

Deine Netzwerk-Nachrichten

# Konto ... Auszug

1/2015

Dear Reader



In dieser Ausgabe des Konto...Auszug schauen wir zurück auf eine ereignisreiche zweite Jahreshälfte 2014, in welcher die Bank...Verbindung viele Veranstaltungen organisiert hat. Die meisten Teilnehmer verzeichnete naturgemäß die Fach...Gruppen-Tagung im Oktober an der DH in Mannheim, bei der es mit der Ketten...Reaktion im Technoseum und dem Besuch der Eichbaum Brauerei ein attraktives Rahmenprogramm gab.

Mit den Kamin... Abenden haben wir ein neues Veranstaltungsformat eingeführt: der kleine Teilnehmerkreis und ein Impulsvortrag sollen es ermöglichen, sich intensiv auszutauschen und andere Mitglieder besser kennenzulernen, als dies bei größeren Veranstaltungsformaten möglich ist. Zu unserer Freude habt Ihr diese Initiative sehr gut angenommen und die jeweiligen Berichte in dieser Ausgabe geben einen guten Überblick über die Vielschichtigkeit der Referenten und der behandelten Themen.

In 2015 wollen wir Euch weiterhin attraktive Angebote zum Netzwerken und Fortbilden bieten. Eine Übersicht aller Veranstaltungen der Bank...Verbindung findet Ihr seit letztem Jahr auf unser Facebook-Vereins-Seite. Um auch die Einladungen per eMail künftig klarer zu strukturieren, wollen wir gerne einige Anregungen aufgreifen, die Ihr uns im Rahmen der Mitgliederbefragung 2014 gegeben habt (siehe auch den entsprechenden Beitrag weiter hinten im Heft). Unser Vorschlag ist, dass Ihr wie bisher im Februar den Konto...Auszug per Brief erhaltet, denn die Einladung zum Banker...Treffen muss vereinsrechtlich ohnehin per Post versendet werden. Daneben würden wir gerne, statt bisher einer, künftig zwei weitere Ausgaben, des Konto...Auszug pro Jahr erstellen (eine im Mai und eine im September), die wir dann jedoch nicht mehr per Post, sondern nur per eMail an Euch versenden möchten. So können Porto- und Druckkosten eingespart und die Umwelt geschont werden. Unser Bestreben ist es, alle Terminvorschläge entsprechend zu bündeln und in die jeweilige Ausgabe aufzunehmen, so dass die Anzahl der eMails an Euch übersichtlich bleibt. Wir werden diesen Vorschlag auf dem Banker...Treffen am 25. April 2015 in Villingen-Schwenningen mit den Teilnehmern diskutieren und weitere Anregungen aufnehmen und berichten dann natürlich zeitnah über das konkrete weitere Vorgehen.

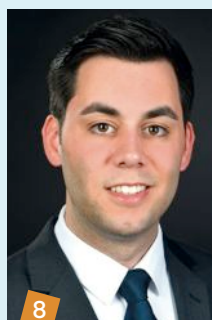
Viel Vergnügen bei der Lektüre wünscht Euch

*Frank Mesterharm*

## Inhalt

Köpfe der Bank...Verbindung .....	2
Umfrage „Prozessoptimierung im Privatkundengeschäft“ .....	3
Mitgliederstatistik .....	6
Ergebnisse der Mitgliederbefragung ...	8
Kamin...Abend Luxemburg .....	12
Kamin...Abend Frankfurt (1) .....	13
Kamin...Abend Frankfurt (2) .....	14
Kamin...Abend Stuttgart (1) .....	15
Kamin...Abend Stuttgart (2) .....	16
Kamin...Abend Zürich .....	16
Kamin... Abend Düsseldorf.....	17
Technoseum Mannheim.....	18
F...G Consulting .....	19
F...G CO&IB .....	21
F...G PW&AM (1).....	22
F...G PW&AM (2).....	23
Regional...Treffen Stuttgart .....	24
Regional...Treffen Hamburg .....	24
Regional...Treffen V.-S. ....	25
Geschlechtsspezifische Führung und Kommunikation .....	25
Selbstmarketing Seminar „Werde Deine eigene Marke“ .....	27
Impressum .....	29
Einladung Mitgliederversammlung / Banker...Treffen .....	30

## „Köpfe der Bank... Verbindung“



+++ **Maximilian Mayer** <sup>1</sup> war zuletzt zwei Jahre als Portfoliomanager bei der Commerzbank AG in Frankfurt für die Betreuung internationaler Kunden zuständig und absolviert seit September 2014 das Full-time MBA Program der HHL Leipzig Graduate School of Management.

+++ **Marcio da Costa** <sup>2</sup> hat das Bachelorstudium mit dem Profil BWL Bank in Kooperation mit der Commerzbank AG im September 2014 erfolgreich abgeschlossen und absolviert nun den Master of Science in Banking & Finance an der Hochschule Luzern

+++ **Sebastian Herbring** <sup>3</sup> hat im September sein duales Studium bei der Commerzbank AG in Kooperation mit der DHBW Karlsruhe beendet. Seine Praxisphasen hat er im Raum Münster/Westf. in verschiedenen Abteilungen (u.a. Private Banking, Geschäfts- und Firmenkundenbetreuung) absolviert. Nun ist er in der Gebietsfiliale Rhein-Main am Standort Frankfurt als Assistent der Geschäftslei-

tung (2. Führungsebene) tätig. +++ Nach Abschluss zum M.A. mit dem Schwerpunkt Accounting, Auditing, Taxation und anschließender knapp 3-jähriger Tätigkeit bei Ernst & Young im Bereich Wirtschaftsprüfung wechselte **Matthias Franz** <sup>4</sup> zum 1. Juli 2014 als Leiter Interne Revision zum Europa Park in Rust +++ **Philipp Martin** <sup>5</sup> ist nach Abschluß seines DH Studiums bei der Sparkasse Bodensee im Jahr 2013 ins Business Development bei der Uralita SA, Madrid gewechselt. Im Herbst diesen Jahres hat er ein Studium zum Master of Science (MSc.) in Entrepreneurship & Finance an der Universität Liechtenstein Graduate School in Vaduz (FL) begonnen. +++ Seit Beendigung ihres Studiums im September 2014 war **Marina Kunz** <sup>6</sup> bei ihrem Ausbildungsbetrieb, der Kreissparkasse Ludwigsburg, in der Personalentwicklung tätig. Zum Februar 2015 fängt sie dann in der Verbandsrevision als Prüfungsassistentin an und wird voraussichtlich in zwei Jahren ihr Examen ablegen. +++ Nach seinem DH-Studium bei der Landesbank Baden-Württemberg hat **Dennis Zwicker** <sup>7</sup> dort seit Oktober 2014 ein eineinhalbjähriges Trainee-Programm im Risikomanagement Large Corporates angefangen. +++ **Pascal Haas** <sup>8</sup> hat sein Master Studium in Finance an der University of St. Andrews abgeschlossen und wird zum 1. Februar 2015 als Analyst in das Frankfurter M&A Team von Altium Capital wechseln.

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

## Neumitglieder in 2014

Benjamin Balnik Hohenheim (Uni) 2004 Horbach Wirtschaftsberatung Stuttgart + Neeradj Bathija Nürtingen (FH) 2009 Bethmann Bank Frankfurt am Main + Manuel Beck Mosbach 2015 Volksbank Hohenlohe eG Hohenlohe + Moritz Beck Stuttgart 2014 Deutsche Bank AG Stuttgart + Alexander Bierer Lörrach 2015 Sparkasse Markgräflerland + Kathrin Bischofberger Ravensburg 2011 Vermögen-Management BC GmbH Biberach + Sebastian Boje Mannheim 2014 Deutsche Bank AG Bonn + Sascha Braungart Villingen-Schw. 2013 PwC AG Frankfurt am Main + Tim Burkardt Mannheim 2015 Uni Credit Bank AG Saarbrücken + Katharina Cherni Frankfurt School 2014 Frankfurter Sparkasse Frankfurt am Main + Florian Cimolino Mosbach 2015 Targobank AG & Co. KGaA Regensburg + Martin Eberle Mannheim 2015 Volksbank Weinheim + Emre Esir Villingen-Schw. 2013 KPMG AG Bremen + Marvin Evers Villingen-Schw. 2013 Ernst & Young GmbH WPG Hamburg + Markus Feth Mannheim 2016 Sparkasse Vorderpfalz Ludwigshafen + Alexander Frohner Karlsruhe



2014 Commerzbank AG Offenbach an Main + Saskia Gellrich Mannheim 2016 Deutsche Bank AG Erfurt + Carolin Gremminger Mannheim 2016 Deutsche Bank AG Mannheim + Chiara Maria Gremminger Mannheim 2017 Deutsche Bank AG Mannheim + Sebastian Grillich Villingen-Schw. 2014 Volksbank Lahr + Kai Haage Villingen-Schw. 2016 Sparkasse Zollernalb Balingen + Mark Henning Karlsruhe 2014 GEFA-Leasing GmbH (Société Générale) Wuppertal + Philipp Henning Villingen-Schw. 2012 Kreissparkasse Tuttlingen + Sebastian Herbring Karlsruhe 2014 Commerzbank AG Frankfurt am Main + Katharina Herm Karlsruhe 2014 LBBW Stuttgart + Marcel Hofmann Mannheim 2015 Heidelberger Volksbank eG Heidelberg + Christina Hub Stuttgart 2013 Südwestbank AG Waiblingen + Sven Huber Mannheim 2015 Deutsche Bank AG Frankfurt am Main + Matthias Ilg Villingen-Schw. 2014 Commerzbank International S.A. Luxemburg + Paul Jakob Heidenheim 2015 Kreissparkasse Heidenheim + Anika Jung Villingen-Schw. 2013 Daimler AG Stuttgart + Markus Kalbas Frankfurt School 2014 ProTect Versicherung AG Frankfurt am Main + Kim Patricia Karwacki Mannheim 2016 Deutsche Bank AG Würzburg + Sabine Kern Stuttgart 2015 Sparkasse Haslach-Zell Zell a.H. + Simone Kleinselbeck Ravensburg 2014 Sparkasse Memmingen-Lindau-Mindelheim Memmingen + Hagen-Christian Knopf Mannheim 2016 ING DiBa AG Frankfurt am Main + Dennis König Mannheim 2016 Deutsche Bank AG Wiesbaden + Kevin König Heidenheim 2015 Commerzbank AG Regensburg + Yannik Andreas Lein Mannheim 2016 BHF-BANK Aktiengesellschaft Frankfurt am Main + Niklas Litzenberger Mannheim 2016 LBBW Mannheim + Moritz Malewski Mannheim 2016 BHF-BANK Aktiengesellschaft Frankfurt am Main + Isabel Mann Dresden 2015 Ostsächsische Sparkasse Dresden Dresden + Marvin Müller Mannheim 2016 BHF-BANK Aktiengesellschaft Frankfurt am Main + Timo Nötzel Mosbach 2010 LBBW Stuttgart + Arcan Orak Mosbach 2015 Frankfurter Sparkasse Frankfurt am Main + Jenny Reith Mannheim 2015 DZ BANK AG Frankfurt am Main + Regina Rieger Mannheim 2007 Horváth & Partners Stuttgart + Bernhard Ritter Heidenheim 2015 Sparkasse Günzburg-Krumbach + Anna-Lena Roth Mannheim 2015 Sparda-Bank Hessen eG Frankfurt am Main + Steven Rummer Villingen-Schw. 2014 Volksbank eG Horb-Freudenstadt Horb am Neckar + Katharina Schache Stuttgart 2014 Commerzbank International S.A. Luxembourg + Sophia Schorp Ravensburg 2014 Kreissparkasse München + Matthias Schraitle Villingen-Schw. 2014 Volksbank Hohenzollern eG Bisingen + Peter Schroeder Heidenheim 2015 Commerzbank AG Würzburg + Theodor Schwetzler Mannheim 2015 Deutsche Bank AG Frankfurt am Main + Sebastian Seidens Ravensburg 2013 Deutsche Asset & Wealth Management Frankfurt am Main + Anna-Maria Serke Ravensburg 2013 Allianz Managed Operations & Services SE München + Sebastian Stamm Ravensburg 2014 BayernLB München + Maiko Tischer Mannheim 2016 Deutsche Bank AG Frankfurt am Main + Jonathan Völker Mannheim 2015 Deutsche Bank AG Frankfurt am Main + Claudia Wingenroth Eichstätt (Uni) 1999 Selbständig Stuttgart + Sebastian Wolf Stuttgart 2014 SRW Die Finanzplaner AG Ludwigsburg + Marlen Zeisl Stuttgart 2010 Volksbank Backnang eG Backnang

## Ergebnisse einer Umfrage zum Thema „Steigerung der Beratungsqualität durch Prozessoptimierung im Privatkundengeschäft“



Katharina Cherni  
Organisatorin Frankfurter Sparkasse,  
Frankfurt am Main, Frankfurt School of  
Finance and Management 2014



Markus Kalbas  
Vertriebsdirektor ProTect Versicherung AG,  
Frankfurt am Main, Frankfurt School of  
Finance and Management 2014

Im Rahmen unserer Diplomarbeit an der Frankfurt School of Finance and Management haben wir eine Umfrage zum Thema „Steigerung der Beratungsqualität durch Prozessoptimierung im Privatkundengeschäft“ durchgeführt.

Die Zielgruppe bestand aus Vorständen und Kundenberatern von insgesamt 48 Banken. Vielen Dank an alle Mitglieder der Bank...Verbindung, welche uns mit ihrer Teilnahme unterstützt haben!

Finanzprodukte und -dienstleistungen sind austauschbar – eine Differenzierung zwischen Banken im täglichen Wettbewerb ist auf Basis der allgemeinen Qualitätsstandards nur schwierig umzusetzen. Einige Banken haben sich daher als strategisches Ziel gesetzt, durch hohe Qualität in der Beratung den Kunden zu binden und vollumfänglich zu beraten.

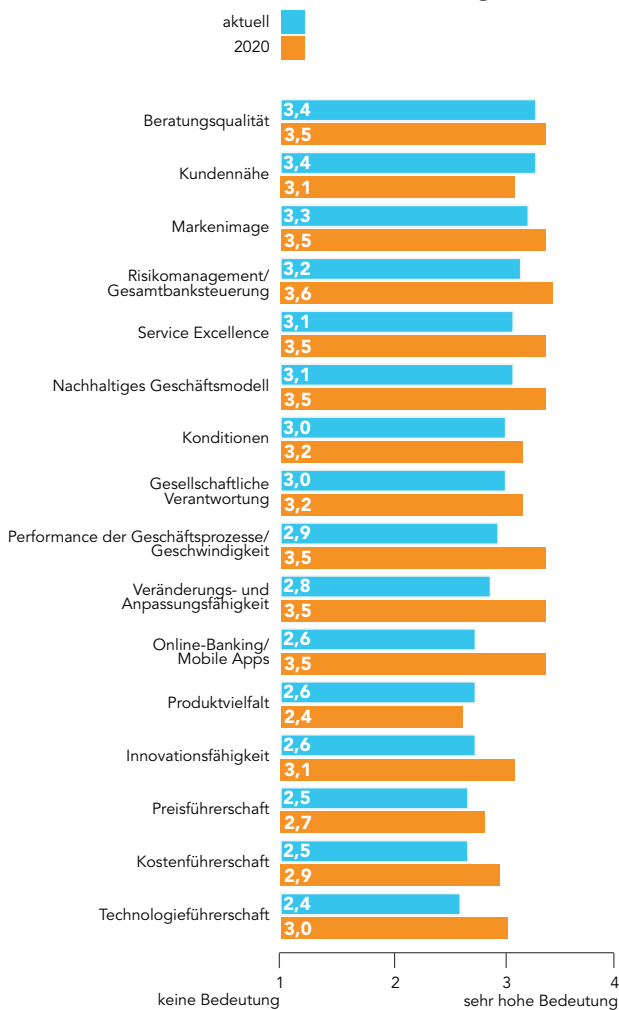
Dabei ist jedoch zu beachten, dass sich Kundenvertrauen, auch in der gesamten Branche, nur mit tragfähigen und vor allem überzeugenden Geschäftsmodellen gewinnen lässt. Im Ergebnis sollten die Banken ihre Geschäftsmodelle entsprechend den Anforderungen



ihrer Kunden fortlaufend auf den Prüfstand stellen. Eine essenzielle Facette im Rahmen dieser Unternehmensausrichtung ist die innerbetriebliche Organisation.

In der Lünendonk-Trendstudie „Zukunft der Banken 2020“ wurden die Themen Beratungsqualität und Performance der Geschäftsprozesse als bedeutende Differenzierungsmerkmale für Banken im Jahr 2020 herausgestellt:

## Differenzierungsmerkmale von Banken im Wettbewerb und Ihre Bedeutung



(Quelle: Lünendonk GmbH (Hrsg.): Lünendonk-Trendstudie, Zukunft der Banken 2020, 2012, Seite 13, Abbildung 5.)

Ziel der Umfrage war es daher aufzuzeigen, ob in den Banken Potenzial zur prozessbasierten Qualitätsoptimierung vorhanden ist. Anbei stellen wir euch die wichtigsten Erkenntnisse unserer Befragung von 21 Vorständen und 274 Kundenberater/innen vor:

- Die Terminquote beträgt durchschnittlich 20-30 Termine pro Woche je Berater, davon zwischen 10-15 ganzheitliche Beratungsgespräche. Etwa die Hälfte (51,4%) aller Termine werden durch den Kundenberater selbst vereinbart, die restlichen Termine (48,6%) entstehen adhoc.

ganzheitliche Beratungsgespräche pro Woche pro Berater				
	1-5	6-10	11-15	>15
selbst vereinbarte Termine	57,9%	31,8%	7,4%	2,9%
adhoc Termine	78,1%	15,4%	5,7%	0,9%

Themenbezogene Beratungsgespräche / Produktverkäufe pro Woche pro Berater				
	1-5	6-10	11-15	>15
selbst vereinbarte Termine	60,3%	32,9%	5,6%	1,3%
adhoc Termine	81,2%	17,5%	0,5%	0,9%

- Für eine ganzheitliche Beratung werden im Durchschnitt 117 Minuten benötigt.
- Je größer das Unternehmen, desto geringer ist die Unterstützungsleistung einer Assistenz.
- Für eine optimale CRM-Software wurden als wichtigste Merkmale „alle relevanten Daten auf einen Blick“ (69,5%) und „eine nutzerfreundliche Oberfläche“ (48,1%) gewählt.
- Die Schnittstellen „Callcenter“ und „Datenerfassung / EDV“ wurden am prozesskritischsten eingeschätzt.

Schnittstellenbewertung	sehr kritisch und kritisch	weniger kritisch und unkritisch
Callcenter	59,8%	40,2%
Assistentz / Unterstützer	25,4%	74,6%
Überleitung von Service- / Bankmitarbeitern	28,9%	71,1%
Überleitung zu Spezialisten oder Verbundunternehmen	22,6%	77,4%
Datenerfassung und EDV	37,9%	62,1%
Wiedervorlage	16,4%	83,6%
Feedback- / Beschwerdemanagement	26,5%	73,5%

- Die Hauptanforderungen an die Arbeitsplatzgestaltung für die Steigerung der Beratungsqualität sind „Diskretion“ (74,5%) und „ein sauberes und ordentliches Erscheinungsbild“ (51,5%).
- 94,3% der Berater und 100% der Vorstände stimmen zu, dass durch die ganzheitliche Beratung die Datenqualität verbessert und zusätzliche Vertriebsansätze generiert werden.
- Papiergebundene Beratungsmedien werden von Beratern und Vorständen bevorzugt. Der Einsatz neuer Medien wie z.B. iPad ist minderpriorisiert.
- Fachlich fühlen sich 96,4% und methodisch 85,3% der Berater sicher im Umgang mit der ganzheitlichen Be-



ratung. Hingegen bewerten die Vorstände die fachliche Sicherheit ihrer Mitarbeiter mit 76,2% und die methodische mit 61,9%.

- Produktbezogene Zielvereinbarungen führen zu einem vorzeitigen Abbruch des ganzheitlichen Beratungsprozesses (94,9% der Berater und 81,0% der Vorstände).
- Die Berater wünschen den Verzicht auf quantitative Zielvereinbarungen. 100% der befragten Vorstände sehen Zielvereinbarungen hingegen als unverzichtbar an.
- Weiterbildungsmaßnahmen führen zu einer Steigerung der Beratungsqualität.
- Führungskräfte werden als maßgeblicher Einflussfaktor auf den Beratungsprozess angesehen.
- In Beraterkreisen ist der Bekanntheitsgrad von produktbezogenen Kennzahlen höher als der von Prozesskennzahlen. Der Kenntnisfokus der Berater liegt in diesem Kontext auf Strafmechanismen wie z. B. Revisionsreports oder Fehlerquoten.

Kennzahlenbewertung	aktuell vorhanden	Kennzahl ist nicht bekannt	wünschenswert
Kundenzufriedenheit	79,01%	20,16 %	8,64 %
Produktnutzungsquote	62,56 %	34,80 %	11,01 %
Cross-Selling Quote	53,24 %	44,44 %	11,11 %
Weiterempfehlungsquote	41,43 %	51,90 %	18,10 %
Beschwerdequote	49,04 %	46,63 %	12,98 %
Datenqualität	42,59 %	48,61 %	17,59 %
Liegezeiten / Responsezeiten (Antwortzeiten)	15,98 %	72,20 %	17,01 %
Liegezeiten bei Überleitung	12,04 %	76,44 %	19,90 %
Durchlaufzeit	25,39 %	66,32 %	14,51 %
Fehlerquote	77,92 %	22,08 %	3,03 %
Anzahl Revisionsanmerkung	44,55 %	53,47 %	4,46 %
Anzahl Schnittstellen / Übergabepunkte	15,59 %	80,11 %	8,06 %

Final wurde der grundsätzliche Ansatz der Prozessoptimierung in einer Kernfragestellung hinterfragt. Die Gesamtheit aller Befragten identifizierte diesen Weg als Schlüsselthema.

	Stimme voll zu	Stimme überwiegend zu	Stimme teilweise zu	Stimme gar nicht zu
Weiterbildungsmaßnahmen	60,45%	37,31%	2,24 %	0,00%
Prozessoptimierung	47,39%	43,66%	8,96 %	0,00%
Beratungsmedien	42,21%	46,77%	10,65%	0,38%
Software	38,40%	46,39%	15,21%	0,00%
Unterstützung der Führungskraft	38,81%	39,93%	18,66%	2,61%
Arbeitsplatzgestaltung	33,21%	47,55%	17,74%	1,51%
Beraterassistenz / Unterstützer	29,66%	47,91%	18,63%	3,80%
Hardware (Laptop, iPad, etc.)	28,13%	33,98%	30,86%	7,03%
Call-Center (Terminvereinbarungen, Feedback, Telefonate)	19,01%	46,39%	26,62%	7,98%
Zielvereinbarungen	12,21%	32,44%	32,44%	22,90%

Zusammenfassend lassen sich folgende Erfolgsfaktoren für die Umsetzung des ganzheitlichen Beratungsprozesses festhalten:

- Transparente Kommunikation der Unternehmensstrategie und des Soll-Prozesses
- Konsequentes Handeln
- Einführung eines Managementsystems zur Analyse und Kommunikation passender Prozesskennzahlen
- Festhalten klarer Vorgaben
- Beteiligung der betroffenen Mitarbeiter
- Einholen von Prozessfeedback

Abschließend ist festzuhalten, dass die Systeme und Prozesse allein nicht garantieren, dass Beratungs- und Verkaufsgespräche gelingen. Nur durch gut ausgebildete und motivierte Berater, die ihre CRM-Anwendung und die damit verbundenen Prozesse beherrschen, entsteht nachhaltige Beratungsqualität.



## Unsere aktuelle Mitgliederstruktur

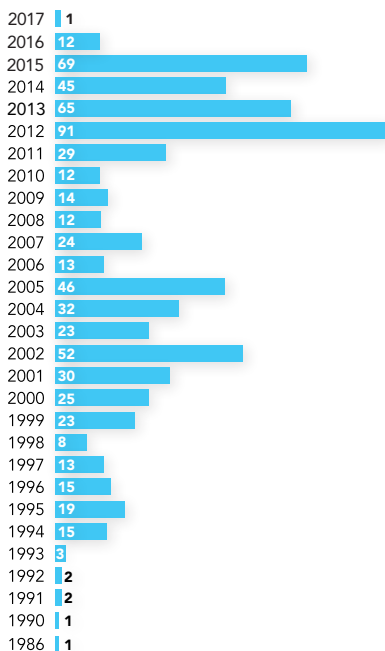
Nach dem letzten Bericht über unsere Mitgliederstruktur vom 01.01.2014, erfolgt nun ein neuer Zwischenbericht zum 31.12.2014.

	01.01 2014	31.12 2014	Veränderung
Männliche Mitglieder	509	508	+0%
Weibliche Mitglieder	197	193	-2%
Summe	706	701	-1%

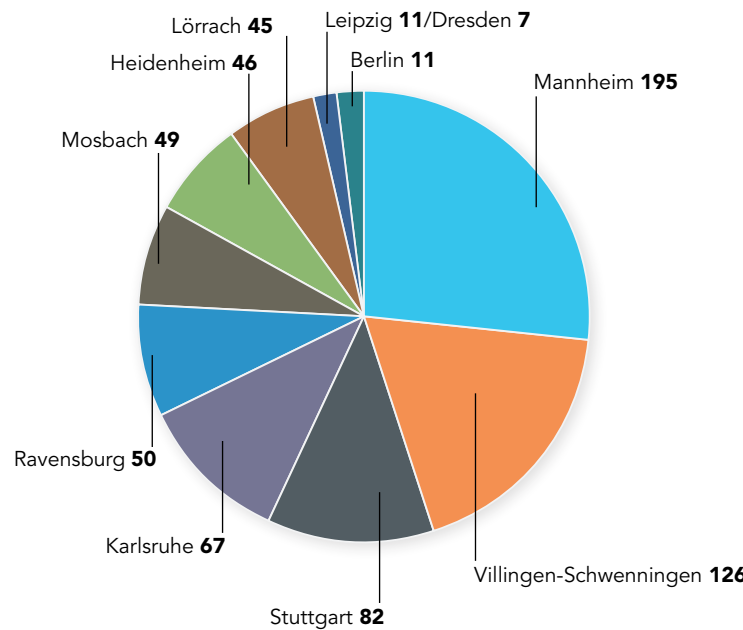
Von diesen 701 Mitgliedern sind aktuell (soweit wir das aus unseren Unterlagen ersehen können) **168 in einer Führungsposition** tätig. Insgesamt 47 Mitglieder geben an, als Dozenten an einer DH oder an einer anderen Hochschule aktiv zu sein. Einen Master-Abschluss oder ein anderes Zweitstudium haben 118 Mitglieder erfolgreich absolviert und 137 Mitglieder verfügen über Auslandserfahrung.

Hinzu kommen 9 Fördermitglieder (Studiengangleiter an verschiedenen DHs) sowie 8 Institutionelle Mitglieder (Firmen, die unserem Netzwerk nahestehen und uns fördern). So ergibt sich eine Gesamt-Mitgliederzahl von 718 (01.01.2014: 723, d.h. -1%).

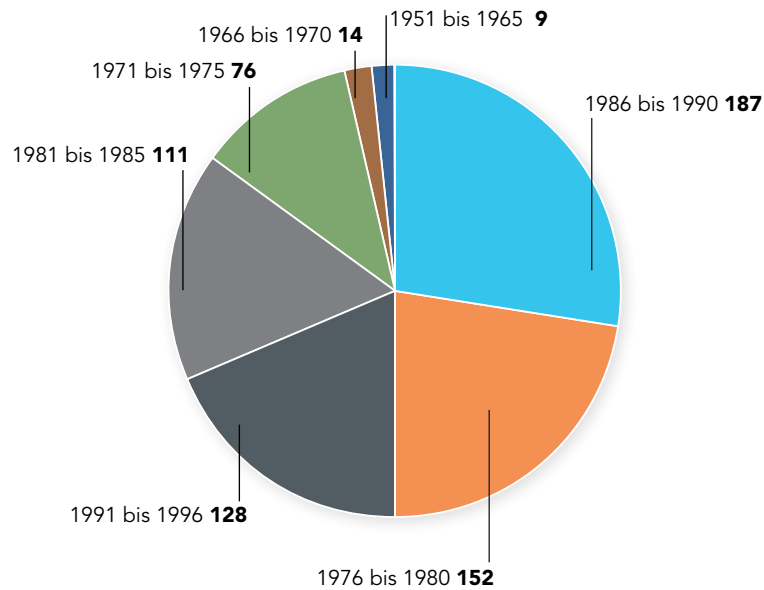
### 1. Unsere Absolventenjahrgänge



### 2. Wir kommen von folgenden BAs / DHs:



### 3. Unsere Geburtsjahrgänge:



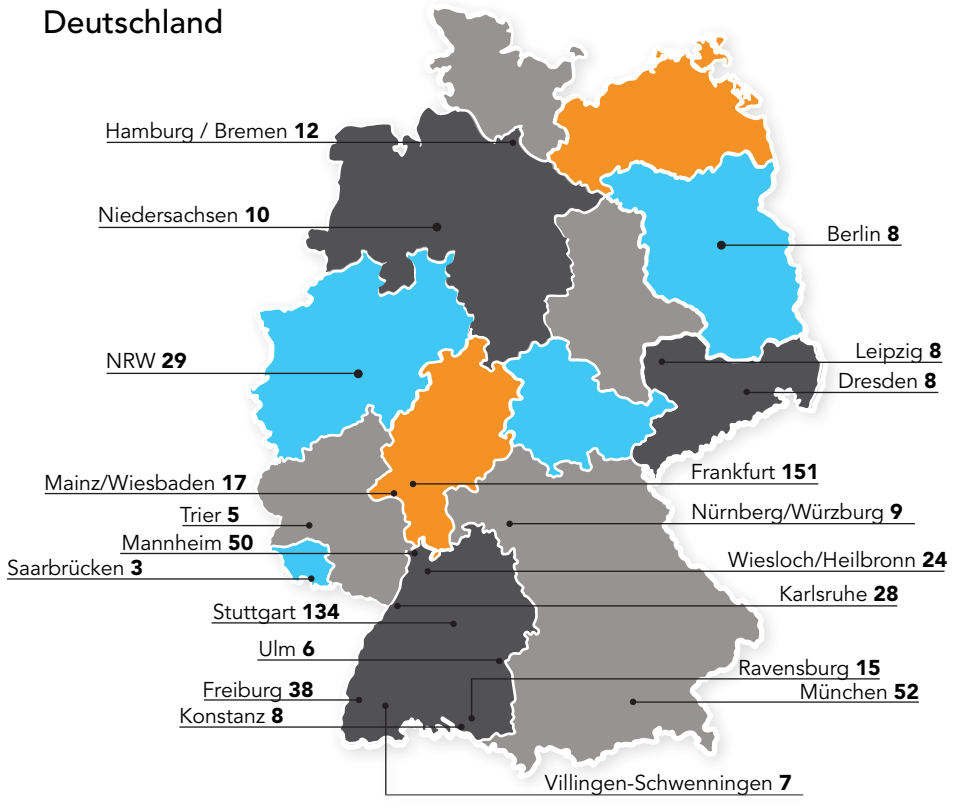
### 4. In welchen Bereichen wir tätig sind



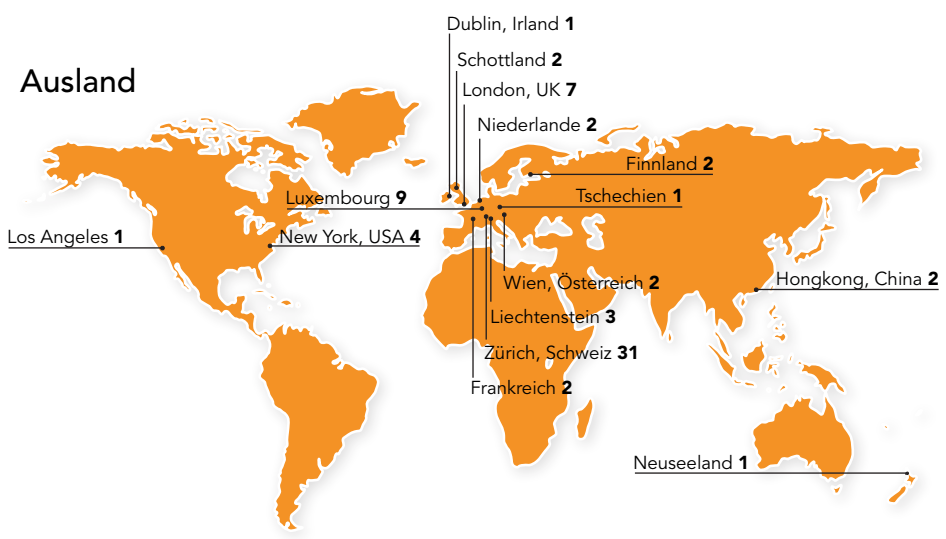


# 5. Wo wir arbeiten

## Deutschland



## Ausland



## Unsere Arbeitgeber (Auszug)

Deutsche Bank (69), Commerzbank (44), UniCredit (15), ING Diba (7), DKB, Santander, Targobank, BHF Bank, Sal. Oppenheim, Berenberg Bank, Bankhaus Ellwanger & Geiger, Fürst Fugger Privatbank, Hoerner Bank (5), Aareal Bank (3), Int. Bankhaus Bodensee, Bethmann Bank

Sparkassen (83), LBBW (55), Helaba (4), BayernLB (7), NordLB, HSH Nordbank, DSGV, NRW-Bank, Sächsische Aufbaubank, Sparkassen Verbände (2)

Volksbanken (57), DZ Bank (18), Sparda-Bank (4), Südwestbank (3), Deutsche Apotheker- und Ärztebank (2), Geno-Verbände (6), GLS Bank

JP Morgan, Morgan Stanley, Goldman Sachs, GE Capital (3), Citigroup, Société Générale, Erste Gruppe Bank AG, Dresdner Kleinwort

Credit Suisse (3), UBS (7), Züricher Kantonalbank (2), LGT Bank AG

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

Deka (5), DWS (3), Flossbach von Storch, Pictet, DIT, Union Investment

Württembergische & Wüstenrot (8), Schwäbisch Hall (7), Badenia, LBS (3)

ERGO (2), General Re, Allianz (3), Axa, HanseMerkur, Nürnberger

MLP (4), DVAG (3), Horbach (2), Aragon, VZ VermögensZentrum

Solactive AG, Permira, COR & FJA (2), Square Four Investments, Hidden Peak, SAS Institute, Fiducia IT

KPMG (10), PWC (9), Ernst & Young (4), McKinsey (2), Deloitte, IBM, Accenture, BDO, Steria Mummert, compentus (2), zeb/rolfes.schierenbeck (2), iaf Institut, 4P Consulting (2), Amann Advisory, Horváth Partners

SAP AG, BMW, BOSCH, Siemens, Nokia, Roche, Fresenius Kabi, Adidas, Aldi, TÜV Süd, Carl Zeiss, DB Schenker, ABB, DRK, Porsche (2), Warsteiner, Deutsche Telekom, Lidl, Merz Group, Daimler AG, Europapark GmbH, Springer Fachmedien



## Ergebnis der Mitgliederbefragung 2014



Harry Niebling  
Managing Consultant  
IBM Deutschland GmbH, Frankfurt  
am Main, DH Mannheim 2003

Es ist unser Bestreben, dass die Bank ... Verbindung ihren Mitgliedern das bieten kann, was diese erwarten oder sich

wünschen.

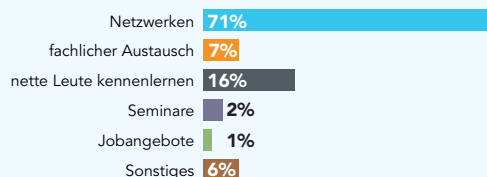
Dabei gilt es sowohl auf die Bedürfnisse erfahrener Mitglieder als auch auf die Interessen noch studierender Mitglieder einzugehen. Wir stellen zwar fest, dass der Kreis der aktiven Teilnehmer fortlaufend anwächst, aber dennoch wollten wir allen die Chance geben sich zu äußern und hatten uns daher dazu entschlossen eine Befragung durchzuführen.

Die Ergebnisse wollen wir Euch nun gerne mitteilen. Zunächst ein herzliches Dankeschön an alle Teilnehmer: mit 97 Rückläufen wurden unsere Erwartungen übertroffen! Somit können wir zwar kein repräsentatives, aber doch ein äußerst aussagekräftiges Ergebnis präsentieren.

### Was ist für Dich der größte Vorteil der Bank...Verbindung?

Hier haben wir bewusst nur eine Antwort zugelassen um wirklich den für Euch wichtigsten Vorteil zu erfahren. Das Ergebnis ist sehr eindeutig:

#### Was ist für Dich der größte Vorteil der Bank ... Verbindung



Für 71% der Teilnehmer ist Netzwerken der größte Vorteil der Bank...Verbindung. Hier fühlen wir uns in unserem Leitbild und dem Zweck unseres Vereins bestätigt und werden auch weiterhin dafür sorgen, dass bei all

unseren Veranstaltungen die Möglichkeit gegeben ist, sich intensiv auszutauschen, bestehende Beziehungen auszubauen und neue Beziehungen zu knüpfen.

### Welchen konkreten Nutzen konntest Du bisher aus der Bank...Verbindung ziehen?

Zu dieser Frage haben wir sehr schöne und auch sehr interessante und vielschichtige Antworten erhalten.

„Bisher hat mich jede Seminarteilnahme oder Unternehmung sehr motiviert, nicht zuletzt weil immer irgendwelche interessanten Leute dabei waren“

„Neue Leute kennengelernt, Dinge besucht die ich sonst allein nicht besucht hätte (z.B. Porsche-Museum), Inspirationen für den Arbeitsalltag gewonnen“

„Interessanter Austausch mit anderen Mitgliedern, gute Vorträge z.B. im Rahmen Round...Table“

„Langjährige Freundschaften“

„Unterstützung bei Auslandsaufenthalt, Informationen zur Promotion, Networking“

„Ehemann gefunden, Freunde kennen gelernt, netter Austausch“

„Konnte viele Freunde gewinnen, viel Know-how gewinnen und ohne dass ich das gezielt getan hätte, auch einige Neukunden“





Viele haben für sich sehr interessante neue Kontakte geknüpft und berichten von einem tollen Austausch mit anderen Mitgliedern, der sie nicht nur fachlich weitergebracht sondern auch persönlich inspiriert und den Horizont erweitert hat. Insbesondere beim Wechsel in eine neue Stadt, vielleicht sogar ins Ausland, war es hilfreich, direkt einen Ansprechpartner zu finden, mit dem man einige Gemeinsamkeiten hat. Doch die Gemeinsamkeiten sind erst die Basis – interessant wird es, wenn man die Unterschiede der persönlichen und beruflichen Entwicklung sowie des geschäftlichen Umfelds diskutiert. Einige haben dabei Anregungen für ihre Weiterentwicklung bekommen, auf die sie von selbst nicht gekommen wären.

Andere haben durch das Netzwerk ein Auslandspraktikum erhalten oder sogar einen neuen Arbeitgeber gefunden. Umgekehrt konnten offene Stellen schnell mit qualifiziertem Personal besetzt werden.

Aber auch für das private Umfeld war die Bank...Verbindung von Nutzen: Einige haben langjährige Freundschaften geknüpft, andere haben ihren Partner für's Leben gefunden.

#### Wie zufrieden bist Du mit der Bank ... Verbindung?

61% der Teilnehmer sind sehr zufrieden oder sogar begeistert von der Bank ... Verbindung. Weitere 32% sind zufrieden. Niemand ist unzufrieden oder gar sehr unzufrieden, allerdings haben 7% mit „geht so“ geantwortet.

Die Begründungen zielen z.B. darauf ab, dass bei der Beitragsermittlung ausschließlich das DH-Studium berücksichtigt wird und nicht ein weiterführendes Studium. Hier haben wir inzwischen im Vorstand entschieden, dass wir bei den größeren Veranstaltungen allen Studenten einen ermäßigten Eigenanteil gewähren.

Ein anderer Grund war, dass die Veranstaltungen oft zu längeren Fahrzeiten führen und keine Veranstaltungen online stattfinden. Wir sind zwar weiterhin der Meinung, dass ein persönlicher face-to-face Austausch durch nichts zu ersetzen ist, möchten der Anregung aber dennoch eine Chance geben.

Wir suchen daher jemanden, der Erfahrung mit einer entsprechenden technischen Plattform hat und diese für eine Online-Veranstaltung bereitstellen kann. Zudem suchen wir

Referenten und Moderatoren, die die Veranstaltung konzipieren, vorbereiten und durchführen. Bitte gebt uns bei Interesse eine Rückmeldung via E-Mail oder wendet Euch telefonisch an eines der Vorstandsmitglieder. [Siehe Impressum](#)

#### Wie wahrscheinlich wäre es, dass Du ein Banker...Treffen besuchst, wenn dieses mit der Organisation eines Jahrgangstreffens der ausrichtenden DHBW verbunden wird und Du die Möglichkeit hast, alte Kommilitonen wieder zu treffen?

Zu dieser Frage haben überwältigende 39% angegeben, dass sie auf jeden Fall kommen würden, weitere 52% wahrscheinlich und nur 9% unwahrscheinlich.

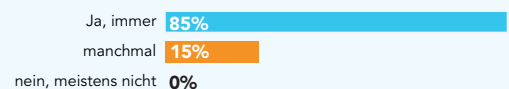
Wir suchen daher nun das Gespräch zu einigen Studiengangsleitern der DHs, ob und wie wir so etwas organisieren können. Wir werden beim kommenden Banker...Treffen über den Stand berichten.

#### Ein Netzwerk lebt von einem aktiven Austausch. Was könntest Du zum Netzwerk der Bank...Verbindung beisteuern?

Hier haben einige angegeben, dass sie als Referent bei einer unserer Veranstaltungen zur Verfügung stehen würden. Dies ist für uns ein sehr wichtiger Beitrag, da interessante Diskussionen oft erst durch einen Impulsvortrag entstehen können. Wir werden uns mit den interessierten Mitgliedern direkt in Verbindung setzen. Falls weitere von Euch daran Interesse haben, lasst es uns bitte wissen.

Einige weitere sind bereit einen Artikel für den Konto ... Auszug zu verfassen oder regionale Veranstaltungen zu organisieren. Andere möchten gerne ihre Erfahrungen bezüglich eines Aufbaustudiums oder einer speziellen bankfachlichen Ausbildung weitergeben. Vielen Dank an alle aktiven Mitglieder – unser Netzwerk lebt von diesem aktiven Austausch!

#### Liest du den Konto ... Auszug?



Mit 85% regelmäßigen Lesern und weiteren 15%, die unsere Mitgliederzeitschrift zumindest manchmal lesen, sehen wir weiterhin den Bedarf, dieses Medium attraktiv zu gestalten.

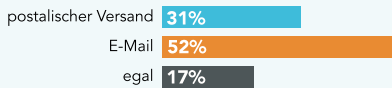


Diese Frage hat uns im Vorstand schon einige Male beschäftigt und wenn man neben den nackten Zahlen die Kommentare berücksichtigt, so stellen wir fest, dass Euch die gleichen Punkte bewegen wie uns.

Der Konto...Auszug ist ein hochwertiges Aushängeschild, das nur in seiner gedruckten Form so zur Geltung kommt. In der heute leider vorherrschenden Flut von E-Mails hebt sich eine mit der Post versendete Zeitschrift aus der Masse heraus. Man kann sie gut in den Zug oder zum Frisör mitnehmen und hat man sie noch nicht gelesen, so bleibt sie geduldig im Zeitungsständer liegen, bis man es tut. Soweit zu den Vorteilen.

Natürlich möchten wir uns aber auch weder der zunehmenden Digitalisierung verweigern noch Fragen des Umweltschutzes und der Nachhaltigkeit außer Acht lassen. Und nicht zuletzt zahlen wir alle mit unseren Mitgliedsbeiträgen die Kosten für Druck und Versand.

### Legst du Wert auf den postalischen Versand des Kontoauszugs oder würde dir ein Versand per E-Mail reichen?



Da sich weiterhin nicht unerhebliche 31% für den postalischen Versand aussprechen, allerdings alle anderen entweder E-Mail bevorzugen oder es ihnen egal ist, haben wir im Vorstand Kompromissvorschläge diskutiert. Hierzu muss man wissen, dass die Einladung zur alljährlichen Mitgliederversammlung postalisch versendet werden muss. Das Porto hierfür fällt also ohnehin an.

Hier nun unser Vorschlag, zu dem wir gerne bei der nächsten Mitgliederversammlung in die Diskussion einsteigen möchten:

Wir drucken und versenden weiterhin die erste Ausgabe im Jahr zusammen mit der Einladung zur Mitgliederversammlung. Zusätzlich versenden wir, statt einer weiteren, nun zwei weitere Ausgaben per E-Mail im pdf-Format. Wer also weiterhin eine gedruckte Version haben möchte, hat die Möglichkeit, sie bequem auszudrucken.

Wir haben inzwischen eine Menge von Inhalten erreicht, dass wir nun etwas zeitnaher von den Veranstaltungen berichten können und schaffen damit weiteren Mehrwert. Zudem werden die Mehrkosten für die zusätzliche Ausgabe (auch Satz und Layout kosten Geld) durch den Wegfall eines Drucks und Versands mehr als kompensiert.

### Fändest Du es interessant, für einen Zusatzbeitrag von ca. 35,- p.a. eine um ca. 80% vergünstigte Fachzeitschrift beziehen zu können (bspw. BANKMAGAZIN)?

Dies fanden 70% (eher) uninteressant und nur 6% sehr interessant, weshalb wir diese Thematik nicht weiterverfolgen werden.

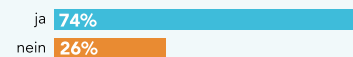
### Welche Formate der Bank...Verbindung kennst Du?

Das Ergebnis dieser Frage hat uns begeistert, uns aber auch gezeigt, dass auch die Teilnehmer der Befragung maßgeblich diejenigen waren, die unseren Verein aktiv mitgestalten.

So haben 64% bereits an einem Banker...Treffen teilgenommen, 52% an einem Regional...Treffen, 35% an einer Fachgruppen...Tagung, 27% an einem Seminar, 24% an einem Round...Table und trotz der erst vor kurzem eingeführten Kamin...Abende bereits 21% an diesem Format. Viele weitere kennen die Veranstaltungen und möchten bald daran teilnehmen.

Auch die Anregungen in Form von Kommentaren nehmen wir sehr ernst. Hier kamen beispielsweise Ideen zu neuen Formaten auf oder der bereits weiter oben erwähnte Vorschlag einer Online-Veranstaltung.

### Hast du die Bank ... Verbindung schon einmal weiterempfohlen, wodurch eine neue Mitgliedschaft zustande kam?



Das Ergebnis der letzten Frage spricht für sich: 74% der Teilnehmer haben die Bank...Verbindung bereits erfolgreich weiterempfohlen und damit dazu beigetragen, dass unser Netzwerk immer attraktiver geworden ist.

Vielen Dank für Eure Treue und Euren aktiven Beitrag!



## Die hohe Kunst der Rechnungslegung

**Wir führen Sie sicher durch den „accounting jungle“.**

Mit neuen Wegen der Semingestaltung geben unsere Experten ihr exzellentes Know-how und Praxiswissen an Sie weiter. Das CA institute for accounting & finance bietet Ihnen ein umfassendes Paket an Trainings 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 2015

- **Rechnungslegung nach IFRS**  
11. bis 13. Mai in Stuttgart
- **Jahresabschlussanalyse**  
28. bis 29. April in Stuttgart  
10. bis 11. Juni in Starnberg
- **Bilanzierung für Controller**  
13. bis 14. April in Starnberg  
06. bis 07. Juli in Starnberg
- **IFRS für Controller**  
15. bis 17. April in Starnberg  
08. bis 10. Juli in Starnberg
- **Unternehmensbewertung**  
24. bis 25. Juni in Stuttgart
- **M&A-Accounting**  
17. bis 18. Juni in Starnberg
- **Hot Topics**  
08. bis 09. Juni in Starnberg
- **Konsolidierung**  
15. bis 16. Juni in Starnberg
- **Certified Accounting Specialist (CAS) – IFRS-Zertifikatskurs mit Prüfung**  
16. bis 20. März in Starnberg  
18. bis 22. Mai in Köln  
22. bis 26. Juni in Hamburg  
13. bis 17. Juli in Salach  
  
Der Versand des ersten Lehrbriefes zum Selbststudium beginnt 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



## Kamin...Abend in Luxemburg zum Thema „International Wealth Management“



Michael Müller  
Senior Investment Analyst  
attrax S.A., Luxemburg  
BA Villingen-Schwenningen 2001

Am spätsommerlichen Freitagabend fand der erste Kamin...Abend der Bank...Verbindung in Luxemburg statt.

Im modernen Melia-Hotel mit innovativem Design, trafen sich am 19. September 2014 sieben Mitglieder der „Bank...Verbindung“, um mit Thomas Fehr, der als Vorstand der Luxemburger Commerzbank agiert, über das Thema „International Wealth Management“ zu sprechen. Das Hotel hat zwar keinen Kamin, es liegt aber direkt am Europaplatz gegenüber dem Kongresszentrum, der Philharmonie und des Museums für Moderne Kunst MUDAM auf dem Luxemburger Kirchberg. Der Kirchberg im Nordosten der Stadt bildet ein Zentrum für Banken und europäische Institutionen, wie beispielsweise dem Europäischen Gerichtshof (EuGH), dem Europäischen Rechnungshof (EuRH) oder der Europäischen Investitionsbank (EIB).

Ein Thema, über das an diesem Abend außerdem gesprochen wurde, war der Bankplatz Luxemburg. Bis in die 70er Jahre war das Großherzogtum vor allem im Stahlgeschäft tätig. Als die Zukunftsaussichten in diesem Sektor nicht mehr so rosig waren, musste sich das Land anderen Bereichen zuwenden. So kam es, dass sich in den 80er Jahren das Finanzgewerbe in Luxemburg ansiedelte. Begonnen hatte es mit Konsortialkrediten und sich dann, aufgrund steuerlicher Vorteile, mit Private Banking weiterentwickelt. Die Fondsindustrie, die danach aufgebaut wurde und sich rein auf die Schnelligkeit, Flexibilität und

Know How stützt, ist mittlerweile zum weltweit zweitgrößten Standort nach den USA geworden.

Es wurde auch über die Zukunftsaussichten am Finanzplatz Luxemburg gesprochen. Das klassische Private Banking, in Form des Offshore-Geschäfts, wird immer mehr verschwinden. Dafür müssen neue, alternative Strategien entwickelt werden. Die Commerzbank hat hier bereits vor Jahren Anstrengungen in diese Richtung zur Gewinnung neuer Kunden im internationalen Bereich unternommen. Hierzu wurden eine klare Value Proposition mit Fokus auf im Konzern komplementäre Produkte sowie Vertriebswege basierend auf den Präsenzen der Commerzbank AG entwickelt. Im Bereich der Prüfungsgesellschaften sind die Aussichten in Luxemburg für Absolventen noch sehr gut. Die großen Gesellschaften wie PwC oder KPMG stellen weiterhin viel Personal ein.

Luxemburg als kleines und flexibles europäisches Land versucht sich in anderen Sektoren wie Technologie neue attraktive Möglichkeiten ins Land zu holen. So hat neben Amazon und Ebay auch Google einen Sitz im Großherzogtum. Abschließend wurde über die Honorarberatung diskutiert. Hier bestätigten alle Teilnehmern, dass dies noch ein sehr langer Weg dorthin ist, weil die Deutschen nicht für eine Beratung direkt bezahlen wollen.

Frank Mesterharm, der extra aus Kronberg angereist war, berichtete von seinen Erfahrungen Anfang des Jahrtausends aus England.

Insgesamt war es ein sehr interessanter und offener Austausch, der auf jeden Fall wiederholt werden sollte. Insofern sind alle Mitglieder der Bank...Verbindung herzlich eingeladen.



Marcel Kwiatowski, Tobias Schramer, Jean-Michel Ermold, Mirko Gottmann, Thomas Fehr (Referent), Michael Müller



## Kamin...Abend in Frankfurt: „Aktiv versus passiv – wie Smart Beta Indizes das Investieren revolutionieren“



Max Korn  
Master Student Frankfurt School of  
Finance & Management  
Werkstudent bei PwC im Bereich  
Financial Service Consulting mit  
Schwerpunkt auf Banking und Account-  
ing, Abschluss DHBW Mannheim 2012

Am 19. September 2014 lud Steffen Scheuble zum Kamin...Abend mit dem Thema „Aktiv versus passiv – wie Smart Beta Indizes das Investieren revolutionieren“ ins Frankfurter Bankenviertel ein. Die Veranstaltung mit knapp einem Dutzend Teilnehmer fand in den Räumlichkeiten seiner selbstgegründeten Firma Solactive AG unweit der Deutschen Bank Türme statt.

Solactive ist ein im Jahr 2007 gegründetes Unternehmen das sich zu einem führenden deutschen Anbieter im Indexgeschäft entwickelt hat. Der Multi-Asset-Anbieter entwickelt maßgeschneiderte Indexlösungen und vermarktet diese mittlerweile weltweit. Derzeit werden von Solactive circa 1.000 Indizes für Kunden in Amerika, Asien und Europa berechnet. Überwiegend in der Form von ETFs wurden bereits rund 20 Milliarden US Dollar in von Solactive berechnete Indizes investiert.

Steffen Scheuble gab uns einige beeindruckende Zahlen zum Datenvolumen, das seine Firma täglich berechnet und den Kunden zur Verfügung stellt. Neben „klassischen“ Indizes wie beispielsweise der Solactive Deutscher Automobilsektor Performance-Index, der die Kursentwicklung deutscher Unternehmen aus dem Industriesektor Automobil berechnet, bieten Steffen Scheuble und sein Team auch die Möglichkeit, exotischere Indizes abzubilden.

Nach einer kurzen Einführung in die tägliche Arbeit sprach Steffen von der über die letzten Jahre zunehmenden Bedeutung von Indizes in der Finanzwelt. Die zwei Hauptaufgaben umfassen einerseits die Möglichkeit, Indizes als Benchmark zur allgemeinen Orientierung und Markttransparenz zu verwenden. Zum anderen bieten sie als Basiswert einen grundlegenden Bestandteil einer Großzahl von modernen Finanzinstrumenten. Durch diese gestiegene Bedeutung wird Indexing bzw. die Verwendung von indexbasierten Produkten zukünftig nicht nur für institutionelle, sondern auch für private Anleger eine immer wichtigere Rolle bei der Vermögensallokation spielen. Diese Entwicklung spielt der Firma Solactive gut in die Karten: Hier werden Indizes, die dann als Basis für Finanzinstrumente dienen, entwickelt und berechnet. Dabei kommen die Anlageideen entweder vom Kunden (meist große Banken) oder auch von Solactive Mitarbeitern selbst, die versuchen smarte Anlageideen in darstellbare Indizes (Smart-Beta) umzusetzen.



## Kamin...Abend in Frankfurt: „Projekt Ich – was macht mich einzig (nicht artig)“



Simon Fritz  
Psychologie Student  
Universität Freiburg im Breisgau  
BA Karlsruhe 2004

### Was machen vier Frauen und fünf Männer Dienstagabend in der Bibliothek des Fleming's

Hotels in Frankfurt? Sie folgen der Einladung  
zum Kamin...Abend der Bank...Verbindung.

Dabei handelt es sich um ein neues Format des Netzwer-  
kens, bei dem ein erfahrenes Mitglied über ein bestimm-  
tes Thema referiert und anschließend mit den Teilneh-  
mern ins Gespräch kommt. Das Thema dieses Abends  
hieß „Projekt Ich – was macht mich einzig (nicht artig)“  
und stieß offensichtlich auf reges Interesse.

Dass es ein Herzensthema von Tania Schweitzer ist, konn-  
ten die Teilnehmer schnell erkennen, da sie vor lauter  
Enthusiasmus beinahe die Vorstellungsrunde vergessen  
hätte. Voller Dynamik präsentierte Tania auf Flipcharts  
unter anderem, welche Einflussfaktoren wie stark auf die  
Karriere wirken und wie man authentisches Selbstmarke-  
ting betreiben kann. Wusstet ihr zum Beispiel, dass bei  
einer zu besetzenden Stelle der Bekanntheitsgrad einer  
Person um ein Sechsfaches stärker ins Gewicht fällt als  
seine Leistungen? Denn nur wenn die entscheidende  
Person um mich weiß, kann ich berücksichtigt werden!

Daher brauche ich ein gutes und vor allem authentisches  
Selbstmarketing. Hierfür ist es hilfreich, seine Stärken  
zu kennen. Aber warum nur fällt es uns so schwer zu  
benennen, was wir gut können? Vielleicht liegt es dar-  
an, dass wir eher um unsere Schwächen als um unsere  
Stärken wissen. Unsere wahren Stärken sind uns oft nicht  
bewusst, weil wir es eben einfach können ohne darüber  
nachzudenken. Diese unbewusste Kompetenz gilt es  
herauszufinden, auf dem Weg zur Schärfung des eigenen  
Profils. Ich muss für mich die Frage klären: „Wer bin ich,

was kann ich und was will ich?“ Und immer ehrlich zu sich  
selbst sein; das ist Authentizität!

Nach einem sehr informativen Vortrag, der durch Zwi-  
schenfragen und Beiträge aus dem Publikum eher die  
Form eines Dialogs hatte, setzte sich unsere kommunika-  
tive Runde beim Essen und Trinken an den Stehtischen  
fort. Erst ein überraschter Blick auf die Uhr löste langsam  
unser Treffen auf.

Sicher konnte jeder Teilnehmer etwas aus dem Kamin ...  
Abend mitnehmen, seien es Fragen, die er sich vorher  
noch nie gestellt hatte, oder Buchtipps, die bald auf der  
Wunschliste stehen. Für diesen gelungenen Kamin...  
Abend gilt vor allem unserer Tania ein herzliches  
Dankeschön!

### **Selbstreflexion – Leitfragen von Tania Schweitzer**

(die Vortragsfolien findet Ihr auf der Homepage  
[www.bank-verbundung.de](http://www.bank-verbundung.de) unter der Rubrik  
Round ... Table / Vorträge)

Um uns in den verschiedensten Situationen gut zu positi-  
onieren, benötigen wir eine innere Klarheit, damit wir ge-  
zielt Auskunft über uns geben können. Dazu kann es helfen,  
sich mit den nachfolgenden Fragen zu beschäftigen:

1. Welche beruflichen oder privaten Tätigkeiten übe  
ich leidenschaftlich und mit viel Spaß aus? Was sind  
hier meine Stärken und Vorlieben? Was erfüllt mich?
2. Welche persönlichen Facetten schätzen andere am  
meisten an mir? Welche Eigenschaften mag ich selbst  
an mir?
3. Was zeichnet meine innere Haltung bzw. Einstellung  
aus, mit der ich berufliche Aufgaben meistere?
4. Welche Rolle spiele ich in Teams? Wodurch zeichnet  
sich mein Verhalten hier aus?



Tania Schweitzer  
Mittelweg 27 - 60318 Frankfurt  
069-59792219  
0172-7603162  
[tania.schweitzer@gmx.net](mailto:tania.schweitzer@gmx.net)



## Kamin...Abend in Stuttgart: „Organisationsentwicklung / Change Management als Erfolgs- faktor“

---



Fabian Bernhard  
Prüfungsassistent  
Baden-Württembergischer Genossen-  
schaftsverband e.V., Stuttgart  
DH Villingen-Schwenningen 2012

Zum Kamin...Abend mit dem  
Thema „Organisationsentwick-  
lung / Change Management

als Erfolgsfaktor für die Umsetzung der aktu-  
ellen Veränderungen in Banken / Sparkassen“  
trafen sich am 30. September 2014 insgesamt  
sechs Mitglieder der Bank...Verbindung in der  
Wohnung von Stephan Vomhoff in Göppingen.

Stephan war von 1981 bis Ende 2013 erst als Mitarbeiter  
verschiedener mittelständischer Kreditinstitute sowie für  
mehrere Unternehmensberatungen in Deutschland und  
der Schweiz tätig. Zu Beginn des Jahres 2014 wagte er  
sich dann mit seinem Unternehmen „Stephan Vomhoff  
und Kollegen“ in die Selbständigkeit und berät Banken  
und Versicherungen bei den Veränderungen im Kunden-  
geschäft

Zu Beginn des Abends wurde zusammen gegessen und  
anschließend folgte eine allgemeine Vorstellungsrunde  
der Teilnehmer. In dieser sollte jeder seinen bisherigen  
Karriereweg skizzieren und seine bisherigen Berührung-  
punkte mit dem Change Management darlegen.

Im Anschluss daran wurde gemeinsam eine Fallstudie zu  
einem realen Umstrukturierungsprozess bei einem der  
beteiligten Gäste bearbeitet. Anhand dieses Beispiels  
wurden von Stephan zunächst erläutert, dass die umset-  
zungsorientierte Strategieentwicklung in zwei Verände-  
rungsperspektiven denkt.

Die erste Ebene ist die des Unternehmens. Auf dieser  
wird der fachliche, sachliche und konzeptionelle Grund-  
rahmen determiniert und die Veränderungen beschrie-  
ben. Auf der zweiten sind die Mitarbeiter angesiedelt.

Diese Ebene wurde als emotional-kulturelle Verände-  
rungsperspektive beschrieben und beispielhaft mit  
„neuem Lernen“ und „Loslassen vom Alten“ skizziert.  
Aufgrund seiner 30-jährigen Erfahrung wusste Stephan zu  
berichten, dass letztere letztendlich für den Erfolg oder  
das Scheitern eines Umstrukturierungsprojekts maßge-  
bend sind, da immer verschiedene Individuen die neuen  
Prozesse mit Leben füllen müssen.

Als ein weiteres wichtiges Element des Change Ma-  
nagements wurde die wiederkehrende Reflektion eines  
Projekts betrachtet. Zum Abschluss reflektierten die Teil-  
nehmer den gemeinsamen Abend. Alle kamen zu dem  
Ergebnis, dass dieser kurzweilige Abend für die eigene  
berufliche Zukunft sehr aufschlussreich war.

Vielen Dank an Stephan Vomhoff!





## Kamin...Abend in Stuttgart zum Thema „Balance Privat / Beruf“

---



Katharina Herm  
Trainee Risikomanager  
LBBW, Stuttgart  
DH Karlsruhe 2014

### Balance Privat/Beruf – Lebensplanung, Partnerschaft und Kinder“; es ist mein erstes Treffen mit der Bank...Verbindung.

Ich laufe zusammen mit Susanne Litty durch den Regen zum Café Hüftengold in Stuttgart und bin gespannt auf die Leute, die ich gleich kennen lernen werde. Und da sind wir auch schon da. Im Café flackert ein gemütliches Kaminfeuer und wir setzen uns zu Katharina Justinger, Steffen Härtel und Oliver Knodel an den Tisch. Ich bin begeistert von der offenen Atmosphäre. Alle sind sofort „per Du“. Wir tauschen uns aus, über unsere Arbeitgeber, Jobs und Aufgaben. Jetzt erwarten wir nur noch Frank Mesterharm, den Referenten des heutigen Abends. Wir sind ins Gespräch vertieft, als Frank zu uns stößt. Er stellt sich vor und erklärt uns, dass er keinen Vortrag für uns halten wird. Wir wollen uns also ganz offen über Partnerschaft und Kinder austauschen. Zunächst erzählt jeder von seinem Familienstand. Wir sind eine bunt gemischte Truppe. Verheiratet, in einer Beziehung, geschieden, mit Kindern, ohne Kinder. So vielfältig wie die Familienstände sind auch unsere Meinungen in der späteren Diskussion.

Dabei tauschen wir uns aus, über viele unterschiedliche Fragestellungen: Können Kinder eine Beziehung / Ehe zusammen halten? Oder sind sie gar für so manche Trennung verantwortlich, weil „Frau“ die Kinder keine Sekunde mehr allein lassen will? Wie wichtig ist es, sich Zeit zu zweit zu schaffen? Ist es DIE Lösung, sich einen fixen Termin im Kalender für romantische Zweisamkeit zu blocken? Oder ist das zu berechnend für Romantik?

Reichen 3 Tage gemeinsamer Urlaub im Jahr aus, um die Beziehung zu festigen? Kann man nach einer Trennung in einer neuen Beziehung glücklich werden, wenn man immer wieder die gleichen Fehler macht? Hat man sich einfach nur nicht genug angestrengt, wenn eine Beziehung scheitert? Kann jeder mit jedem zusammen sein, wenn beide Partner nur genug wollen?

Wir sind uns einig, dass es kein allgemein gültiges Rezept für eine erfüllte Partnerschaft geben kann. Trotzdem verrät uns Frank im Laufe des Abends einen nützlichen Tipp. Er empfiehlt uns dazu das Buch „Fünf Sprachen der Liebe“ von Gary Chapman. Die „magischen“ fünf Sprachen sind: Lob / Anerkennung, Zweisamkeit, von Herzen kommende Geschenke, Hilfsbereitschaft und Zärtlichkeit. Um deinem Partner zu zeigen, dass du ihn liebst, musst du also nur herausfinden, welche Sprache dein Partner versteht. Ein Versuch ist das wohl wert!

Ich schaue auf die Uhr. In einer viertel Stunde fährt mein Zug. Wir machen noch schnell ein Kamin...Foto, dann verabschiede ich mich. Ich laufe durch den Regen zum Bahnhof. Durch meinen Kopf schwirren Gedanken über Partnerschaft, Kinder und meine Lebensplanung. Ich freue mich auf weitere inspirierende Treffen mit der „Bank ... Verbindung“.

## Kamin ... Abend in Zürich im Zeichen eloquenten Auftretens

---

Andreas Geiger  
Credit Risk Analyst / Lombard Lending  
UBS AG, Zürich  
DH Villingen-Schwenningen, 2006

Sich und seine Ideen präsentieren zu können ist von zentraler Bedeutung: Banken sind auch Kommunikationsunternehmen.

Folgerichtig stand der erste Kamin...Abend in Zürich im Oktober 2014 ganz im Zeichen des eloquenten Auftretens. Auf Anregung von Andreas Geiger nahmen Mitglieder der Bank...Verbindung an einem Treffen des UBS Rhetoric Club teil. Der UBS Rhetoric Club bietet seit fünf Jahren Mitarbeitern in Zürich, Opfikon und Basel eine Übungs-





plattform zur Weiterentwicklung von Kommunikations- und Führungskompetenzen. In den Treffen werden vorbereitete und unvorbereitete Reden vor Publikum gehalten und im Anschluss konstruktiv bewertet.

Stegreifreden eignen sich, um das schnelle Denken zu trainieren, seine Gedanken praktisch ohne Vorbereitungszeit sinnvoll zu gliedern und mitzuteilen. Eine Fähigkeit, die in Meetings mit Kunden und Kollegen von höchstem Wert ist. Alle TeilnehmerInnen nutzen sogleich die Gelegenheit selbst eine zweiminütige Stegreifrede zu halten und sich dabei von „Äh-Zähler“, „Sprachhüter“ und Co. genau beobachten zu lassen. UBS steht auch im Bereich Kommunikation im Ruf einer Ausbildungsbank. Sieben Gruppen mit jeweils rund 20 Mitgliedern gehören inzwischen zum UBS Rhetoric Club. Sehr gut in den Arbeitstag integrieren lassen sich die „Lunch Learnings“, hier dauern die Treffen jeweils 60 Minuten und finden über die Mittagszeit statt. Im Zwei-Wochen-Takt wird auf Englisch und Deutsch frei vor Publikum gesprochen. Dabei lassen sich auch wichtige führungsrelevante Fähigkeiten wie Feedback geben und das effiziente Leiten von Sitzungen schulen. Die Teilnehmer lernen Kollegen aus den verschiedensten Bereichen der Bank kennen und erweitern ihr professionelles Netzwerk. Wer nicht für UBS arbeitet und sich dauerhaft im Bereich Kommunikation weiterentwickeln möchte, kann aus einem der öffentlichen Rhetoric Clubs in zahlreichen Grosstädten in Deutschland und der Schweiz wählen (Google Stichwort: „Toastmasters“).

## Kamin...Abend in Düsseldorf: „Vier Prozent braucht jeder!“



Simon Janßen  
Mitarbeiter Private Banking  
Deutsche Bank AG, Düsseldorf  
DH Karlsruhe 2014

Am Donnerstag, den 27. November 2014, trafen sich vereinzelte Mitglieder der Bank... Verbindung mit Herrn

Holger Schröm, Executive Director bei J.P. Morgan Asset Management, in gemütlicher Runde zu einem Kamin...Abend im „beluga“ in Düsseldorf.

Dabei kam eine illustre kleine Versammlung von sechs Mitgliedern in Afterwork-Stimmung zusammen. In einer lockeren Atmosphäre entstanden sehr gute, aufschlussreiche und interessante Gespräche und Diskussionen zwischen allen Teilnehmern.

Auf der Agenda der Veranstaltung standen vor allem die Themen „Finanzielle Repression“, „Finanzmarktpsychologie“, sowie „Vier Prozent braucht jeder!“. Finanzkrise, Verhalten der Notenbanken, Niedrigzinsniveau sowie die globale Zweiklassengesellschaft waren Themen zur finanziellen Repression, die innerhalb der Gruppe in einer lebhaften Diskussion angesprochen wurden.

Die Finanzmarktpsychologie mit Verlustaversion und Herdentrieb schaffte einen guten Überblick, um einzelne historische Ereignisse auf den internationalen Finanzmärkten erklären zu können.

Schließlich erörterte Holger den anderen Mitgliedern detailliert, wie es in der Praxis zur schleichenden Enteignung der Sparer komme. „Die Realzinsfalle“, bedingt durch Steuern und Inflation, war das abschließende Thema des Kamin...Abends. Deutlich wird auch an diesem Abend wieder, dass die Anleger auch zukünftig ohne Aktien im Depot nicht erfolgreich sein werden. Sie bilden neben einigen anderen Alternativen noch eine Anlageklasse mit vernünftigen Erträgen.



obere reihe v.l.n.r.: Lisa Kiezle, Nathalie Thürwächter, Marcio da Costa, (plus zwei weitere UBS-Mitarbeiter)  
untere Reihe v.l.n.r.: Mathias Metzger, Roland Karius (UBS), Julian Engelfeld



## Regional...Treffen Mannheim: Ketten-Reaktion im Technoseum



Markus Feth  
DH Student  
Sparkasse Vorderpfalz, Ludwigshafen  
DH Mannheim 2016

Vor der Fach...Gruppentagung in Mannheim am 18. Oktober fand für einige Mitglieder der Bank...Verbindung ein Team-

event im Technoseum in Mannheim statt.

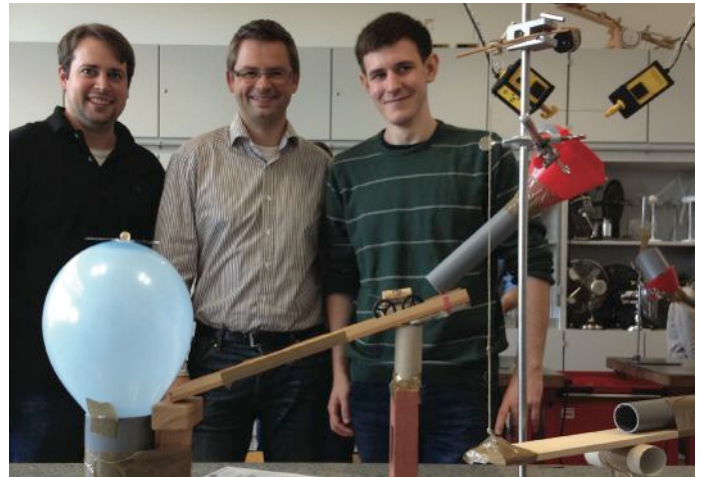
Nachdem sich alle Anwesenden kurz vorgestellt und bekannt gemacht hatten, kam auch schon Frau Hagelgans, welche uns in das Laboratorium zur Ketten...Reaktion führte. Dort bildeten wir schnell vier Gruppen und jede Gruppe ging an ihren Tisch. Frau Hagelgans erklärte uns, was zu machen war:

Jede Gruppe bekam eine Kiste mit verschiedenen Materialien wie Klopapierrollen, 3 Murmeln, ein Trichter, kleine Holzbretter, eine Schnur, eine CD, einen kleinen Wagen und noch einigen anderen Materialien. Ziel war nun eine möglichst kreative Kettenreaktion auszulösen und am Ende von dieser einen Luftballon platzen zu lassen. Es gab eine Stunde Vorbereitungszeit und dann wurden die Ergebnisse präsentiert. Nun ging es in den einzelnen Gruppen los und es wurde viel herumexperimentiert, um eine möglichst kreative Ketten...Reaktion hervorzurufen. Vieles hat nicht so funktioniert und viele Versuche mussten nochmal abgeändert werden. Jedoch hatten am Ende alle 4 Gruppen sehr kreative und einfallsreiche Lösungen gefunden, um ihren Ballon zu zerstören.

Alle Gruppen haben ihren kleinen Wagen mit einer spitzen Nadel versehen, um den Ballon zum Platzen zu bringen. Bei einer Gruppe wurde durch eine Murmel, die zuvor mehrere Kurven machen musste, der Wagen angestoßen und vom Tisch gestoßen und hat beim Flug nach unten den Ballon zerstört. Bei einer anderen Gruppe wurde durch eine Wippe eine zweite Wippe in Bewegung gesetzt, welche eine Murmel durch einen Trichter hindurch auf den Wagen fallen ließ und diesen in Bewegung setzte und so den Ballon zerstörte. Auch die anderen bei-

den Gruppen hatten tolle Ideen und haben es geschafft den Ballon auf einfallsreiche Art zum Platzen zu bringen.

Wir hatten alle sehr großen Spaß bei diesem Teamevent und uns auch dadurch direkt besser kennengelernt. Ich denke, ich kann für alle sprechen, wenn ich sage, dass dieses Teamevent sehr spannend und spaßig war und wir dies jederzeit gerne wiederholen können!



Constantin Nadler, Harry Niebling, Markus Feth



Fabian Walter, Laura Kussel, Julia Schneider



Julian Sievert, Dennis König, Tobias Fuchs



Ann-Christine Jung, Jonas Vock, Lukas Gottschick

## F..G Consulting „Agiles Projektmanagement“



Julia Schneider  
Mitarbeiterin Controlling  
(Gesamtbanksteuerung)  
Sparkasse Pforzheim Calw  
DH Karlsruhe 2014

Bei der diesjährigen Fach...  
Gruppentagung am 18. Okto-

ber an der DHBW in Mannheim hatte der Workshop Consulting das Thema „Agiles Projektmanagement“ zum Inhalt. Harry Niebling schilderte wissenswerte Fakten und Praxiserfahrungen rund um die Themengebiete „SCRUM“ und „KANBAN“.

Jetzt mögt ihr euch eventuell fragen, was sich überhaupt hinter diesen beiden Fachtermini verbirgt. Auch etwa die Hälfte der sechs Workshop-Teilnehmer hatten keine oder nur eine vage Ahnung, was unter den beiden Konzepten zu verstehen ist. Doch Harry Niebling schaffte es in beeindruckender Weise, alle Teilnehmer auf ihrem Wissenstand abzuholen und auch die Erfahreneren nicht zu langweilen. Dafür und für den interessanten, interaktiven Vortrag ein herzliches Dankeschön!

„Was ist agiles in Abgrenzung zum traditionellen Projektmanagement?“ Mit dieser Frage eröffnete Harry Niebling die offene Diskussionsrunde. Im Zentrum des agilen

Projektmanagements stehen die Entwicklung von Software, die Selbstorganisation des Teams, ein hohes Maß an Flexibilität sowie die kontinuierliche Interaktion sowohl der Teammitglieder untereinander als auch mit dem Kunden. Das Projektmanagement kann grundsätzlich durch die vier Einflussfaktoren

- des Konzepts / des Lösungsansatzes
- des Qualitätsniveaus
- des verfügbaren Zeitumfangs sowie
- des Budgets

charakterisiert werden. Wohingegen beim klassischen Ansatz die ersten drei Größen vorgegeben sind, stellt sich oftmals im Nachhinein heraus, dass das veranschlagte Kostenlimit nicht ausreicht. Nicht selten scheitern deswegen in der Praxis Projekte, weil Kosten im Projektverlauf in die Höhe schnellen – Stuttgart 21 ist ein Paradebeispiel dafür. Im Gegensatz zum konventionellen, ist die Stellschraube beim agilen Projektmanagement der erste Punkt, d. h. der konzeptionelle Plan und die Lösung an sich. Innerhalb eines Iterationsprozesses wird der Plan durch Analysen und Tests auf Konsistenz und Umsetzbarkeit überprüft. Schließlich steht der Mehrwert, die Wertschöpfung für das Unternehmen im Vordergrund.

SCRUM ist ein Hauptvertreter des agilen Projektmanagements und wird insbesondere von Softwareentwicklern verstärkt eingesetzt. Ursprünglich abgeleitet ist SCRUM interessanterweise vom Rugby und meint das „Gedränge“, wenn sich die Teamplayer auf den Rugbyball stürzen. Die Zusammenarbeit im Team eint die Sportart mit dem Einsatz im Rahmen des Projektmanagements. Ein neues Projekt wird entweder durch einen externen Kunden angestoßen oder aber durch interne Erfordernisse, die z. B. im Zuge von regulatorischen Anforderungen im Bankbetrieb entstehen können. Dieser gibt typischerweise die Ausgestaltungsmerkmale des Endprodukts vor. Die ständige Abstimmung und der Einbezug des Kunden sind von ausschlaggebender Bedeutung, denn dieser ist schließlich der spätere Abnehmer des Endprodukts. An dem Kundenbedürfnis und dem Kundenwunsch richten sich folglich die zu definierenden Projektaufgaben aus, die in einem Backlog als Aufgabenpool gesammelt und von den Teammitgliedern übernommen werden.



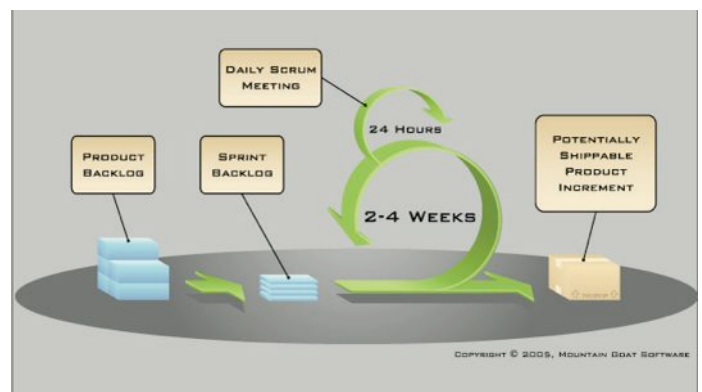
Neben dem Kunden und dem Team spielt der sog. Scrum Master eine Rolle im SCRUM. Dieser ist u. a. für das Zeitmanagement und für die geordnete Durchführung verantwortlich.

Der Weg bis zum finalen Produkt besteht aus mehreren sog. Sprints, innerhalb derer definierte Meilensteine und Teilschritte erzielt werden. Die Sprints, die regelmäßig einen (projektabhängigen) Zeitraum von 2 - 4 Wochen umfassen, lassen sich wiederum in Daily Meetings herunterbrechen. Die Teammitglieder übernehmen die einzelnen Teilaufgaben aus der „to-do-Liste“ und berichten in den Daily Meetings den jeweiligen Stand der Aufgabenerfüllung, sodass eine hohe Transparenz gewährleistet ist. Auf einem Task Board werden die anstehenden und schon erledigten Tätigkeiten aufgeführt, sodass der Projektfluss deutlich wird. Durch diese Technik wird gewährleistet, dass die festgelegten Aufgaben in der Reihenfolge ihrer Priorität ausgeführt werden.

Eine Visualisierung des Arbeitsflusses wird auch durch die zweite agile Projektmethodik, dem KANBAN, erreicht. Auf einem Aufgabenboard und/oder softwarebasiert werden die anstehenden Tätigkeiten und der jeweilige Verantwortliche durch Projektkarten dargestellt. Wichtig dabei ist, dass dieses Aufgabenboard für alle Mitarbeiter sichtbar ist und diese den Projektstand jederzeit nachvollziehen können. Aus dem Backlog können sich die Mitarbeiter für Aufgaben entscheiden und in die „Prozessebene“ setzen. Nun werden die Schritte der Analyse, der Entwicklung und der Akzeptanz durchlaufen, bis die Aufgabe schließlich für die „Produktion“ reif ist und das abgesegnete Konzept zur Anwendung kommt.

Selbst wenn das agile Projektmanagement im Kommen ist und von mehr und mehr Unternehmen – auch über die Softwareentwicklung hinaus – eingesetzt wird, stößt es nicht immer auf Akzeptanz und Wohlwollen. So könnte es durch das daily reporting als Controlling-Instrument missbraucht werden und die einzelnen Teammitglieder sich unter Druck gesetzt und in Rechtfertigungszwang gesetzt fühlen. Des Weiteren steht und fällt SCRUM mit der Effizienz und der Kommunikationsfähigkeit des Teams.

Nachdem sich jeder der Workshop-Teilnehmer ein plastisches Bild von Scrum und Kanban machen konnte, ging es ans aktive Doing. Anhand der Erstellung des Konto ... Auszugs wurden die vermittelten Handfertigkeiten in die Praxis übertragen: Zuerst haben wir die einzelnen Tätigkeiten aufgelistet, wie „Das Schreiben des Artikels über die Fach...Gruppentagung“, „Die Erstellung des Dear Readers“ oder „Das Aufstellen des Ausblicks auf die kommenden Veranstaltungen“. Anschließend mussten diese in „MUST“, „SHOULD“ und „COULD“-Aufgaben priorisiert werden, bevor dann die Aufgabenverteilung und -ausführung erfolgte. Es war ein spannender und lehrreicher Nachmittag, der mit einem gemeinsamen Abendessen ausklang. An dieser Stelle noch einmal ein Kompliment an den Workshop-Leiter Harry Niebling für sein Engagement und den aktiven Einbezug aller Teilnehmer!



[www.mountaingoatsoftware.com/agile/scrum/images](http://www.mountaingoatsoftware.com/agile/scrum/images)



Claudia Wingenroth, Sebastian Zosel, Christian Dreher, Prof. Dr. Sobirey, Harry Niebling, Jonas Vock, Anna-Lena Roth, Julia Schneider



## Fach...Gruppe Corporate & Investment Banking: „Umkämpftes Firmengeschäft in Deutschland“



Marvin Müller  
DH Student  
BHF-Bank Aktiengesellschaft,  
Frankfurt am Main  
DH Mannheim 2016

Die diesjährigen Fach...Gruppen Tagung an der DBHW in Mannheim bot allen Interessierten am Thema Corporate- & Investmentbanking einen Workshop zum Thema „Umkämpftes Firmenkundengeschäft in Deutschland – Austausch über das vermehrt aggressive Auftreten ausländischer Banken“.

Wie das Stichwort „Austausch“ bereits vermuten lässt, war der Workshop keine klassische Vortragsveranstaltung, sondern vielmehr ein interaktives Brainstorming zu aktuell relevanten Themen, das von Matthias Stockburger geleitet wurde.

Nach einer kurzen Vorstellungsrunde zum Einstieg, kam das Thema „Factoring“, das im Corporate Banking, häufig besonders für Unternehmen mit hohen Forderungsbeständen, eine wichtige Rolle spielt, auf. Wir diskutierten dessen zunehmende Bedeutung und gingen speziell auf die Problematiken im Falle des Re-Factoring ein. Seit der Finanzkrise fokussieren sich Banken deutlich spürbar auf das Firmenkundengeschäft in Deutschland. Die Anzahl der Unternehmen mit einer entsprechenden Umsatzgröße und einer guten Bonität ist jedoch überschaubar – was zu einer harten Konkurrenz unter den Banken führt.

Dies sorgt für einen zunehmenden Margendruck, aber es wird auch beobachtet, dass einige Banken, allen voran HSBC, BNP und Südwestbank, versuchen, massiv Mitarbeiter von Konkurrenten abzuwerben, um Fuß in diesem Geschäftsbereich zu fassen. Auch die ING Diba fährt, insbesondere seit Q2 2014, eine Wachstumsstrategie in diesem Segment. Auf der anderen Seite lässt sich beobachten, dass einige Finanzinstitute wie die Royal Bank of

Scotland oder KBC Group sich auch wieder vom deutschen Markt zurückgezogen haben. Lässt sich der Auftritt ausländischer Banken in Deutschland als eine zyklische „Modeerscheinung“ bezeichnen? Zumindest im Kreditgeschäft könnte man dies vermuten. Deutschen Banken gelingt es bisher in erster Linie aufgrund ihrer durch langjährige Geschäftsbeziehungen gewachsenen Wurzeln in den deutschen Unternehmen, die Fluktuationsraten überschaubar zu halten.

Zum Thema „Kundenbindung“ gab es außerdem einen kurzen und sehr spannenden Exkurs zu „Intensive Care“. Denn im Falle einer erfolgreichen Restrukturierung – im besten Fall mit anschließender Turnaround-Situation des Unternehmens – gelingt es den Banken häufig, solch eine intensive Kundenbindung aufzubauen, die anschließend auch unter starkem Konkurrenzdruck anhält.

Außerdem sammelten wir einige interessante Aspekte zur „Generation Y“, zu Problematiken die sich aktuell aus den Sanktionen gegenüber Russland ergeben sowie der Divergenz an Aufstiegsmöglichkeiten in Ballungsräumen und Peripherie. Zuletzt setzten wir uns mit der Fragestellung des Mehrwerts von Corporate Finance auseinander. Als wesentliche Faktoren sammelten wir schließlich:

- die Expertise der Banken in diesem Bereich,
- die Manpower, um das Projekt durchzusetzen
- und einen gewissen Qualitätsstempel durch die zusätzliche Beratung.

Insgesamt war es ein spannender sowie vielfältiger Workshop, und wir bedanken uns bei Matthias für seine Organisation.



Laura Kussel, Theodor Schwetzler, Jonathan Völker, Fabian Walter, Constantin Nadler, Lukas Gottschick, Tobias Fuchs, Marvin Müller, Matthias Stockburger, Christoph Hornischer, Julian Sievert



## Fach...Gruppe Private Wealth & Asset Management (I): „Alle Menschen sind gleich, aber nicht alle Konjunkturzyklen“



Benjamin Balnik  
Selbstständiger Partnerunternehmer,  
HORBACH Wirtschaftsberatung,  
Stuttgart,  
Universität Hohenheim 2004

Die Börse ist wohl das größte Pokerspiel unserer heutigen Zeit. Wie einst die Cowboys beim Poker, versucht heute jeder an der Börse als Gewinner hervorzugehen, dem Markt und den Mitakteuren voraus zu sein.

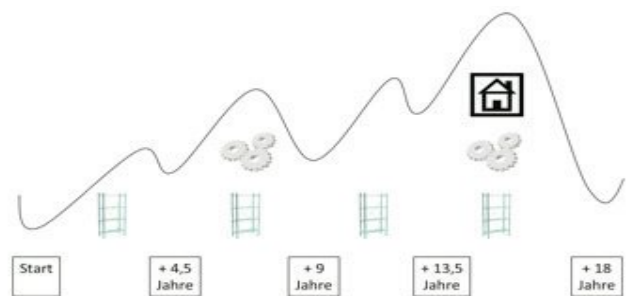
Unbestritten ist, dass wir mit einem kühlen Kopf und Weisheit über einen Zeitstrahl öfter als Gewinner hervorgehen sollten. Die Besten Ihrer Zunft, ja es sind nur 20%, wie in jedem anderen Bereich des Lebens, machen es vor mit Ihren treffenden Schlüssen und Denkhilfen, einfach etwas besser zu sein als viele andere. Eine einfache und praktische Denkhilfe, vor allem für mittel- bis langfristige Investitionen, bietet hierbei das von Herrn Prof. Wingenroth vorgestellte Zyklenmodell.

Es gilt, Höhepunkte und überbewertete Momente von Börsen zu erkennen, sowie deren Tiefpunkte zu sehen und somit bei natürlichen, gesunden Korrekturen nachzukaufen und bei erwarteten stärkeren Rückgängen aus dem Markt zu sein. Man spricht immer von dem Konjunkturzyklus. Tatsächlich aber sind es mehrere unterschiedliche, sich überlagernde Konjunkturzyklen. Hierbei gilt es insbesondere, 3 Zyklen in 3 Zeitrahmen im Auge zu behalten:

- Lagerbestandszyklus, ca. alle 4,5 Jahre, verursacht kleine Schwankungen im Chart (ca.10%-20% Rückgang).
- Investitionsgüterzyklus, ca. alle 9 Jahre, macht schon größere Schwankungen aus, vor allem wenn er auch noch gleichzeitig mit dem Lagerbestandszyklus auftritt (20%-30% Rückgang).

- Immobilienzyklus, ca. alle 18 Jahre, sorgt für sehr starke Schwankungen nach unten 30-70% Rückgang).

Starke Kursgewinne oder Kursrückgänge erleben wir immer dann, wenn sich zwei oder sogar drei dieser Zyklen überlagern (siehe Bild). Ein Beispiel: 2008 trat der Abschwung in den Staaten beim Immobilienzyklus, beim Investitionsgüterzyklus und beim Lagerbestandszyklus gleichzeitig ein, es folgte ein extrem starker Rückgang. Anschließend zogen alle drei Zyklen gleichzeitig an, eine schnelle und starke Erholung setzte ein, da die Märkte überverkauft wurden.



Lagerbestandszyklen und kleinere politische und ökologische Phänomene bestimmten die kurzfristigen Schwankungen nach unten. Hiervon lassen sich viele Anleger verunsichern und verkaufen oft zu früh. Wirklich starke Kursbewegungen aber liefern nur Investitionsgüter- und Immobilienzyklus. Mit dem Zyklusmodell im Kopf, kann man viel besonnener agieren.

Der nächste größere Rückgang in diesem Modell wird für die USA ca. 2016-2018 erwartet, da hier der Abschwung im Investitionsgüterzyklus eintreten sollte. Ihr seht, die Zeiten sind Zeitrahmen, keine Exaktheiten! 2024-2027 wird ein größerer Tiefpunkt im Immobilienzyklus der USA wieder erwartet. Dementsprechend kann ein Akteur bestimmen, wie hoch seine Aktien-, Anleihen- oder Immobilienquote sein soll. Und wenn alles brummt, aber ein dreifacher Abschwung droht, darf man auch einmal die Cashquote nach oben ziehen und öfter als Gewinner aus dem Markt gehen, während die anderen sich vom positiven Trend der Vergangenheit blenden lassen.

Empfehlenswerte Webseiten:

- [www.globalpropertyguide.com/](http://www.globalpropertyguide.com/)  
(Hauspreise analysieren)
- [www.markiteconomics.com/Public/Page.mvc/PressReleases](http://www.markiteconomics.com/Public/Page.mvc/PressReleases)



(allgemeine Informationen um sich ein Bild des Wirtschaftswachstums und seinem Zyklus zu machen)

- [www.tradingeconomics.com/](http://www.tradingeconomics.com/) (volkswirtschaftliche Daten aller Herren Länder mit Chartfunktion)

Literatur: Lars Tvede: Business Cycles, 3. Auflage, Wiley

Die Folien zum Vortrag können übrigens auf der Webseite der Bank...Verbindung heruntergeladen werden!

Adrian Hinz, Dennis König, Markus Feth, Steffen Klawitter, Yannik Andreas Lein, Ann-Christine Jung, Benjamin Balnik, Thorsten Wingenroth,



Steffen Schill

## Fach...Gruppe Private Wealth & Asset Management (II): „Smart Beta Indizes“



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

Wieso eigentlich immer der S&P 500? Wieso immer der Dax?

Wieso klammern sich institutionelle und private Investoren so gerne an die namhaften Indizes? Sicherlich, sie sind prominent und haben sich in der Vergangenheit immer bewährt. So glauben die meisten zumindest.

Aber haben sie das wirklich, sind sie wirklich transparent in ihrer Zusammenstellung und sind sie wirklich immer sinnvoll als Benchmark? Diese Frage stellte in seinem Vortrag Steffen Scheuble. Und er stellte sie nicht nur in sei-

nem Vortrag, er stellte sie auch schon vor einigen Jahren. Die Beantwortung dieser Frage schlug sich in der Gründung seines Unternehmens, der Solactive AG, nieder.

Die Solactive AG hat es sich zum Ziel gesetzt, bessere Indizes zu schaffen. Das Unternehmen selbst nennt es selbstbewusst „German Index Engineering“. Herausgekommen sind dabei die sogenannten „Smart Beta Indizes“. 3,8 Mio. dieser Indexstände berechnet die Solactive AG mittlerweile jeden Tag. Auf dem Markt sind aktuell 370 ETPs zu finden, die ihnen folgen. Verwaltet werden dabei 350 Mrd. Dollar. Keine ganz unwichtige Entwicklung also. Dennoch können nur die wenigsten Anleger etwas mit dem Namen anfangen.

Smart Beta Indizes sind allgemein gesprochen eine Kombination zweier bisher vermeintlich nicht zu vereinbarenden Managementansätze: aktives Management & passives Management. Auf der einen Seite folgen sie strengen Regeln, es gibt also keinen Fondsmanager, der nach Gutdünken Anlageentscheidungen trifft. Auf der anderen Seite bilden sie jedoch auch nicht stoisch Kapitalmärkte ab, die Titel lediglich nach ihrer Marktkapitalisierung gewichtend. Smart Beta Indizes wollen vernünftig vorgehen. Sie gewichten, ähnlich wie aktive Fondsmanager, ihr Portfolio nach bestimmten Kennzahlen, sei es Volatilität oder Dividendenrendite. Sie sind oft auch mit einer Reihe bestimmter Restriktionen versehen, die eher an herkömmliche Publikumsfonds erinnern als an gewohnte Indizes.

Das gilt beispielhaft für den Ethical Europe Equity Index. Hier werden gezielt europäische Titel selektiert, die ihren Geschäften nicht in den einschlägigen Branchen Glücksspiel, Tabakwaren oder Waffenhandel nachgehen. Aus diesen werden die 30 dividendenstärksten ausgewählt und nach ihrer Volatilität gewichtet. Entsprechende Produkte, die diesen Index zur Benchmark haben, verwalten mittlerweile ein Volumen von 750 Mio. EUR.

Es ist nur allzu verständlich, dass Steffen Scheuble mit seiner aufstrebenden Solactive AG den großen Adressen ein Dorn im Auge ist. Die Wahrscheinlichkeit ist langfristig nicht gering, dass Smart Beta Indizes aktiv gemanagte Fonds überflüssig machen.



## Abendessen in der Eichbaum-Brauerei

Der Austausch in den einzelnen Fach...Gruppen wurde sowohl in einer gemeinsamen Kaffee-Pause während der Tagung als auch am Abend in der Eichbaum Brauerei angeregt fortgeführt. Wir freuen uns, dass über 30 Teilnehmer den Weg nach Mannheim unternommen haben und so zum Gelingen dieser Veranstaltung maßgeblich beigetragen haben. Vielen Dank insbesondere an die Fach...Gruppen-Leiter und die jeweiligen Referenten.



## Regional ... Treffen in Stuttgart im Carls-Brauhaus am Schlossplatz



Pascal Stephan  
DH Student  
LBBW Stuttgart  
DH Stuttgart, 2015

Am 2. Oktober, dem Tag vor der deutschen Einheit, war es wieder Zeit für ein Regional...

Treffen in Stuttgart.

Da das verlängerte Wochenende vor der Tür stand, konnte die Arbeit Zuhause gelassen und der Abend im relativ jungen Carls-Brauhaus am Schlossplatz genossen werden. Durch die urige Einrichtung kam gleiche eine angenehme Stimmung auf, welche durch die kühlen Getränke und das gute Essen (die Flammkuchen und Salate sind wirklich zu empfehlen!) unterstützt wurde. Wie immer stand der Aus-

tausch mit den anderen Mitgliedern im Vordergrund und so entwickelten sich schnell angenehme Gespräche über das Studium, vergangene Veranstaltungen sowie vielerlei andere private und berufliche Dinge. Ich bedanke mich bei Lukas Gottschick für die wiederum hervorragende Planung, sowie bei allen Anwesenden für den tollen Tag und die interessanten Gespräche.

## Regional ... Treffen in Hamburg im „Hans im Glück“

Thomas Brandenburger  
Credit Analyst Shipfinancing  
Deutsche Bank AG, Hamburg  
DH Mannheim 2003

Nach längerer Zeit gab es am 21. Oktober wieder einmal ein „Nordkonvent“ der Bank...Verbindung in Hamburg.

Diesmal stand keine Hafenrundfahrt auf dem Programm oder ein anderes maritimes Erlebnis sondern ein Burgerabend im ‚Hans im Glück‘. Die Kette hat nun auch in Hamburg eine Filiale im Birkenwaldstil eröffnet. Der komplette Gastraum ist mit Birkenstämmen ausgefüllt – ein Gefühl im Wald zu sitzen. Unser kleiner Kreis von fünf Mitgliedern konnte also diesmal in trendiger Atmosphäre netzwerken. Auch wenn wir wenige waren, (und generell sind in Hamburg) haben wir doch immerhin einen ehemaligen Bank...Verbindungs-Vorsitzenden in unseren Hamburger Reihen. Damit beste Grüße weiter in den Süden von einem schönen Bank...Verbindungs-Abend in Hamburg.



v.l.n.r.: Thomas Brandenburger, Markus Weingarth (ehem. Vorsitzender), Yvonne Ferenschild, Simone Körber, Antje Weingarth





## Regional ... Treffen in Villingen-Schwenningen im „VAU“

## Geschlechtsspezifische Führung und Kommunikation



Fabian Walter  
Gewerbekundenberater  
Volksbank Breisgau Nord eG  
DH Villingen-Schwenningen 2013



Anke Christina Thomas  
Trainerin & Coach  
Eigenes Institut, Wiesbaden  
DH Mannheim 2003

Als wir uns am 9. Dezember um 19:30 Uhr trafen war Villingen-Schwenningen weit von Plus-Graden entfernt.

So eilten die Teilnehmer des Regional...Treffens verständlicherweise in das bereits weihnachtlich dekorierte und wohl temperierte „VAU“. Das direkt neben der Dualen Hochschule befindliche Restaurant war bereits zu meiner Studentenzzeit eine willkommene Abwechslung zu Kantinenessen und Lernabenden. In beschaulicher Runde hatten wir eine bunte Mischung aus verschiedenen Berufssparten vereint. So ging uns über den Abend der Gesprächsstoff nicht aus und es wurden sehr interessante Erfahrungen ausgetauscht. Es war mein erstes Regional...Treffen in Villingen-Schwenningen als Regional...Beauftragter und wird sicherlich auch nicht das letzte bleiben. Ich bedanke mich bei allen Mitgliedern für den kurzweiligen Abend und verweise gerne auf das Banker...Treffen am 25. und 26. April in Villingen-Schwenningen!

„Frauen denken wie ein Netz – Männer wie eine Strickleiter“ so oder anders könnte man plakativ die Unterschiede zwischen Männern und Frauen beschreiben. Was aber genau heißt das für den Berufsalltag?

Auch wenn bis heute immer wieder kontrovers diskutiert wird, steht fest: ja, es gibt neben persönlichen Eigenschaften geschlechtsspezifische Unterschiede. Einer der größten liegt in der Kommunikation. Nicht nur Studien, sondern auch meine langjährige Praxiserfahrung in der Arbeit mit Fach- und Führungskräften zeigt: dieser Unterschied führt nicht selten zu großen Missverständnissen, Motivations- und Produktivitätsfallen mit teilweise weitreichenden, negativen Auswirkungen. Was kann dagegen jeder Einzelne unternehmen? Zunächst verstehen, dann reflektieren und bewusst ändern.

### **Männliche und weibliche Kommunikationskultur – der entscheidende Unterschied**

Kommunikation ist Machtmittel und Bindeglied zugleich. Angewandt wird es jedoch von Frauen und Männern, aufgrund anderer Prämissen, unterschiedlich. Männer suchen durch Kommunikation die Klärung von Status und Rangordnung, den sachlichen Austausch, die Lösungsfindung oder das Durchsetzen eigener Interessen. Dies wirkt sich zum Beispiel auch darauf aus, dass Entscheidungen zielbewusster getroffen werden. Der Sprachstil ist eher nüchtern, direkt und ergebnisorientiert.

Frauen hingegen begreifen die Welt wie ein Netzwerk zwischenmenschlicher Beziehungen und denken weniger hierarchisch. Ihre Gespräche suchen Verbindung, Bestätigung und Unterstützung sowie Übereinstimmung.





Eine Entscheidung wird also beispielsweise erst besprochen und nicht direkt gefällt. Ihr Sprachstil ist indirekt und versucht, einen sachlichen Inhalt persönlicher zu kommunizieren.

Zunächst haben beide Gesprächsstile Vor- und Nachteile, sind aber gleichermaßen wichtig. Die größte Herausforderung ist vielmehr, dass jeder der beiden Seiten davon ausgeht, dass das eigene Verhalten richtig sei, und das jeweils andere Geschlecht sich „genauso“ verhalten müsste.

### **Geschlechtsspezifische Führung – besser oder anders?**

Auf die Frage, ob einzelne Führungsstile anders oder besser sind, lässt sich nur pauschalisiert sagen: jein. Denn so große Unterschiede, wie uns Medien suggerieren, gibt es gar nicht. Frauen und Männer bewerten nur eben Prioritäten und Themen anders, wie z. B. Mitarbeiterbindung oder Anreizsysteme. Schlussendlich aber braucht eine gute Führung Männliches und Weibliches. Mitarbeiter brauchen Einfühlungsvermögen genau wie Druck, ein Unternehmen rationales Zahlendenken wie Intuition. Viele Forschungsarbeiten haben nachgewiesen, dass der Führungsansatz „Mixed-Leadership“ die Basis für wirtschaftliche Erfolge bietet. So fielen Leistungen in Bezug auf Planung, Qualität und Organisation um über 25 Prozent besser aus, als im Vergleich zu gleichgeschlechtlichen Teams.

Trotz dieser Ergebnisse besteht hier in der Praxis noch sehr hoher Handlungsbedarf, auch in Bezug auf den mangelnden Anteil von Frauen in führenden Positionen. Am Ende brauchen wir vielmehr Wege eines produktiven und wertschätzenden Miteinanders.

### **Erfolgsschlüssel ganzheitliche Kommunikation in beiden Stilen**

Eine reibungslosere Kommunikation und gemeinsame Führung zwischen den Geschlechtern setzt Annahme und Wertschätzung beider Parteien voraus. Dafür können wir ein gemeinsames Verständnis und eine verbindende Sprache lernen, mit der wir unser Gegenüber besser verstehen, besser verstanden werden und somit leichter motivieren und lenken können. Dies klingt leichter als es ist. Hierbei geht es jedoch nicht allein um Inhalt, Wortwahl oder einer versierten Rhetorik. Auch die paraverbale und nonverbale Ebene, also Stimme, Mimik, Körpersprache fallen besonders ins Gewicht und bestimmen zu über 90 Prozent den

Kommunikationserfolg. Daran können wir – sofern trainiert – in Sekunden erkennen, wie die innere Haltung unseres Gegenübers ist.

**Fazit:** Gleichberechtigung hat nichts mit Gleichmacherei oder Schablonendenken zu tun. In beiden von uns ist Männliches und Weibliches, nur in unterschiedlicher Ausprägung. Wir sollten das bleiben, was wir jeweils sind: Männer oder Frauen mit unseren individuellen Stärken, die es nur zu verbinden gilt. Ziel sollte es sein, ein individuelles Kommunikations-Repertoire zu entwickeln, um kontext- und situationsgerecht agieren zu können. Denn bei gleicher Qualifikation setzen sich regelmäßig die durch, die überzeugter denken, kommunizieren und handeln.

Wenn Ihr zu diesem Thema in Eurem Arbeitsumfeld gerne einen Workshop durchführen möchtet, findet Ihr hier einen entsprechenden Vorschlag. Bei Interesse könnt Ihr mich gerne anmailen, um eine entsprechende Veranstaltung zu organisieren (meine eMail findet Ihr ganz am Ende dieses Beitrags):

### **Workshop-Rahmen:**

„Geschlechtsspezifische Führung und Kommunikation“ Brücken bauen zwischen männlicher und weiblicher Kommunikation – aus Spannungsfeldern Synergien schaffen

Männer und Frauen sollen zum Wohle des Unternehmens an einem Strang ziehen. Leider führen klassische Missverständnisse nur zu oft zu unnötigen Reibungsverlusten in Kosten, Zeit und Motivation. Deshalb ist es wichtig, dass Vorgesetzte wie Teammitglieder die spezifischen Unterschiede zwischen weiblicher und männlicher Kommunikation verstehen und sinnvoll nutzen.

Dieser Workshop für Männer und Frauen bearbeitet die kommunikativen Herausforderungen der Führungsaufgaben und Kommunikationsprozesse im Tagesgeschehen wie Projekten. Dieses „Fach- und Führungskräfte Training“ spaltet Männer und Frauen nicht in unvereinbare Lager auf, sondern enthüllt – humoristisch und wertschätzend – die Unterschiede wie Gemeinsamkeiten. Aufgezeigt werden Lernbereiche, in denen die Teilnehmer voneinander profitieren können. Das Training wird im Co-Training mit einem männlichen Trainer-Kollegen geleitet, sodass beide Sichtweisen (Mann/



Frau) ihren Platz finden.

Ziel: Reibungsverluste in der Kommunikation zwischen Männern und Frauen reduzieren und Synergiefelder aufzeigen.

Lernziele:

- Spannungsfelder in der Kommunikation zwischen Männern und Frauen reduzieren und Verständnis schaffen
- Geschärfte Wahrnehmung in Bezug auf Bedürfnisse, Stress- und Konfliktmuster und Emotionen
- Teilnehmer erfahren den persönlichen Nutzen plus Synergiepotenziale, wenn sie in Führungspositionen / im Team genderübergreifend zusammenarbeiten

Inhalte:

- Was ist dran an den Klischees? Erkenntnisse der Gender-Forschung
- Standortbestimmung zum eigenen Rollenverständnis als Führungskraft
- Reflektion der Außenwirkung (verbal und nonverbal)
- Verbessern des Kommunikations- und Verhaltensstil in unterschiedlichen Positionen und Funktionen
- Typische Unterschiede und Gemeinsamkeiten in der Persönlichkeit und Selbstdarstellung
- Verhaltens- und Kommunikationsmuster zwischen den Geschlechtern
- Vorteile aus der Zusammenarbeit–Lernfelder  
Praxissimulation: individuelle Fragen und Anliegen aus dem Berufs- und Führungsalltag

Methoden:

- Interaktive Vorträge mit Praxisübungen, Arbeit in Kleingruppen
- Individuelle Praxisfälle aus Beruf und Alltag
- Lernen durch Übungen, Reflexion und 4D-Feedback (Teilnehmer, Trainer, Kamera, Selbstsicht)

**PROFIL:** Anke Christina Thomas ist diplomierte Betriebswirtin, zert. Coach, Hypnotherapeut und Managementtrainerin für Rhetorik, NLP sowie Führungskräfteentwicklung. Sie ist spezialisiert auf Gender & Diversity mit der Weiterentwicklung weiblicher Fach- und Führungskräfte mit Fokus auf die (non)-verbale und mentale Kommunikation sowie dem Konflikt & Change Management. Mit eigenem Institut und im Auftrag führender Spezialinstitute arbeitet sie für namenhafte Unternehmen im mittleren und oberen Management. Zudem doziert sie an der Frankfurt School of Finance & Management.

Bei Fragen gerne an: [anke.c.thomas@act2move.de](mailto:anke.c.thomas@act2move.de)

## Selbstmarketing Seminar der Bank...Verbindung „Werde Deine eigene Marke“ mit Claudia Wingenroth



Katharina Justinger  
Privatkundenberaterin  
Volksbank Dreieich  
DH Mosbach 2012

### Eigenlob stimmt!

Greifst du im Supermarkt vor dem Schokoladenregal zu deiner Lieblingsmarke oder zur No-Name-Schokolade unten links? Auch im Beruf reicht es nicht, darauf zu hoffen, dass du „entdeckt“ wirst. Eher musst du – wie ein Marketingexperte – deine Marke bilden, den Arbeits- oder internen Stellenmarkt analysieren und deine Werkzeuge zur Selbstvermarktung aktiv einsetzen, um die entscheidenden Personen auf dich und deine Fähigkeiten und Erfolge aufmerksam zu machen. Es gilt das Motto „Eigenlob stimmt!“. Dazu gibt es auch einige Tipps und Tricks, die du kennen solltest, da sie zum gängigen Karriere-ABC gehören.

Ansätze der systematischen und bewussten Selbstvermarktung werden als Selbstmarketing bezeichnet. Dazu überträgst du einfach die Marketingkonzepte auf deine eigene Person. Ziel des Selbstmarketings ist der Aufbau deiner eigenen Person als Markenpersönlichkeit. Dabei geht es nicht um künstliches Verstellen, sondern die bewusste Betonung der eigenen Stärken. Jeder Einzelne steht in seinem beruflichen Umfeld für Eigenschaften und Fähigkeiten und das damit verbundene Wissen. Dieses gilt es im Rahmen des angebotenen Selbstmarketing-Workshops herauszuarbeiten und bewusster zu unterstreichen. Dieser findet am Samstag, den **9. Mai 2015** statt und findet in Stuttgart im Althoff Hotel am Schlossgarten statt.

Hierzu konnten wir als Referentin unser Bank...Verbindungs-Fördermitglied Claudia Wingenroth gewinnen. Sie unterstützt Fach- und Führungskräfte bei beruflichen



Veränderungsprozessen. Regelmäßig coacht und trainiert sie Menschen in Bewerbungsphasen.

Claudia Wingenroth blickt auf langjährige Erfahrung im Bank- und Versicherungssektor zurück, ist Diplom-Pädagogin, Bank-Betriebswirtin und ausgebildeter Coach (QRC zertifiziert). In ihren Seminaren kombiniert sie Branchengespräche mit pädagogischen Fähigkeiten und sagt dazu selbst: „Mein qualitativer Anspruch liegt darin, die Gruppe dort abzuholen, wo sie steht, und in ihr die Begeisterung für das Thema zu wecken. Jeder Mensch ist einzigartig. Seminare sollten genauso individuell sein, wie die Menschen, die sie besuchen.“

Seminarinhalte:

- Allgemeines zum Selbstmarketing
- Die eigene Markenbildung
- Die eigene Marktanalyse
- Werkzeuge zur Selbstvermarktung
- Tipps und Tricks zum Selbstmarketing

Tagesablauf:

10.00 Uhr	Beginn
12.30 Uhr	Mittagessen (2 Gänge)
15.00 Uhr	Kaffeepause
16.00 Uhr	Ende

Die komplette Verpflegung (Essen, Getränke) ist im Preis des Seminars enthalten, der sich auf **120 EUR\*** beläuft.

Da die Plätze limitiert sind, werden diese nach dem „First-Come-First-Serve“-Prinzip vergeben.

**Anmeldungen und Rückfragen gerne an:**

Katharina Justinger  
katharina.justinger@gmail.com  
Telefon: 0162 2877564

**Anmeldeschluss ist der 2. März 2015**

Das Hotel am Schlossgarten der Althoff Hotel & Gourmet Collection, Mitglied bei Leading Hotels of the World, liegt in der grünen Parkanlage des Schlossgartens im Zentrum von Stuttgart, direkt an der großen Shoppingmeile „Königstraße“. Nur wenige Gehminuten vom Hauptbahnhof entfernt, eignet sich das Schlossgarten Restaurant zum Business-Lunch unter Geschäftspartnern.

\*für Studenten 100 EUR



Im mit einem Michelin Stern ausgezeichneten Schlossgarten Restaurant präsentiert Küchenchef Sebastian Prüßmann seine innovative französische Küche mit regionalen Akzenten. Daneben beherbergt das Hotel die Vinothek am Schlossgarten, welche Weinhandel und Bistro vereinigt und ein idealer Treffpunkt direkt nach Feierabend, nach dem Stadtbummel oder dem Theaterbesuch ist.

Im Café am Schlossgarten gibt es neben Kuchen und Torten auch Frühstück, Snacks für zwischendurch sowie kleine Gerichte und Eisspezialitäten.

In der John Cranko Lounge, lebt die American Bar Cocktailkultur. Regelmäßige abendliche Live-Musik unterstreicht den Loungecharakter.

**Althoff Hotel am Schlossgarten**

Schillerstr. 23  
70173 Stuttgart  
Tel.: 0711 / 20 26 808

## Der Vorstand

**Vorsitzender** Frank Mesterharm  
[frank@mesterharm.de](mailto:frank@mesterharm.de)

**stellv. Vorsitzender** Lukas Gottschick  
[lukas.gottschick@gmx.de](mailto:lukas.gottschick@gmx.de)

**Finanzreferentin** Dorothee Winkler  
[dorothee.m.winkler@googlemail.com](mailto:dorothee.m.winkler@googlemail.com)

**Schriftführer** Tobias Fuchs  
[tobias.fuchs90@googlemail.com](mailto:tobias.fuchs90@googlemail.com)

**Vorstandsbeisitzer** Harry Niebling  
[harryniebling.hn@gmail.com](mailto:harryniebling.hn@gmail.com)

## Die Regional ... Beauftragten

**Dresden** Maria Scheidemantel  
[maria.scheidemantel@web.de](mailto:maria.scheidemantel@web.de)

**Heidenheim** Benjamin Balnik  
[benjamin.balnik@horbach.de](mailto:benjamin.balnik@horbach.de)

**Karlsruhe** Tino Klink  
[Tino\\_Klink@web.de](mailto:Tino_Klink@web.de)

**Lörrach** Matthias Franz  
[matthias.franz@europapark.de](mailto:matthias.franz@europapark.de)

**Mannheim** Frank Mesterharm  
[frank@mesterharm.de](mailto:frank@mesterharm.de)

**Mosbach** Alexander Britsch  
[alexander.britsch@googlemail.com](mailto:alexander.britsch@googlemail.com)

**Ravensburg** Bernhard Fäustle  
[faeustle-bernhard@web.de](mailto:faeustle-bernhard@web.de)

**Stuttgart** Lukas Gottschick  
[lukas.gottschick@gmx.de](mailto:lukas.gottschick@gmx.de)

**Villingen-Schwenningen** Fabian Walter  
[mail@fabianwalter.de](mailto:mail@fabianwalter.de)

**Düsseldorf** Sergej Wotschel  
[sergej.wotschel@gmail.com](mailto:sergej.wotschel@gmail.com)

**Frankfurt** Harry Niebling  
[harryniebling.hn@gmail.com](mailto:harryniebling.hn@gmail.com)

**Hamburg** Thomas Brandenburger  
[thomas.brandenburger@gmx.net](mailto:thomas.brandenburger@gmx.net)

**Köln** Sebastian Geuecke  
[s.geuecke@googlemail.com](mailto:s.geuecke@googlemail.com)

**München** Michael Retschitzegger  
[m\\_retschi@freenet.de](mailto:m_retschi@freenet.de)

**Luxemburg** Michael Müller  
[mail@michaelmueller-info.de](mailto:mail@michaelmueller-info.de)

**Zürich** Andreas Geiger  
[mail@michaelmueller-info.de](mailto:mail@michaelmueller-info.de)

## Impressum

**Konto ... Auszug**  
**Herausgeberin**  
Bank...Verbindung e.V

**Redaktion**  
Frank Mesterharm  
[vorstand@bank-verbundung.de](mailto:vorstand@bank-verbundung.de)

**Im Internet**  
[www.bank-verbundung.de](http://www.bank-verbundung.de)

**Redaktionsschluss**  
der kommenden Ausgabe:  
5.5.2015

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.

**ANMELDUNG**  
www.bank-verbundung.de

# Einladung zum Banker...Treffen in Villingen-Schwenningen

## Liebes Mitglied der Bank...Verbindung,

hiermit laden wir Dich sehr herzlich zur diesjährigen Mitgliederversammlung 2015 der Bank ... Verbindung e.V. am Samstag, **25. April 2015**, an der DHBW in Villingen-Schwenningen, (Friedrich-Ebert-Str. 30, 78054 Villingen-Schwenningen) ein.

Wir werden pünktlich um 10.30 Uhr beginnen.

## Tagesordnung:

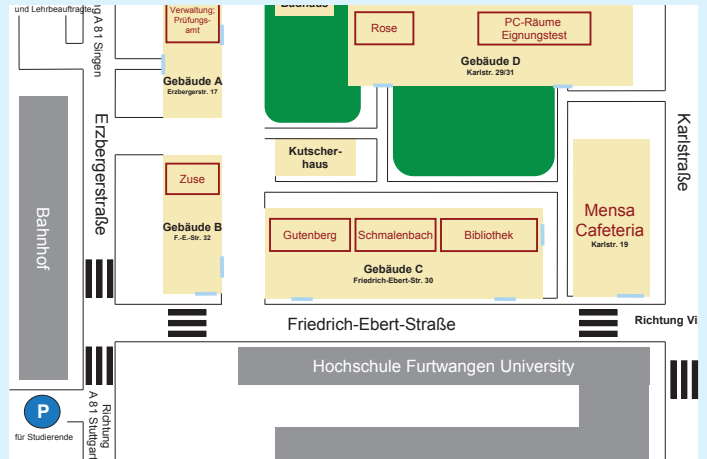
1. Entgegennahme des Jahres- und Kassenberichts des Vorstandes.
2. Entgegennahme des Prüfberichts der Kassenprüfer.
3. Aussprache über Vorstands-Arbeit und Erteilung der Entlastung für
  - (a) den Vorstand und
  - (b) die Finanzreferentin.
4. Beratung und Beschluss über rechtzeitig eingereichte Satzungsänderungsanträge (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

*Lukas Gottschick*  
1. Stellvertretender Vorsitzender

Am Samstag, 25. April 2015, in der DHBW  
Villingen-Schwenningen (Friedrich-Ebert-Str. 30,  
78054 Villingen-Schwenningen), C-Gebäude, Hörsaal Gutenberg



10:00 – 10:30 Uhr

Begrüßung

10:30 – 12:30 Uhr

Mitgliederversammlung

der Bank ... Verbindung e.V. 2015. Der Vorstand berichtet über die Entwicklung und Aktivitäten der „Bank ... Verbindung“ im zurückliegenden Jahr. Der genaue Ablauf geht aus der TAGESORDNUNG im Einladungsbrief in dieser Ausgabe hervor. (siehe links).

12:30 – 14:00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

in der Mensa (Eigenbeteiligung: **10 Euro** / für Mitglieder, die einen Studentenausweis haben: **5 Euro**)

14:00 – 16:30 Uhr

Fach ... Tagung

„Das Bankgeschäft im Zuge der Digitalisierung – die Filiale als unnötiger Kostentreiber?“ Es wird Impulsvorträge sowie eine Diskussion nach der Fishbowl-Methode unter Einbezug des Plenums geben.

**25. April**  
**2015**



16:30 – 17:00 Uhr	Kaffee-Pause
17:00 – 18:00 Uhr	Networking
18:15 – 18:45 Uhr	Einchecken im Hotel für alle, die Übernachten.* (siehe unten)
ab 19:00 Uhr	Abendessen mit Weinprobe im Abt-Gaisser-Haus (Schulgasse 23, 78050 Villingen-Schwenningen).  Die Eigenbeteiligung beträgt: <b>35 Euro</b> / für Mitglieder, die einen Studentenausweis haben: <b>25 Euro</b> .

#### Am Sonntag, 26. April 2014,

9:00 – 10:00 Uhr	<b>gemeinsames Frühstück</b> Frühstückstische der verschiedenen Fach...Gruppen im Hotel für:  (1) Corporate & Investment Banking (CO&IB) (2) Private Wealth & Asset Management (PW&AM) (3) Audit & Consulting (AU&CO)
10:30 – 11:30 Uhr	<b>Führung im Uhrenmuseum</b> (Bürkstrasse 39, 78054 Villingen-Schwenningen). Die Eigenbeteiligung beträgt: <b>2 Euro</b> / für Mitglieder, die einen Studentenausweis haben: <b>1 Euro</b> ).

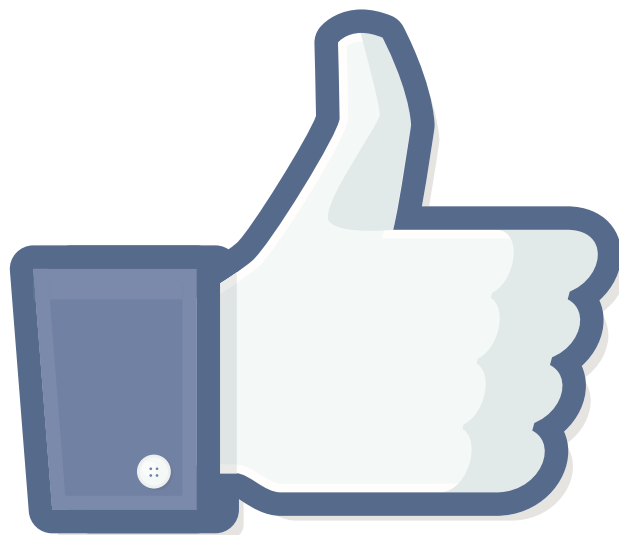
\* Wir haben ein begrenztes Zimmer-Kontingent im Central Hotel, Alte Herdstr. 12, 78054 Villingen-Schwenningen vorreserviert. Ihr könnt eine bezuschusste Übernachtung über uns buchen (hierbei gilt das „First Come - First Serve“-Prinzip). Eure Eigenbeteiligung im Doppelzimmer (inkl. Frühstück im Hotel) beträgt: **30 Euro** / für Mitglieder, die einen Studentenausweis haben: **20 Euro**. Wer gerne im Einzelzimmer übernachten möchte, zahlt eine Eigenbeteiligung in Höhe von **60 Euro** (ein Studentenausweis bringt beim Einzelzimmer keine weitere Ermäßigung).

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

[www.bank-verbinding.de](http://www.bank-verbinding.de)

## Schon gewusst?

**Alle Veranstaltungen findet ihr inzwischen auch übersichtlich auf unserer Facebook Seite.**



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



**Jetzt  
Mitglied  
werden!**

[www.bank-verbundung.de](http://www.bank-verbundung.de)

**Bank  Verbindung**

[www.bank-verbundung.de](http://www.bank-verbundung.de)