

„Wir sind in allen Welten zu Hause“

Service Der Kreisverband der Genossenschaftsbanken geht mit seinen digitalen Anwendungen in die Offensive – und präsentiert sich damit zukunftsfähig. *Von Jörg Palitzsch*

Nein, man muss heute für Geldgeschäfte nicht mehr persönlich in eine Bankfiliale – zumindest nicht die Mitglieder und Kunden des Kreisverbandes der Genossenschaftsbanken. Und trotzdem ist der Kundenkontakt bei der Volksbank Ludwigsburg, der VR-Bank Neckar Enz, der VR-Bank Asperg-Markgröningen und der Volksbank Remseck im Geschäftsmodell verankert. „Wir sind in allen Welten zu Hause“ sagt dann auch Timm Häberle, Vorstandsvorsitzender, der VR-Bank Neckar Enz, der die genossenschaftliche Familie wieder enger zusammenrücken sieht und die ein gemeinsames Thema vorantreibt: die Digitalisierung.

„FinTechs“ im Visier

Ins Visier der vier Genossenschaftsbanken sind sogenannte „FinTechs“ geraten. Unternehmen, die Finanzdienstleistungen mit modernen Technologien verändern, die ihre Kunden allein über das Internet bedienen, aber persönlich nie zu erreichen sind. Beim Pressegespräch auf dem Hohenasperg stellt Häberle dann auch deutlich heraus, dass der Bankenverband ebenso über eine ganzen Reihe von digitalen Anwendungen verfügt und mit den Internetbanken leicht mithalten kann.

Dazu zählt unter anderem die Funktion „Kwitt“, mit der Zahlungen in Echtzeit von einer zur anderen Person per Handy transferiert werden können, bis 30 Euro ohne Transaktionsnummer.

Praktisch ist auch die Funktion „Scan2Bank“, mit der Rechnungen mit dem Smartphone gescannt werden. Anschließend wird das Bild in eine Überweisung umgewandelt und ausgeführt. Die manuelle Eingabe von Zahlungsdaten oder das Ausfüllen eines Beleges entfällt. Diese Anwendung habe hohe Zuwachsraten, so Vorstand Heiko Herbst von der VR-Bank Neckar-Enz.

Damit ist das digitale Portfolio jedoch noch lange nicht erschöpft. Die „Girocard Mobile“ ermöglicht Zahlungen mit Handys, die über Kartenesegeräte gezogen werden. Mit dem Handy ist auch das Abheben an allen Automaten ohne Girocard möglich, ein elektronisches Postfach dient dem Kunden als jederzeit abruf-



Treffen der Vorstände der Kreis-Genossenschaftsbanken auf dem Hohenasperg (von links): Oliver Holdn, Frank Böhrkircher, Frank Kraaz, Timm Häberle, Thomas Palus, Klaus Schönthal, Urban Krappen und Heiko Herbst.

Foto: Martin Kalb

bares Archiv für Dokumente, Kontomittelungen, Kreditkartenabrechnungen und Kontoauszüge, es gibt digitale Umsatzbenachrichtigungen, digitalen Wertpapierhandel per Handy sowie Ta-

„ Unser Geschäftsmodell wird es immer geben.

Timm Häberle
VR-Bank Neckar-Enz

blet und „MeinInvest“, eine etwas andere Art der Vermögensverwaltung. Auf Algorithmen aufgebaut und losgelöst von Emotionen.

Den Zugang zu all diesen Finanzdienstleistungen erhält man über mobile Banking Apps, die nicht nur benutzerfreundlich, sondern auch kostenlos sind. Kommt man damit nicht zurecht, bieten die Genossenschaftsbanken persönliche Hilfe in ihren Filialen an. Exakt an diesem Punkt zeigt sich der Unterschied zu Fi-

nanzdienstleistern, die alleine im Internet zuhause sind.

Unisono betonen die Vertreter der vier Genossenschaftsbanken, dass ihre 155 500 Mitglieder und 255 000 Kunden es sich herausuchen können – entweder digitaler Service oder die persönliche Beratung am Schalter.

Mit der Weiterentwicklung im Digitalbereich sehen die Genossenschaftsbanken, was den Nachwuchs angeht, auch etwas hoffnungsvoller in die Zukunft. Digitalisierung sei nicht nur eine Chance, um die Zahl der Beschäftigten zu halten und zu ergänzen, damit biete man auch ein zukunftssicheres Berufsbild und hochqualifizierte Jobs.

Und noch eines wurde auf dem Hohenasperg deutlich: Die genossenschaftliche Familie im Landkreis wird in Zukunft enger zusammenarbeiten, um den Verband zu stärken. Die Bindung sei groß, „unser Geschäftsmodell wird es immer geben“, so Timm Häberle zuversichtlich.

Kommentar
Jörg Palitzsch
zu den Genossenschaftsbanken



Starke Partner vor Ort

Eines kann man den Geldhäusern, die im Kreisverband der Genossenschaftsbanken zusammengeschlossen sind, nicht vorwerfen: Egoismus. Lange hinkte die Branche beim Thema Zusammenarbeit zwar hinterher, die schnell voranschreitende Digitalisierung, als auch die Konkurrenz von mobilen Direktbanken, wie etwa Bank 26, macht nun ein verstärktes Zusammenrücken nötig.

Dabei muss man nicht gleich von Fusionen reden, denn die Teile der genossenschaftlichen Familie im Landkreis sind stark genug, um in ihren jeweiligen Märkten vor Ort als starker

Partner für Mitglieder und Kunden aufzutreten. Mit diesem Service hängen die Genossenschaftsbanken Großbanken problemlos ab.

Die gut abgestimmte Präsentation der digitalen Angebote war ein Schritt in die richtige Richtung. Jetzt müssten gemeinsam weitere strategische Ziele verfolgt werden, um das Geschäftsmodell zu sichern, das folgende Eckpfeiler hat: Den Mitgliedern verpflichtet, lokal verankert, überregional vernetzt, demokratisch organisiert und an genossenschaftlichen Werten orientiert. Nur so kann man sich abheben – und letztendlich überleben.