

Themenspezial

SPARKASSE REGENSBURG



Auch viele Handwerksbetriebe zählen zu den über 6000 Gewerbekunden der Sparkasse Regensburg. Fotos: DSV/www.altfoto.de

Der Motor der Wirtschaft

„Brummen ist einfach“: Die Sparkasse Regensburg unterstützt Gewerbe- und Firmenkunden erfolgreich als zuverlässiger Finanzpartner.

Von Robert Torunsky

REGENSBURG. Deutschland hat sich 2017 den Titel des Exportweltmeisters wieder gesichert und auch 2018 sind die bundesdeutschen Unternehmen auf dem Weg zur Titelverteidigung. Großen Anteil haben daran wie gewohnt die ostbayerischen Unternehmen – laut der IHK Regensburg für Oberpfalz/Kelheim exportieren die Firmen aus dem IHK-Bezirk knapp 60 Prozent ihrer Produkte ins Ausland. Trotz der außenwirtschaftlichen Turbulenzen bewerten im aktuellen Konjunkturbericht 77 Prozent der Unternehmen ihre Lage als „unverändert gut“. Das ist auch das Verdienst des Mittelstands, der besonders in Ostbayern das Rückgrat der Wirtschaft bildet und dafür sorgt, dass der Raum Regensburg brummt.

Die Sparkasse Regensburg leistet als zuverlässiger Partner der Gewerbe- und Firmenkunden in diesem Bereich ebenfalls einen großen Beitrag: Die Werbekampagne „Brummen ist einfach“ wird von dem Kreditinstitut gelebt: Denn auch bei vollen Auftragsbüchern ist ein starker Partner unerlässlich, damit etwa die Finanzierung neuer Immobilien oder Investitionen in Fuhrpark und neue Maschinen sicher und flexibel gestaltet sind.

Die Sparkasse Regensburg sieht laut Florian Dieterle, Leiter Geschäfts- und Gewerbekunden, die Mittelstandsfinanzierung als Kernkompetenz an, aber auch kleinere Unternehmen und Start-ups



Florian Dieterle, Leiter Geschäfts- und Gewerbekunden

sind hier in den besten Händen. Das größte Finanzinstitut Ostbayerns versteht sich als Motor der Wirtschaft und unterstreicht dies mit den entsprechenden Zahlen: Neben 170.000 Privatkunden berät sie auch über 6000 gewerbliche Kunden aus Handel, Handwerk, IT und Industrie. Mit einem Kreditvolumen von mehr als 1,3 Milliarden Euro unterstützt die Sparkasse Regensburg das Wachstum der heimischen Wirtschaft. „Im vergangenen Jahr wurden allein an die heimische Wirtschaft neue Kredite in Höhe von 211 Millionen Euro vergeben“, berichtet Dieterle. Und da es bei dem Wirtschaftsmotor bekanntlich weder Stillstand noch weniger Laufleistung geben soll, plant die Sparkasse Regensburg für das laufende Jahr sogar eine weitere Steigerung bei der Kreditvergabe.

Eine gute Partnerschaft zeigt sich ja häufig erst in schwierigeren Zeiten – und auch hier lässt die Sparkasse

Regensburg ihre Kunden nicht allein. „Das kann in einer Geschäftsbeziehung vorkommen“, sagt Dieterle. „Wichtig sind hier das aufgebaute Vertrauen und die absolute Offenheit auf beiden Seiten.“ Ist diese gegeben, wird gemeinsam mit dem Kunden ein Sanierungsplan aufgestellt. „Wir hatten immer mal wieder Unternehmen auf unserer ‚Intensivstation‘. Es gibt am Ende nichts Befriedigenderes als den gemeinsamen Erfolg – sprich die Überwindung der schwierigen Phase. Mit diesen Kunden arbeiten wir ausnahmslos weiter erfolgreich zusammen“, berichtet Dieterle. „Wir sind ein Wirtschaftsunternehmen und können auch nichts verschenken; aber unsere Rolle in der Region ist uns wohl bewusst – gerade auch in herausfordernden Zeiten für einen Kunden. Ich glaube, das ist auch etwas, was uns als Sparkassen von anderen Finanzdienstleistern unterscheidet.“

Die Sparkasse Regensburg verbinde Regionalität, Kompetenz und persönliche Nähe. „Jeder Gewerbekunde hat einen persönlich zugeordneten Berater, der schnelle Entscheidungen vor Ort treffen kann. Durch unsere Größe können wir alle Leistungen, die ein gewerblicher Kunde – ob Handwerker, Dienstleister, Industrie- oder IT-Betrieb – erwartet, inhouse anbieten. Das bedeutet kurze Wege, schnelle Absprachen, direkten Kontakt und größtmögliche Individualität“, fasst Florian Dieterle die besonderen Vorzüge des traditionsreichen Kreditinstituts zusammen.

INTERVIEW

Gespräch mit Dr. Markus Witt, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Regensburg

Ganzheitliche Finanzberatung

Herr Dr. Witt, die Sparkasse Regensburg ist als Mittelstandsbank der Region bekannt. Welchen Stellenwert haben kleinere Unternehmen und Handwerker für die Sparkasse?

Dr. Markus Witt: Kleinere Unternehmen und Handwerker sind uns sehr wichtig. Sie sind nicht nur das Rückgrat der deutschen Wirtschaft, sondern auch in der Region von größter Bedeutung. Was unsere Kunden aus diesem Segment und die Sparkasse besonders verbindet, sind drei grundlegende Aspekte. Erstens: Nachhaltigkeit. Viele dieser Betriebe sind in Familienhand und werden später an die nächste Generation weitergegeben. Hier zählt es, vorausschauend und verantwortungsbewusst zu handeln. Auch wir als Sparkasse Regensburg denken und wirtschaften vorausschauend. Wir wollen gemeinsam mit unseren Kunden wachsen und Erfolge feiern. Zweitens: Kompetenz. Jeder erwartet von seinem Handwerker, dass er ordentlich, zeitnah und qualitativ hochwertig arbeitet. Genau das erwarten und bekommen unsere Kunden auch von uns.



„Kleinere Unternehmen und Handwerker sind uns sehr wichtig. Sie sind nicht nur das Rückgrat der deutschen Wirtschaft, sondern auch in der Region von größter Bedeutung.“

Dr. Markus Witt

Und drittens?

Zu guter Letzt verbindet uns die Regionalität. Die meisten unserer kleineren und mittelgroßen gewerblichen Kunden erwirtschaften große Teile ihres Umsatzes in der Region. Und auch wir haben die Stadt und den Landkreis als Geschäftsgebiet. Das heißt, dass wir unseren Kunden, aber auch deren Kunden immer wieder begegnen. Wir können daher ein tiefes Verständnis für unsere Kunden aufbringen.

Die Auftragslage bei den Handwerkern ist gerade in der Region rosig. Liegt der Fokus auf Betriebsweitererungen oder in welchen Finanzfragen unterstützen Sie die Kunden aktuell besonders häufig?

Natürlich bemerken auch wir, dass es der Wirtschaft in der Region gut geht. So steigt zum Beispiel der Bedarf, erwirtschaftete Gewinne gut anzulegen. Und ich muss auch zugeben, dass manche Kunden für kleinere Investitionen im Moment keinen Kredit aufnehmen, sondern sie aus dem Cashflow finanzieren. Aber das ist höchst unterschiedlich. Grundsätzlich gilt: Wie auch bei unseren privaten Kunden steht die ganzheitliche Finanzberatung als Qualitätsmerkmal der Sparkassen bei uns im Fokus. Das bedeutet, dass alle vier finanziellen Dimensionen beleuchtet werden: Liquidität managen, finanzieren, Geld anlegen sowie vorsorgen und absichern – je nach individueller Kundensituation. Außerdem sehen wir immer auch den Menschen hinter dem Unternehmer: Wir begleiten als starker Finanzpartner unsere

gewerblichen Kunden auch bei der privaten Baufinanzierung oder der privaten Altersvorsorge.

Was zeichnet die Sparkasse generell im Gewerbekundenbereich aus?

Wir kennen die Besonderheiten unserer Region. Wir verstehen nicht nur unsere gewerblichen Kunden, sondern in vielen Fällen auch deren Kunden und ihre Bedürfnisse. Außerdem zeichnen wir uns durch unsere hohe Beratungsqualität und die große Dichte an Beratern vor Ort aus. Mehr als 30 hoch qualifizierte Kolleginnen und Kollegen – viele davon dezentral direkt beim Kunden um die Ecke – arbeiten für den Erfolg unserer gewerblichen Kunden. Wir investieren in spezielle Berater, die sich um die privaten Finanzen von Unternehmern kümmern, in Spezialisten für öffentliche Fördermittel, für Leasing, für Bausparen, für Versicherungen und für elektronischen Zahlungsverkehr. Durch die Größe unseres Hauses können wir uns das leisten – und unsere Kunden profitieren davon.

Der Wohnungsmarkt in und um Regensburg ist umkämpft. Gilt das auch für Gewerbeimmobilien und -grundstücke?

Absolut. Der Wirtschaftsraum Regensburg ist attraktiv wie nie. Die Unternehmen sind erfolgreich, gut aufgestellt und benötigen für Erweiterungen natürlich auch Flächen. Auch hier können die Gewerbetreibenden auf die Unterstützung und Erfahrung der Sparkasse

Regensburg zählen. Unsere Experten vor Ort sind immer auf dem neuesten Stand und erarbeiten mit unseren Kunden Konzepte zum Kauf und zur Finanzierung. Herbeizaubern können wir benötigte Grundstücke allerdings nicht. Wir wollen den Markt für Gewerbeflächen daher im nächsten Immobilienreport näher beleuchten lassen.

Wie ist die Entwicklung im Gewerbekundenbereich in den vergangenen Jahren?

In den vergangenen Jahren haben wir das Kreditvolumen im Gewerbekundenbereich stetig gesteigert. Allein im Jahr 2017 haben wir fast eine Viertelmilliarde Euro Kredite an die heimische Wirtschaft vergeben. Wir wollen diesen Wachstumspfad auch in Zukunft verfolgen und haben daher stark in Personalausstattung, Beratungsqualität und Kompetenzen für die Beraterinnen und Berater vor Ort investiert. Wir haben die Kompetenzen unserer Berater ausgeweitet, sodass sie in vielen Fällen Kredite sofort zusagen können. Das dürfte bei uns in der Region einzigartig sein. Damit können wir für unsere Kunden schnelle Entscheidungen treffen.

Kurz zusammengefasst: Warum ist die Sparkasse für Gewerbekunden aller Größenordnungen ein verlässlicher Partner?

Der Mittelstand ist der Motor unserer heimischen Wirtschaft. Und wir sehen uns als Motor des Mittelstands. Das können wir zu Recht von uns behaupten. Das Geschäft mit unseren gewerblichen Kunden – gerade den kleinen und mittelgroßen Unternehmen der Region – ist für uns ein strategisches Wachstumsfeld. Deshalb investieren wir hier, darauf können sich unsere Kunden verlassen. „Aus der Region für die Region“ ist einer unserer Wahlsprüche und der hat seit fast 200 Jahren Bestand. Ohne gute Arbeit und das Vertrauen unserer Kunden wäre das nicht möglich.

Interview: Robert Torunsky
Foto: Rainer Fleischmann

KONTAKT

Sparkasse Regensburg
Lilienthalstraße 50
93049 Regensburg
Telefon: +49 (0) 941 / 301-0
Fax: +49 (0) 941 / 301-1246
kontakt@sparkasse-regensburg.de
www.sparkasse-regensburg.de

 **Sparkasse
Regensburg**