

Idyllen im Wandel

Christoph Becker

In benachbarten Regionen von Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz finden zurzeit zwei Sparkassenfusionen statt. Die Institute versuchen, Antworten auf die demografischen Entwicklungen in den Landkreisen und Zugang zu den Kunden von morgen zu finden.



Mehren im Westerwald – der Landkreis Altenkirchen gehört zum Geschäftsgebiet der neuen Fusionssparkasse Westerwald-Sieg. Laut Angaben der Kreisverwaltung sollen die Bevölkerungszahlen hier bis 2040 auf den Stand von 1980 zurückfallen.

(dpa)

Erst geht der Bäcker weg, dann der Metzger, und jetzt geht Ihr auch noch und lasst die allein, die alt sind und nicht gehen können.“ So anklagend hört sich das manchmal an, wenn Siegens Sparkassenchef Wilfried Groos mit Seniorenbeiräten seines Instituts oder mit Bürgermeistern kleiner Gemeinden aus seinem Geschäftsgebiets spricht. Ein Argument für den Erhalt kaum noch besuchter Kleinfilialen sieht Groos darin aber nicht. Statt in einer Geschäftsstelle auf immer rarere Kundschaft zu warten, versorgen jetzt Mitarbeiter des Bargeldbringenservices der Sparkasse 100 Menschen direkt zu Hause. Das akzeptierten die kommunalen Träger mittlerweile auch, sagt Groos.

„Um Qualitätsanbieter bleiben zu können, haben wir bereits während der vergangenen Jahre die Anzahl der Beratungsstellen von 40 auf 20 verdichtet“, sagt der Sparkassenchef. „Wir haben Filialen geschlossen und zusammengelegt und die Öffnungszeiten angepasst.“



Winfried Groos, *Vorstandschef*
Sparkasse Siegen

(Sparkasse)

Die strategische Aufgabe der Sparkasse ist aber komplexer. Die Onlinequote des Instituts liegt heute bei rund 52 Prozent, und die Digitalisierung ändert das Verhalten der Kunden weiterhin rasant. Groos rechnet damit, in fünf Jahren 20 Prozent seiner Kunden hauptsächlich per Onlineberatung zu erreichen.

Neuerdings gehört auch die neue Sparkasse Siegen-Freudenberg zum Zweckverband der Sparkasse Siegen, was einen Zuwachs von vier Filialen, einschließlich SB-Stellen, bedeutet. Wie vor der Fusion vereinbart, werden diese vier Geschäftsstellen während der kommenden zehn Jahre erhalten bleiben. Es habe wegen der Fusion auch keine betriebsbedingten Kündigungen gegeben, erklärt Groos.

In Freudenberg an der „Sauerlandlinie“ A 45 hatte die Sparkasse Siegen schon vor der Fusion etwa 14 Prozent Marktanteil im Privatkundengeschäft. Auch das Kreditgeschäft mit den exportstarken und teilweise bedeutenden Firmenkunden machte die ehemalige Stadtparkasse Freudenberg oft gemeinsam mit der ungleich größeren Nachbarsparkasse als Konsortialpartner.

Viele Freudenberger arbeiten in der Kreis- und Universitätsstadt und verbringen in Siegen auch einen Teil ihrer Freizeit. Der günstigste Zeitpunkt für das nicht unplausibel erscheinende Zusammengehen beider Institute fand sich, als Martin Lucke, ehemaliger Vorstandschef der Stadtparkasse Freudenberg, Anfang April in den Ruhestand ging.

Investitionen nur in Wachstumsmärkten

In Freudenberg leben heute etwa 20 000 Menschen. Um dieselbe Größenordnung wird die Bevölkerungszahl im gesamten Geschäftsgebiet der Sparkasse Siegen während der nächsten 15 Jahre sinken. Das besagen die Prognosen des auf Gemeindedatenbasis operierenden Statistikprogramms Demosim, das der Softwarehersteller Statmath teilweise zusammen mit der Sparkasse Siegen entwickelt hat.

„Stimmt die Datenqualität, können sie damit die Entwicklung bis auf jeden Straßenzug herunterrechnen“, sagt Günter Zimmermann, Vorstandsmitglied der Sparkasse Siegen. Die Genauigkeit der Prognosen nimmt dem vielbeschworenen demografischen Wandel einen Teil seiner Dramatik. Die wichtigste Erkenntnis: Es kommt auf die strukturelle Verteilung der Kunden an, nicht auf ihre absolute Anzahl. Zwar werde mit der Bevölkerungszahl auch das Volumen der Neubaufinanzierungen sinken, auch wenn die Niedrigzinsphase diesen Effekt heute noch verdecke, erklärt Groos. Dagegen werde der Markt für Gebrauchtimmobilen ebenso wachsen wie die Anzahl und das Vermögen wohlhabender Kunden.

„Das bedeutet, dass wir in Wachstumsmärkten künftig mehr unternehmen und dort, wo wenig Wachstum zu erwarten ist, unsere Aktivitäten langsam zurückfahren.“ Für mehr Wachstum investieren die Siegener zurzeit in den Ausbau von Onlineleistungen und den Multikanalvertrieb. Ein Vollzeit- und zwei Teilzeitmitarbeiter erproben in einem zu Jahresbeginn gestarteten Projekt, mithilfe von digitaler Beratungstechnik Kontakte zu ausgewählten Onlinekunden aufzubauen und zu festigen.

Neue Akzente für Kosten- und Personalpolitik

Ähnliche Wege geht Andreas Reingen, Vorstandschef der neuen Fusionssparkasse Westerwald-Sieg, deren Geschäftsgebiet auf rheinland-pfälzischer Seite an das der Sparkasse Siegen angrenzt. „Wir möchten den Kunden alle Möglichkeiten der digitalen Welt bieten, ohne dass der persönliche Kontakt zur Filiale verloren geht“, sagt Reingen. Ein Ansprechpartner vor Ort sei nach wie vor vielen Kunden wichtig. Es werde keine fusionsbedingten Schließungen von Geschäftsstellen der ehemaligen Kreissparkassen Westerwald und Altenkirchen geben. In dem verschmolzenen Institut könne aber „deutlich rationeller als bisher“ gearbeitet werden, beispielsweise im Hinblick auf die regulatorischen Anforderungen.



Andreas Reingen, Vorstandschef
Sparkasse Westerwald-Sieg

(Sparkasse)

Mit Blick auf die demografische Entwicklung im Geschäftsgebiet erwartet Reingen ebenfalls Veränderungen der Kundenstruktur und zieht personalpolitische und strategische Konsequenzen daraus: „Spezialisten beider Häuser werden gebündelt, was letztendlich der Beratungsqualität zugutekommt“, erklärt der Vorstandschef. Ein Institut mit einem größeren Geschäftsgebiet wirke zudem anziehender auf Azubis und weitere Bewerber.

Im Rahmen einer offenen Informationspolitik bei einer Fusion stehen für beide Sparkassenchefs die Mitarbeiter an erster Stelle. „Nur so ist es möglich, auch die Kunden von den Vorteilen eines Zusammengehens zu überzeugen“, erklärt Reingen. Als hilfreich habe sich eine mit den Personalräten frühzeitig ausgehandelte Dienstvereinbarung erwiesen. Viele Fragen von Mitarbeitern seien auf Informationsveranstaltungen und in einem besonderen Intranetbereich („Fusionskachel“) geklärt worden.

Mitarbeiter dürften von Fusionsplänen nicht erst aus der Zeitung erfahren, sagt Groos, das sei „Vertrauensbruch“. In Siegen habe der Vorstand auf der Basis des neuen Stellenplans „sehr schnell Gespräche mit den Führungskräften und Mitarbeitern der Stabs- und

Marktfolgeabteilungen geführt“. Schon vor der Fusion wurden Mitarbeiter in Freudenberg bei Ausschreibungen in Siegen beteiligt.