

Bernd Jacobs ist in die rote Sparkassenwelt eingetaucht

Gemeinsam mit Vorstand Klaus Minarsch führt der neue Vorstandsvorsitzende die Sparkasse Haslach-Zell in die Zukunft – »Ich sehe mich in der Verantwortung für die Menschen in der Region« – Geschäftsjahr 2015 verläuft planmäßig

Von Hanspeter Schwendemann

Haslach. Seit dem 1. Juli 2015 ist Diplom-Bankbetriebswirt Bernd Jacobs der neue Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Haslach-Zell. Gemeinsam mit Vorstand Klaus Minarsch ist er angetreten, die Sparkasse in die Zukunft zu führen. Als »Vorstandsteam auf Augenhöhe« wollen sie die Weichen für neue Entscheidungen treffen, die angesichts der veränderten Marktsituation unumgänglich sind. Bernd Jacobs stellte sich im Gespräch mit unserer Zeitung persönlich vor, informierte zusammen mit Klaus Minarsch über aktuelle Entwicklungen bei der Sparkasse Haslach-Zell.

Fühlen Sie und Ihre Familie sich mittlerweile schon zu Hause im Kinzigtal?

Meine Familie und ich fühlen uns hier in unserer neuen Heimat in der Tat pudelwohl. Die Menschen begegnen uns mit großer Offenheit und sehr herzlich. Es fühlt sich an, als würden wir schon viel länger in Hofstetten wohnen. Hier sind wir wahrlich dem Himmel ein Stück näher, um es mit den Worten von Heinrich Hansjakob zu formulieren.

Welche Hobbys und Interessen haben Sie?

Meine eigene Familie ist mir sehr wichtig. Ich verbringe soviel Zeit wie möglich mit meinem Sohn und erkläre ihm die Welt. Gerne besuche ich auch Freunde und tausche mich mit ihnen aus. Seit Jahren bin ich sehr weinbegeistert und arbeite konstant an meinem Weinkeller. Ich freue mich immer, mit anderen Menschen einen guten Tropfen gemeinsam zu genießen. Gerne bin ich auch draußen in der Natur und lese auch sehr viel. Auch unternehmen wir gerne die eine oder andere Reise. Dabei lässt sich auch oft das Hobby Wein mit einbinden.

Was hat Sie dazu bewogen, sich bei der Sparkasse Haslach-Zell zu bewerben?

Ich kann mich noch gut an den Sommer 1988 erinnern, als ich mit 18 Jahren hier in Haslach-Bollenbach im Gasthof Kreuz meinen letzten gemeinsamen Familienurlaub mit meinen Eltern und meinem zwei Jahre jüngeren Bruder verbracht habe. Ein Erlebnis ist dabei besonders im Bewusstsein geblieben. Bei einem Aufenthalt im Haslacher Schwimmbad bin ich eingeschlafen und habe mir einen mächtigen Sonnenbrand geholt. Meine rote Einfärbung habe ich aber gut überstanden.

Heute ist es für mich sehr spannend hier in Haslach in die rote Sparkassen-Welt einzutauchen und meine Expertise führend einzubringen. Hier kann ich das was ich gelernt habe, meine Erfahrungen aus den Privatkundenbanken, aus dem Aufbau Ost und den Genossenschaftsbanken aktiv einbringen.

Ihr Vorgänger Herr Wangler war sehr häufig in der Öffentlichkeit präsent. Wie planen Sie künftig Repräsentanz-Termine?

Mein Bestreben ist es, die Mitarbeiter vor Ort stärker in die Öffentlichkeitsarbeit mit einzubeziehen. Diese sind unsere Markenbotschafter und tragen die rote Sparkassenfahne vorne weg mit nach außen. Selbstverständlich werden auch von mir, meinem Vorstandskollegen Klaus Minarsch und den Vorstandsvertretern mitunter Termine wahrgenommen. Derzeit will ich mich im Rahmen meiner Einarbeitung aber vorrangig um meine direkte Führungsaufgabe in der Sparkasse kümmern und wichtige Projekte selbst mit vorantreiben. Außerdem ist mir ein intaktes harmonisches Familienleben ebenfalls sehr wichtig. Insofern bitte ich auch um Verständnis, dass ich persönlich nicht jeden Termin selbst wahrnehmen kann, obwohl ich als gebürtiger Rheinländer ein sehr kontaktfreudiger und geselliger Mensch bin.

Konnten Sie sich schon einen gewissen Überblick im Hause verschaffen?

Ich habe bereits alle Mitarbeiter an ihren Arbeitsplätzen und in den Geschäftsstellen besucht, um meine Mannschaft besser kennenzulernen und mir ein genaueres Bild zu machen, wie wir arbeiten. Auch habe ich alle Bürgermeister in ihren Rathäusern besucht. Des weiteren habe ich mir vorgenommen, mit unseren wichtigsten Kunden vor Ort aktiv ins Gespräch einzusteigen. Insbesondere mit unseren Firmenkunden. Erste Gespräche mit führenden Unternehmen haben bereits stattgefunden. Insgesamt möchte ich hier bis Ende des Jahres rund 50 Termine wahrnehmen. Als leistungstarker Investitions-Finanzierer und Nr. 1 im Mittelstand ist mir dies ein persönliches Herzensanliegen.

Welches Symbol verbinden Sie mit der Sparkasse Haslach-Zell?

Das rote Sparschwein im Eingangsbereich des Beratungszentrums - ganz klar. Glücksbringer und Symbol für die Fruchtbarkeit, Nützlichkeit und Genügsamkeit - kein Wunder also, dass sich das Schwein als beliebteste Form für eine Spardose in Deutschland durchgesetzt hat. Das rote Sparschwein möchte ich sehr gerne reaktivieren und als Symbol der Sparkasse



Die beiden Sparkassen-Direktoren Bernd Jacobs (links) und Klaus Minarsch (rechts) sehen das rote Sparschwein im Eingangsbereich des Beratungszentrums als Symbol für die Sparkasse Haslach-Zell und wollen es verstärkt in den Markt hineinragen. Ein Symbol als nützlicher, sympathischer Glücksbringer, das nachhaltig und genügsam wirtschaftet und leistungsstark für die Menschen ist.

Fotos: Hanspeter Schwendemann

Haslach-Zell in den Markt hineintragen. Ein Symbol als nützlicher, sympathischer Glücksbringer, das nachhaltig und genügsam wirtschaftet und leistungsstark für die Menschen ist.

Gibt es schon Projekte oder Maßnahmen, die Sie umsetzen wollen?

Für den Erfolg der Sparkasse Haslach-Zell in den nächsten Jahren wird es entscheidend sein, mit den Herausforderungen, insbesondere diesen dauerhaft niedrigen Zinsen, richtig umzugehen. Dabei wird es sicher kein »Patentrezept« geben. Wir haben zahlreiche Projekte angestoßen, um unsere Sparkasse im Interesse der Bürger und Menschen vor Ort weiterzuentwickeln.

Können Sie dazu einige Beispiele nennen?

Wir haben unsere organisatorische Aufstellung im Privat-

kundengeschäft zur Schaffung von mehr Beratungszeiten angepasst. Im Ergebnis stehen Ihnen deutlich höhere Beratungskapazitäten zur Verfügung.

Wir führen dauernde Qualifikationsmaßnahmen zur Verbesserung der Beratungsqualität mit unserem Sparkassen-Finanzkonzept durch. Hier bieten unsere Privatkunden- und Vermögensberater erstklassige ganzheitliche Beratung aus einer Hand.

Wir haben zur Sicherstellung der Erreichbarkeit und zur schnelleren Abwicklung von telefonischen Serviceaufträgen ein eigenes zentrales KundenServiceCenter neu implementiert. Dadurch bieten wir Telefonservice auf Spitzenniveau.

Wir werden den Multikanalvertrieb, die Digitalisierung und die Vernetzung der Vertriebswege (Berater, Telefon, Internet, Apps usw.) weiter vorantreiben.

Wie bewerten Sie die Geschäftsentwicklung 2015 bis heute?

Insgesamt kann man von einer guten Geschäftsentwicklung sprechen. Richtig gut läuft das Kreditgeschäft. Das Baufinanzierungsgeschäft entwickelt sich schon seit längerem positiv. Dieser Trend setzt sich auch in 2015 erkennbar fort. Auch das Konsumkreditgeschäft wächst. Ebenso positiv entwickelt sich auch das Bauspargeschäft. Trotz der Niedrigzinsphase ist der Bausparvertrag ein wichtiges Sicherungsinstrument für niedrige Zinsen. Neben den privaten Kunden investieren aufgrund der Konjunkturlage selbstverständlich auch die Unternehmen. Wir leben und arbeiten hier durchaus in einer Wachstumsregion. Erfreulich ist die Entwicklung des Wertpapiergeschäftes im systematischen Aufbau von Sachwerten durch regelmäßiges Sparen in Fonds.

Gab es schon Reaktionen auf die seit 1. Juli eingeführten Veränderungen, z. B. neue Servicezeiten, etc.?

Die gab es selbstverständlich. Und sie fielen wie erwartet aus: Bis auf ganz wenige skeptische Stimmen haben wir viele positive Reaktionen, ganz besonders zum neuen Kunden-Service-Team. Natürlich müssen sich die Kunden erst mal nach und nach an die Veränderungen gewöhnen. Genau wie die Kunden denken auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Deshalb hat eine Projektgruppe, bestehend aus Kolleginnen und Kollegen aus verschiedenen Bereichen, diese Veränderungen erarbeitet - unter Einbringung von Erfahrungen anderer Sparkassen.

Wirken sich denn Internet und Handy immer noch stark auf die Bankgeschäfte aus?

Dies kann mit einem ganz klaren »Ja« beantwortet werden. Rund 2.200 Kunden nutzen die SparkassenApp zur Kontoverwaltung. Die App ist übrigens kostenlos nutzbar. Rund 54 Prozent unserer Kunden machen Online-Banking, betrachtet man aber einzelne Zielgruppen, so geht die Quote in Richtung 70 Prozent oder sogar vereinzelt darüber.

Welche Ziele und Visionen haben Sie?

Unser strategisches Ziel bis 2020 lautet: Top 10 bei der Kundenzufriedenheit der Sparkassen in Baden-Württemberg. Das treibt uns an. Die Zufriedenheit unserer Kunden. Daran wollen wir uns messen lassen und weiterarbeiten mit der Vision: »Wir sind der sympathische und leistungsstarke Wunschfüller Nr. 1 hier in unserer Heimat!«

Wie wirkt sich die Null-Zins-Phase auf die Sparkasse aus?

Eine große Herausforderung für die deutsche Bankenlandschaft insgesamt ist die anhaltende Null-Zins-Phase und gleichzeitig Erhöhung der regulatorischen Anforderungen. Wir werden von zwei Seiten in die Zange genommen. Man kann den Eindruck gewinnen, dass dadurch auch Strukturpolitik im Bankensektor betrieben wird. Gerade hier im ländlichen Raum sind alle Entscheidungsträger gut beraten, Kräfte zu bündeln, um die dezentralen Strukturen möglichst lange im Interesse der in unserer Heimat lebenden Bürger zu erhalten und Synergiepotenziale zu nutzen. Hier ist statt alter Kirchturmdenke sicher ein ganzheitlicher Blick aus der Vogelperspektive hilfreich. Zusammen mit meinem Vorstandskollegen Klaus Minarsch sehe ich mit meinem aktiven Handeln für die Sparkasse Haslach-Zell in der Verantwortung für die Menschen in der Region.



Der neue Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Haslach-Zell an seinem Arbeitsplatz im »Fürstenberger Hof«. »Ich sehe mich in der Verantwortung für die Menschen in der Region«, stellt Bernd Jacobs mit dem Blick auf seine neue Führungsaufgabe fest.