1842 AG
- VDir. Peter Prober, Sparkasse Neunkirchen
- VDir. Andreas Kaim, Weinviertler Sparkasse AG
- VDir. Mag. Michael Spitzer, Sparkasse Voitsberg-Köflach Bank AG
- VDir. Frank Paizoni, Sparkasse Voitsberg-Köflach Bank AG
- VDir. Mag. Michaela Schwinghammer, Sparkasse Eferding-Peuerbach-Waizenkirchen
- VDir. Hannes Moosmann, Sparkasse der Gemeinde Egg
- VDir. Mag. Helmut Scheidl, Sparkasse Horn-Ravelsbach-Kirchberg AG
- VDir. Johannes Kielhofer, Sparkasse Pöllau AG
- VDir. Mag. Martin Jäger, Sparkasse Bregenz Bank AG
- VDir. Prok. Gerhard Toifl, Sparkasse Haugsdorf
- VDir. Prok. Klaus Felderer, Sparkasse Kufstein, Tiroler Sparkasse von 1877
- VDir. Prok. Meinhard Reich, Sparkasse Imst AG
- VDir. Martin Haßlwanger, Sparkasse Imst AG
- VDir. Christian Hager, Kremser Bank und Sparkassen Aktiengesellschaft



Zu Wasser, zu Lande, zu Fuß: „Oldfox“ geht stets ans Limit und sucht auch beruflich stets neue Herausforderungen

Extremsport

Der Triathlon-Mann

Othmar Altmann von der s Versicherung sitzt in seinem Urlaub nicht im Liegestuhl. Sondern auf dem Mountainbike bzw. Rennrad. 900 Kilometer Strecke bei 50 Grad im Schatten sollten's aber schon sein.

Sport ist sein Hobby. Extremsport. Das Motto des 50-jährigen Kärntners lässt keine Fragen offen: „Ich suche ständig die Herausforderung und bin auf der Suche nach meinen physischen und psychischen Grenzen.“ Othmar Altmann, genannt „Oldfox“, blickt auf viele Highlights pur zurück: Beim „Furnace Creek 508“ saß er 31 Stunden nonstop auf dem Sattel seines Rennrads und kreuzte durch's Death Valley – bei 50 Grad Hitze bewältigte er 900 km und 13.000 Höhenmeter. Bei der „Crocodile-Trophy“ hieß es, das glutheiße Landesinnere Australiens zu durchqueren. 1.900 km, Lebensgefahr inklusive, „da sich eine Giftschlange in meinem Vorderrad verhedderte und sich direkt vor meinem Gesicht aufbäumte“. Und damit's ihm nicht fad wird, tritt er weltweit bei Triathlon-Wettbewerben an, welche die Vorstellungskraft eines jeden Couch-Potatoes sprengen dürften.

HÄRTER GEHT'S NICHT Die XTerra-WM zum Beispiel. Im Oktober 2010 ging Altmann auf der Hawaii-Insel Maui an den Start. „XTerra ist die härteste Form des Triathlons, man legt sich regelrecht mit den Naturgewalten an“, erklärt der keineswegs „alte Fuchs“. „1,5 km mit Full Speed zu schwimmen, das fährt in die Knochen. Doch beim Mountainbiken ging's erst recht ans Limit. 32 km Piste mit extremen Anstiegen und halsbrecherischen Abfahrten über spitzes Lavagestein.“ Leider hatte

er etwas Pech im Gepäck, er musste die letzten 5 km mit einem „glatten Patschen“ am Hinterrad zurücklegen. Aufgeben? Geht gar nicht, der beinharte 11-km-Crosslauf über wild zerklüftetes Geröll war ebenfalls kein Hindernis für ihn. Trotz aller Malaise ging er als Dritter ins Ziel.

HERAUSFORDERUNG NR. 2 Wenn Altmann sich nicht sportlich ins Zeug legt, dann beruflich – als Salesmanager bei der s Versicherung. Sein Aufgabengebiet umfasst u. a. die Betreuung der Sparkassen, Schulung der Belegschaft und die Umsetzung der geschäftspolitischen Ziele. Auch hier liebt er die Abwechslung: „Die Sparkassengruppe bietet ein spannendes und anspruchsvolles Betätigungsfeld, ob im Umgang mit Kunden oder Mitarbeitern und Führungskräften.“ Eine große Herausforderung sei das volatile Marktumfeld, das ständiges Dazulernen, eine ausgeprägte Veränderungs- und Anpassungsbereitschaft sowie Loyalität zur Firma. Der nächste Urlaub kommt bestimmt. Wie wär's mal wieder mit der „Rocky Mountain 1200“, also 1.200 km ohne Pause in 52 Stunden? Vielleicht sogar mit einem Streckenrekord.

Redaktion ▶



Othmar Altmann, s Versicherung

Othmar Altmann wurde am 2. Juni 1960 in Villach geboren. Er begann seine berufliche Laufbahn als Elektrotechniker bei der KELAG und trat danach bei den ÖBB ein. Fasziniert von der Finanzwelt trat er 1988 als Kundenbetreuer in die sBAU ein und ist seit 1991 für die s Versicherung als Salesmanager tätig. Neben der Teilnahme an Rad-Langdistanzrennen und Triathlon-Wettbewerben ist sein größtes Hobby, mit seiner Familie auf Camping- und Abenteuerurlaub zu gehen. Er ist seit 7 Jahren verheiratet und hat zwei Kinder im Alter von 7 und 13 Jahren.

Einer von uns



VDir. Hermann Starzinger, Petra Dürrer, Christian Hehenberger, Bgm. Albert Ortig, Dir. Wilfried Bachmayr



Die Künstlerinnen Nicola Aramu (Italien), Heidemarie Kohlmaier (Kärnten), Diethard Theuermann und Barbara Kastelec (Slowenien) mit VDir Gernot Schmerlaib und Diethard Theuermann.



VDir. Markus Limberger mit VDir. Evelyn Hayden und Thomas Berghuber, Geschäftsführer der Schuldnerberatung OÖ

Wirtschaftsempfang in Ried

„Eine Reise in die Zukunft“ – Warum wir in das wertvollste Jahrzehnt seit 1945 eintreten werden“. Mit dieser Frage beschäftigte sich Christian Hehenberger in seinem Vortrag beim diesjährigen Wirtschaftsempfang der Sparkasse Ried-Haag. Der Zukunftsforscher erörterte Analysen wesentlicher Trends, die unser Leben, die Gesellschaft, Wirtschaft und Politik in den nächsten Jahren nachhaltig verändern werden und gab Aufschlüsse über Chancen aber auch Risiken für die Zukunft in einer globalisierten Welt. Vorstandsdirektor Wilfried Bachmayr konnte mehr als 400 Gäste, darunter viel Prominenz aus Politik und Wirtschaft, im Bundesschulzentrum Ried begrüßen: „Die Sparkasse Ried-Haag ist eng mit der Wirtschaft und Bevölkerung der Region verbunden. Sie steht für Sicherheit, Nähe und Vertrauen – und gilt als innovativer und verlässlicher Partner auch in schwierigen Zeiten“.

„art-calendar 2011“

Bereits seit neun Jahren legt die Kärntner Sparkasse für ihre Kunden einen eigenen Kalender mit Werken junger Künstler auf und beschreitet mit dem grenzüberschreitenden „art-calendar“ einen neuen Weg. Jungen Kreativen aus Kärnten, Italien und Slowenien – dem Geschäftsgebiet der Sparkasse – wird die Möglichkeit geboten, ihre Schöpfungen einem breiten Publikum zu präsentieren. Im „art-calendar 2011“ stellen sich Heidemarie Kohlmaier aus Wien, Nicola Aramu aus Venedig und Barbara Kastelec aus Kranj vor. In einer Auflage von 6.000 Stück werden die Kalender in den Filialen der Kärntner Sparkasse in den Regionen Kärnten, Friaul sowie Slowenien an Kunden ausgegeben – solange der Vorrat reicht. Die Kalenderblätter wurden auch in den Schaufenstern der Kärntner Sparkasse am Neuen Platz in Klagenfurt ausgestellt.

Zweite Sparkasse mit Filiale in Linz

Mit Jahresbeginn 2011 eröffnete die Zweite Sparkasse in der Linzer Franckstraße 41 ihre erste Filiale in Oberösterreich und bietet somit auch den in finanzielle Notlage geratenen Oberösterreichern, die keinen Zugang zu Bankdienstleistungen mehr bekommen, ein Haben-Konto mit den bekannten Zusatzleistungen. Auch diese Filiale wird von aktiven und pensionierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Sparkasse ehrenamtlich geführt. Es haben sich schon 30 Mitarbeiter gemeldet. Damit ist die Zweite Sparkasse bereits in sechs Bundesländern vertreten. „Mit der Filiale in Oberösterreich unterstützt die Sparkasse OÖ den sozialen und wirtschaftlichen Neubeginn von bedürftigen Menschen und leistet Hilfe zur Selbsthilfe“, unterstreicht Dr. Markus Limberger, Generaldirektor der Sparkasse Oberösterreich, das Engagement.



von links: Peter Eler (Vorstandsdirektor Sparkasse Schwaz AG), KR Hansjörg Kröll, Mag. Dr. Franz Hartl (Chef Tourismusbank) und Max Stock (Sparkasse Schwaz AG)

ÖHV-Kongress in Mayrhofen

Beim ÖHV-Hoteliertag, der zwischen dem 17. und 19. Jänner 2011 im Europahaus in Mayrhofen stattfand, drehte sich alles um den wirtschaftlichen Aufschwung. „Die Krise scheint überwunden und der Nebel ist verschwunden, die operative Hektik lässt anscheinend nach“, so der Tenor der Veranstaltung. Das Thema wurde beim Kongress eingehend von hochkarätigen Referenten beleuchtet. Der Kongress wurde von der Sparkasse Schwaz gemeinsam mit der Erste Bank unterstützt, weil „dieser Kongress neue Impulse für unsere Touristiker und eine ergänzende Wertschöpfung durch zusätzliche Nächtigungen von Hoteliers, Touristiker, Partnerunternehmen, Journalisten und Referenten bringt“, wie VDir. Peter Eler von der Sparkasse Schwaz erklärt. Eler ist stolz, dass in seiner Region dank der umfassenden Betreuung und Beratung für Förderung und Finanzierungen jeder zweite Fremdenverkehrsbetrieb die Sparkasse als Hausbank wählt.



Rushhour am Sparefroh-Rodelhang in Waidhofen an der Thaya

Ski-Tellenge im Waldviertel

Bereits zum fünften Mal wurde am 29. Jänner die von den Waldviertler Sparkassen gesponserte Ski-Tellenge in Waidhofen an der Thaya ausgetragen – das winterliche Event-Highlight im Waldviertel. Über 2.000 Zuschauer und 135 Starter machten den Ort wieder zum Kitzbühel von Ostösterreich. Eine perfekte Piste, dieses Mal wieder mit vor Ort produziertem Kunstschnee, genaueste Zeitnehmung sowie eine große Videowall, die die Schlüsselstellen der Strecke zeigte, sorgten für ein richtiges Schirennen-Feeling. Beim Sparefroh-Rodeln gab es dieses Jahr einen Schulklassen-Wettbewerb. Den ersten Preis (150 Euro für die Klassenkasse) erhielt die 3. Klasse der Sporthauptschule Waidhofen an der Thaya, die sich mit 17 von 23 Schülern dem Wettbewerb stellte. Rodeln kann richtig Spaß machen, das hat dieser Tag einmal mehr bewiesen – Kinder, Eltern und Sparefrohs sausten bis in die Nachtstunden die eisige Piste hinunter.



VDir. Wolfgang Hechenberger (Tiroler Sparkasse), Bruno Wallnöfer (Tiroler Sparkasse-Privatstiftung), Eugen Sprenger (Obmann des Blinden- und Pflegeheims St. Raphael) und Hubertus Schuhmacher (Tiroler Sparkasse Privatstiftung) mit Betreuern und Kindern des Heimes

Unterstützung des Innsbrucker Blinden- und Pflegeheimes

Einen Spendenscheck über 15.000 Euro bekam im Dezember das Blinden- und Pflegeheim St. Raphael von der Privatstiftung der Sparkasse Innsbruck-Hall, Tiroler Sparkasse, ausgehändigt. Mit dem Geld wurde ein blindentauglicher Laptop (mobiler Brailleur) im Wert von 9.000 Euro angeschafft. Dieser eröffnet blinden bzw. schwer sehbehinderten jungen Menschen eine Welt, die für Sehende selbstverständlich ist: sie können Bücher oder Zeitungen lesen, im Internet surfen, Texte bzw. E-Mails lesen und schreiben. Möglich wird das, indem der Computer Texte entweder hörbar oder mittels einer sogenannten Braille-Zeile mit dem Finger ertastbar macht. Die eigenen Kommunikations- und Lernmöglichkeiten erfahren damit eine enorme Ausweitung, was die Chancen für ein selbstbestimmtes Leben und auch die beruflichen Perspektiven enorm erweitert. Der andere Teil des Geldes wurde in eine integrative Ferienwoche für die im Heim betreuten Kinder und Jugendlichen investiert.

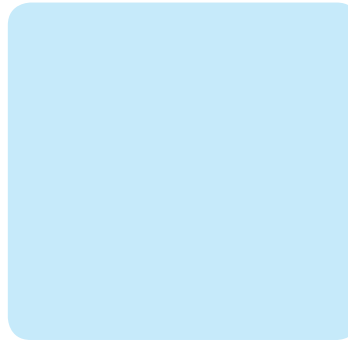


v. l. n. r.: Caritas-Regionalstellenleiterin Gabriele Lehner und die VDir. Martin Bergerweiß und Anton Klocker von der Lienzer Sparkasse

Caritas-Aktionstag „Coffee to help“ – Lienzer Sparkasse lädt zum Kaffeetrinken für Kinder in Not

Jeder Schluck tut Gut(es). Unter diesem Motto rief die Caritas am Freitag, den 4. Februar 2011, den dritten österreichweiten „Coffee to help“-Tag aus. Tatkräftig unterstützt wurde die Aktion für Kinder in Not von der Erste Bank Oesterreich und 15 anderen Sparkassen. Gegen eine kleine Spende für die Initiative wurden an diesem Tag Sparkassenkunden mit einer Tasse Kaffee verwöhnt. Besonders große Unterstützung für diese Aktion kam heuer von der Lienzer Sparkasse. „Im Sinne unseres Slogans ‚In jeder Beziehung zählen die Menschen‘ freut es uns, ein regionales Kinderhilfsprojekt der Caritas mit Engagement unterstützen zu können“, meint Direktor Anton Klocker dazu. „In den letzten Jahren hat ‚Coffee to help‘ sehr großen Anklang gefunden, ich freue mich, dass diese Aktion für Kinder in Not mit Hilfe der Lienzer Sparkasse noch bekannter wird und hoffe auf noch mehr engagierte Kaffeetrinker mit Herz.“

Mitarbeiter und Kunden beim „Coffee to help“-Stand in Waidhofen an der Thaya



Kinder und Eltern des Eltern-Kind-Treffens in Pöllau bedanken sich bei Dir. Werner Bruchmann von der SPK Pöllau für die neuen Spielsachen.

Großer Spaß für Kleine

17 oder 18 Kleinkinder, vom Baby- bis ins Kindergartenalter, kommen regelmäßig jeden 1. und 3. Mittwoch im Monat mit ihren Eltern in die Räumlichkeiten der Pfarre in das Schloss Pöllau. Beim gemeinsamen Spielen, Basteln und Singen haben die Kleinen ganz großen Spaß. Die Eltern, zumeist sind es die Mütter allein, nutzen die Zeit zu einem persönlichen Erfahrungsaustausch. Kürzlich konnten mit großzügiger Unterstützung seitens der Sparkasse Pöllau neue Spielutensilien wie eine Rutsche, Kinderküche, Bällebad und anderes angeschafft werden. Der laufende Betrieb der Eltern-Kind-Treffen wird von der Diözese Graz-Seckau und der Pfarre Pöllau gefördert. Eine Teilnahme ist ohne vorherige Anmeldung jederzeit möglich.



Herbert Haid (Bezirkssekretär Rotes Kreuz Kitzbühel), Josef Mimm (Sparkasse Kitzbühel) und Hans-Urs Krause (Bezirksstellenleiter Rotes Kreuz Kitzbühel).

Schnelle Erste Hilfe aus Kitzbühel

Der Einsatz eines Defibrillators in den ersten Minuten erhöht die Überlebenschance um bis zu 70 %. Die Sparkasse Kitzbühel hat daher jede ihrer zehn Filialen im Bezirk mit einem „Defi“ ausgestattet. „Wir hoffen, damit einen weiteren Beitrag zur Gesundheit und Sicherheit der Menschen in der Region leisten zu können“, betonte Josef Mimm bei der Übernahme der Geräte, die vom Roten Kreuz Kitzbühel angekauft wurden. Die Kosten für Anschaffung und Wartung werden zur Gänze von der Sparkasse Kitzbühel getragen. Vom Roten Kreuz wurde auch eine fundierte Einschulung an den Geräten durchgeführt, mit der 41 Mitarbeiter aus allen Filialen der Sparkasse Kitzbühel zu Ersthelfern ausgebildet wurden. Ein Defibrillator hilft mit elektrischen Impulsen bei lebensbedrohenden Herzrhythmusstörungen und unterstützt die Herz-Lungen-Wiederbelebung bei einem Herzstillstand.



Dornbirner Sparkasse ehrt ihre Jubilare

Die Dornbirner Sparkasse bedankte sich im Rahmen einer Feier bei ihren Mitarbeitern für deren lange Dienstzugehörigkeit. Christine Berger, Peter Wilhelmi, Werner Spiegel und Hanspeter Schweigebauer feierten das 40-jährige und Reinhard Grabher, Bernhard Gobber, Gerhard Kaufmann und Karl-Heinz Mayer das 35-jährige Dienstjubiläum. Renate Müller, Judith Bruckmeier, Elfi Stemmer, Waltraud Sieber sowie Ewald Bereuter blicken auf 25 Jahre zurück. Gleichzeitig wurden Christine Berger, Margot Dornbierer-Fiedler, Monika Loaker, Birgit Müller und Hanspeter Schweigebauer in den Ruhestand verabschiedet.



Mitarbeiterempfang der Sparkasse Korneuburg

Der Empfang für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkasse Korneuburg AG hat sich bereits zu einem Fixpunkt im Veranstaltungskalender des Instituts etabliert. Auch heuer lud der Vorstand sein gesamtes Team als Zeichen seiner Wertschätzung zu diesem Event ein. Nach der Begrüßung ließ VDir. Ingeborg Wingelhofer das vergangene Geschäftsjahr Revue passieren. VDir. Friedrich Schiller ehrte die langjährigen Mitarbeiter Josef Amon und Leopold Eichberger anlässlich ihrer 40-jährigen erfolgreichen Tätigkeit in der Sparkasse Korneuburg AG sowie Helene Gnant für ihr 25-jähriges Dienstjubiläum.

Sparkasse Waldviertel-Mitte ehrt ausgeschiedene Aufsichtsratsmitglieder

Im Rahmen einer kleinen Feierstunde fand die offizielle Verabschiedung von Werner Himmer und Präsident Anton Koczur als Mitglieder des Aufsichtsrats der Sparkasse Waldviertel-Mitte statt. Anton Koczur erhielt die Große Sparkassen-Ehrennadel und Werner Himmer die Sparkassen-Ehrennadel in Gold. Die Auszeichnungen wurden vom Vorsitzenden des Aufsichtsrats, Peter Kastner, im Namen des Österreichischen Sparkassenverbandes überreicht.



v. l. n. r.: Bgm. Maximilian Iglersböck, Vorsitzender des Aufsichtsrates Peter Kastner, Staatskommissär Michael Widermann, Christiane Koczur, Anton Koczur, Werner Himmer, Angela Himmer, VDir. Franz Denk, VDir. Franz Pruckner, VDir. Reinhold Weikertschläger



Johann Lassacher wechselt in den Vorstand des s Tourismusfonds

Johann Lassacher (58), Generaldirektor-Stellvertreter der Salzburger Sparkasse Bank AG, ist mit Jahresbeginn als Vorstandsvorsitzender in den s Tourismusfonds gewechselt. Dieser wurde im Jahr 1997 mit dem Ziel gegründet, der österreichischen Tourismuswirtschaft eine alternative Finanzierungsvariante in Form von Beteiligungskapital (Mezzaninkapital, Risikokapital) zur Verfügung zu stellen.



Vorstandswechsel in der Sparkasse Kremstal-Pyhrn

Mit Jänner 2011 gab es eine personelle Weichenstellung bei der größten Bank im südlichen Oberösterreich: Das Vorstandsmitglied der Sparkasse Kremstal-Pyhrn, Rudolf Weiermayer, hat die Sparkasse verlassen und wechselte in die Privatwirtschaft. Neu in den Vorstand bestellt wurde Martin Hauer. Er war bisher in leitender Tätigkeit in der Bankensteuerung bei Raiffeisen und der Hypo Landesbank NÖ tätig und wird nun mit Günter Mayr-Riedler (Foto oben) die Sparkasse leiten.

Hans Unterdorfer wird neuer Vorstandsvorsitzender der Tiroler Sparkasse

Hans Unterdorfer (43) ist seit 1. März neuer Vorstandsvorsitzender der Tiroler Sparkasse und leitet gemeinsam mit den beiden Vorstandsmitgliedern Wolfgang Hechenberger und Karl Obernosterer die Sparkasse. Unterdorfer folgt in seiner Funktion Markus Jochum, der im Juli 2010 die Sparkassengruppe verlassen hatte. Er startete seine Bankkarriere 1988 in der Tiroler Sparkasse in der Wertpapierabteilung und verbrachte danach einige Jahre im Raiffeisensektor.



Kärntner Sparkasse erweitert Vorstand

Der Vorstand der Kärntner Sparkasse bekam zwei neue Mitglieder: Gabriele Semmelrock-Werzer, zuvor zuständig für Investor Relations in der Erste Group Bank, ist seit März und Siegfried Huber, zuvor verantwortlich für das Treasury in der Kärntner Sparkasse, ist seit Jänner 2011 im Vorstand tätig.



Kommentiert von Peter Rapp überreichte Generalsekretär Michael Ikrath dem scheidenden VDir. Peter Kremlicka die Sparkassen-Ehrennadel in Gold.

VDir. Peter Kremlicka trat in den Ruhestand

Nach mehr als vier Jahrzehnten Tätigkeit in der Sparkasse Korneuburg AG hat sich VDir. Peter Kremlicka mit Ende des Jahres 2010 aus dem Berufsleben zurückgezogen und ging in den wohlverdienten Ruhestand. Er war am 1. Oktober 1969 in die Sparkasse der Stadt Korneuburg eingetreten und stand seit dem Jahr 2002 als Vorstandsvorsitzender an der Spitze des Institutes.

Neue Führungskräfte im Sparkassenverband

Der Österreichische Sparkassenverband besetzt seine Führungsebene neu: Robert Schmidbauer hat bereits mit Anfang Oktober 2010 die Leitung des Kompetenzzentrums Recht übernommen, Nina Hoppe führt die neu geschaffene Stabsstelle für Public Affairs und übernimmt zusätzlich die Leitung der Kommunikationsabteilung sowie die Funktion der Pressesprecherin des Verbandes. Harald Hofians wurde zum Leiter der Abteilung Dienstrecht bestellt.