

Deine Netzwerk-Nachrichten

Konto ... Auszug

1/2016

Dear Reader



Im Jahr 2015 gab es einige Neuerungen für die Mitglieder der Bank ... Verbindung: (a) die erste Auslands ... Exkursion (nach Amsterdam), (b) das erste Mitglieder-werben-Mitglieder-Programm (Verlosung der Preise auf dem Banker ... Treffen am 23. April 2015) und (c) erstmals der ausschließliche Online-Versand der zweiten und dritten Ausgabe des Konto ... Auszug. Letzteres führt zur 1. Innovation des Neuen Jahres 2016: Ihr erhaltet per Post ein Jahrbuch mit

allen Beiträgen des vergangenen Jahres für Euer Bücherregel. Und als 2. Innovation begrüßt Euch die neu gestaltete Homepage unseres Netzwerks, die für einen schnelleren und übersichtlicheren Informationsaustausch sorgen soll – wir hoffen, sie gefällt Euch.

Die Bank...Verbindung bietet ihren Mitgliedern zahlreiche Vorteile: Seminare, Fach...Gruppen, Austausch, Horizont-Erweiterung, Job-Vermittlung, Partner-Findung, Inspiration, regionale Treffen und Events, (Auslands-)Praktikums-Vermittlung, Hilfe bei Umfragen für akademische Arbeiten, Blick hinter die Kulissen von Firmen und Institutionen, geselliges Beisammensein, neue Freunde und vieles, vieles mehr. Praktisch jeder, der einmal live bei einer Veranstaltung dabei war, erlebt den besonderen Nutzen, den das persönliche Alumni-Netzwerk Bank...Verbindung schafft.

Wir laden daher alle ein, die bisher noch nicht die Gelegenheit hatten: kommt 2016 zu einer unserer vielen Veranstaltungen und erweckt die Bank...Verbindung für Euch selbst zum vollen Leben!

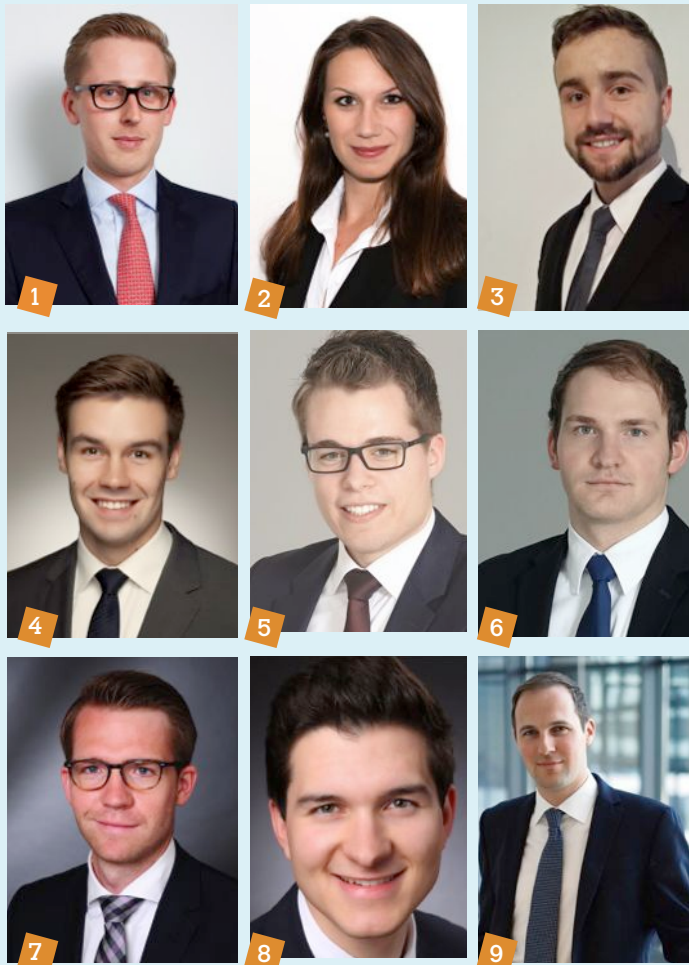
Viel Vergnügen bei der Lektüre wünscht Euch

Frank Mesteharm

Inhalt

Köpfe der Bank ... Verbindung	2
Mitgliederstatistik	4
Private Banking VR Banken/Sparkassen	6
Kamin ... Abend Stuttgart	10
Kamin ... Abend Frankfurt 1	11
Kamin ... Abend München	12
Kamin ... Abend Frankfurt 2	12
Kamin ... Abend Zürich	14
Amsterdam – Auslands-Exkursion	14
Angelo, Gordon & Co.	16
Besuch der University of Amsterdam	17
Amsterdam – Grachtenfahrt	18
Holländisches Abendessen & Sky Lounge ...	19
Amsterdam – Impressionen	21
Exit-Games: Biohazard	21
Exit-Games: Silo	21
FGT Stuttgart PW&AM	22
FGT Stuttgart CO&IB	23
FGT Stuttgart Consulting	24
Bank ... Verbindung auf der Wiesn!	25
Wasn-Besuch Stuttgart	26
Kloster-Seminar „Ora et Labora“	26
Impressum	27
Einladung Mitgliederversammlung /	
Banker ... Treffen	28

„Köpfe der Bank... Verbindung“



+ + + Nach seinem Bachelor Abschluss im Jahr 2009 (DH Karlsruhe) ist **Sascha Gommel** ¹ ins Equity Research Team der Commerzbank eingestiegen. Im Juni 2015 hat er die Leitung für das Automotive Team übernommen + + + **Nicole Plasa** ² wechselte nach insgesamt fünf Jahren bei der Sparkasse Pforzheim Calw per 01.10.2015 aus dem Tätigkeitsbereich Eigenanlagen/Treasury zur Mercedes-Benz Bank AG nach Stuttgart. Als Teil des Teams Product and Processmanagement Deposit im Geschäftsbereich Banking übernimmt sie künftig Aufgaben aus dem Produktmanagement. + + + Zum 30.09.2015 absolvierte **Manuel Beck** ³ sein Studium an der Dualen Hochschule in Mosbach zum Bachelor of Arts und befindet sich aktuell in einem Traineeprogramm in der Firmenkundenbetreuung seines Partnerinstituts, der Volksbank Hohenlohe eG. + + + Nach 3,5 Jahren als Relationship Manager für zuerst Geschäftskunden und zuletzt für Firmenkunden in Karlsruhe, wechselte **Tobias Fuchs** ⁴ in das Projektmanagement der Deutschen Bank AG nach Frankfurt. Er ist dort im Bereich Digital Customer Interaction tätig und entwickelt zusammen mit dem Customer & Sales Processes Team die Digitalisierung der Bank weiter. + + + **Marcel Kwiatkowski** ⁵ hat, nach dem erfolgreichen Abschluss des BWL-Bank Studiums in Mannheim in Kooperation mit der DZ Bank, zum ersten Oktober 2015 ein sechsmonatiges Praktikum bei der Deutschen Bank in der Division Global Markets begonnen und arbeitet in der Projektfinanzierung von Infrastruktur- und Energieprojekten. + + + **David Uhrhan** ⁶ ist nach Abschluß seines DH Studiums bei der DZ BANK AG im Jahr 2015 als Junior Referent in den Geschäftsfeldstab Kapitalmärkte der DZ BANK AG gewechselt. Er hat zudem ein Studium zum Master of

Finance (MSc.) mit der Vertiefung Corporate Finance an der Frankfurt School of Finance and Management begonnen. + + + Nach etwas mehr als zweijähriger Tätigkeit als Assistant Manager im Bereich Financial Services von KPMG in Frankfurt, wechselt **Frederik Müller** ⁷ mit Wirkung mit zum 1. Januar zur UniCredit Bank AG in den Bereich Unternehmer Bank. Er wird dort als Firmenkundenbetreuer im Rhein Neckar Saar Raum für die Gesamtkundenverbindung von mittelständischen Kunden verantwortlich sein. + + + Nach dem Abschluss seines Bachelorstudiums (BWL-Bank) an der DHBW Karlsruhe wechselte **Marco Jürgens**, ⁸ seinem Interesse für die Wirtschaftsprüfung folgend, im Oktober 2015 zur KPMG AG nach Frankfurt. Dort ist er im Bereich Financial Services Audit, Schwerpunkt Banking, tätig. + + + Im Oktober 2015 hat sich **Tobias Bareiß** ⁹ einer der Strukturierungseinheiten der LBBW angeschlossen. Dort ist er als Projektleiter für die Akquisition, Strukturierung und Umsetzung von Konsortialfinanzierungen bei Mittelstandskunden und Großunternehmen zuständig. + + +

Haben sich bei Euch auch Veränderungen ergeben? Wir freuen uns über eine kurze Nachricht an: vorstand@bank-verbundung.de !

Neue Mitglieder der Bank ... Verbindung seit 2015

+ **Alan Avdic**, DH Stuttgart, 2018, Wüstenrot Bausparkasse AG, Ludwigsburg + **Laura Böcklen**, DH Stuttgart, 2018, Deutsche Bank AG, Stuttgart + **Nicolas Baumann**, DH Mosbach, 2016, Sparkasse Oberhessen, Friedberg (Hessen) + **Jonas Bayer**, DH Stuttgart, 2018, Deutsche Bank AG, Stuttgart + **Joshua Becker**, DH Mannheim, 2016, Deutsche Bank AG, Köln + **Samuel Benz**, DH Mosbach, 2016, Sparkasse Tauberfranken, Tauberbischofsheim + **Moritz Bickel**, DH Mosbach, 2016, LBBW, Heilbronn + **Denise Biedebach**, DH Mosbach, 2016, Volksbank Hohenlohe eG, Hohenlohe + **Janina Billian**, DH Stuttgart, 2018, Deutsche Bank AG, Stuttgart + **Stefan Bleckmann**, IESE Barcelona, 2015, LBBW, Stuttgart + **Robin Bleek**, DHBW Mosbach, 2016, Sparkasse Oberhessen, Friedberg (Hessen) + **Seren Dilara Canikli**, DH Stuttgart, 2018, Deutsche Bank AG, Hamm + **Sebastian Dangel**, DH Villingen-Schwenningen, 2015, Deutsche Bank AG, Ulm + **Roman Deppisch**, DH Mosbach, 2016, Fürstlich Castell'sche Bank, Würzburg + **Moritz Dinter**, DH Stuttgart, 2018, DZ BANK AG, Stuttgart + **Nils Donner**, BA Rhein-Main, 2013, Commerzbank AG, Basel, Schweiz + **Leonie Dorr**, DH Mannheim, 2016, UniCredit Bank _ HypoVereinsbank, Ludwigshafen + **Henrike-Esther Duda**, DH Villingen-Schwenningen, 2015, Deutsche Bank AG, Gießen + **Ismael Falkenberg**, DH Mannheim, 2018, Deutsche Bank AG, Mannheim + **Nils Fleischmann**, DHBW Mosbach, 2016, Sparkasse Oberhessen, Friedberg (Hessen) + **Oliver Ganger**, DH Stuttgart,



2018, Volksbank, Ludwigsburg + **Antonia Geburzky**, DH Mannheim, 2018, Deutsche Bank AG, Köln + **Sandy Groß**, DH Mannheim, 2016, Deutsche Bank AG, Saarbrücken + **Moritz Haßel**, DH Stuttgart, 2018, LBBW, Stuttgart + **Jens Haager**, DH Mannheim, 2016, Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main + **Marvin Herter**, Uni Hohenheim, 2017, Universität Hohenheim, Stuttgart + **Sophia Hudetz**, DH Mannheim, 2016, UniCredit Bank _ HypoVereinsbank, Ludwigshafen + **Ole Johannsen**, DH Villingen-Schwenningen, 2015, PwC AG, Hamburg + **Michael Joos**, DH Stuttgart, 2018, LBBW, Stuttgart + **Severin Juda**, DH Stuttgart, 2018, LBBW, Stuttgart + **Niko Köhler**, DH Stuttgart, 2018, LBBW, Stuttgart + **Jonas Köppeler**, DH Stuttgart, 2018, Deutsche Bank AG, Ulm + **Patrick Kärcher**, DH Mosbach, 2016, Kreissparkasse, Heilbronn + **Felix Kalinasch**, DH Mosbach, 2016, Frankfurter Sparkasse, Frankfurt am Main + **Sinja Kiczneriak**, DH Stuttgart, 2018, Commerzbank AG, Stuttgart + **Sabrina Klenantz**, DH Mannheim, 2016, Volksbank Kur- und Rheinpfalz, Speyer + **Sascha Kotris**, DH Stuttgart, 2018, Volksbank, Stuttgart + **Christian Kratzer**, DH Stuttgart, 2018, Kreissparkasse, Reutlingen + **Felix Kunold**, DH Stuttgart, 2018, Deutsche Bank AG, Essen + **Laura Löhr**, DH Stuttgart, 2018, Deutsche Bank AG, Bielefeld + **Denise Löwe**, DH Mosbach, 2016, Frankfurter Sparkasse, Frankfurt am Main + **Jonathan Layher**, DH Stuttgart, 2018, LBBW, Stuttgart + **Darya Levontina**, DH Stuttgart, 2018, Deutsche Bank AG, Düsseldorf + **Isabelle Lieverscheidt**, DHBW Mannheim, 2016, Deutsche Bank AG, Frankfurt / Main + **Maximilian Mahn**, DH Stuttgart, 2018, Deutsche Bank AG, Heilbronn + **Thomas Markl**, DH Mannheim, 2012, Goetheuniversität, Frankfurt am Main + **Deborah Miller**, DH Stuttgart, 2018, DZ BANK AG, Stuttgart + **Anna-Sophie, Müller**, DH Stuttgart, 2018, LBBW, Stuttgart + **Pierre Monnier**, DH Mosbach, 2016, Sparkasse Oberhessen, Friedberg (Hessen) + **Sina Nibling**, DH Mosbach, 2016, Kreissparkasse, Heilbronn + **Sara Novakovic**, DH Mosbach, 2016, Volksbank Hohenlohe eG, Hohenlohe + **Marvin Ott**, DH Stuttgart, 2018, LBBW, Stuttgart + **Julia Pfaffenrot**, DH Villingen-Schwenningen, 2013, Sparkasse Haslach-Zell, Haslach im Kinzigtal + **Ann-Sophie Popp**, DH Stuttgart, 2018, Mercedes-Benz Bank AG, Stuttgart + **Philipp Reitmaier**, DH Mosbach, 2016, Volksbank Beilstein-Ilfeld-Abstatt eG, Ilfeld + **Andrá Ribberink**, DH Mosbach, 2016, Frankfurter Sparkasse, Frankfurt am Main + **Henry Rogalski**, DH Stuttgart, 2018, LBBW, Stuttgart + **Constanze Rzepka**, DH Stuttgart, 2018, Commerzbank AG, Stuttgart + **Felix Schell**, DH Mosbach, 2016, Frankfurter Sparkasse, Frankfurt am Main + **Dominik Schertel**, DH Mosbach, 2016, Frankfurter Sparkasse, Frankfurt am Main + **Tina Schillat**, DH Stuttgart, 2018, DZ BANK AG, Stuttgart + **Roy Schlegel**, DH Stuttgart, 2018, Deutsche Bank AG, München + **Ina Schmid**, DH Mosbach, 2016, LBBW, Heilbronn + **Timon Schmidt**, DH Mannheim, 2018, Deutsche Bank AG, Mannheim + **Tom Schmidt**, DH Stuttgart, 2018, Mercedes-Benz Bank AG, Stuttgart + **Tomon Schorling**, DH Stuttgart, 2018, DZ BANK AG, Hannover + **Monja Schwenk**, DH Stuttgart, 2018, DZ BANK AG, München + **Moritz Schwerdtle**, DH Mosbach, 2016, Volksbank, Heilbronn + **Michaela Seyfarth**, DH Mosbach, 2016, Kreissparkasse, Heilbronn + **Daniel Seyffardt**, DH Mosbach, 2016, VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG, Schwäbisch Hall + **Elena Sovenko**, DH Mosbach, 2016, Volksbank Kraichgau Wiesloch Sinsheim eG, Wiesloch + **Ann-Sophie Starck**, DH Stuttgart, 2018, Mercedes-Benz Bank AG, Stuttgart + **Lukas Tebbe**, DH Mannheim, 2018, DZ BANK AG, Frankfurt am Main + **Heiko Tröndle**, DH Stuttgart, 2018, Hoerner Bank AG, Heilbronn + **Erik Urban**, DH Mannheim, 2018, LBBW, Mannheim + **Laura Vögele**, DH Stuttgart, 2016, Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main + **Daniel Wagner**, DH Stuttgart, 2018, Deutsche Bank AG, München + **Lennard Wagner**, DH Mannheim, 2018, Deutsche Bank AG, Karlsruhe + **Alexander Walter**, DH Stuttgart, 2018, Südwestbank AG, Stuttgart + **Sibille Warti**, DH Mosbach, 2016,

Volksbank Hohenlohe eG, Hohenlohe + **Max Weber**, DH Lörrach, 2015, Sparkasse, Staufen-Breisach + **Boris Weitzsäcker**, DH Mosbach, 2016, Kreissparkasse, Heilbronn + **Jan Welters**, DH Mannheim, 2014, Deloitte & Touche GmbH, Frankfurt am Main + **Pia Wittbold**, DH Stuttgart, 2018, DZ BANK AG, Hannover + **Darya Yousefi**, DH Mannheim, 2018, Deutsche Bank AG, Köln +

Dieses Jahr konnten wir durch die Akquise unser Regional...Beauftragen an den verschiedenen DHs insgesamt 84 neue Mitglieder gewinnen. Durch die Empfehlung unserer Mitglieder sind uns 11 neue ehemalige Absolventen beigetreten. Vielen Dank an alle Akquirierenden und Empfehlenden.

Unter den Empfehlenden werden beim Banker...Treffen am **23. April 2016** in **Karlsruhe** (Einladung siehe Seite 26 in diesem Heft) die folgenden drei Preise verlost:

- **Gutschein für einen Flug mit der Lufthansa über 100 Euro**
- **Gutschein für ein Cabrio-Wochenende über 100**
- **Gutschein von Amazon über 100 Euro**



Unsere aktuelle Mitgliederstruktur

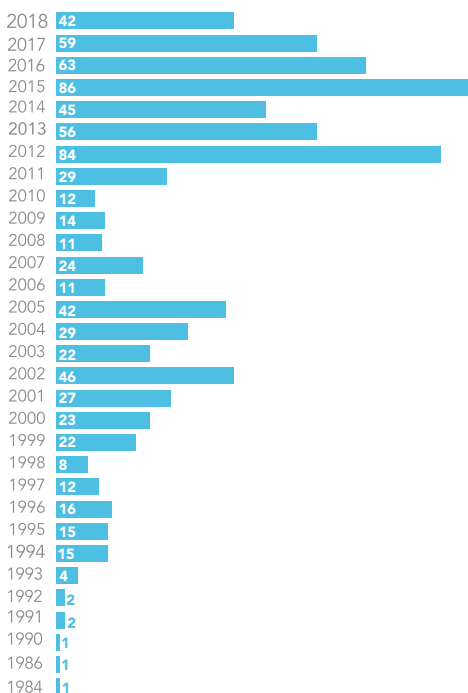
Nach dem letzten Bericht über unsere Mitgliederstruktur vom 01.01.2015, erfolgt nun ein neuer Zwischenbericht zum 31.12.2015.

	01.01. 2015	31.12. 2015	Veränderung
Männliche Mitglieder	508	590	+ 16%
Weibliche Mitglieder	193	236	+ 22%
Summe	701	826	+ 18%

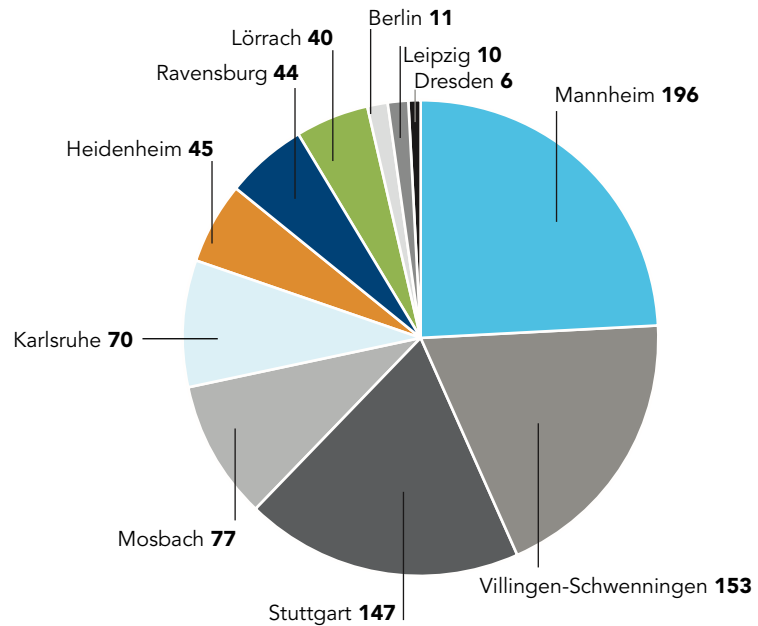
Von diesen 826 Mitgliedern sind aktuell (soweit wir das aus unseren Unterlagen ersehen können) **169 in einer Führungsposition** tätig. Insgesamt 49 Mitglieder geben an, als Dozenten an einer DH oder an einer anderen Hochschule aktiv zu sein. Einen Master-Abschluss oder ein anderes Zweitstudium haben 127 Mitglieder erfolgreich absolviert und 140 Mitglieder verfügen über Auslandserfahrung.

Hinzu kommen 6 Fördermitglieder (Studiengangleiter an verschiedenen DHs) sowie 10 Institutionelle Mitglieder (Firmen, die unserem Netzwerk nahestehen und uns fördern). So ergibt sich eine Gesamt-Mitgliederzahl von 842 (01.01.2015: 718, d.h. + 17%).

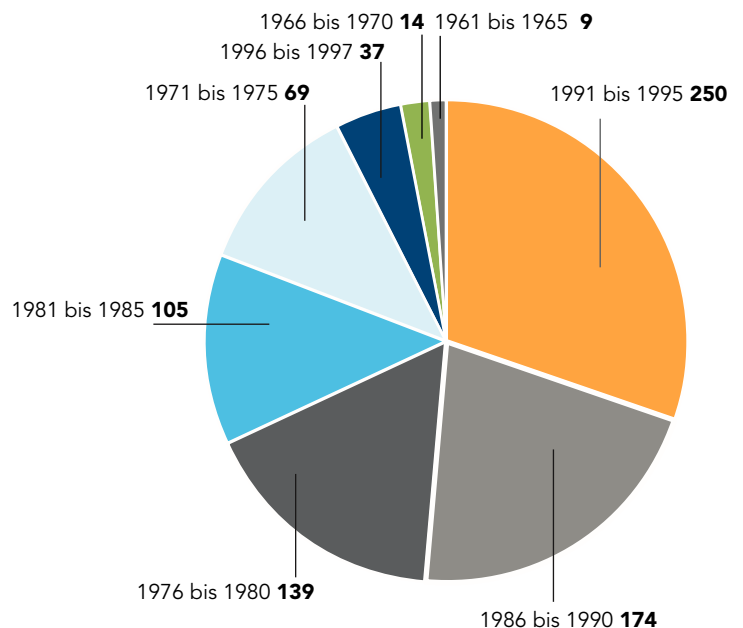
1. Unsere Absolventenjahrgänge



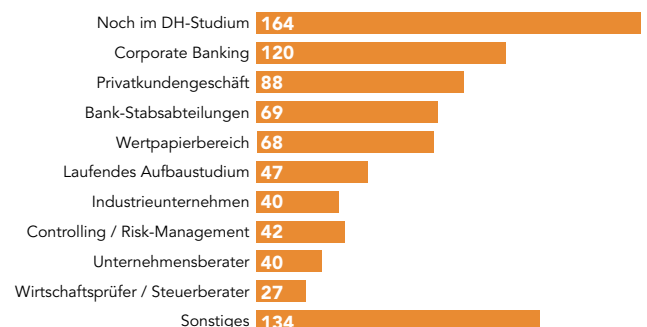
2. Wir kommen von folgenden BAs / DHs:



3. Unsere Geburtsjahrgänge:



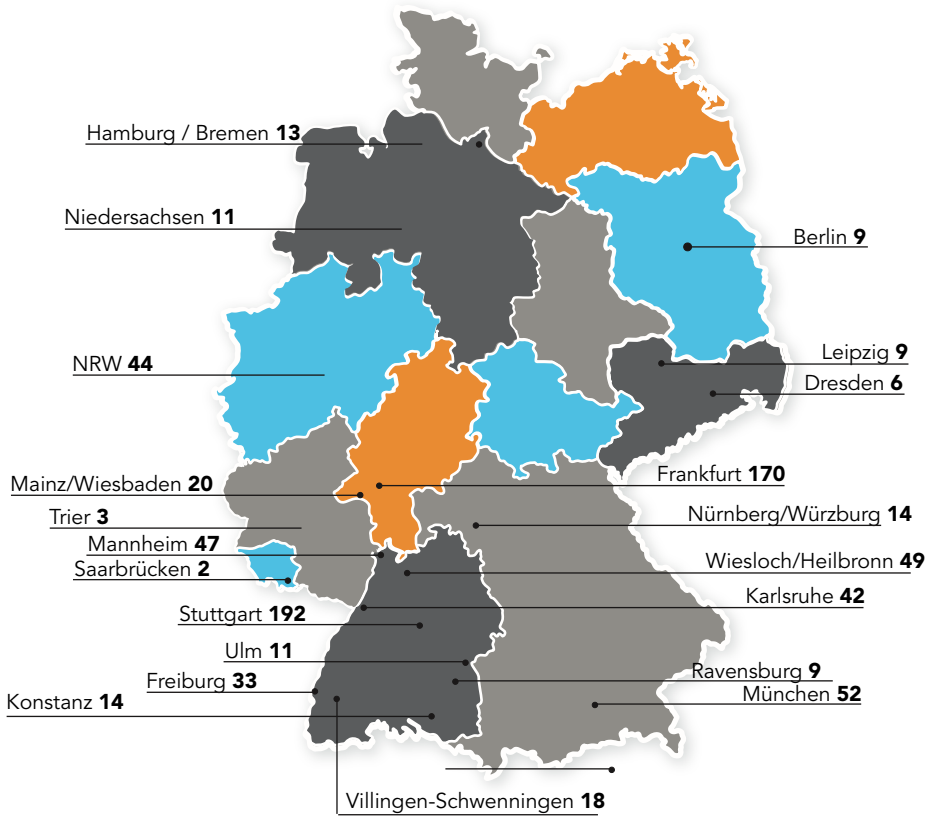
4. In welchen Bereichen wir tätig sind



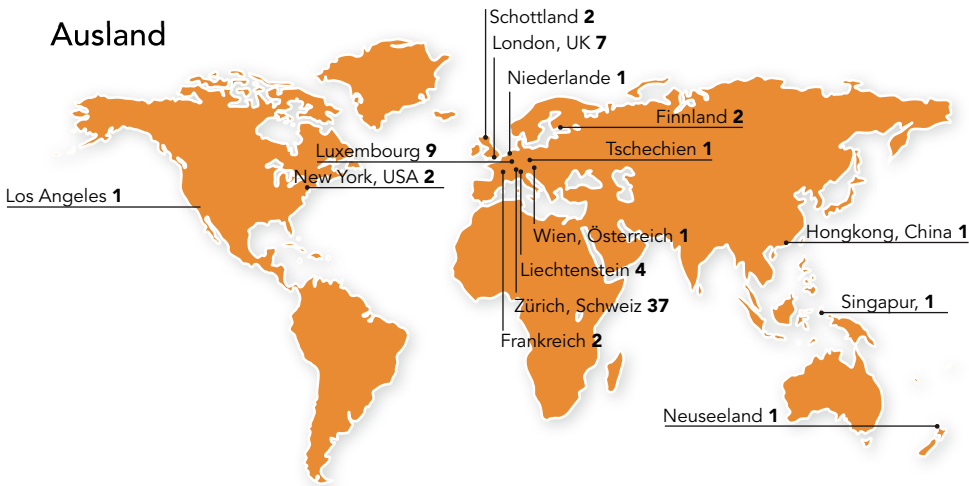


5. Wo wir arbeiten

Deutschland



Ausland



Unsere Arbeitgeber (Auszug)

Deutsche Bank (84), Commerzbank (51), UniCredit (15), ING Diba (6), DKB, Santander, Targobank (3), BHF Bank (10), Sal. Oppenheim, Berenberg Bank, Bankhaus Ellwanger & Geiger (2), Fürst Fugger Privatbank, Hoerner Bank (5), Aareal Bank (3), Int. Bankhaus Bodensee, Bethmann Bank, M.M. Warburg, Mercedes Benz Bank (5), Schwäbische Bank, Fürstliche Castellsche Bank, Sparkasse (102), LBBW (70), Helaba (5), Bayern LB (6), NordLB, HSH Nordbank, DSGV, NRW Bank, Sächsische Aufbaubank, Sparkassen Verbände (2), L-Bank (6)

Volksbanken (90), DZ Bank (30), Sparda-Bank (3), Südwestbank (5), Deutsche Apotheker- und Ärztebank (2), Geno-Verbände (5), GLS Bank

JP Morgan (2), Morgan Stanley, Goldman Sachs, NiLB, GE Capital (4), Citigroup, Société Générale, BBVA, BLI, Erste Gruppe Bank AG, Dresdner Kleinwort, HSBC Barclays, ABN Amro, Schroder Salomon Smith Barney, Credit Suisse (3), UBS (7), Züricher Kantonalbank (2), LGT Bank AG (2), Rothschild Bank

KfW (4), Deutsche Bundesbank, Europäische Zentralbank, Europäischer Rechnungshof

Deka (6), DWS (3), Pictet, DIT, Union Investment, Pioneer

Württembergische & Wüstenrot (10)
Schwäbisch-Hall (7), Badenia, LBS (3)

ERGO (2), General Re, Allianz (4), Axa, HanseMerkur, Nürnberger, Hallesche

MLP (4), Horbach, Aragon, VZ Vermögens-Zentrum, Grüner Fisher

Solactive AG, Permira, COR & FJA, Square Four, REEFF Investments, Hidden Peak, SAS Institute, Fiducia IT, Sopra Steria, GFT

KPMG (6), PWC (13), Ernst & Young (4), McKinsey, Deloitte, IBM, Accenture, Marzars compentus (3), zeb/roifes.schierenbeck (2), iaf instiut, 4P Consulting (2), Amann Advisory, Horváth Partners, gfb

SAP AG (3), BMW, Bosch (3), Siemens, Roche, Lufthansa, Adidas, Aldi, TÜV Süd, DB Schenker, ABB, DRK, Porsche, Warsteiner, Lidl, Merz Group, Daimler AG, Europapark GmbH, Springer fachmedien, BASF, Boehringer Ingelheim, Heidelberger Druck, ZF Friedrichshafen



Wachstum im Private Banking von VR Banken und Sparkassen



Stefan Baumann
Vorstandsmitglied
Heidelberger Volksbank eG
Betriebswirt (VWA) 2006, dipl.
Sparkassenbetriebswirt, 2007

Was ist Private Banking – Segmentierungsansätze

Private Banking ist die Beratung und Dienstleistung für Kunden mit komplexen Finanzbedürfnissen, die sich aus überdurchschnittlichem Einkommen und Vermögen ergeben. Diese Kunden grenzen sich von den weiteren Kunden eines regional tätigen Institutes somit hinsichtlich Vermögen und / oder Einkommen deutlich ab. Bei der überwiegenden Mehrheit ist dies auch Basis für einen, im Verhältnis zum Durchschnitt, aufwendigeren Lebensstil. Bei der Segmentierung von Private Banking Kunden sollte dieser Sachverhalt berücksichtigt werden.

Da bei der Segmentierung nur treffsicher Bestände im eigenen Haus ausgewertet werden können, ist zu berücksichtigen, dass die Kunden in der Hausbank durchschnittlich ca. 50 % Ihres Kapitals halten – „Share Of Wallet“, der Rest aber auf andere Bankverbindungen verteilt ist. Ist das vereinfachte Segmentkriterium somit liquides Vermögen im eigenen Haus > 500 TEUR, dann hat der Kunde in Summe vermutlich eher > 1.000 TEUR liquides Vermögen.

Eine Segmentierung nach liquidem Vermögen > 500 TEUR kann angemessen sein, wenn es einen deutlichen Abstand zum darunter liegenden Segment - z.B bis 100 TEUR Standard- oder Servicekunden, bis 500 TEUR Beratungskunden und ab 500 TEUR Private Banking Kunden - gibt.

Es gibt auch Institute, die auf den Filialen ein Service- und Beratungssegment definieren und dann zentral noch einmal ein Segment für Vermögenskunden

(z.B ab 200/250 TEUR) und ein Private Banking Segment (ab 500 TEUR) definieren. Die Spanne von 200/250 TEUR und 500 TEUR erscheint allerdings wenig effizient, da z.B Kunden mit 400 TEUR und mit 600 TEUR liquidem Vermögen einen ähnlichen Lebensstil pflegen und regelmäßig Wanderungsbewegungen zwischen den Segmenten stattfinden.

Nach wie vor ist im Groben die ABC-Segmentierung (A=Private Banking, B=Individuelle Beratung, C=Standard Beratung/Service) wohl die effizienteste Vorgehensweise. Möchte jedoch ein Institut an der im letzten Absatz beschriebenen vierteiligen Segmentierung festhalten, dann sollte man bei Private Banking > 1.000 TEUR liquide Mittel beginnen, um die nötige Trennschärfe zwischen den beiden oberen Segmenten zu gewährleisten.

Man könnte die Segmentierung > 1.000 TEUR liquides Geld bei einer klassischen Hausbank auch mit Blick auf den Wettbewerb begründen. Die etablierten Private Banks wie Merck Finck, Berenberg, Bethmann etc. suchen in der Regel als Nebenbankverbindung erst Kunden > 500 TEUR liquide Werte. Im Sinne der Share Of Wallet Theorie hat die regionale Hausbank dann Kundengelder > 1.000 TEUR. Allerdings ist diese Sichtweise sehr grob und greift nicht bei allen Kunden gleichermaßen.

Im Folgenden wird ein Segmentkriterium > 1.000 TEUR liquides Vermögen zu Grunde gelegt. Daneben ist jedoch auch das Einkommen als Segmentierungskriterium zu berücksichtigen. Ein Wert von > 17.500 EUR pro Monat Haushaltsnettoeinkommen stellt einen guten Korrespondenten zu dem Vermögenskriterium dar.

1 x 1 der Potenzialermittlung

Etwa 1 % der Bevölkerung sind laut verschiedener Studien Millionäre (Kriterium liquides Vermögen), mit einem liquiden Vermögen von durchschnittlich 2.000 TEUR.

Bei einem Anteil der Hausbank von 50 % Share Of Wallet, werden bei der Hausbank davon ca. 1.000 TEUR gehalten.

Weiter kann aus statistischen Veröffentlichungen entnommen werden, dass das Geschäftsgebiet einer Volksbank mit einer Bilanzsumme von ca. 1 Mrd. EUR im Durchschnitt ca. 100.000 Einwohner umfasst



(je nach Region gibt es zum Durchschnitt jedoch deutliche Abweichungen).

Bei den Sparkassen gilt diese Regel mit einem Faktor von etwa 1,35: in Regionen mit 100.000 Einwohnern und 1.000 Millionären hat eine solche „Durchschnitts-Sparkasse“ ca. 1,35 Mrd. EUR Bilanzsumme. Da die Volksbanken hier die „glatteren“ Zahlen liefern und damit die Kernaussagen einfacher dargestellt werden können, wird im Nachfolgenden auf die Zahlen der Volksbanken aufgebaut. Der an den Sparkassen interessierte Leser muss gedanklich somit bei den nachfolgenden Ausführungen, die sich mit Potenzialen auf Basis der Bilanzsumme beschäftigen, eine Korrektur um ca. 1/3 vornehmen.

Laut Marktanteilsstudien großer Beratungshäuser kommen die regional tätigen Institute (Filialbanken) in der Gruppe der Millionäre auf einen Marktanteil von ca. 35 %. In der Regel gibt es im Markt eine Volksbank und eine Sparkasse, die durchschnittlich jede ca. 6 % Marktanteil halten. Die verbleibenden 23 % halten die anderen Institute vor Ort (Postbank, Targobank, ING-DiBa etc.). Die übrigen 65 % werden bei Großbanken, Auslandsbanken, Investmentbanken, freien Vermögensverwaltern, Family Offices etc. verwaltet.

Diese Statistiken kann man für ein regionales Institut mit 1 Mrd. EUR Bilanzsumme zu folgender Formel verdichten:

100.000 Einwohner x 1 % Millionäre x 6 % Marktanteil = 60 Kunden > 1.000 TEUR liquides Vermögen.

Mit diesem Quick Check und den nachfolgenden Ausführungen bekommt der Leser eine Näherung, wie er Private Banking selber organisieren kann. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass Institute in regional attraktiven Regionen eine deutlich größere Kundenbasis haben können als der Durchschnitt und umgekehrt. So gibt es Institute (attraktive Stadt) mit einer Bilanzsumme von ca. 1 Mrd. EUR und mehr als 200 Millionären sowie den umgekehrten Fall auf dem Lande: ca. 30 Millionäre im Milliardeninstitut. Insofern muss dem Quick Check immer der Blick in die tatsächlichen Zahlen im Rahmen einer internen Analyse folgen.

Vermögensverwaltung – selber machen?

Ein Kernprodukt des Private Banking ist die Vermögensverwaltung. In einem der ersten Schritte muss geklärt werden, ob das Institut die Vermögensverwaltung funktional und wirtschaftlich selber darstellen kann oder auf Lösungen im Verbund oder von fremden Dritten zugreift.

Um Vermögensverwaltung selber in einer Volksbank oder Sparkasse darstellen zu können, sollten aus funktionalen Gründen dafür 3,0 MAK (Mitarbeiterkapazitäten) vorhanden sein. Davon sind 0,5 MAK wegen Führung und 0,5 MAK im Zusammenhang mit Ausbildungsmaßnahmen für einen Junior Vermögensverwalter nicht direkt im Portfoliomanagement wirksam. Ein Portfoliomanager kann ca. bis zu 50 Mandate individuell betreuen. In Summe also 2,0 MAK x ca. 50 Mandate = bis zu 100 Mandate. Wenn das Institut sich für ein standardisiertes Vorgehen in der Vermögensverwaltung entscheidet, dann sind auch deutlich mehr als 100 Mandate möglich.

Im Milliardeninstitut ergeben die im letzten Abschnitt ermittelten ca. 60 Millionäre eine gute Basis für die Arbeit eines Relationship Managers im Private Banking (Kundenziel 50 bis 75 je nach Komplexität der Vermögensstrukturen). Organisatorisch macht die Installation eines einzelnen Beraters jedoch keinen Sinn. Daher gibt es im Genossenschafts- und Sparkassenverbund auch gute zentrale Lösungen, um jeweils die Institute beider Gruppen im Private Banking zu unterstützen.

Die 50 bis 75 Kunden des Relationship Managers repräsentieren ca. 50 bis 75 Mio. EUR liquides Vermögen (es kann auch noch deutlich über 75 Mio. EUR liegen, wenn Sonderfälle vorliegen). Mit Blick auf die Nachhaltigkeit von Erträgen, dem Ziel einer strategischen, sowie ganzheitlichen Beratung und der angemessenen Würdigung von Verbraucherschutz, sollte der größte Teil der Kundengelder im Private Banking in Vermögensverwaltung investiert sein (mindestens 50 bis 75%).

Demnach sollten mindestens 30 bis 35 Mandate eines Relationship Managers mit zusammen mindestens ca. 30 bis 35 Mio. EUR Volumen in Vermögensverwaltungsmandaten betreut werden. Da das Portfolio Team – wie bereits dargestellt – mindestens 100 Mandate betreuen sollte, ergibt sich daraus, dass etwa drei Relationship



Manager nötig sind, um eine wirtschaftliche Basis für die Abbildung der Vermögensverwaltung im eigenen Haus zu bilden.

Unter Würdigung des beschriebenen Potenzial Quick Checks bedeuten drei Relationship Manager, dass sich im Durchschnitt die eigene Vermögensverwaltung erst für Häuser um etwa 3 Mrd. EUR Bilanzsumme (ca. 300.000 Einwohner im Geschäftsgebiet) wirtschaftlich und organisatorisch anbietet. Wie bereits beschrieben ist dies eine grobe Daumenregel. Insbesondere in attraktiven Städten kann Private Banking und Vermögensverwaltung auch schon deutlich unter 2 Mrd. EUR Bilanzsumme darstellbar sein – insbesondere in Verbindung mit einer dezidierten Wachstumsstrategie.

Wachstumsstrategien im Private Banking

Die Einführung von Private Banking sollte nicht zum Selbstzweck erfolgen, sondern als Chance für nachhaltiges Wachstum. Ein realistisches Ziel ist, den durchschnittlichen Marktanteil von 6 % in einem Zeitfenster von 3 bis 5 Jahren auf 10 % bis 15 % zu steigern. + Institute, die vom Start weg noch nicht die Grundmengen für die Auslastung einer eigenen Vermögensverwaltung haben, müssen unternehmerisch entscheiden, ob sie das wirtschaftliche und organisatorische Risiko des Aufbaus anfänglicher Leerkapazitäten annehmen oder (zunächst) mit einem externen Partner die Vermögensverwaltung darstellen (als Produkt der Hausbank – White Label, oder als Produkt des Partners). Zumindest Institute, die knapp unter 3 Mrd. liegen, sollten zur Einführung einer eigenen Vermögensverwaltung tendieren.

Die erste Strategie für anorganisches Wachstum ist, einen am Ort ansässigen freien Vermögensverwalter zu übernehmen (entweder Fortführung oder Integration der alten Marke oder Schaffung einer neuen Marke). Viele der unabhängigen Verwalter unter zehn Mitarbeitern leiden zunehmend unter den aktuellen und zukünftigen Herausforderungen der Regulierung und einer möglichen Nachfolgelösung. Im Zuge der Übernahmegespräche muss das bisherige Geschäft des Verwalters fachkundig wirtschaftlich und rechtlich (im Wesentlichen WpHG) analysiert und bewertet werden.

Die zweite anorganische Strategie ist die Akquisition von Beratern bereits etablierter Anbieter – gerne einzeln, am besten aber in Teams ab drei Beratern aufwärts. In diesem Kontext ergeben sich oft Herausforderungen hinsichtlich Vergütung und anderer Themen, die sich aber in der Regel kreativ lösen lassen.

Die wichtigste organische Wachstumsstrategie ist die konsequente Vernetzung von Private Banking und dem Bereich Firmenkunden der jeweiligen Volksbank oder Sparkasse. Diese Schnittstelle wird oft vernachlässigt und bietet daher schnelle und nachhaltige Wachstumserträge.

Eine weitere Möglichkeit organischen Wachstums bietet die Etablierung einer nachhaltigen und konsequenten Akquisitionssystematik. Insbesondere „systematisch“ findet bei der überwiegenden Mehrheit der heutigen Individualkundenberater in Volksbanken und Sparkassen Neukundengewinnung nicht statt. Dementsprechend gibt es auch kaum eine niedergeschriebene „Onboarding Strategie“ für neue Kunden. Mit wenigen und schnell umsetzbaren Einzelmaßnahmen kann die Systematik definiert und verankert werden.

Selbstverständlich ist es auch opportun, aktiv alle vier Strategien und weitere Maßnahmen parallel zu verfolgen. Allerdings muss dabei besonders darauf geachtet werden, dass dies ein starker Eingriff in die bestehende Organisationsstruktur der Beratung gehobener Privatkunden darstellt. Ein solcher Prozess sollte auf jeden Fall mit Maßnahmen begleitet werden, die nicht nur die reine fachbezogene Umsetzung sichern, sondern auch alle Mitarbeiter auf die lange Reise der Veränderung mitnehmen. Dann ist zusätzlich ein professionelles „Change Management“ nötig, um die Mitarbeiter auf der kulturellen und emotionalen Ebene zu erreichen.

Ertragspotenziale im Private Banking

Ein Relationship Manager mit mindestens 50 Kunden (Ziel bis zu 75 Kunden), sollte ca. 50 bis 75 Mio. EUR Kundenvolumen verantworten. Die Bruttomarge bei diesem Volumen liegt in der Regel zwischen 0,8% bis 1,25%. Damit verantwortet ein Berater Bruttoerträge aus den Anlagevolumen zwischen 500 TEUR und 750 TEUR. Unter Hinzurechnung der Erträge im Aktivgeschäft, kann diese Zahl schnell über 1.000 TEUR steigen.



Ziel im Private Banking sollte Wachstum sein – konkret, den Marktanteil in 3 bis 5 Jahren verdoppeln. Jeder Leser kann nun unter Berücksichtigung aller genannten Zahlen seinen eigenen Business Case erstellen.

Z.B für ein Institut mit 2 Mrd. Bilanzsumme in einer durchschnittlich attraktiven Region:

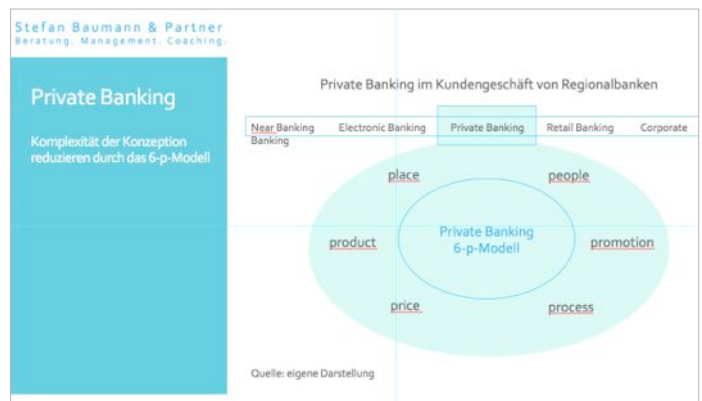
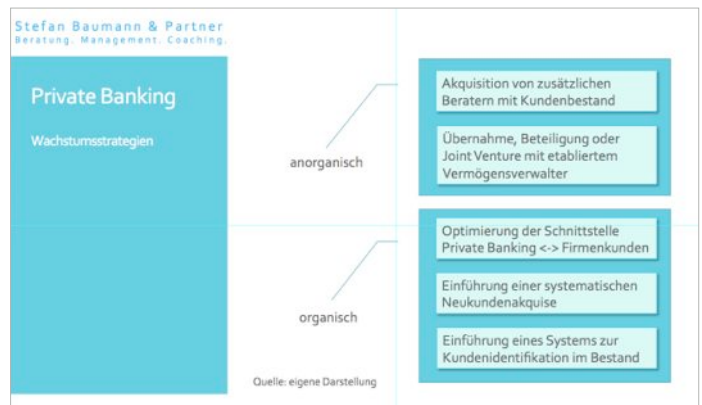
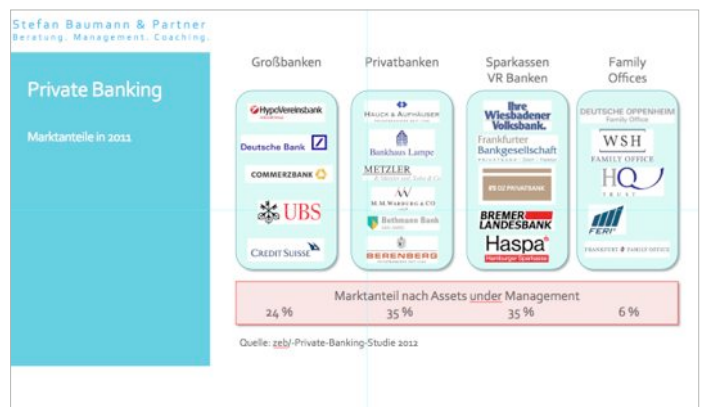
Das Potenzial im eigenen Haus ergibt mindestens zwei Relationship Manager. Flankiert mit einer über drei bis fünf Jahre angelegten Wachstumsstrategie lässt sich der Aufbau auf bis zu vier Berater rechtfertigen und damit auch die Einführung einer eigenen Vermögensverwaltung. Durch die sukzessive Auslastung von zwei neuen Beratern, einer besseren Durchdringung der Bestandskunden (im Wesentlichen Firmenkunden) und die Einführung der eigenen Vermögensverwaltung, sollte ein Bruttoertragspotenzial um die 2 Mio. EUR nachhaltiger Erträge realisiert werden.

Fazit – Private Banking in Regionalbanken

Die Einführung von Private Banking bzw. die Umsetzung von Wachstumsstrategien im Private Banking sind strategische Optionen, die im Zuge der gewünschten Verstärkung von Erlösbestandteilen im risikoarmen Privatkundengeschäft Sinn machen.

Zur Umsetzung solcher Projekte bedarf es einer umfangreichen Analyse der Ist-Situation des Instituts und des Wettbewerbs im Geschäftsgebiet sowie im weiteren Einzugsbereich. Aufbauend auf der Ist-Analyse und der unternehmerischen Risikobereitschaft der Geschäftsleitung, ist die Wachstumsstrategie zu definieren und ein Umsetzungskonzept (mit Blick auf Preismodelle, Produktangebot, Markenbildung, Prozesse, Standorte und Personal) zu erarbeiten. Anschließend erfolgt im Projektmanagement die sukzessive fachliche und kulturelle Umsetzung und Implementierung der neuen Themen.

Auch, wenn es möglicherweise drei bis fünf Jahre dauert und damit ein vergleichsweise längerer Atem nötig ist als bei den meisten Projekten zur Kostensenkung und es ebenfalls ein erhöhtes unternehmerisches Risiko beinhaltet, neue Geschäftsbereiche aufzubauen als vorhandene zu schließen, überwiegen die Chancen, sich als VR Bank und Sparkasse mit einem Wachstum im Private Banking zu beschäftigen.





Kamin ... Abend „Wurstsalat und Change Management“



Lukas Schmidt
Trainee Strukturierte Finanzierungen
LBBW, Stuttgart
DHBW Stuttgart 2013

Die drei Mitglieder der
Bank...Verbindung Lukas
Gottschick, Ingo Lenz und
Lukas Schmidt sowie Frederik

Zeiss als Mitglied in Spe folgten am 13.10. der Einladung Stephan Vomhoffs, Inhaber der Beratungsgesellschaft Stephan Vomhoff und Kollegen, um sich in persönlicher Runde über den Veränderungsdruck, der auf der Bankenbranche lastet, und Möglichkeiten der Gestaltung auszutauschen.

Nach Überwindung sämtlicher Unwägbarkeiten, die der Stuttgarter Feierabendverkehr kumuliert bereithalten kann, wurden wir, in Göppingen angekommen, vom Gastgeber des Abends, Stefan Vomhoff, herzlich begrüßt. Da es für mich die bis dato erste Veranstaltung der Bank...Verbindung war, die ich besucht habe, kam mir die obligatorische Vorstellungsrunde zu Beginn,



Gruppenbild (v.l.n.r.): Ingo Lenz, Frederik Zeiss, Stephan Vomhoff, Lukas Schmidt, Lukas Gottschick

begleitet von einer ersten Verkostung des Wurstsalats, sehr entgegen. Bereits hier wurde deutlich, wie unterschiedlich sich die Lebenswege einzelner Mitglieder, trotz der gemeinsamen Ausgangsebene, entwickeln können.

Die perfekte Basis für einen spannenden Austausch, mit dem Potential den eigenen Horizont zu erweitern, war somit gegeben. Ausgehend von der These

"Nobody wants to get changed, except a wet baby"

wurden im Laufe des Abends neben den Herausforderungen der Bankenwelt die Grundzüge des Change Managements und Ansätze zum Wandel erörtert.

Was vom Abend bleibt?

Neben der Gewissheit, dass es in Göppingen tolle Gastgeber und formidablen Wurstsalat gibt, sicherlich auch die Frage, ob sich die Finanzbranche als wandlungsfähig genug erweisen wird, um die aktuellen Herausforderungen meistern zu können.



Kamin ... Abend zum Thema Nachhaltigkeit



Alexander Frohner
Geschäftskundenberater
Commerzbank AG, Frankfurt
DHBW Karlsruhe 2014

Am 12. November trafen sich acht Mitglieder unserer Bankverbindung in Frankfurt „Im Herzen Afrikas“ um sich

mit Steffen Klawitter über eines der wichtigsten Themen unserer Zeit auszutauschen: Nachhaltigkeit.

Steffen zeigte den begeisterten Teilnehmern bei afrikanischen Speisen wie er seine Passion zum Beruf gemacht hat und wie jeder Einzelne einen Beitrag zu einer lebenswerten Gesellschaft leisten kann. Nach seinem Abschluss an der BA Mannheim (1996) war Steffen bis 2015 bei der Deutschen Bank in Frankfurt tätig. Hier war er zuletzt Leiter des Kompetenzzentrums für Kirchen und ein Experte für Nachhaltige Investments. Im Juli wechselte er zur Finance in Motion GmbH (www.finance-in-motion.com). Sein neuer Arbeitgeber ist einer der weltweit größten Asset Manager im Bereich Impact Investing. Hier werden Fonds von bis zu 1 Mrd. € Fondsvolumen gemanagt die in verschiedene Felder der Nachhaltigkeit investieren wie z.B. in Energieeffizienz & Erneuerbare Energien oder in die Förderung von kleinen, mittleren sowie kleinst- (micro) Unternehmen in Entwicklungsländern. Steffen selbst entwickelt als Key Account den Bereich der Privatsektorinvestoren. Angesichts der stetig steigenden Weltbevölkerung, der Erderwärmung und der Endlichkeit unserer fossilen Ressourcen stellt sich für uns alle die Frage, was sich bei Unternehmen und in unserer Gesellschaft ändern muss, sodass auch zukünftige Generationen eine lebenswerte Welt vorfinden können. Dabei tragen wir als Banken und Finanzdienstleister eine besondere Verantwortung, da uns u.a. bei der Finanzierung der Energiewende eine entscheidende Rolle zukommt. Auch die zur Verfügungstellung von Kapital in Entwicklungsländern spielt eine große Rolle bei der Bekämpfung von Armut und dem Klimawandel. Steffen erzählte uns wie er auch privat Verantwortung übernimmt. Er hat sein Haus als Plus-Energie-Haus konzipiert und gebaut.

Dies bedeutete bei Planung und Umsetzung einen deutlichen Mehraufwand. Als Plusenergiehaus soll es mehr Energie erzeugen als es von außen bezieht. Dabei wird er zwei Jahre lang im Rahmen eines Modellvorhabens des Bundesministeriums für Bau, Verkehr und Stadtentwicklung wissenschaftlich begleitet, sodass das Energiekonzept in der Praxis überprüft werden kann. Schließlich motivierte uns Steffen, dass wir uns alle schon mit einem kleinen Beitrag engagieren können. Dabei ist keinesfalls ein kompletter Lebenswandel oder regelmäßige Heizungs-EKGs notwendig! Er machte uns darauf aufmerksam, dass unser Kassenbon ein Stimmzettel ist: „Jedes verdammte mal.“ Beim täglichen Einkauf genügt schon die Frage, ob Plastiktüten notwendig sind oder wir immer das günstigste Produkt kaufen müssen, dass letztlich doch oft früher kaputt geht und ersetzt werden muss. Auch bei Ökostrom lohnt sich der Vergleich, denn der Strom muss nicht zwingend deutlich teurer sein. Anbei findet Ihr unten zur Information und als Anregung einige Links mit empfehlenswerten Seiten zu verschiedenen Themenbereichen. Insgesamt war der Abend ein voller Erfolg. Dies ist insbesondere unserem Referenten Steffen zu verdanken, der mit der Wahl der Location, seinen eigenen beruflichen wie privaten Erfahrungen einen absoluten Expertenstatus einnimmt. Ihm gelingt es durch seine persönliche Überzeugung ganz charmant die Zuhörer zu begeistern etwas Gutes zu tun. Steffen betont dabei, dass man selbst keinesfalls „perfekt nachhaltig“ leben muss. Wichtig ist vielmehr, dass man einfach anfängt, sich nicht zu sehr einschränkt und es vor allem dabei auch Spaß macht.

www.utopia.de (News, Community)

www.lohas-guide.de/ (News)

www.ecotopten.de/ (Ökologische Spitzenprodukte)

www.memo.de/ (Versandhandel)

www.waschbaer.de/ (Versandhandel)

www.weleda.de/ (Naturkosmetik, -medizin und mehr)

www.forschungsinitiative.de/effizienzhaus-plus/



Kamin ... Abend in München zum Thema „Zukunftsperspektiven in der Autoindustrie“



Philipp Alexander Hofsummer
M.Sc. in Management - Student
Ludwig-Maximilians-Universität
München, DH Heidenheim 2013

Am 19. November lud Dominik Heim zum Kamin...Abend in die BMW Welt in München ein, um gemeinsam die „Zukunftsperspektiven in der Automobilindustrie“ zu diskutieren.

Eine sehr angeregte und aufschlussreiche Diskussion in netter Atmosphäre. Dabei kam eine kleine aber sehr interessante Runde im Restaurant Bavarie zusammen. Nach einer kurzen Vorstellungsrunde erzählte Gastgeber Dominik Heim, ehemaliger dualer Student bei der Deutschen Bank und mittlerweile in der Konzernbilanzierung bei der BMW AG tätig, von seinen Erfahrungen bei einem der führenden Automobilhersteller im Vergleich zur Finanzbranche, bevor wir auf das Thema des Abends in einer offenen und



von links nach rechts: Philipp Hofsummer, Dominik Heim & Pascal Stephan

entspannten Diskussion genauer eingingen. Die Automobilindustrie steht an der Weggabelung in neues Zeitalter in Anbetracht der Digitalisierung. Dabei stellt sich die

Frage, inwiefern sich das heutige Geschäftsmodell führender Automobilhersteller zu ändern hat. Welche Bedeutung kommt neuen Unternehmen in der Branche wie z.B. Tesla zu und wie könnten mögliche Kooperationen aussehen? Inwiefern werden Software-Unternehmen wie Google oder Apple fest etablierte Hersteller in ihrem bestehenden Geschäftsmodell beeinflussen? Wird die digitale Konkurrenz aus dem Silicon Valley heutige Automobilkonzerne nur zu reinen Zulieferern von Fahrzeugen machen oder werden diese in der Lage sein, sich verstärkt auf ganzheitliche und vernetzte Mobilitätsdienstleitungen auszurichten? Der Kamin...Abend wurde von einer kurzen Tour durch die BMW Welt abgerundet, wobei auch unser Gruppenfoto entstanden ist.

Vielen Dank an Dominik Heim für die interessanten Einblicke, wir freuen uns auf weitere Treffen mit der „Bank...Verbindung“!

Kamin ... Abend Frankfurt



Thomas Markl
Student im Programm
Master of International Economics and
Economic Policy
Goethe-Universität, Frankfurt am Main
DHBW Mannheim 2012

Wenn Geldpolitik bei französischem Ambiente leichtbekömmlich erklärt wird. Beim Kamin... Abend am 26.11.15 in Frankfurt gab uns Bernd Schwaab Einblicke in seine Arbeit bei der EZB.

Hätte, Wäre, Wenn!

Vermutlich jeder von uns hat sich nach einer klaren Entscheidung schon einmal die Frage gestellt, wie wohl gerade das persönliche Schicksal in dem Paralleluniversum aussehen könnte, in welchem man die komplett gegensätzliche Entscheidung getroffen hat. Zu schade, dass wir im Nachhinein meistens nicht feststellen können was gewesen wäre wenn. **Und so bleibt uns oft nur die Erkenntnis: Hätte, hätte, Fahrradkette.** Und doch gibt



es sie, Menschen die einen solchen Blick in die Zauber-
kugel werfen und mit einiger Sicherheit den alternativen
Geschichtsverlauf zumindest erahnen und mit schlag-
kräftigen Argumenten untermauern können. Wen das
Wall Street Journal als einen "number-crunching PhD"
bezeichnet, der wartet womöglich genau mit den dazu
nötigen Kenntnissen auf, die es erlauben, mit Hilfe von
statistischen Methoden und ökonomischen Modellen
die Wirksamkeit von geldpolitischen Maßnahmen zu
überprüfen. Mit Hilfe von Bernds Arbeit lassen sich zum
Beispiel Aussagen darüber treffen, welchen Einfluss
bestimmte Entscheidungen hatten, nicht hatten, gehabt
hätten oder nicht gehabt hätten.

Auf die Kontrollgruppe kommt es an

Der Großteil der acht Teilnehmer bestellte Coq-au-Vin im
gleichnamigen Restaurant in Frankfurt Sachsenhausen.
Bevor er zum eigentlichen Thema des Abends kam -

"Wirtschaftsnachrichten lesen, verstehen und testen"

- erinnerte sich Bernd an einen Dozenten zu seiner Zeit
an der BA/DHBW in Mannheim von 1998-2001. Dieser
empfohl, dass der beste Return on Investment nicht mit
Finanzanlageprodukten wie Aktien oder Rentenpapieren
zu erzielen sei, sondern durch das Kaufen und Lesen be-
sonders guter Bücher. Dem zustimmend und zusätzlich
angespornt durch unseren Vorstandsvorsitzenden Frank
Mesterharm, der bei einem vorherigen Treffen ebenfalls
gute Bücher vorstellte, tat es ihm Bernd gleich und gab
positives Feedback zu "The One Thing" (Gary Keller)
und "Nice Girls Don't Get the Corner Office: 101
Unconscious Mistakes Women Make That Sabotage
Their Careers" (Lois Frankel).

Anschließend erhielten wir Einblicke in Bernds Arbeit,
indem er uns einen Zeitungsartikel aus dem Wall Street
Journal zu lesen gab. In diesem Artikel wurde die Art
und Weise kritisiert, wie die EZB im Rahmen ihres „QE“
Programmes Staatsanleihen kauft. Es handelte sich um
einen als Op-Ed* bezeichneten Beitrag eines Professors
der Bocconi Universität in Mailand. Inhalt war ein auf den
ersten Blick plausibler Erklärungsansatz dafür, warum der
Markt für Staatsanleihen, welche gekauft werden sollten,
einer besonders starken Volatilität ausgesetzt sein könn-
te. Im Teilnehmerkreis wurde daraufhin diskutiert, ob
und wie man den Wahrheitsgehalt des Zeitungsartikels

testen könne. Um zu prüfen ob eine potentielle Kausa-
lität zwischen einer geldpolitischen Entscheidung und
einer Marktreaktion besteht, wird in der Praxis häufig mit
Kontrollgruppen gearbeitet. Als Kontrollgruppe wurde
in diesem Fall die Volatilität von Anleihen berechnet, von
denen davon ausgegangen werden kann, dass sie von
Käufen nicht oder weniger betroffen sind (z.B. Staatsan-
leihen nicht-europäischer Staaten). So überzeugend der
Artikel des Autors zunächst schien, empirisch nachgewie-
sen werden konnte die Theorie nicht, da die betroffenen
Anleihen sowie die Kontrollgruppe sehr ähnliche Markt-
reaktionen aufzeigten. Des weiteren sprach Bernd weiter
über den Einfluss von Anleihekäufen auf mittel- und
langfristige Zinsen basierend auf einem Arbeitspaper
(Eser, F., und Schwaab, B. (2016): „Evaluating the impact
of unconventional monetary policy measures: Empirical
evidence from the ECB's Securities Markets Programme“,
Journal of Financial Economics, Vol. 119(1), p.147-167.)
Auch hier wurden Marktzinsen nach einem Kauf mit
Zinsen auf anderen Märkten verglichen, an denen zum
jeweiligen Zeitpunkt keine Käufe stattfanden.

*Op-Ed (Opposite Editorial): Meinungsartikel eines
Autors, welcher nicht Teil der Redaktion ist.



Foto (v.l.n.r.): Dr. Bernd Schwaab (Redner), Frank Mesterharm,
Steffen Schill, Jonas Vock, Harry Niebling, Alexander Frohner,
Thomas Merkl



Kamin ... Abend Zürich



Dennis König
DH Student
Deutsche Bank AG, Wiesbaden
DHBW Mannheim 2016

Am 24. November trafen sich die Züricher Mitglieder der Bank ... Verbindung in den

Räumen der Berenberg Bank. Wir erfuhren vom bemerkenswerten Wachstum der Bank und konnten Einblicke in die Arbeitsumgebung einer Privatbank gewinnen.

Mathias Metzger stellte uns die Vision seiner Bank vor, ein globales Investment Advisory aufzubauen. Mit einer innovativen Datenbank soll es Kundenberatern in Zukunft möglich sein, die Asset Allocation ihrer Kundendepots ständig zu überwachen und mit den formulierten Zielen des Anlegers abzugleichen. So soll es in Zukunft einfacher möglich sein, Ungleichgewichte oder Abweichungen von der vereinbarten Anlagestrategie zu identifizieren und im Austausch mit dem Kunden zu beseitigen. Nach einer lebhaften Diskussion über die Zukunft von Anlageberatung und Vermögensverwaltung konnten wir den Abend in den Räumen des ältesten mexikanischen Restaurants Zürichs in lockerer Atmosphäre ausklingen lassen.



V.l.n.r.: Janik Notheis, Mathias Metzger, Marcio da Costa, Lisa Kienzle, Julian C. Engelfried, Dennis König

Amsterdam – Die erste Auslands-Exkursion in der Geschichte der Bank ... Verbindung



Thomas Kiefer
Geschäftsführer Management Beratung
Thomas Kiefer GmbH, Rastatt
DHBW Mannheim 1997

Mit großer Neugier auf die Stadt und auf die angekündigten Programmpunkte saßen

meine Frau und ich im ICE International in Richtung Holland. Der vom Baustil der holländischen Renaissance beeinflusste Bahnhof Amsterdam Centraal bildet ein eindrucksvolles Stadttor, durch das wir von der Metropole förmlich eingesogen wurden.

Amsterdam wurde zum Großteil auf Pfählen erbaut. Wer den Bahnhof verlässt, steht gleich am Wasser. Die Stadt liegt an der Mündung der Amstel und des IJ in das IJsselmeer. Amsterdam ist durch den Noordzeekanaal mit der Nordsee verbunden und durch die zahlreichen Grachten weltberühmt.

Mit der Tram 2 ging es vom Bahnhof mit eindrucksvoll historischem Tram-Klingeln gepaart mit innovativem kontaktlosem Fahrkarten-Check-in und Check-out in Richtung Hotel.

Der Anfänger erkundet Amsterdam besser zu Fuß, bevor er sich gleich auf ein Fiet, das niederländische Fahrrad traut. So spazierten wir bei kaiserlichem Herbstwetter durch die Stadt. Den Apple Store ließen wir – schweren Herzens – links liegen. Unser Ziel war eine Filiale der ABN AMRO Bank. Die ABN AMRO gehört seit der Finanzkrise zu 100% dem niederländischen Staat. Was wir dann in der Filiale sahen, war so gar nicht beamtenmäßig. Im Gegenteil. Die Mitarbeiter begrüßten uns in lockerer und legerer Kleidung. Gemütliche Sitzcken luden zum Verweilen ein. Wir Banker staunten, dass zumindest in dieser besuchten ABN AMRO Filiale die Kunden zum Online-banking in die Filiale kommen und dort an Internet-



Terminals ihre Bankgeschäfte erledigen und dazu einen frisch gebrühten Kaffee trinken können.

Gemütliche und toll designte Dreh-Hocker am Point of Sale ließen für das Personal Banking einen Hauch von Bar-Feeling aufkommen. Diskretion zum Nachbar-Schalter ist da eher schwierig möglich.

Fazit: Die ABN AMRO macht hier vor, wie – zumindest in einer Großstadt mit entsprechender Laufkundschaft – Filialbanking emotional erlebbarer gestaltet werden kann. Die Frage, ob die ABN AMRO neben der Filialgestaltung auch in Produkten und Dienstleistungen innovativer Vorreiter ist, musste an diesem Nachmittag offen bleiben.

Danach besuchten wir eine Filiale der Rabobank, der niederländischen Genossenschaftsbanken. Der Kontrast zur ABN AMRO konnte größer nicht sein. In einem Satz: Diese Filiale der Rabobank war ausgelegt auf funktionales und klassisches Retailbanking.

Im Großraum Amsterdam leben etwa 2,4 Millionen Menschen, die Stadt selbst hat etwas mehr als 800.000 Einwohner. Da in der Geschichte Amsterdams die Grachten einen der Haupttransportwege für Güter und Menschen darstellten, war es üblich, die Steuern für ein Gebäude nach seiner Breite am Kanal zu bemessen. Folglich entstanden in Amsterdam vorwiegend Häuser, die sehr schmale Vorderfronten entlang der Grachten aufweisen, dafür aber, um genügend Wohnraum oder Lagerplatz für Güter zu bieten, verhältnismäßig lang und hoch sind. Die Architektur der Gebäude, viele im Stil der Amsterdamer Schule, einer Stilrichtung der expressionistischen Architektur, ist sehr sehenswert und verleiht der Stadt ihr eigenes Flair. Die in den Grachten liegenden Hausboote wecken Sehnsucht nach Abenteuer und Leben.

Das Getümmel in der City jedoch ist nicht anders wie in anderen Großstädten und erinnert zuweilen stark an römische Verhältnisse. Von überallher tönt das Fiepen der Fiets (Fahrradklingeln) und der Neuling in Amsterdam hat das Gefühl, ständig ausweichen und auf die Seite springen zu müssen. Gefühlt gibt es wenig Gehwege, stattdessen breite Fahrradstraßen und sogar Parkhäuser für Fahrräder. Gleichwohl scheint das Miteinander von Fußgängern, Fahrradfahrern und Autos auf engstem Raum einigermmaßen zu funktionieren.

Nur eine Vermutung: Vielleicht liegt das daran, dass den Niederländern in so mancher Hinsicht mehr Lockerheit nachgesagt wird.

Nach getaner Arbeit setzen sich viele Niederländer mit einem Drink und einer Zigarette in ihren Hauseingang direkt vor die Tür und nehmen Teil am bunten Treiben, das sich meist vier oder fünf Treppenstufen unter ihnen abspielt. Unzählige kleine Restaurants, Bars und Coffee Shops laden zum Verweilen ein und scheinen zu rufen: **Genieße dein Leben, du hast nur Eines.**

Amsterdam ist eine junge Stadt. Und auch wenn der Eindruck des kurzen Wochenendes nicht repräsentativ sein kann, so scheint es doch auch eine sehr tolerante Stadt zu sein. Wer wie wir als Tourist im scheinbar endlosen Strom der Menschen mitschwimmt, erlebt Vielfalt und Multi-Kulti hautnah. Vielleicht könnte Amsterdam gerade deshalb in der aktuellen Flüchtlings-Situation in Europa Beispiel und Vorbild sein, wie das Nebeneinander unterschiedlichster Kulturen und auch Lebensmodelle ohne Angst und stattdessen mit viel Toleranz und Menschlichkeit funktionieren kann.

Herzlichen Dank an Matthias Stockburger für die sehr gelungene Organisation eines tollen Wochenendes.

Herzlichen Dank an alle Teilnehmer für ein gutes Miteinander und ein unvergessliches Wochenende in Amsterdam.





Angelo, Gordon & Co.



Nadine Schmid
DH-Studentin
Volksbank Ludwigsburg
DHBW Stuttgart 2017

Am ersten Tag unserer Amsterdamreise fanden wir uns nach der Besichtigung der modernen

Bankfilialen bei dem Alternative Investment Manager Angelo, Gordon & Co ein. Das Unternehmen wurde im Jahre 1988 von Michael L. Gordon und John M. Angelo gegründet und verwaltet momentan 27 Mrd. US-Dollar.

Das Unternehmen ist hauptsächlich in den Bereichen Immobilien, Private Equity, Multistrategien und Kredite tätig, wobei es sich zum Ziel gesetzt hat, hohe Renditen bei geringer Volatilität zu erreichen. Als wir dort eintrafen, wurden wir von der Sekretärin in einen eigens für uns reservierten Konferenzraum geführt, in welchem bereits Getränke für uns bereit standen. Nicht nur Gäste, sondern auch die Mitarbeiter genießen diesen Komfort. Für Getränke ist gesorgt und es wird ein tägliches Essensgeld gestellt. Dieser spezielle Umgang mit den Mitarbeitern ist sicherlich einer der Gründe, weshalb viele der 360 Angestellten, von denen 138 Investment-spezialisten sind, bereits langjährig für das Unternehmen arbeiten. Uns erwartete ein einstündiger Privatvortrag über den Fokus des Unternehmens in Europa. Dieser wurde von Anuj Mittal, dem Managing Director für europäische Real Estate Investments und Co-Portfolio-manager der europäischen Immobilien persönlich in englischer Sprache gehalten. Begleitend erhielten wir Handouts ausgeteilt, in denen Ergebnisse bereits durchgeführter Immobilieninvestments und Real Estate Deals, anhand von Bildern im Vorher-Nachher-Vergleich zu sehen waren. Durch den Vortrag erhielten wir daher einen optimalen Kurzüberblick über die Welt der alternativen Investments. Ein positiver Nebeneffekt dieses Programmpunktes war, das wir somit die Möglichkeit hatten eines der unzähligen für Amsterdam charakteristischen Reihenhäuser einmal von innen zu betrachten.

Es war sehr beeindruckend zu sehen, dass Innen viel mehr an Raum geboten ist, als es sich von außen vermuten lässt. Hinter den dicht an dicht gebauten Gebäuden verstecken sich daher vermutlich noch viele weitere Schätze.

Abschließend möchte ich noch anmerken, dass ich froh und stolz bin, bei der ersten Auslandsexkursion der Bankverbindung dabei gewesen zu sein.

Es war wirklich ein tolles Erlebnis.



Referent: Anuj Mittal, Managing Director (rechts)



Besuch der University of Amsterdam



Johannes Höllerich
Stellvertretender Studiengangsleiter
MSc Banking and Finance
ZHAW School of Management and Law,
Winterthur
DHBW Villingen-Schwenningen 2011

Noch unter dem Eindruck des Besuchs bei Angelo, Gordon &

Co. machten wir uns mit schnellen Schritten auf zu unserer nächsten Station: der University of Amsterdam.

Dort warteten bereits Dr. Jens Martin und Marjolein 't Jong, um uns den Master in International Finance vorzustellen. Wir wurden äußerst freundlich empfangen - zur Freude vieler sogar mit echtem Heineken Dosenbier. Es zeigte sich also schnell, dass es sich nicht um eine trockene Werbeveranstaltung für den Master handeln würde. Vielmehr ergaben sich spannende Diskussionen rund um das niederländische Bankensystem und dessen aktuelle Probleme - aber es wurde auch über den (Banker-)Tellerrand hinausgeschaut: So war etwa die Frauenquote Gegenstand der Diskussion.

Nachdem die Eckdaten zum Masterprogramm vorgestellt waren, gewährte uns Dr. Martin mittels einer Probevorlesung zu seinem Forschungsgebiet, der Behavioral Finance, einen Einblick, was uns im Masterprogramm erwarten würde.

Kurz gesagt, beschäftigt sich die Behavioral Finance mit den psychologischen Verhaltensweisen von Akteuren im Wirtschaftsumfeld. Dabei wurde aufgezeigt, dass Menschen sich, anders als beim bekannten homo oeconomicus angenommen, nicht immer rational verhalten. Dies kann man beispielsweise häufig bei Anlegern beobachten, die Verliereraktien zu lange halten, während Gewinneraktien zu früh verkauft werden (Dispositionseffekt).

Ein weiteres bekanntes Phänomen ist die Overconfidence - also das Überschätzen der eigenen Fähigkeiten.

Dr. Martin zeigte auf, dass gerade Topmanager hierfür

anfällig sind, was beispielsweise in übermäßiger Fusions-tätigkeit mündet.

Auch wir wurden, ohne es zu wissen, auf unsere Overconfidence getestet. Wir bekamen mittels eines Tests zehn Fragen gestellt, zu denen wir jeweils ein Konfidenzintervall angeben mussten, von dem wir zu 90% sicher sein sollten, dass sich unsere Antwort innerhalb desselben befindet. Die Fragen waren dabei nicht unbedingt einfach, denn kaum jemand weiß wohl auf Anhieb, wie lange die Schwangerschaft einer asiatischen Elefantenkuh dauert oder wie hoch der Gewinn der Daimler AG in 2009 war.

Da wir ein Intervall angeben mussten, bei dem wir zu 90% sicher waren, richtig zu liegen, hätten folglich 9 von 10 der Lösungen innerhalb unseres angegebenen Intervalls liegen müssen. Tatsächlich lag diese Zahl bei den meisten jedoch deutlich tiefer. Das zeigt: Selbst Absolventen und Studenten der DHBW sind nicht vor Overconfidence gefeit.

Mit dieser Erkenntnis ging es weiter zur nächsten Station, dem Restaurant „Kip in het Ij“, wo der Tag mit einem gemütlichen Beisammensein abgeschlossen wurde - zumindest für diejenigen, die sich nicht noch ins Amsterdamer Nachtleben stürzten.





Amsterdam – Grachtenfahrt



Natalie Hagmayer
DH Studentin
LBBW, Stuttgart
DHBW Stuttgart 2017

Frisch gestärkt nach einem ausgewogenen Frühstück im Hotel machten wir uns auf den

Weg zum Leidseplein, einem der bekanntesten Plätze Amsterdams, um diese Stadt in all ihren Facetten vom Wasser aus zu erkunden.

Die dreistündige Tour in einem „Sloep“, einem kleinen Boot, durch die einzelnen Grachten, bot viele neue Eindrücke und war durch den erfahrenen Kapitän sehr interessant. So erzählte er uns, dass die Häuser aufgrund der früher vorherrschenden Steuerberechnung, die sich an der Breite der Häuser orientierte, schmal und vor allem hoch gebaut wurden. Dies erklärt die vielen dicht aneinander gereihten Häuser. Um auch in das oberste Stockwerk Möbel zu transportieren, wurden auf jedem Dach kleine Kräne befestigt und die Häuser schräg nach vorne geneigt gebaut. Was zuvor eher verwirrend und ungewohnt wirkte, wurde so verständlich und nachvollziehbar. Doch nicht nur das, diese Art macht den Charme Amsterdams aus und macht sie einzigartig, was durch den strahlend blauen Himmel zusätzlich verstärkt wurde. Gegen Ende hatten wir die Möglichkeit an verschiedenen berühmten Stellen Amsterdams, wie dem Anne-Frank-Haus oder dem Rijksmuseum auszusteigen, um die Tour zu Fuß fortzusetzen und um kulturelle Highlights zu erweitern.



Holländisches Abendessen & Sky Lounge



Harry Niebling
Managing Consultant
IBM Deutschland GmbH
DHBW Mannheim 2003

Nach der herrlichen Bootsfahrt am Morgen und einigen Stunden zur freien Verfügung

freuten sich die hungrigen Mägen nun auf das Abendessen. "Typisch Holländisch" hatte uns Matthias versprochen - wir waren gespannt, was das bedeuten würde.

Zunächst einmal galt es aber das Lokal zu finden, das sich sehr versteckt in einer kleinen Seitenstraße befand, mehr oder weniger pünktlich meisterten das alle. Das "Tomaz" ist sehr familiär und überschaubar groß, unserer Gruppe stand das Lokal somit fast exklusiv zur Verfügung. Getränke waren schnell bestellt, eine Karte für die Speisen gab es nicht, denn für uns war die Spezialität des Hauses vorbestellt. Diese wird nicht auf angerichteten Tellern serviert und es wird dazu auch kein Buffet aufgebaut. Das Essen wird vielmehr "in huiskamersfeer" reserviert, man könnte sagen „wie zu Hause“.

In rustikalen Töpfen wanderten die verschiedenen Spezialitäten auf unseren Tisch, ein Vorgang, der zunächst nicht enden wollte. Jeder nahm sich aus dem Topf in nächster Nähe und reichte ihn dann weiter. Womit waren die Töpfe nun aber gefüllt?

Hier eine Auswahl:

- Rinderstew
- Rindersteak
- Schweinebratwürstchen
- Lachs
- hausgemachte Pommes Frites
- Kartoffelspalten mit Gemüse
- Kartoffelstampf mit Gemüse und Wurst
- Kartoffelstampf mit Rotkohl
- Salat



Es bestand zu keiner Zeit die Gefahr nicht satt zu werden und es schmeckte ausgezeichnet. Nun wussten wir also was es bedeutet "Typisch Holländisch" essen zu gehen, wir waren begeistert!.



Als kleines Kontrastprogramm zu diesem rustikalen Abend gingen wir anschließend zum Abschluss unserer ersten Auslands ... Exkursion noch auf einen Drink in eine außergewöhnliche und sehr angesagte Location: Die Amsterdam SkyLounge - eine Roof-top Lounge Bar mit tollem Blick über das Nachtleben der Stadt.

So ging unser Ausflug exklusiv zu Ende - der und die eine oder andere soll später noch im Vergnügungsviertel Leidseplein gesichtet worden sein - bislang unbestätigte Gerüchte. ;-)

Insgesamt hat uns Amsterdam viel Freude bereitet - kulturell, architektonisch und eben auch kulinarisch. Gerne wieder!



Skylounge

Amsterdam – Impressionen



Lisa Marie-Wille:

„Amsterdam ist eine wunderschöne, inspirierende Stadt. Es war das perfekte Ziel für die erste Exkursion der Bank...Verbindung mit super netten Leuten. Immer wieder gerne.“



Sarah Gans und Marcel Seckinger:

"Die Stadt mit seinen lebhaften Radfahrern und charakteristisch Straßenzügen zog uns in ihren Bann, wir waren definitiv nicht das letzte Mal an diesem wunderbaren Ort. Das Salz in der Suppe war zudem die ereignisreiche Planung und das muntere Beisammensein."



Dennis König

„Ohne die tolle Organisation und die ortskundige Führung hätte ich wohl niemals so tolle Ecken von Amsterdam gesehen! Die großartige Aussicht von der Bilbiothek und das fantastische Essen in einer authentischen Gaststätte bleiben unvergessen!“



Sonja Lauth

„Die Exkursion nach Amsterdam war ein tolles Erlebnis. Dank unseres Amsterdam-Insiders Matthias, der für uns ein spannendes Programm zusammen gestellt hat, war es eine gelungene Mischung aus Bankthemen, vielen Gelegenheiten zum

Austausch und sight seeing in einer wunderschönen Stadt mit ihren unzähligen Grachten, alten Häusern und Brücken - das ganze umrahmt von goldenem Herbstwetter. „



Exit-Games-Stuttgart: Biohazard



Jonas Bayer
DH Student
Deutsche Bank AG, Stuttgart
DHBW Stuttgart 2018

Im Rahmen der Fachgruppen
... Tagung am 07.11.2015 in
Stuttgart war der erste Pro-
grammpunkt das Exit-Game,

welches bereits mit großer Spannung von allen erwartet wurde.

Nach einer kurzen Einführung ging es los, für meine Gruppe im Biohazard. Aufgabe war es aus einem Labor, welches durch einen Stromausfall mit einem Virus verseucht wurde, auszubrechen. Um an das Antivirus zu gelangen, musste jedoch die richtige Kombination der einzelnen Chemikalien gefunden werden, an welche man wiederum nur durch versteckte Hinweise kam.

So startete ein Lauf gegen die Zeit, da nach 60 Minuten das Labor gesprengt werden sollte, um die Ausbreitung des Virus zu stoppen.

Um an die Hinweise und nötigen Chemikalien zu gelangen war sowohl Kombinationsvermögen als auch Fingerspitzengefühl gefragt, was sich anfangs als sehr schwierig herausstellte. Jedoch gelang dies im Laufe der Zeit, und durch den ein oder anderen Hinweis von der Spielleitung, immer besser.

Schlussendlich gelang durch unsere Teamleistung der Ausbruch und die Dekontamination der Viren. Es war zudem eine ausgezeichnete Möglichkeit, gerade für uns Erstsemester, alle kennen zu lernen und ein mehr als gelungener Auftakt in eine sehr interessante Fachgruppentagung.



Exit-Games-Stuttgart: Silo



Jana Baumgartner
DH Student
Commerzbank AG, Mannheim
DHBW Mannheim 2016

Stellt euch vor, ihr werdet in
einen dunklen Raum ein-
geschlossen und habt 60
Minuten Zeit, um euch aus

diesem zu befreien. Genau darum geht es bei den sogenannten Exit Games.

Zusammen mit meinen Teamkollegen wurde ich in das Jahr 2050 versetzt. Ein Forscher, der vor uns in diesem Raum eingeschlossen war, hatte uns Hinweise hinterlassen, wie wir den Generator wieder in Gang bringen und letztendlich ins Freie gelangen konnten. Diese galt es jedoch erst zu finden und dann zu entschlüsseln – im Dunkeln mit lediglich einer Taschenlampe.

Ganz auf uns allein gestellt waren wir dann aber doch nicht. Ein freundlicher Mitarbeiter versorgte uns von Zeit zu Zeit mit Hinweisen, die auf einem Fernschirmschirm eingeblendet wurden.

Eine Stunde scheint viel Zeit zu sein, doch wir merkten relativ schnell, dass dieser Schein trügt. Je mehr Minuten verstrichen, desto nervöser wurden wir. Im Einklang mit dem Just in Time Prinzip gelang es uns in den letzten 23 Sekunden alle Rätsel zu lösen und uns damit zu befreien.

Draußen angekommen konnten wir erst einmal aufatmen, dann ging es auch schon an das gemeinsame Foto. „Ist es gut geworden?“ fragten wir hoffnungsvoll die freundliche Mitarbeiterin. „Naja, ihr steht so steif da, so...verstreut.“ Das wollten wir nicht auf uns sitzen lassen. „Jetzt besser?“ „Naja, eigentlich nicht.“ – Wir haben an diesem Tag wohl das Klischee eines Bankers erfüllt.



FG ... Tagung Stuttgart PW&AM



Nicole Plasa
DH Student
Mercedes-Benz Bank AG, Stuttgart
DHBW Villingen-Schwenningen 2013

Die Bank...Verbindung konnte ihre Mitglieder dank des herausragenden Engagements von Prof. Dr. Thorsten Wingenroth zur diesjährigen Fachgruppentagung in den Räumlichkeiten des DHBW-Standorts Stuttgart willkommen heißen.

Nach einem gemütlichen Empfang und einer Begrüßung durch unseren Vorstandsvorsitzenden Frank Mesterharm eröffnete Prof. Dr. Thorsten Wingenroth die Veranstaltung mit einem kurzen Einblick in den „Master in Business Management (MBM) – Finance“ der Dualen Hochschule. Fachliche Impulse lieferte anschließend Björn Lenzner, der seinen bereits bei einem Round Table mit Begeisterung aufgenommenen Vortrag über die Herausforderungen für die Banken erneut aufgriff und auf dieser Basis mehrere grundlegende Trends für die Branche herausarbeitete. Visualisiert durch ein Schaubild erschlossen sich für die Teilnehmer aus dem Impulsvortrag die Diskussionsfelder Ertragsquellen (\$), Zins-situation (%), Rechtliche Rahmenbedingungen (§) sowie Digitalisierung/FinTechs (@).

Nach der Aufteilung in die Fachbereiche Consulting, Corporate Banking und Private Banking blieb es jeder Gruppe selbst überlassen, den Schwerpunkt der Diskussion zu setzen. Die Fachgruppe Private Banking konnte von Anfang an von der geringen Homogenität der Gruppe sowohl hinsichtlich des Sektors (Privatbanken / Regionalbanken / Direktbanken) als auch der Arbeitserfahrung (vom Erstsemester bis zum erfahrenen Mitglied) profitieren und schnell in eine fruchtbare Diskussion einsteigen. Als Schwerpunkt des Gesprächs kristallisierte sich neben dem immer weiter zunehmenden Regulierungsdruck schnell die digitale Revolution heraus. Vor allem Fintechs wie beispielsweise die Fidor Bank und

die von ihnen ausgehende Gefahr für das Geschäftsfeld der Banken lieferte umfangreichen Stoff für kontroverse Diskussionen.



Gleichzeitig sahen die Teilnehmer die zunehmende Digitalisierung auch als Chance, durch die Optimierung von Prozessen und Verschlinkung des Filialnetzes Kosten einzusparen. Am Beispiel der Hypo Vereinsbank wurde erörtert, dass Innovationen wie Videoberatung bereits heute technisch umsetzbar sind. Die durch die vereinfachte Informationsbeschaffung und verschärften Informationspflichten immer stärker zunehmende Transparenz wurde als Anlass erkannt, die Methoden des Produkt-Pricings grundlegend zu überdenken und Kundengruppen genauer hinsichtlich ihrer Rentabilität zu selektieren. Zusammenfassend erwartet die Fachgruppe Private Banking für den Sektor von dem Hintergrund der digitalen Revolution in Zukunft einen grundlegenden Wandel sowohl der Jobprofile als auch der Prozessstrukturen. Der Fokus der Bankberatung muss künftig primär auf die Kunden gelegt werden, die eine ausreichende Marge versprechen („Sweet Spot“). Einfache Prozesse müssen hingegen standardisiert werden, um Kosten zu senken. Qualität sowohl der Mitarbeiter als auch der Produkte und Prozesse (Zuverlässigkeit der Systeme und Geschwindigkeit) wird nach Ansicht der Fachgruppe zunehmend an Bedeutung als Mehrwert für den Kunden gewinnen. Die lebhafteste Gesprächsrunde ließ die angesetzte Zeit von 90 Minuten wie im Fluge vergehen und zahlreiche Teilnehmer setzten die Diskussion mit Begeisterung auch in der anschließenden Pause fort. + Die folgenden Präsentationen rundeten den Tagesablauf ab und boten allen Fachgruppen die Möglichkeit, ihre Ergebnisse zusammenzufassen sowie die zentralen Punkte aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten.

FG ... Tagung Stuttgart CO&IB



Fabian Walter
Steuerassistent
Herbert Walter Steuerberater, Furtwangen
DHBW Villingen-Schwenningen 2013

In der Fachgruppe Corporate & Investment Banking legten wir nach dem Impulsvortrag von Björn Lenzner den Fokus zunächst auf die Digitalisierung im Firmenkundengeschäft mit KMUs. Wir diskutierten welchen Mehrwert verschiedene Digitalisierungsmöglichkeiten für den Kunden und die Bank haben und haben werden.

In lockerer Runde tauschten wir uns über unsere Erfahrungen im Tagesgeschäft aus. In Zeiten zunehmender Regulatorik kam unter anderem das Thema Offenlegung auf den mit Keksen gedeckten Tisch.

Ich berichtete über die Möglichkeiten mit dem Tool „Unternehmen Online“ von Datev den Prozess von Rechnungsstellung bis Bezahlung digital im Unternehmen abzubilden. Während manche Firmen schon ihre Ausgangsrechnungen im ZUGFeRD-Format erstellen und die Eingangsrechnungen digitalisiert dem Steuerberater zur Verfügung stellen, bringen andere Monat für Monat ihre Pendelordner in die Kanzleien.

Für die Banken und für den Kunden bieten sich in diesem digitalen Prozess jedoch verschiedene Mehrwerte im Bereich der Offenlegung, beispielsweise aktuellere OPOS Listen, beim Zahlungsverkehr und dadurch kombiniert auch beim Mahnwesen. Jan Pesch berichtete des Weiteren über Erfahrungen mit dem betrieblichen Nachfolgemanagement in der Datenwolke mit individuellen Zugriffsbeschränkungen. Auch hier bieten sich für die verschiedenen Beteiligten enorme Erleichterungen im sicheren und effizienten Datenaustausch. Mit Erschrecken stellten wir fest, wie weit die Banken den Fintechs teilweise in den Bereichen der Auftragsannahme, Dokumentenverwaltung sowie der Umsetzung der sich wandelnden Kundenbedürfnisse hinterherhinken.

Es gilt für die Banken am Ball zu bleiben und unter anderem durch spezialisierte Dienstleistungen und effiziente Prozesse den Anforderungen der Firmenkunden gerecht zu werden. Man hat in jüngster Vergangenheit gesehen, dass diese auch von anderen Spielern im Markt abgebildet werden können.





FG ... Tagung Stuttgart Consulting



Regina Rieger
Managing Consultant
Horváth & Partners, Stuttgart
DHBW Mannheim 2007

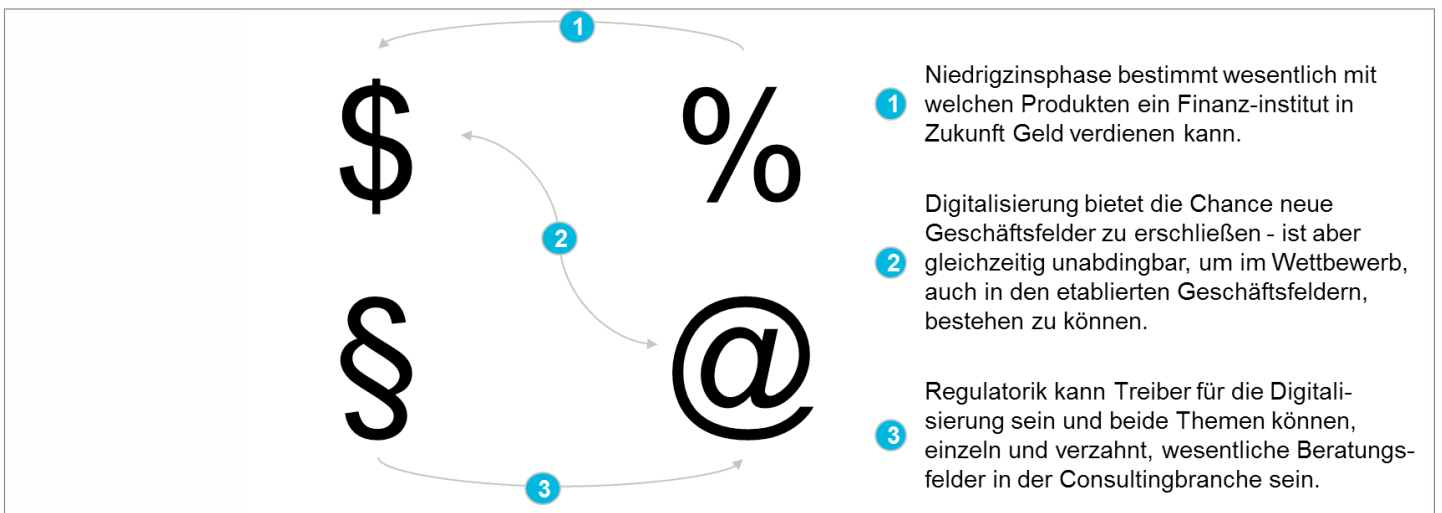
\$, %, §, @ - auch in der Fachgruppe „Consulting“ beschäftigten wir uns mit der Frage-

stellung mit was Finanzinstitute in Zukunft Geld verdienen können (\$), was für Auswirkungen das Niedrigzinsumfeld auf die Banken hat (%), wie die Regulatorik die Finanzindustrie steuert (§) und welche Chancen und Herausforderungen die Digitalisierung liefern(@).

Wir - eine Gruppe aus erfahrenen Berater/innen und interessierte Studenten waren uns schnell einig. Die aktuell laufenden Projekte und die Anfragen von Finanzinstituten an uns Berater zeigen: Regulatorik und Digitalisierung sind die Themen mit denen sich die Banken aktuell am meisten beschäftigen. „FinTech“ (Info: unter diesen Sammelbegriff fallen alle modernen Technologien rund um

onen im Zahlungsverkehr, Geschäftsfelder an, in denen Banken bislang die Hoheit innehatten. Auf der anderen Seite bietet eine Kooperation mit einem FinTech Unternehmen auch die Chance, die trägen, meist komplexen und oft ineffizienten Strukturen einer Bank aufzureißen und durch die dynamische Kultur und den innovativen Geist der FinTech zu bereichern. An aktuellen Beispielen zeigt sich, dass es für Finanzinstitute sinnvoll sein kann, mit einem FinTech Unternehmen zu kooperieren um im Markt weiterhin bestehen zu können. Ein Beispiel, welches wir intensiv diskutiert haben ist „paydirect“ die in den Markt für Bezahlsysteme einsteigen und damit in Konkurrenz zu paypal stehen. Aber wie groß sind die Chancen von paydirect? Hier gab es in unserer Gruppe ganz unterschiedliche Meinungen: Von „Notwendig, um die Hoheit des Zahlungsverkehrs und daraus ergebende Cross-Selling Potenziale weiter nutzen zu können“ bis hin zu einer „Totgeburt, die allein aufgrund der Bindung an ein deutsches Konto keine Chance gegen die internationale Konkurrenz hat.“ Es wird spannend werden, diese Entwicklung weiter zu verfolgen.

Regulatorik war das zweite Themenfeld unserer Gruppendiskussion. Viele Großprojekte in der Beratung der vergangenen Jahre hatten den Auftrag und das Ziel, die Voraussetzungen zu schaffen, regulatorischen Anforder-



Finanzdienstleistungen) war der erste Begriff der in diesem Zusammenhang fiel. Sind FinTech Unternehmen eine Gefahr oder eine Chance für die traditionellen Geschäftsmodelle der Banken? Beides, waren wir uns einig. Auf der einen Seite greifen FinTechs, zum Beispiel mit Innovati-

tionen zu erfüllen. Damit war und ist die Regulatorik ein wichtiger Ertragsbringer für die Consultingbranche. Mit BCBS 239 haben wir erstmals auf europäischer Ebene eine Regulatorik in der wir eine Verknüpfung der Themenfelder „Digitalisierung“ und „Regulatorik“ sehen



können. Die Bankenaufsicht zeigt, dass Regulatorik weit mehr ist als Kennzahlen und Risikomodelle und greift damit ins Herzstück einer Bank ein - den gruppenweiten Datenhaushalt. Solche Anforderungen der Aufsicht bieten uns als Berater die Chance, die Themen der Zukunft, „Digitalisierung“ und „Regulatorik“, zu verzahnen.

Was wären Berater ohne Folien?

Am Ende unserer interessanten Diskussionsrunde haben wir die drei wichtigsten Erkenntnisse noch wie folgt zusammengefasst:

Kurz bevor wir unsere Fachgruppenrunde beendeten kam noch ein Thema auf, das vor ein paar Jahren ganz und gar nicht nach Consulting klang: Die heutigen Studenten und Young Professionals (neudeutsch ja auch gerne Generation Y genannt) legen weit mehr Wert auf Work-Life-Balance, einige sprechen bereits von einer Life-Work Balance. Dieser Trend setzt sich auch merklich in der Beratung durch. Was bedeutet dies für die Consultingbranche? Eine Herausforderung?!

Mit dieser Frage beendeten wir unsere interessante Fachgruppenrunde und kehrten ins Plenum zurück - gespannt auf die Erkenntnisse der anderen Gruppen.



Abendessen nach der Fachgruppen-Tagung

Bank ... Verbindung auf der Wiesn!



Andreas Enderle
CRM Financial Institutions
UniCredit Bank – HypoVereinsbank, München
DHBW Villingen-Schwenningen 2004

Am 27. September war es endlich soweit und die Bank... Verbindung traf sich dem größten Volksfest der Welt.

Nicht nur aus München, sondern auch aus anderen Regionen waren die Mitglieder angereist um sich bei Hendl und Maß auszutauschen.

Um kurz vor zwölf war es soweit und wir konnten unseren Tisch im Hackerzelt – dem Himmel der Bayern – in Angriff nehmen. Nach dem ersten „Prosit der Gemütlichkeit“ waren die Namen am Tisch schnell ausgetauscht und das Netzwerken / Feiern konnte beginnen.

Zwischen „Anton aus Tirol“ und natürlich „Atemlos“ konnten wir die aktuellen Themen in unserer Bankenwelt wie auch die Planungen für weitere Aktivitäten besprechen. Nach einigen Stunden war der Spaß leider vorbei und die Verbindungsmitglieder zogen weiter bzw. mussten die Züge nach Hause erreichen.

Im nächsten Jahr hoffen wir auf eine Wiederholung (Tische zu organisieren ist nicht ganz so einfach) und hoffentlich noch mehr Begeisterte Besucher der Bank...Verbindungs-Wiesn.



Gruppenbild (v.l.n.r.): Sebastian Zosel, Alexander Britsch, Andreas Enderle, Marcel Seckinger, Sarah Gans.



Wasn ... Besuch Stuttgart



Nadine Fandrich
DH Studentin
LBBW, Stuttgart
DHBW Stuttgart 2017

Zu meiner ersten Veranstaltung mit der Bank...Verbindung trafen die Ersten, trotz Arbeit, bereits um 16:30 ein. (Noch)

auf den Bänken sitzend, lernten wir uns bei einer frischen, von der Bank...Verbindung spendierten, Maß schnell kennen.

Danach mussten wir uns mit einem Göckele (wahlweise mit Ketchup und Majo) für die Party im Zelt stärken, um dann lautstark, auf den Bänken stehend, bei „ Komm hol das Lasso raus..“, „Wir steigern das Bruttosozialprodukt...“ und „Ich bin Solo..“ mit zu singen und zu tanzen. Dabei machten wir uns gelegentlich Sorgen darum, dass unsere Tischnachbarinnen mit ihrem 'Gleichgewichtstalent', nicht komplett von ihren Bänken flogen.

Obwohl ich bis dato fast niemand von den 8 anderen Teilnehmern kannte, hatten wir einen riesigen Spaß zusammen. Mir hat der etwas andere, generationen- und bankübergreifende Wasenbesuch sehr gefallen und ich freue mich bereits auf die nächste Bank ... Verbindungs-Veranstaltung.

... und bis dahin habe ich dann bestimmt auch wieder meine Ohrwürmer von gestern Abend los.



Links von vorne nach hinten: Lukas Holzner, Nicole Plasa, Anika Jung, Julian Sievert, Rechte von vorne nach hinten: Nadine Fandrich, Alexander Prinz, Stefan Bleckmann, Lukas Gottschick, Oliver Knodel

Kloster-Seminar: „Ora et Labora“



Lisa Held
Investmentberaterin
Grüner Fisher Investments GmbH,
Frankfurt am Main
DHBW Mannheim 2012

Am Freitag, dem 30. Oktober ging es für eine kleine Gruppe der Bank...Verbindung in das

Kloster Neresheim auf der Ostalb zum Seminar „Ora et Labora“.

Ab 16:30 Uhr ging es los und bereits vorab gab uns Seminarleiter Simon Fitz den Hinweis: Es ist genug Zeit zum Ankommen, bevor es offiziell losgeht. Beim ersten Get-together mit Kaffee, Tee und Streuselkuchen kamen wir nach und nach an, konnten uns in Ruhe kennenlernen, sowie unsere Erwartungen und Vorstellungen austauschen.

Danach ging es auch direkt weiter zum Abendessen und der ersten Seminareinheit: thematische Einführung. Das Kloster Neresheim ist ein Benediktinerkloster, in dem noch 9 Mönche leben. Um zu erfahren warum Mönche im Durchschnitt älter werden, ging es zunächst auf die Spuren ihres Tagesablaufs: von der morgendlichen Laudes – und man beachte: diese wird bereits um 5 Uhr gebetet; und dies von Montag bis Sonntag ohne Ausnahme zum Ausschlafen – über die Tertz (9 Uhr), Sext (12 Uhr), Non (15 Uhr) bis hin zur Komplet (19 Uhr) ist der Tagesablauf der Benediktiner durch das Stundengebet strukturiert. Und ganz nach dem Motto „Ora et Labora“ wird in der Zwischenzeit gearbeitet. Wer früh aufsteht muss auch früh schlafen, daher beschließt die Komplet den Tag und es geht danach ab ins Bett. Dankenswerterweise galt dies nur für die Mönche und wir haben den ersten Abend gemütlich mit Klosterbier und Rotwein, sowie ersten intensiven Gesprächen beendet.

Der nächste Morgen begann mit einem fakultativen Spaziergang um 7 Uhr. Nach dem Frühstück ging es dann zunächst zur Terz in die prunkvolle Klosterkirche, um dem Gebet der Mönche zu lauschen. Danach starteten wir mit der ersten Seminareinheit des Tages: „Körper, Seele und Geist“ – Gedanken zu



„ora et labora“. Hierbei näherten wir uns einem Teil der Benediktiner-Regeln und gingen vor allem auf das Lebensziel und die Lebensaufgabe der Benediktiner ein.

Für die Benediktiner ist dies klar, aber auch für uns?

Mit einem kleinen Spaziergang konnten wir das Gehörte zunächst einmal verarbeiten oder auch zu zweit besprechen, bevor es zu einem reichhaltigen Mittagsbuffet ging. Ganz nach dem Leitspruch „Nach dem Essen sollst du ruh'n oder 1000 Schritte tun“ ging es zu einem Spaziergang entlang des Klostersgutes. Frisch erholt mit gutem Essen und Bewegung ging es auf zu einer weiteren Seminar-einheit: „The Five Essential Elements of Well-Being“. Als bedeutendster Faktor: Career Well-Being und wie können wir unser Wohlbefinden im Job verbessern. Aber auch das Social-, Financial-, Physical- und Community Well-Being wurden aus unterschiedlichen Perspektiven beleuchtet. Die Vesper, das ausgiebige Abendessen und die Komplet beschlossen diesen interessanten Seminartag und endete – im Gegensatz zum Vorabend - für jeden individuell in einem ruhigen Moment ganz für sich.

Der letzte Seminartag widmete sich Ignatius von Loyola mit dem Thema „Kleiner Entscheidungsworkshop - Wie komme ich zu einer guten Entscheidung“ und rundet das Gehörte vom Vortag ab. Aber nicht nur die Entscheidungsfindung, sondern auch die Exerzitien von Ignatius faszinierten uns. Gut, dass es neben dem eigentlichen Seminarplan für alle Themen die uns weiterhin interessierten auch genug Zeit gab. Und zwischendurch konnte man auch mal schnell in der Klosterbuchhandlung oder dem Hofgutladen vorbeischaun, oder die Gegend rund um die Abtei erkunden.

In der abschließenden Feedbackrunde waren wir uns alle einig: Beim nächsten Seminar sind wir auf jeden Fall wieder mit dabei.



Foto v.l.n.r.: Natalie Vorobev, Lisa Held, Timo Bastian, Simon Fritz, Markus Deck

Impressum

Konto ... Auszug

Herausgeberin

Bank ... Verbindung e.V.

Redaktion

Frank Mesterharm

vorstand@bank-verbundung.de

Im Internet

www.bank-verbundung.de

Für namentlich unterzeichnete Artikel übernimmt die Herausgeberin keine inhaltliche Verantwortung.

Die Herausgeberin behält sich vor, eingereichte Artikel gekürzt abzdrukken. Textänderungen aus redaktionellen Gründen können nicht ausgeschlossen werden.

In diesem Falle findet vor der Veröffentlichung eine Absprache mit der Autorin beziehungsweise dem Autor statt.

Redaktionsschluss

der kommenden Ausgabe:

5. Mai 2016

ANMELDUNG

www.bank-verbinding.de

Liebes Mitglied der Bank ... Verbindung,

hiermit laden wir Dich sehr herzlich zur diesjährigen Mitgliederversammlung 2016 der Bank ... Verbindung e.V. am Samstag, 23. April 2016, an der DHBW in Karlsruhe (Erzberger Straße 121, 76133 Karlsruhe) ein.

Die Mitgliederversammlung beginnt um 15.30 Uhr.

Hier die Tagesordnung:

1. Entgegennahme des Jahres- und Kassenberichts des Vorstandes.
2. Entgegennahme des Prüfberichts der Kassenprüfer.
3. Aussprache über die Vorstands-Arbeit und Erteilung der Entlastung für
 - a) den Vorstand und
 - b) die Finanzreferentin.
4. Beratung und Beschluss über rechtzeitig eingereichte Satzungsänderungsanträge (aktuell liegen solche nicht vor).
5. Wahlen:
 - a) Wahl des Vorstandes und
 - b) Wahl der Kassenprüfer
6. Sonstiges

Freundliche Grüße
Deine Bank ... Verbindung e.V.

Frank Mesterharm
Vorsitzender

Banker ... Treffen am 23. April 2016 in Karlsruhe

Am Samstag, 23. April 2015, in der DHBW Karlsruhe Erzberger Str. 121, 76133 Karlsruhe.

12.30 – 13.00 Empfang mit kleinem Imbiss

13.00 – 13.15 Begrüßung

13.15 – 14.15 Vortrag Sven Franke von AUGENHÖHEworks zum Thema:
„Die Bank des 21. Jahrhunderts –
Zusammenarbeit auf AUGENHÖHE!“*

14.15 – 15.00 Fish Bowl Diskussion mit Sven Franke



15.00 – 15.30 Kaffee-Pause

15.30 – 17.00 Mitglieder-Versammlung

17.00 – 18.00 Fachgruppen ... Tagung

18.00 – 18.30 Einchecken Hotel (35 Euro / DZ)

18.30 - ? Abendessen /
Krimi-Dinner „Testament à la Carte“
Eigenbeteiligung: 49 Euro
39 Euro für Studenten

Anmeldung unter:
www.bank-verbinding.de

* Sven Franke

**Geschäftsführender Gesellschafter
AUGENHÖHEworks GmbH**

Sven Franke lebt nach dem Motto „Gemeinsam zum Ziel“. Dieses Motto bildet die Basis für alle Aufgaben und Tätigkeiten. Er ist Geschäftsführender Gesellschafter der AUGENHÖHEworks GmbH, Mitinitiator und Mitglied der Kernteams von AUGENHÖHE und AUGENHÖHEwege, Gründer von Equity Change Management e.K., Partizipationsexperte, zertifizierter Crowdfunding Manager, Keynote Speaker, Autor und Startup Beirat.

www.augenhoehe-film.de

www.augenhoehe-works.de



Sonntag, 24. April 2016

- 09.30 – 10.30 Frühstück im Hotel
- 10.30 – 11.00 Auschecken Hotel
- 11.00 – 12.30 Workshop „ Light Graffiti Flash“
im ZKM, Eigenbeteiligung: 3 Euro

**Bitte meldet Euch über
unsere Homepage an:**

www.bank-verbinding.de

Schon gewusst?

**Alle Veranstaltungen findet
ihr inzwischen auch über-
sichtlich auf unserer
Facebook Seite.**



<http://on.fb.me/1u9OsHn>



Passion trifft Wissen

Profitieren Sie von aktuellem Praxis-Know-how zu IFRS und HGB

Mit neuen Wegen der Seminargestaltung geben unsere Experten ihr exzellentes Know-how und Praxiswissen an Sie weiter. Das CA institute for accounting & finance bietet Ihnen ein umfassendes Paket an Seminaren in internationaler Rechnungslegung nach IAS/IFRS, in nationaler Rechnungslegung nach HGB sowie zu Unternehmensbewertung und Controlling an. Sie profitieren dabei von zahlreichen Best Practice Lösungen.

Auszüge aus unserem Trainingsangebot 2016

- **Buchführung für Controller**
 23. Februar in Starnberg
 15. Juni in Starnberg
- **Bilanzierung für Controller**
 24. bis 25. Februar in Starnberg
 21. bis 22. April in Starnberg
 16. bis 17. Juni in Starnberg
- **IFRS für Controller**
 18. bis 20. April in Starnberg
 13. bis 15. Juli in Starnberg
- **Jahresabschlussanalyse**
 27. bis 28. April in Stuttgart
 28. bis 29. Juni in Stuttgart
- **Hot Topics: Umsatz, Cashflow, Rückstellungen**
 30. bis 31. Mai in Stuttgart
- **Konsolidierung**
 06. bis 07. Juni in Starnberg
- **Highlights der HGB-Bilanzierung**
 08. bis 09. Juni in Starnberg
- **M & A-Accounting**
 13. bis 14. Juni in Starnberg
- **Unternehmensbewertung**
 22. bis 23. Juni in Stuttgart
- **Certified Accounting Specialist (CAS) – IFRS-Zertifikatskurs mit Prüfung**
 14. bis 18. März in Starnberg
 09. bis 13. Mai in Tremsbüttel bei Hamburg
 20. bis 24. Juni in Salach bei Stuttgart
 18. bis 22. Juli in Starnberg
 19. bis 23. Sept. in Tremsbüttel bei Hamburg
 24. bis 28. Oktober in Starnberg
 21. bis 25. November in Salach bei Stuttgart
 12. bis 16. Dezember in Starnberg

 Der Versand des ersten Lehrbriefes zum Selbststudium beginnt jeweils 11 Wochen vor Seminarbeginn.

Buchung und Information unter:
+49 (0)8153-88974-0 oder
www.ca-iaf.de

CA institute for accounting & finance®
 The Art of Accounting

Der Vorstand

Vorsitzender Frank Mesterharm
frank@mesterharm.de

stellv. Vorsitzender Lukas Gottschick
lukas.gottschick@gmx.de

Finanzreferentin Sophie Stahl
sophie.stahl@web.de

Schriftführer Tobias Fuchs
tobias.fuchs90@googlemail.com

Vorstandsbeisitzer Harry Niebling
harryniebling.hn@gmail.com

Seminare / Fortbildung:

Organisation: Katharina Justinger
katharina.justinger@gmail.com

Planung: Tania Schweitzer
tania.schweitzer@gmx.net

Die Regional ... Beauftragten

DHBW Standorte:

Dresden Maria Scheidemantel
maria.scheidemantel@web.de

Karlsruhe Tino Klink
tino_klink@web.de

Lörrach Matthias Franz
matthias.franz@europapark.de

Mannheim Adrian Hinz
adrian.hinz@gmx.de

Mosbach Alexander Britsch
alexander.britsch@googlemail.com

Ravensburg Bernhard Fäustle
faeustle-bernhard@web.de

Stuttgart Nicole Plasa
nicole.plasa@gmail.com

Villingen-Schwenningen Fabian Walter
mail@fabianwalter.de

Leiter der Fach ... Gruppen: +

Corporate & Investment Banking (CO&IB):
Matthias Stockburger
matthias.stockburger@web.de

Externes & Internes Consulting (CONS):
Philipp Söchtig
soechtig.philipp@googlemail.com

Private Wealth & Asset Management (PW&AM):
Steffen Klawitter
steffen.klawitter@gmx.de

Für den DHBW Standort Heidenheim suchen wir eine(n) neue(n) Regional ... Beauftragte(n).
Bei Interesse bitte mailen an:
vorstand@bank-verbindung.de

Andere Standorte:

Düsseldorf Sergej Wotschel
sergej.wotschel@gmail.com

Frankfurt Harry Niebling
harryniebling.hn@gmail.com

Hamburg Thomas Brandenburger
thomas.brandenburger@gmx.net

Köln Sebastian Geuecke
s.geuecke@googlemail.com

Luxemburg Michael Müller
mail@michaelmueller-info.de

München Andreas Enderle
andreas.enderle@gmx.de

Zürich Nathalie Thürwächter
nathalie.thuerwaechter@googlemail.com



**Jetzt
Mitglied
werden!**

www.bank-verbundung.de

Bank  **Verbindung**

www.bank-verbundung.de