Bank ... Verbindung

Das Alumni-Netzwerk der Fachrichtungen
Bank und Finanzdienstleistungen (BA / DHBW)

Deine Netzwerk-Nachrichten

Konto ... Auszug

I/2014

Dear Reader

Frank Mesterharm

Dear Reader,

die aktuelle Ausgabe des „Konto … Auszug" ist wieder angefüllt mit interessanten Artikeln und Informationen. Dafür danken wir allen Verfassern von Beiträgen und allen im Verein engagierten Mitgliedern. Mein Dank gilt insbesondere unser langjährigen Chefredakteurin Maria Scheidemantel, die über viele Ausgaben hinweg maßgeblich am „Konto ... Auszug" mitgewirkt hat und die diese Aufgabe nun aus persönlichen Gründen an den Vorstand übergibt.

In dieser Ausgabe berichtet Christin Stock gleich zu Beginn, warum es so wertvoll ist, neben Facebook, XING, LinkedIN etc. vor allem ein persönliches Netzwerk aufzubauen und zu pflegen und wie ihr die Bank ... Verbindung in einer wichtigen Phase geholfen hat. Das Spektrum der weiteren Beiträge reicht von der wichtigen Frage nach Beruf versus Berufung, über die Kurzvorstellung der Ergebnisse einer Masterarbeit zur Banken-Vergütung bis hin zu einem Denkanstoß, wie die Ausrichtung an einer hohen Servicequalität das Privatkundengeschäft der Banken beflügeln kann. Neben diesen inhaltlichen Themen halten wir Rückschau auf die vielfältigen Vereinsaktivitäten, die in den vergangenen Monaten in Stuttgart, in Karlsruhe sowie im Schloss Reinhartshausen in Eltville am Rhein stattfanden.

Am Schluss findet Ihr die offizielle Einladung zu unserer Mitgliederversammlung, dem jährlich stattfindenden „Banker ... Treffen", welches am 5. April 2014 an der DHBW in Stuttgart stattfindet (inklusive der 5. Fach ... Gruppen-Tagung). Diese Veranstaltung bietet die beste Möglichkeit, neue interessante Verbindungen zuknüpfen und bereits bestehende Beziehungen zu pflegen und auszubauen. Denn wie schon Christin Stock am Anfang dieses „Konto … Auszug" berichtet, sind im entscheidenden Moment persönliche Kontakte von unschätzbarem Wert!

Viel Vergnügen bei der Lektüre wünscht Euch

Inhalt

Dear Reader 1
Köpfe der Bank...Verbindung 2
Bank…Verbindung – lohnt sich das ? ... 3
Vom Beruf zur Berufung 4
Unsere aktuelle Mitgliederstruktur 6
Beruf oder Berufung? 8
Tagesordnung Banker Treffen..... 9
Satzung der „Bank …Verbindung"..... 10
Vergütungspolitik und - praktiken österreichischer Genossenschaftsbanken 12
Servicequalität als Wachstumsstrategie 14
Bericht Regional … Treffen Stuttgart.... 16
Besichtigung der Hoepfner Burg..... 16
Eindrücke 4. Fach…Gruppen-Tagung.. 18
Geburtsstunde der F…G „Internes und Externes Consulting"..... 19
F…G „Accounting & Audit" 20
F…G „Private Banking & Asset Management" 22
F…G „Corporate & Investment Banking" 23
R…T Weihnachtsmarkt Stuttgart 24
Nachruf Götz Thilo Ries..... 25
Seminar „Business Etikette & Stil" 26
Einladung Banker … Treffen 2014..... 28
Einladung Fach … Gruppen Tagung 5.4.2014 Stuttgart..... 30
Impressum 31

„Köpfe der Bank…Verbindung“

+++ **Sonja Wiedenmann** 1 hat nach drei Jahren bei KPMG im Bereich Consulting – Financial Risk Management zum 1. September 2013 zu zeb/ rolfes.schierenbeck.associates in das Risk Cluster gewechselt. Ihre Tätigkeit bei zeb/ ist wie bei KPMG die Beratung von Banken im Risikomanagement mit Schwerpunkt auf Kreditrisiko. +++ **Johannes Höllerich** 2 hat nach dem Studienabschluss im August 2013 eine Stelle als wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Abteilung Banking, Finance, Insurance der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) angetreten. +++ Nach 8 Jahren als B2B-Vertriebsmanager für Personalentwicklungs-Dienstleistungen wechselte **Thomas Fehrmann** 3 innerhalb der Schwäbisch Hall-Gruppe als Teamleiter in die Anwendungsentwicklung. Schwerpunkt des Teams sind Entwicklungen für Groupware (u.a. Lotus Notes), Web und Social Media. +++ Zum 1. Oktober 2013 begann **Alexander Hamacher** 4 berufsbegleitend den Master in Business Management Banking & Finance (M.A.), Schwerpunkt Real Estate Management an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart. Gleichzeitig wird er weiterhin in München als Privatkundenberater bei der Wüstenrot bleiben.+++ Nach absolviertem Masterstudium der Fachrichtung Controlling, Finance & Accounting an der Hochschule Pforzheim startete **Nathalie Thürwächter** 5 per 1. September 2013 als Controllerin bei der ABB Immobilien AG in Baden (CH). +++ **Bernhard Fäustle** 6 ist innerhalb der Sparkasse Memmingen-Lindau-Mindelheim gewechselt. Aus seiner bisherigen Tätigkeit im Risikocontrolling ist er zum 01.09.2013 als Leiter ins Vorstandssekretariat berufen worden.+++ **Patrick Heil** 7 übernahm zum Jahreswechsel als Bereichsdirektor die Leitung der Unternehmenssteuerung der Volksbank Breisgau Nord eG. Nach seinem Studium an der damaligen BA Villingen-Schwenningen stieg er direkt in der Controllingabteilung der Bank ein. Berufsbegleitend absolvierte er von 2007 bis 2009 ein MBA Programm in Berlin, Mailand und New York. Weiterhin ist er als Dozent für das Thema Bankenaufsicht an der DHBW Villingen-Schwenningen aktiv.+++ **Michael Huber** 8 CFA, CFP, wurde zum 1.7.2013 in die Geschäftsleitung der VZ Vermögens Zentrum GmbH berufen. Er verantwortet die Niederlassungen Frankfurt und Düsseldorf und ist Vorsitzender des Anlageausschusses. Bereits seit 1998, direkt nach seinem BA-Abschluss bei der LBBW, ist er für den Schweizer Finanzdienstleister tätig. +++ Nach einem halbjährigen Praktikum in Südafrika kehrte

Lisa Held [9] im April 2013 zur Sparkasse Bensheim zurück, wo sie als Junior Private Banking Beraterin tätig ist. Neben der Kundenberatung fallen auch die Portfolioanalyse, Anlagenstrategieplanung und diverse Projekte in ihr Aufgabengebiet. Im September diesen Jahres hat sie berufsbegleitend ein Masterstudium BWL – International Management aufgenommen.+++ **André Merz** [10] absolvierte nach seinem BA-Studium den darauf aufbauenden Master of Science (Vertiefung Finance) an der Hochschule für Bankwirtschaft in Frankurt a.M., jeweils berufsbegleitend mit entsprechenden Einsätzen bei der Commerzbank. Nach vier Jahren Firmenkundenbetreuertätigkeit am Platz Stuttgart folgte ein dreijähriger Auslandseinsatz am German Desk in Hongkong. Seit Mitte 2013 ist er in der Schweiz als Regionenleiter der Ostschweiz eingesetzt. +++**Jana Gonsalves** [11] wechselte im Oktober 2013 nach dem dualen Studium bei der Commerzbank AG zur UBS AG in Zürich und hat im Rahmen des Graduate Trainee Programs im Bereich Business Risk and Regulatory Management angefangen.+++**Frederik Müller** [12] wechselte im Anschluss an sein DH Studium in Mannheim bei der UniCredit Bank AG zur KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in den Bereich Financial Services.

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

Bankverbindung – lohnt sich das?

Christin Stock
Senior Consultant
zeb/rolfes.schierenbeck.associates
BA Mannheim, Abschluss 2002

„Was hab ich denn davon?" – diese und ähnliche Fragen stellen Studenten immer wieder, wenn ich die Bank…Verbindung im Anschluss an meine Vorlesung „Behavioral Finance" im 6. Semester des dualen Studiengangs „Bank" kurz vorstelle.

Ich ernte vorsichtiges Interesse, aber auch unverhohlene Skepsis, wenn es darum geht, Zeit und Geld für ein Business-Netzwerk zu investieren. Früher habe ich nur recht schwammige Antworten liefern können: „Man kann zum Beispiel hilfreiche Kontakte knüpfen", „Freunde finden", „sich austauschen". Zugegebenermaßen treffen diese Aussagen auf mehr oder weniger jedes Netzwerk zu.

Tatsächlich bin ich auf den Treffen der Bank…Verbindung sehr netten Menschen begegnet und habe sogar echte Freunde gefunden, mit denen mich ein ähnlicher Werdegang und oft ähnliche Werte verbinden. Dass es auch beruflich wertvoll sein kann, Mitglied der Bank…Verbindung zu sein, konnte ich vor einem Jahr am eigenen Leib erfahren. „Plötzlich arbeitslos!" – keine schön Situation: Zunächst hatte sich das kleine Unternehmen, in dem ich als Analystin für Währungen und Aktienmärkte gearbeitet hatte, gut durch die Finanzkrise manövriert. In den letzten Zügen der Bankenmisere war es dann allerdings doch überraschend zu Entlassungen gekommen. Nach erfolgreichem Studium und, wie ich finde, einigermaßen erfolgreichen acht Berufsjahren stand ich nun ohne Job da, was mir gehörig Angst einflößte. Zumal der Arbeitsmarkt für Kapitalmarktanalysten auch heute noch ziemlich mau aussieht.

Um so schnell wie möglich zurück in Lohn und Brot zu gelangen, setzte ich alle denkbaren Hebel in Bewegung. Ich schrieb fleißig Bewerbungen, sprach bei Personalberatern vor und kontaktierte unzählige Freunde und Bekannte aus meinen persönlichen Netzwerken. Mit meinem eher

ungewöhnlichen Lebenslauf kam ich häufig nicht an den Recruitern der Firmen vorbei; mehrere Headhunter verloren schnell das Interesse, da ich nur schwer in ein leicht verkäufliches Profil zu pressen war. Die meisten Vorstellungsgespräche hatte ich tatsächlich meinen Netzwerken zu verdanken. Insbesondere meinen Mitstreitern aus der Bank…Verbindung: Sie waren gute Zuhörer und Sparrings-Partner auf Augenhöhe, mit denen ich meine Interessen, Ansichten und Möglichkeiten diskutieren konnte. Sie haben bereitwillig ihre persönlichen Adressbücher geöffnet und aktiv Kontakte zu anderen interessanten Menschen hergestellt, die ich sonst nie getroffen hätte. Sie haben mir Einblick in ihre Arbeit gewährt – einer nahm sich gar einen ganzen Vormittag Zeit, um mich in seinem Unternehmen herumzuführen und mir die Möglichkeit zu geben, mich auch mit seinen Kollegen auszutauschen.

Der Kontakt zu meinem jetzigen Arbeitgeber, für den ich nun bereits seit März 2013 arbeite, ist gleichfalls von einem Mitglied der Bank…Verbindung initiiert worden. Heute denke ich nicht mehr nur mit Schrecken an meine Zeit der Arbeitslosigkeit zurück. Vielmehr erinnere ich mich an die zahlreichen schönen Begegnungen, die mir Mut gemacht haben und für die ich mich an dieser Stelle auch noch einmal bedanken möchte. Hat sich die Bank…Verbindung für mich „gelohnt"?
Mehr als das.

Vom Beruf zur Berufung

von Rainer Knaack
Relate Works (zuvor bis Ende 2011: Siemens AG)
BA Stuttgart & Villingen Schwenningen, Abschluss 2000

Im Jahr 2010 wurden laut statistischem Bundesamt 382.047 Ehen geschlossen und 187.027 Ehen aufgelöst. Dies entspricht einer Scheidungsrate von 48,95%. Eine weitere, erschreckende Tatsache ist, dass 145.146 minderjährige Kinder von der Ehescheidung betroffen sind. Habt Ihr Euch schon einmal die Frage gestellt, welche positiven Auswirkungen stabile Beziehungen und gesunde Familien auf unsere Gesellschaft haben? Seit 2011 sind wir bereit, einen persönlichen Beitrag dazu zu leisten, um das Fundament unserer Gesellschaft zu stärken und dadurch z. B. die Scheidungsrate zu senken und beste Voraussetzungen für nachfolgende Generationen zu schaffen.

Seit 2008 geben meine Ehefrau Kerstin und ich unsere Eheerfahrungen ehrenamtlich an Paare weiter und bekamen stets nachhaltige, positive Veränderungen von den Paaren bestätigt.

Nachdem wir seit 2009 drei Fehlgeburten und eine Totgeburt erfahren mussten, haben wir uns nach der Geburt unserer toten Tochter Loah intensiv mit unserem gemeinsamen Lebenssinn und der damit verbundenen Berufung auseinandergesetzt. Wenige Monate später haben wir uns für das Kündigen unserer ansehnlich vergüteten Vollzeitanstellungen in der freien Wirtschaft entschieden, um den Schritt vom Beruf in die Berufung zu wagen.

Beide Geschäftswagen, Laptops und andere materielle Annehmlichkeiten gingen an die Arbeitgeber zurück. Den Privatwagen haben wir verkauft, unseren

Wohnsitz möbliert untervermietet.

Nach längerer Abstimmung sind wir für ein Jahr mit zwei Koffern nach Vancouver in Kanada gereist, um von den Profis und unseren Vorbildern, John und Helen Burns, zu lernen.

Bis dahin war uns nur unsere gemeinsame Leidenschaft bekannt, das konkret greifbare Ergebnis dieses Wagnisses hätten wir uns nie erträumen lassen.

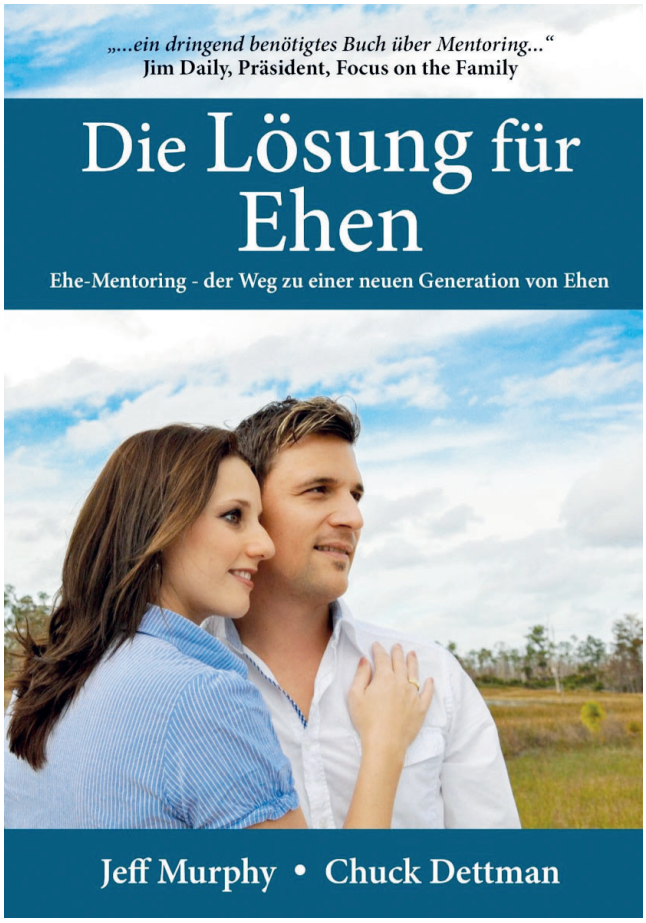
Nach mehreren Gesprächen, Versuchen, Gebeten, Konferenzen, Recherche- und Lernphasen wurde die uns aufs Herz gelegte Vision immer klarer und im Herbst 2012 zur Realität: Ziel unserer in Kanada gegründeten Ministry „Relate Works" ist es, durch unsere anspruchsvolle Mentoren-Ausbildung mit Leidenschaft, Weisheit und Erfahrung in Ehen, Familien, Beziehungen, innovative Unternehmen und dadurch in nachfolgende Generationen und in unsere Gesellschaft Beziehungen, Ehen und Familien zu investieren.

Neben den inhaltlichen Aspekten liegt der Schwerpunkt auf dem Methodischen. Dies erfolgt insbesondere durch entwickelte Seminare und durch die bereits in Kanada und Deutschland bewährte Mentoren-Ausbildung. Erfreulicherweise ist seit Mai diesen Jahres sowohl unser fünftes - lebendes - Kind, Noah, als auch unser übersetztes Buch und Nachschlagewerk „Die Lösung für Ehen - Ehe-Mentoring: Der Weg zu einer neuen Generation von Ehen" für alle an gesunden Beziehungen interessierten Menschen „geboren":

www.relateworks.com/de/ressourcen/shop

Seit Gründung des Unternehmens haben wir Ehementoren-Paare in Vancouver (Kanada) und am Bodensee ausgebildet. In Fulda, Zürich und in der Nähe von Miami (Florida) durften bereits unterschiedlichster Organisationen lehren. Unsere Entscheidung war und ist weiterhin ein Glaubensschritt. Wir erachten es als Privileg, gezielt in erfolgreiche Ehepaare und Beziehungen investieren zu dürfen und damit unsere Gesellschaft wertebasiert und nachhaltig zu verbessern.

Wer weitere Details für sich oder seine Organisation bzw. eine Kontaktmöglichkeit zur Unterstützung unserer Tätigkeit wünscht, besucht www.RelateWorks.de bzw. www.RelateWorks.com (englischsprachig).



Unsere aktuelle Mitgliederstruktur

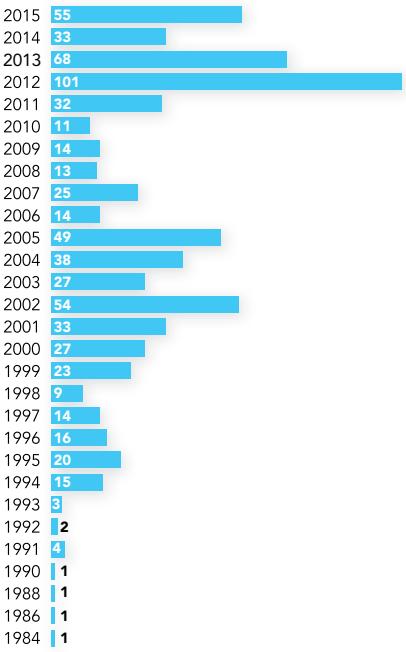
Nach dem letzten Bericht über unsere Mitgliederstruktur vom 01.01.2013, erfolgt nun ein neuer Zwischenbericht zum 31.12.2013.

	31.12 2013	01.01 2013	Veränderung
Männliche Mitglieder	**509**	**450**	+13%
Weibliche Mitglieder	**197**	**183**	+ 7%
Summe	**706**	**633**	+11%

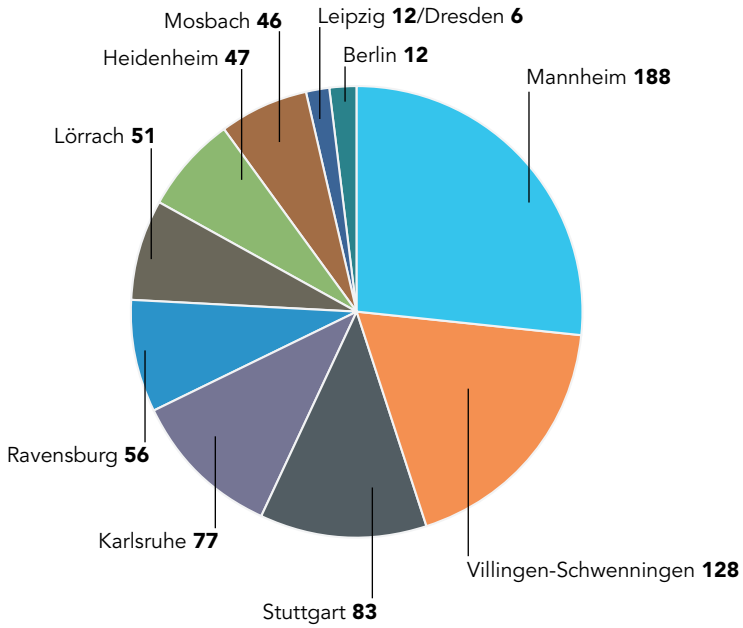
Von diesen 706 Mitgliedern sind aktuell (soweit wir das aus unseren Unterlagen ersehen können) **164 in einer Führungsposition** tätig. Insgesamt 41 Mitglieder geben an, als Dozenten an einer DH oder an einer anderen Hochschule aktiv zu sein. Einen Master-Abschluss oder ein anderes Zweitstudium haben 115 Mitglieder erfolgreich absolviert und 145 Mitglieder verfügen über Auslandserfahrung.

Hinzu kommen 7 Fördermitglieder (Studiengangleiter an verschiedenen DHs) sowie 9 Institutionelle Mitglieder (Firmen, die unserem Netzwerk nahestehen und uns fördern). So ergibt sich eine Gesamt-Mitgliederzahl von 723 (01.01.2013: 649, d.h. +11%).

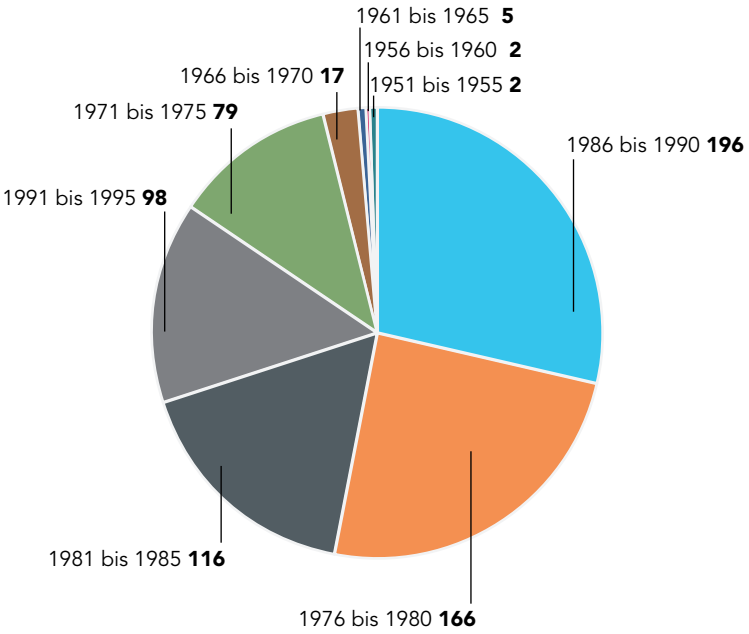
1. Unsere Absolventenjahrgänge



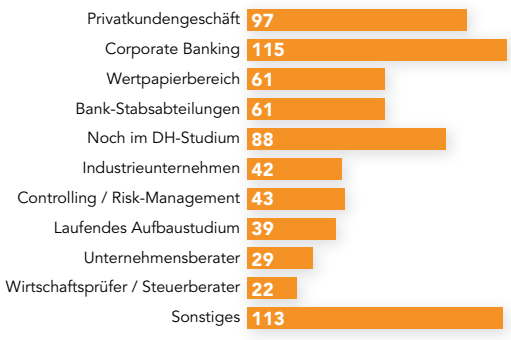
2. Wir kommen von folgenden BAs / DHs:



3. Unsere Geburtsjahrgänge:

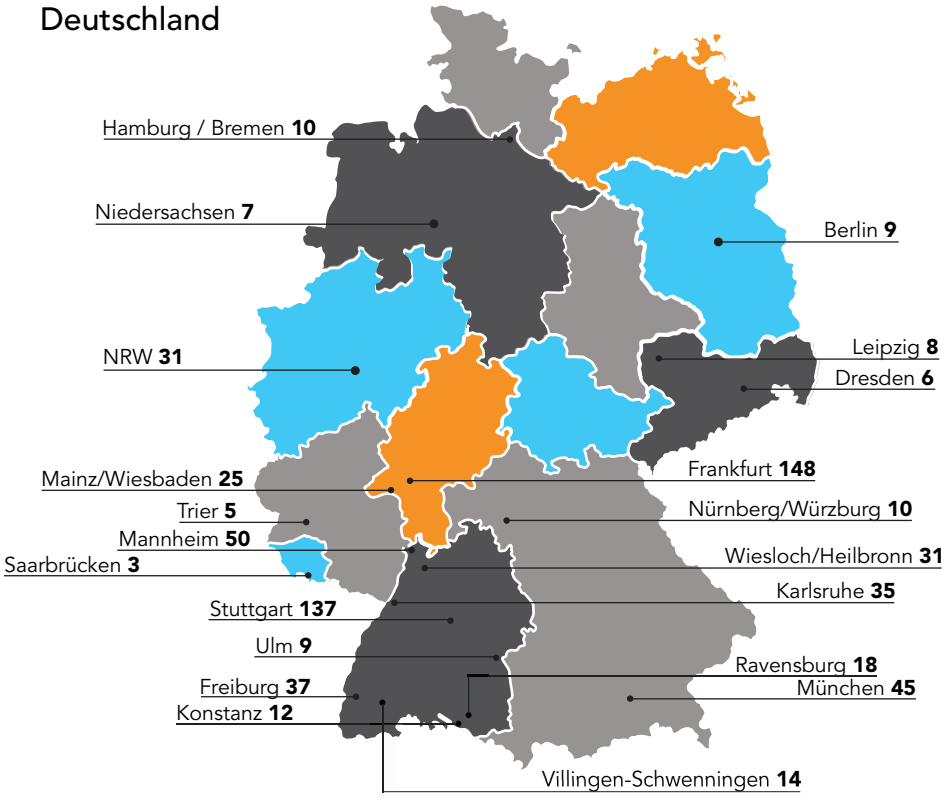


4. In welchen Bereichen wir tätig sind

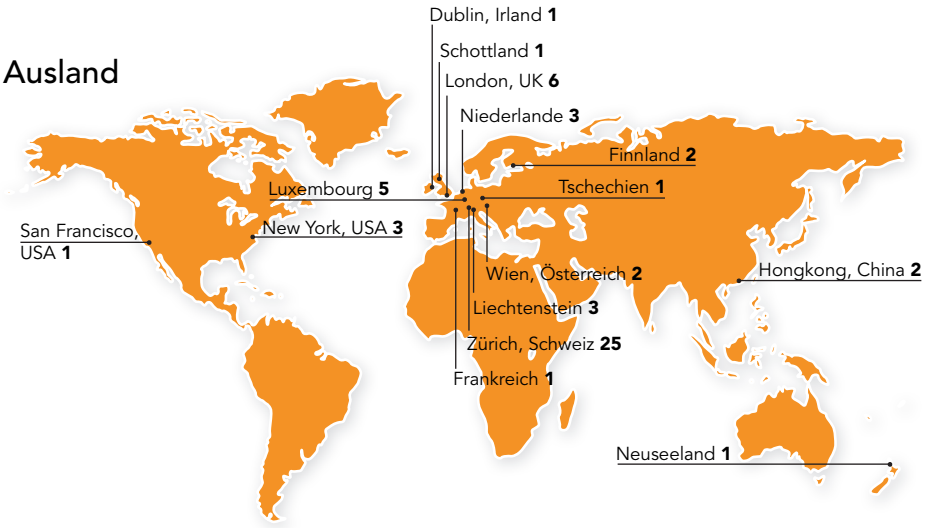


5. Wo wir arbeiten

Deutschland



Ausland



Unsere Arbeitgeber (Auszug)

Deutsche Bank (59), Commerzbank (46), UniCredit (16), ING Diba (7), DKB, Santander, Targobank, BHF Bank, IKB, Degussa Bank, Sal. Oppenheim, Berenberg Bank, Bankhaus Ellwanger & Geiger, Fürst Fugger Privatbank, Hoerner Bank (5), Aareal Bank (3), Int. Bankhaus Bodensee (2)

Sparkassen (89), LBBW (65), Helaba, BayernLB (6), NordLB, HSH Nordbank, DSGV, NRW-Bank

Volksbanken (68), DZ Bank (20), Sparda-Bank, Südwestbank (3), Deutsche Apotheker- und Ärztebank, Gebo-Verbände (7)

JP Morgan, Morgan Stanley, Goldmann Sachs, GE Capital (3), Citigroup

Credit Suisse, UBS (4), Züricher Kantonalbank, Europäischer Rechnungshof

KfW, Deutsche Bundesbank, Europäische Zentralbank, Europäischer Rechnungshof

Deka, DWS, Flossbach von Storch, Pictet, DIT, Union Investment

Württembergische & Wüstenrot, Schwäbisch Hall (9), Badenia, LBS (3)

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

MLP (5), Jung, DMS & Cie., DVAG (3), Horbach, Aragon, VZ VermögensZentrum

Solactive AG, Permira, COR & FJA (2), Square Four Investments, Hidden Peak

KPMG (10), PWC (8), Ernst & Young, McKinsey, Deloitte, IBM, Accenture, BDO, Steria Mummert, compentus (2), zeb/rolfes.schierenbeck (2)

SAP AG, BMW, BOSCH, Siemens, Nokia, Roche, Fresenius Kabi, Adidas, Aldi, TÜV Süd, Carl Zeiss, DB Schenker, ABB, DRK, Porsche, Warsteiner, Deutsche Telekom

Beruf oder Berufung?

von Simon Fritz
zuletzt Filialleiter bei Santander Bank, Pforzheim, seit Oktober 2013 im Priesterseminar in Freiburg, BA Karlsruhe, Abschluss 2004

Liebe Leserinnen und Leser des Konto…Auszugs

Vielleicht geht es dem Ein oder Anderen von Euch auch so, dass er sich nach getaner Arbeit am Ende des Tages die Frage stellt: Welchen Sinn hatte meine Arbeit heute? Wem hat das, was ich tat, geholfen/genutzt? War es ein erfüllter Tag? Bin ich zufrieden und glücklich?

Seit meinem BA-Studium habe ich ununterbrochen für Banken gearbeitet und meinen Teil dazu beigetragen, dass die Bank und ich immer mehr Geld verdient haben. Ich habe Mitarbeiter und mich selbst immer weiter angetrieben Bankprodukte zu verkaufen – letztlich egal, ob sie der Kunde brauchte oder nicht – Hauptsache ich konnte dem Kunden begreiflich machen, dass er sie brauchte. Und die Belohnung für meine Überzeugungs- und Überredungskünste waren Beförderung und mehr Geld. Doch meine Zufriedenheit verhielt sich reziprok zu Position und Gehalt. Obwohl ich finanziell immer freier wurde, fühlte ich mich innerlich immer ärmer und unfreier. Die Abhängigkeit von Geld, Macht und Status fing an „ungesund" zu werden. Daher habe ich mir eine Auszeit genommen, um den großen Fragen des Lebens, z.B. Wo kommen wir her? Wo gehen wir hin? Wozu sind wir in der Welt? usw., nachzugehen.

"Bist du dir da sicher?" So oder so ähnlich lauteten die ersten Fragen meiner Freunde, nachdem ich ihnen mitteilte, dass ich meinen Job aufgebe und mich auf den Weg ins Priesterseminar mache. Aber kann man sich einer Sache wirklich sicher sein? Jein, wäre die zutreffende Antwort. Denn es gibt so etwas wie eine „Unsicherheitsweisheit", eine Fähigkeit, zu erkennen, dass sich alles in einem Wandlungsprozess befindet und wir sprichwörtlich in Gottes Hand sind. Wenn wir die Ungewissheit entspannt und gelassen annehmen und darauf achten, wohin Gott uns führen will, dann kann sich diese Unsicherheit zu einer inneren Sicherheit in Gott wandeln. Daher sind Achtsamkeit und liebende Aufmerksamkeit von großer Bedeutung, wenn wir unseren ganz eigenen Tanz des Lebens tanzen.

Wie kam es dazu, dass ich mit 32 Jahren einen krassen Schnitt machte und mich ausgerechnet in ein katholisches Priesterseminar begeben habe? Mich haben die großen Fragen schon sehr früh beschäftigt und eigentlich wollte ich schon nach dem Abitur Theologie und Philosophie studieren, jedoch schreckten mich die lange Studienzeit und die unsicheren beruflichen Perspektiven ab, so dass ich zunächst an der Berufsakademie studierte. Und wenn man einmal im Berufsleben steckt – und dazu noch erfolgreich – dann ist es nicht leicht, einen anderen Weg einzuschlagen. So vergingen nahezu zehn Jahre, bis mich eine entscheidende Frage einholte und endlich nach einer Klärung verlangte: Wo ist mein Platz in dieser Welt?

Im Grunde will jeder Mensch glücklich sein und ist oft ein Leben lang auf der Suche danach. So auch ich! Dabei habe ich erkannt, dass die Herausforderung nicht darin besteht, herauszufinden wie man glücklich sein kann, sondern sich konsequent Gott zuzuwenden und die schon erwähnte „Unsicherheitsweisheit" zu akzeptieren. Allen Mystikern – egal welcher religiösen Herkunft – ist gemeinsam, dass die Selbsterkenntnis zur Gotteserkenntnis führt. So konnte die Hl. Theresa von Avila am Ende sagen: Gott allein genügt!

Seit meiner Erstkommunion mit neun Jahren beschäftige ich mich intensiv mit Religion und Glaube. Dabei habe ich viele Jahre über verschiedene Religionen und deren Zugänge zum Glauben gelesen; habe darüber meditiert und um Einsicht, Erkenntnis und Erleuchtung gebetet. In besonderer Weise habe ich mich ehrenamtlich in der katholischen Kirche engagiert, um meinem inneren Bedürfnis nach Mitgestaltung der Kirche sichtbaren Ausdruck zu verleihen. Immer wieder fragte ich mich dabei, welchen Platz Gott für mich bestimmt hat. Sicherlich hätte ich mir auch eine Auszeit im Kloster nehmen können, was ich in den vergangen Jahren schon immer für kürzere Zeit getan habe, um dieser Frage nachzugehen. Ein rein theoreti-

scher Ansatz allerdings nützt in diesem Falle nichts. Der einzige Weg ist der, den man geht! Darum bin ich seit Oktober 2013 im Propädeutikum St. Georg in Freiburg. Das ist die Einführungsphase des Priesterseminars, in der es im Wesentlichen um die Klärung der eigenen Berufung geht.

Und ganz egal wie mein weiterer Weg aussehen wird, der Schritt hat sich jetzt schon gelohnt. Denn alleine den Mut aufgebracht zu haben, die (vermeintliche) Sicherheit aufzugeben und ins Ungewisse hineinzugehen, sozusagen der inneren Stimme zu folgen, hat mir mehr Selbsterkenntnis beschert als hundert gelesene Bücher über Spiritualität. Im Johannesevangelium sagt Jesus: „ich bin gekommen, damit sie das Leben haben und es in Fülle haben." So ist es! Ich glaube mittlerweile, dass wir mehr Angst vor dem Leben als vor dem Tod haben. Denn es gehört Mut dazu, sein bestes Leben zu leben! Dazu heißt es an anderer Stelle im Johannesevangelium: „Wer an seinem Leben hängt, verliert es; wer aber sein Leben in dieser Welt gering achtet, wird es bewahren bis ins ewige Leben." So führt letztlich nur das Loslassen zu wahrer Freiheit und zum „ewigen Leben" in Fülle!

So wünsche ich Euch von Herzen, dass Ihr euren Weg zum Leben in Fülle findet!

Euer, Simon

Für Interessierte hier meine Blog-Adresse:
blog.fritz-consult.de

ANMELDUNG
www.bank-verbindung.de

TAGESORDNUNG

für die Mitgliederversammlung 2014 der Bank … Verbindung e.V. am 5. April 2014 an der DHBW in Stuttgart (Jägerstraße 58, 70174 Stuttgart)

1. **Entgegennahme des Jahres- und Kassenberichts des Vorstandes.**
2. **Entgegennahme des Prüfberichts der Kassenprüfer**
3. **Erteilung der Entlastung für :**
   a. den Vorstand und
   b. die Finanzreferentin
4. **Beschlussfassung** über die Vereinssatzung im Ganzen (siehe Erläuterung dazu weiter unten) und Beratung sowie Beschluss über rechtzeitig eingereichte Satzungsänderungsanträge (aktuell liegen solche nicht vor)
5. **Wahlen**
   a. Wahl des Vorstandes und
   b. Wahl der Kassenprüfer
6. **Beratung und Beschlussfassung** über die Erhöhung des Mitgliedsbeitrags ab dem Kalenderjahr 2015 sowie Beratung und Beschluss darüber, für welche Mitglieder der verminderte Studenten-Beitrag gilt.
7. **Sonstiges**

Erläuterung zu Punkt 4 der Tagesordnung:

Da es seit der Vereinsgründung 1997 viele kleine Satzungsänderungen gegeben hat, die teilweise aufgrund von Formfehlern gegenüber dem Vereinsregister des Amtsgerichts Mannheim wirksam wurden, ist es erforderlich, durch eine Beschlussfassung der Mitgliederversammlung über die Satzung im Ganzen (siehe die beigefügte Vereinssatzung), diese zu bestätigen.

Bank ... Verbindung

Satzung der Bank ... Verbindung e. V.

(Stand: April 2014)

§1 Name, Sitz, Geschäftsjahr

(1) Der Verein führt den Namen „Bank ... Verbindung e. V.“.

(2) Er hat seinen Sitz in Mannheim und ist im Vereinsregister eingetragen.
Das Geschäftsjahr des Vereins ist das Kalenderjahr.

§2 Zweck des Vereins

(1) Der Verein verfolgt ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige Zwecke im Sinne des Abschnitts „Steuerbegünstigte Zwecke“ in der Abgabenordnung.

(2) Zweck des Vereins ist die Förderung der Weiterbildung und des Kontaktes zwischen Studierenden und Absolventen der Fachrichtung Bank oder einer vergleichbaren Fachrichtung (im folgenden: „FR Bank“) an einer Berufsakademie – Staatliche Studienakademie bzw. Dualen Hochschule Baden-Württemberg (im folgenden: „BA“ bzw. „DHBW“) sowie allen an der Theorie und Praxis der Finanzwirtschaft, insbesondere der Kreditwirtschaft, Interessierten.

(3) Die „Bank ... Verbindung e. V.“ ermöglicht und unterstützt die Kontaktaufnahme und Kontaktpflege unter den Diplom-Betriebswirten (BA) bzw. Absolventen mit einem entsprechenden Bachelor-Abschluss der FR Bank. Darüber hinaus tritt der Verein für den Erhalt und die Förderung der Verbindung zwischen den Ehemaligen und ihrer jeweiligen BA bzw. DHBW ein. Die „Bank ... Verbindung e. V.“ macht es sich zur Aufgabe, die wissenschaftliche Arbeit der DHBW / BA FR Bank sowie die ihrer Studierenden zu unterstützen.

(4) Der Verein sucht diesen Zweck insbesondere durch Veranstaltungen jeder Art zur Verbesserung der studentischen und beruflichen Bildung sowie zum Erfahrungsaustausch zwischen den in Absatz 2 genannten Gruppen zu verwirklichen.

(5) Der Verein ist selbstlos tätig; er verfolgt nicht in erster Linie eigenwirtschaftliche Zwecke. Die Mittel des Vereins dürfen nur für die satzungsmäßigen Zwecke verwendet werden. Es darf keine Person durch Ausgaben, die dem Zwecke des Vereins fremd sind, oder durch unverhältnismäßig hohe Vergütungen begünstigt werden. Die Mitglieder erhalten keine Zuwendungen aus Mitteln des Vereins.

(6) Alle Inhaber von Vereinsämtern sind ehrenamtlich tätig. Sie haben Anspruch auf Ersatz angemessener Auslagen.

§3 Mitgliedschaft

(1) Ordentliches Mitglied des Vereins kann jede natürliche Person werden, die Interesse an den Vereinszwecken hat.

(2) Die Aufnahme als Vereinsmitglied gilt als erfolgt, wenn der Vorstand nicht innerhalb eines Zeitraumes von 4 Wochen nach Zugang der schriftliche Anmeldung widerspricht. Mit der Aufnahme erkennt das Mitglied die Satzung an. Ein Aufnahmeanspruch besteht nicht. Der Vorstand ist berechtigt, die Aufnahme in den Verein ohne Angabe von Gründen abzulehnen.

(3) Ehrenmitglieder werden auf Vorschlag des Vorstandes, der in der Einladung zur Mitgliedsversammlung anzukündigen ist, ernannt. Ehrenmitglieder sind natürliche Personen. Sie haben alle Rechte, nicht aber die Pflichten der ordentlichen Vereinsmitglieder.

(4) Fördermitglieder des Vereins können natürliche und juristische Personen sowie sonstige Körperschaften des öffentlichen und bürgerlichen Rechts werden. Sie unterstützen die nach §2 festgesetzten Zielsetzungen und Aufgaben des Vereins sowohl in finanzieller als auch in ideeller Hinsicht.

(a) Für Fördermitglieder gelten grundsätzlich dieselben Rechte und Pflichten, die auch ordentlichen Mitglieder erwachsen.

(b) Bezüglich Antrag und Annahme sowie Ende der Mitgliedschaft gelten für Fördermitglieder ebenfalls die Regelungen des §3 und §4.

(c) Fördermitglieder entrichten einen besonderen Jahresbeitrag, dessen Höhe durch die Mitgliederversammlung bestimmt wird.

(5) Die Mitgliedschaft ist nicht übertragbar und nicht vererblich.

§4 Ende der Mitgliedschaft

Die Mitgliedschaft erlischt durch

(1) Tod des Mitgliedes,

(2) schriftlich erklärten Austritt, der spätestens vier Wochen vor Ablauf des Kalenderjahres dem Vorstand zugegangen sein muss, und mit dem Ende des laufenden Kalenderjahres wirksam wird;

(3) Ausschluss, über den grundsätzlich der Vorstand beschließt.
Der Ausschluss ist insbesondere in folgenden Fällen zulässig:

(a) Ein Mitglied kann von der Mitgliederliste gestrichen werden, wenn es trotz zweimaliger schriftlicher Mahnung mit der Zahlung des Mitgliedsbeitrages im Rückstand ist und in der zweiten Mahnung die Streichung angedroht worden ist. Die Streichung darf frühestens einen Monat nach Absendung des zweiten Mahnschreibens beschlossen werden und ist dem Mitglied mitzuteilen.
Dem Mitglied steht kein Berufungsrecht zu.

(b) Ein Mitglied kann auch dann von der Mitgliederliste gestrichen werden, wenn es seiner Pflicht aus §6 (5) nicht nachkommt und einen Adresswechsel dem Vorstand nicht mitteilt. Die Streichung darf frühestens ein Jahr nach dem Zeitpunkt beschlossen werden, an dem die Ungültigkeit der Adresse dem Vorstand bekannt geworden ist. Die Streichung wird mit Beschlussfassung wirksam und bedarf keiner weiteren Mitteilung. Dem Mitglied steht kein Berufungsrecht zu.

(c) Ferner ist der Ausschluss aus wichtigem Grund möglich. Vor der Beschlussfassung darüber muss der Vorstand dem Mitglied Gelegenheit zur Stellungnahme geben. Der Ausschluss ist dem Mitglied durch eingeschriebenen Brief unter Angabe der Begründung mitzuteilen. Gegen den Beschluss kann das Mitglied innerhalb eines Monats nach Zugang des Beschlusses beim Vorstand Berufung an die nächste Mitgliederversammlung einlegen.

§5 Mitgliedsbeiträge

(1) Der Mitgliedsbeitrag wird im ersten Quartal des Geschäftsjahres fällig und ist vorzugsweise im SEPA Lastverfahren zu erheben. Bei Nicht-Teilnahme wird eine Pauschalgebühr nach Ermessen des Vorstandes erhoben.

(2) Über die Höhe des Mitgliedsbeitrages beschließt die Mitgliederversammlung. Für unterschiedliche Mitgliedergruppen können unterschiedlich hohe Mitgliedsbeiträge festgelegt werden.

§6 Rechte und Pflichten der Mitglieder

(1) Jedes Mitglied ist berechtigt, an der Willensbildung im Verein durch Wahrnehmung seines Antrags- und Diskussionsrechts teilzunehmen.

(2) Alle Mitglieder besitzen ein Stimmrecht.

(3) Für die Mitglieder sind die Satzung, Ordnung und die Beschlüsse der Organe verbindlich.

(4) Die Mitglieder sind verpflichtet, die Vereinsinteressen zu fördern und alles zu unterlassen, was dem Ansehen und dem Zweck des Vereins entgegensteht.

(5) Jede Änderung von Name, Anschrift, Telefon, Bankverbindung und E-Mail-Adresse ist dem Vorstand mitzuteilen.

(6) Die Rechte der Mitglieder sind nicht übertragbar.

§7 Organe

(1) Die Organe des Vereins sind:
(a) die Mitgliedersversammlung,
(b) der Vorstand,
(c) die Kassenprüfer,
(2) Ein Vorstandsmitglied kann nicht zugleich Kassenprüfer sein und umgekehrt.

§8 Die Mitgliederversammlung

(1) Die ordentliche Mitgliedersversammlung findet einmal jährlich innerhalb der ersten sechs Monate im Anschluss an das Geschäftsjahr statt. Sie wird vom Vorstand durch schriftliche Einladung unter Einhaltung einer Frist von vier Wochen einberufen.

(a) Die Einladung hat die Tagesordnung sowie den Hinweis auf vorliegende Satzungsänderungsanträge zu enthalten.

(b) Wie jedes Schreiben des Vereins an seine Mitglieder gilt auch das Einladungsschreiben als dem Mitglied zugegangen, wenn es an die letzte vom Mitglied dem Verein schriftlich bekanntgegebene Adresse gerichtet ist.

(2) Anträge zur Tagesordnung sind bis spätestens eine Woche vor der Mitgliederversammlung dem Vorstand einzureichen, ausgenommen hiervon sind Dringlichkeitsanträge, die mit Ereignissen begründet werden, welche nach Ablauf der Antragsfrist eingetreten sind.

(3) Die Mitgliederversammlung regelt die Angelegenheiten des Vereins, soweit sie nicht von einem anderen Vereinsorgan zu besorgen sind. Insbesondere obliegen ihr

(a) Wahl des Vorstandes,
(b) Entgegennahme des Jahresberichts,
(c) Genehmigung der Jahresrechnung,
(d) Jährliche Erteilung der Entlastung für des Vorstands, wobei der Finanzreferent gesondert zu entlasten ist,
(e) Wahl der Kassenprüfer
(f) Festlegung der Mitgliedsbeiträge,
(g) Beschlussfassung über Änderung der Satzung und über die Auflösung des Ver eins.

(4) Abstimmungen und Wahlen erfolgen durch Handzeichen oder auf Antrag mindestens eines Mitgliedes geheim.

(a) Bei Abstimmung entscheidet, wenn durch die Satzung nichts anderes bestimmt ist, die einfache Mehrheit der abgegebenen gültigen Stimmen. Stimmenthaltungen gelten als ungültige Stimmen. Bei Stimmengleichheit gilt ein Antrag als abgelehnt.

(b) Bei Abstimmung über Satzungsänderung, Ernennung von Ehrenmitgliedern, Änderung der Mitgliedsbeiträge, Mitgliederausschluss und Auflösung des Vereins ist eine Dreiviertelmehrheit der abgegebenen gültigen Stimmen erforderlich.

(c) Bei Wahlen ist gewählt, wer mehr als die Hälfte der abgegebenen gültigen Stimmen erhalten hat; Stimmenthaltungen gelten als ungültige Stimmen. Hat niemand mehr als die Hälfte der abgegebenen gültigen Stimmen erhalten, ist in einem zweiten Wahlgang mit denselben Kandidaten gewählt, wer die meisten abgegebenen gültigen Stimmen erhält. Bei gleicher Stimmenzahl finden Stichwahlen statt, wobei gewählt ist, wer die meisten der abgegebenen gültigen Stimmen erhält.

(d) Der Vorstand kann auf entsprechenden einstimmigen Beschluss der Mitgliederversammlung auch – ganz oder teilweise – als Gruppe in einem Wahlgang gewählt werden. Hierzu ist erforderlich, dass die satzungsmäßigen Funktionen der Vorstände nach §10 (1) a-e den einzelnen Kandidaten bereits vor der Wahl zugeordnet werden. Die Gruppe ist gewählt, wenn sie mehr als die Hälfte der abgegebenen gültigen Stimmen erhält; Stimmenthaltungen gelten als ungültige Stimmen. Erhält die Gruppe weniger Stimmen, oder kommt die Gruppenwahl aus anderen Gründen nicht zustande, wird der Vorstand nach Buchstabe (c) in Einzelwahlen gewählt.

(5) Über jede Mitgliederversammlung, insbesondere über die Beschlüsse, ist ein Protokoll anzufertigen, das vom Schriftführer und vom Vorsitzenden zu unterzeichnen ist.

(6) Grundsätzlich ist jede ordnungsgemäß einberufene Mitgliedersversammlung beschlussfähig.

(7) Das Stimmrecht der Mitglieder bestimmt sich nach §6. Juristische Personen sowie sonstige Körperschaften des öffentlichen und bürgerlichen Rechts sind verpflichtet, dem Vorstand bekanntzugeben, welche Person in der Mitgliederversammlung vertretungsberechtigt ist.

§ 9 Die außerordentliche Mitgliederversammlung

(1) Die außerordentliche Mitgliederversammlung findet statt, wenn

(a) der Vorstand die Einberufung mit Rücksicht auf die Lage des Vereins oder auf außergewöhnliche Ereignisse für erforderlich hält oder;

(b) die Einberufung von mindestens einem Fünftel der Vereinsmitglieder unter Angabe des Beratungsgegenstandes schriftlich gefordert wird.

(2) Für die Durchführung der außerordentlichen Mitgliederversammlung gelten im übrigen die Vorschriften des §8.

§10 Der Vorstand

(1) Der Vorstand besteht aus

(a) dem / der Vorsitzenden,
(b) dem / der stellvertretenden Vorsitzenden,
(c) dem / der Finanzreferenten,
(d) dem / der Schriftführer(in),
(e) dem / der Vorstandsbeisitzer(in)

(2) Die Mitglieder des Vorstandes müssen stimmberechtigte Mitglieder des Vereins sein. Der Vorstand kann weitere Mitglieder zur Beratung hinzuziehen.

(3) Die Mitglieder des Vorstands werden auf Vorschlag der Mitgliederversammlung für jeweils ein Jahr gewählt. Sie bleiben im Amt bis zu einer wirksamen Neuwahl.

(4) Scheidet ein Vorstandsmitglied während der Amtsperiode aus, so wird es durch Zuwahl des Vorstandes ersetzt, bis die nächste Mitgliederversammlung neuerlich den Vorstand wählt.

(5) Vorstand im Sinne des §26 BGB, welcher den Verein gerichtlich und außergerichtlich vertritt, ist der / die Vorsitzende und der / die stellvertretende Vorsitzende. Beide haben Einzelvertretungsbefugnis.

(6) Der Vorstand führt die Geschäfte und verwaltet das Vereinsvermögen gemäß den Bestimmungen der Satzung unter Beachtung der Beschlüsse der Mitgliederversammlung. Der Vorstand kann einzelne Vereinsmitglieder mit der Führung laufender oder bestimmter Geschäfte betrauen.

(7) Beschlüsse des Vorstandes werden mit einfacher Mehrheit in Vorstandssitzungen gefasst. Bei Stimmengleichheit entscheidet der Vorsitzende des Vorstandes. Der Vorstand ist beschlussfähig, wenn der Vorstandsvorsitzende oder der stellvertretende Vorsitzende anwesend sind. Insgesamt müssen mindestens 50 % der Vorstandsmitglieder anwesend sein.

(8) Über die Sitzung des Vorstandes und über außerhalb von Vorstandssitzungen gefasste Beschlüsse sind Niederschriften anzufertigen, die vom Schriftführer und dem Vorsitzenden zu unterzeichnen sind.

§11 Die Kassenprüfer

(1) Von der Mitgliederversammlung werden zwei Kassenprüfer auf ein Jahr gewählt.

(2) Die Kassenprüfer haben die Jahresrechnungen und den Bericht des Finanzreferenten auf Ordnungs- und Satzungsmäßigkeit hin zu prüfen.

(3) Zur Prüfung der Jahresrechnung hat der Finanzreferent die Unterlagen und Belege zusammen mit seinem Rechenschaftsbericht den Kassenprüfern mindestens drei Wochen vor der Mitgliederversammlung zur Prüfung vorzulegen.

(4) Über die Prüfung fertigen die Kassenprüfer ein Protokoll und einen Prüfbericht an. Der Bericht der Kassenprüfer ist bei der Mitgliederversammlung zu verlesen.

(5) Bei ordnungs- und satzungsmäßiger Rechnungsführung schlagen die Kassenprüfer der Mitgliederversammlung die Entlastung des Finanzreferenten vor.

§12 Satzungsänderung und Auflösung des Vereins

(1) Eine Änderung der Satzung sowie die Auflösung des Vereins können durch die Mitgliedsversammlung mit Dreiviertelmehrheit der abgegebenen gültigen Stimmen beschlossen werden; Stimmenthaltungen gelten als ungültige Stimmen. Die Auflösung des Vereins kann nur von einer ausschließlich zu diesem Zweck einberufen Mitgliederversammlung beschlossen werden.

(2) Im Falle der Auflösung oder Aufhebung des Vereins oder bei Wegfall steuerbegünstigter Zwecke fällt sein nach Abdeckung aller Verbindlichkeiten noch vorhandenes Vermögen nach Zustimmung des Finanzamtes dem Ministerium für Wissenschaft und Forschung des Landes Baden-Württemberg zu, das es zur Erfüllung ausschließlich und unmittelbar gemeinnütziger Zwecke im Zusammenhang mit der DHBW zu verwenden hat. Sollte eine derartige Zuwendung nicht möglich sein, so wird nach Beschlussfassung der Mitgliederversammlung und nach Zustimmung des Finanzamtes das Vermögen einem anderen gemeinnützigen Zweck zur Verwendung gegeben.

Offenlegung der Vergütungspolitik und -praktiken österreichischer Genossenschaftsbanken – eine empirische Analyse

von David Bader,
MSc Mitarbeiter Equity Research,
Baader Bank AG, Unterschleißheim
BA Lörrach, Abschluss 2007

Auszug aus der Masterarbeit zum Thema Offenlegung der Vergütungspolitik und -praktiken österreichischer Genossenschaftsbanken – eine empirische Analyse. Zur besseren Lesbarkeit wurden in diesem Beitrag die Fußnoten aus redaktionellen Gründen weggelassen.

Wen diese interessieren, kann den kompletten Text inkl. Fußnoten gerne bei davbader@googlemail.com anfordern. Unangemessene Vergütungsstrukturen, die zur übermäßigen und unvorsichtigen Übernahme von Risiken verleiteten, gelten mit als Auslöser für die Finanzkrise 2007/2008, die weltweit zu Ausfällen einzelner Finanzinstitute und zu Systemproblemen führte. Die zunehmende Divergenz zwischen den Löhnen der unteren Hierarchieebenen und den Managementgehältern riefen die EU-Politiker auf den Plan, die einer sog. „Casino-Mentalität" Einhalt gebieten wollten. So forderte der EU-Kommissar für Binnenmarkt und Dienstleistungen, Michel Barnier, u. a. größere Transparenz bei diesen. Seiner Meinung nach sollten die Unternehmen „gezwungen werden, die Gehälter ihrer Topverdiener klar offenzulegen".

Den entscheidenden normativen Schritt erzielte die Europäische Kommission im Dezember 2010 mit der EU-Richtlinie 2010/76/EU (auch als „CRD III" bezeichnet). Sie sieht „überaus exakte Vorgaben zur Regulierung der Vergütungsstruktur sowie disziplinierende Maßnahmen der nationalen Aufsichtsbehörden" vor. Die Grundsätze legen eine solide Vergütung fest und sind an den langfristigen Interessen des Kreditinstituts ausgerichtet. Die aufsichtsrechtlichen Regelungen waren bis zum 01.01.2011 in innerstaatliches Recht umzusetzen. In Österreich fanden sie entsprechenden Einklang im Bankwesengesetz (BWG) und in der Offenlegungsverordnung (OffV). Die Bestimmungen in ihrer Gesamtheit stammen jedoch aus der Sphäre börsennotierter Unternehmen. In der Literatur sind keine Hinweise zu finden, die auf gesonderte Regelungen für Kreditgenossenschaften hinsichtlich der Vergütungspolitik und -praktiken schließen lassen, welche ihre rechtsformspezifischen Besonderheiten angemessen würdigen. Für die ca. 50 Volks- und 500 Raiffeisenbanken in Österreich ein Dilemma, da die Vergütungsgrundsätze von ihnen ebenso zu beachten sind, obwohl sie eine Mitschuld am Ausbruch der Finanzkrise vehement von sich weisen und ihnen nicht das Potenzial zugesprochen wird, künftig derartige Krisen auszulösen.

In einer empirischen Untersuchung zum Stichtag 31.12.2011 wurde nun erstmalig analysiert, wie die Volks- und Raiffeisenbanken der dezentralen Primärstufe sowie die Raiffeisenlandesbanken in Österreich den Offenlegungspflichten zur Vergütungspolitik und zu den Vergütungspraktiken begegneten. Zusammengefasst zeigte sich folgendes Bild: Die Thematik der Offenlegung von Vergütungspolitik und -praktiken fand bei den untersuchten Volks- und Raiffeisenbanken grundsätzlich Beachtung. Dabei wurden die wesentlichen Punkte und Zielsetzungen aus den Rechtsnormen aufgegriffen.

So ging nahezu jeder Offenlegungsbericht auf die Ausrichtung der Vergütungspolitik an der Geschäftsstrategie, an den Zielen und Werten und langfristigen Interessen des Kreditinstituts ein. Die Vermeidung von Interessenkonflikten als eine der obersten Prämissen wurde grundsätzlich im gleichen Abschnitt erwähnt. Bei der Erfolgsmessung wurden das Gesamtergebnis, aber auch Geschäftsbereichsziele und individuelle Leistungen berücksichtigt, wobei sowohl qualitative als auch quantitative Leistungsaspekte eine Rolle spielten. Diese Aspekte blieben jedoch in der Regel so stehen, ohne dass sie näher erläutert wurden. Weitergehende Erklärungen wären jedoch zur Qualifizierung der Vergütungssysteme notwendig gewesen. Ein Ausbleiben tiefer

gehender Erläuterungen war mitunter dem Umstand geschuldet, dass die Institute überwiegend Standardpassagen verwendeten, die allem Anschein nach aus Musterberichten stammten und nur vereinzelt in Teilen auf die jeweilige individuelle Situation angepasst wurden. Dies erweckte zum einen den Eindruck, dass von den Primärinstituten nur das Nötigste im Hinblick auf die Offenlegung der Vergütungspolitik und -praktiken getan wurde. Andererseits zeigte es auch, dass die Umsetzung auf Ebene der Genossenschafts- bzw. Raiffeisen-Verbände erfolgte, um eine „gemeinsame Handhabung und einen möglichen „modus vivendi" bezüglich der neuen [...] Bestimmungen zu finden".

Die Offenlegungen der Raiffeisenlandesbanken waren grundsätzlich umfangreicher und detaillierter als die der Primärinstitute, was häufig auf die Anwendung des Proportionalitätsgrundsatzes zurückzuführen war, der im Rahmen der aufsichtsrechtlichen Anpassungen neu normiert wurde.

Obwohl jedoch aufsichtsrechtlich auch die Offenlegung von (zusammengefassten) quantitativen Informationen über Vergütungen gefordert wird und genau diese Informationen am ehesten für Transparenz und Vergleichbarkeit sorgen dürften, unterblieben diese Angaben unter Verweis auf eine „Schutzklausel". Diese Zurückhaltung war nicht grundlegend neu. In einem Artikel aus dem Jahre 2012 ist zu lesen, dass gerade im deutschsprachigen Raum die „Offenlegungen im Zusammenhang mit gewährten Vergütungen von Unternehmen weitestgehend vermieden werden".
Aussagen zu verschiedenen variablen Vergütungsinstrumenten fanden insbesondere bei den Primärinstituten nahezu keinen Eingang in die Offenlegungsberichte. Auch dieses Ergebnis ist nicht weiter verwunderlich, da die Genossenschaftsbanken nicht über geeignete Vergütungsinstrumente verfügen, wie sie aufsichtsrechtlich vorgesehen sind (zum Beispiel Aktien). An solchen Stellen wurde im Rahmen der Auswertungen immer wieder deutlich, dass ursprünglich börsennotierte Unternehmen Adressaten der Bestimmungen aus dem BWG und der OffV sind. In diesem Zusammenhang führten Götzl / Aberger im Jahre 2011 den Begriff des „Matrjoschka-Prinzips" ein. Dieses besagt, dass „zunächst ein regulatorischer Rahmen für große, international verflochtene Banken formuliert wird, der sodann auf kleinere und mittlere Banken ‚übergestülpt' wird.
Den besonderen Verhältnissen von kleinen und mittleren Instituten kann dann nach Meinung der jeweiligen regulatorischen Instanz bei anerkanntem Bedarf in ‚Erwägungsgründen' oder ‚Fußnoten' genüge getan werden". Letztlich bringen die Vorgaben zur Vergütungspolitik und zu den Vergütungspraktiken für die regionalen Institute Bürokratie, Rechtsunsicherheit und entsprechende Kosten mit sich. Die Genossenschaftsbanken könnten aus der Not eine Tugend machen und durch eine kritische Auseinandersetzung mit den auferlegten Transparenzanforderungen maßgeschneiderte Konzepte und Beurteilungsmaßstäbe entwickeln, um so von der Gesamtsituation zu profitieren. Da seit der jüngsten Finanzkrise immer wieder sogenannte „Banker-Boni" für gesellschaftlichen Unmut sorgen, kann unter anderem durch eine durchsichtige Offenlegungspolitik in diesem Bereich verloren gegangenes Vertrauen zurück gewonnen werden, von dem besonders die regional verwurzelten, auf konservativen Geschäftsmodellen basierenden Genossenschaftsbanken profitieren könnten.

Nach meinem Diplom-Studium mit Akkreditierung zum Bachelor of Arts an der Berufsakademie Lörrach (jetzt: Duale Hochschule Baden-Württemberg) und nach dreijähriger Berufserfahrung in der Internen Revision der Volksbank Dreiländereck eG nahm ich im Jahre 2010 ein Vollzeit-Masterstudium an der Universität Wien, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, auf.
Da mir aus meinem damaligen BA-Studium mit Fachrichtung Finanzdienstleistungen nicht alle Fächer anerkannt wurden, musste ich zu Beginn des Studiums in Wien ca. 30 ECTS-Punkte aus dem BA-Studium positiv absolvieren, bevor ich in das eigentliche Masterstudium einsteigen konnte. Im englischsprachigen Studiengang „Internationale Betriebswirtschaftslehre" schließlich waren wahlweise fünf Management-Module (à 8 ECTS) aus einem Katalog von ca. zehn Modulen, eine Kernfachkombination („KFK", z. B. Corporate Finance, Controlling, Marketing) bestehend aus mehreren Einführungs-, Vertiefungs- und Seminarmodulen sowie einer mündlichen Prüfung zu absolvieren (gesamte KFK: 42 ECTS). Um der Internationalität gerecht zu werden, stand darüber hinaus eine Fremdsprache (Wirtschaftskommunikation – 8 ECTS) im Studienplan. Am Ende war schließlich eine ca. 80-seitige Masterarbeit (30 ECTS) zu verfassen, für die ich mich mit dem dargestellten Thema befasste.

Servicequalität als Wachstumsstrategie

von Thomas Kiefer
Thomas Kiefer GmbH -
Management Beratung, Rastatt
BA Mannheim, Abschluss 1997

Die Herausforderung: Gesundes Wachstum im Privatkundengeschäft

Genossenschaftliche Werte stehen seit Beginn der Image-Krise der Banken wieder hoch im Kurs. Volks- und Raiffeisenbanken wie auch Sparkassen gelten nach wie vor als die sichersten Partner in unsicheren Zeiten. Und doch kämpfen diese genau wie auch andere Bankengruppen mit stark rückläufiger Kundenloyalität und hoher Wechselbereitschaft. Die Anteile junger Kunden und Kunden mittleren Alters im Kundenstamm sind oft niedrig. Das Wachstum im Privatkundengeschäft, gemessen an der Kundenzahl oder in Marktanteilen, ist eher gering oder stagnierend.

Servicequalität macht den Unterschied

Für gesundes Wachstum braucht es zufriedene Kunden. Und weil die Zufriedenheit und Treue von Bankkunden in erster Linie vom (guten) Service abhängt, ist die Erhöhung der Servicequalität eine sehr erfolgversprechende Wachstumsstrategie. Auch wenn die Bankfiliale schon oft totgesagt wurde, im persönlichen Kontakt am Servicepunkt und im Beratungsgespräch liegt aktuell und in naher Zukunft die Hauptchance, gute oder gar begeisternde Service-Erlebnisse für den Kunden zu schaffen. Doch wie geht das eigentlich? Was können Banken tun, damit sich der Kunde wohl fühlt, gerne und immer wieder kommt? Was kann eine Bank tun, um "top of mind" zu sein und der Kunde als Erstes an sie denkt, wenn es um eine Geldanlage, einen Autokredit oder gar das Traumhaus geht?

Der Mensch ist der Schlüssel.
Dabei hilft „digital" zwar, aber „analog" entscheidet.

Im persönlichen Kontakt des Kunden mit seiner Bank entscheidet sich, ob der Beziehungsaufbau gelingt und Früchte trägt. Ob der Kunde Vertrauen entwickelt und ob er sich in seiner Bank wohl, ernstgenommen und gut aufgehoben fühlt, liegt damit zu einem großen Teil in der Verantwortung seiner Kontaktpersonen in der Bank.

Das jeweils genutzte Medium, egal ob Telefon, Facebook oder Service-Point in der Filiale spielt dabei eine eher untergeordnete Rolle. Das Service-Erlebnis des Kunden muss vielmehr über alle Kanäle hinweg fließend und stimmig sein.

Service-Kompetenz braucht (eine) Service-Kultur: Der ganzheitliche Ansatz.

Verantwortliche in Banken berichten, dass Vertriebs-Training und Produktschulungen nur bedingt helfen, die Erfolgsquoten und die Ertragszahlen zu erhöhen.

Trainings und Schulungen sind richtig und wichtig. Entscheidend für den Erfolg ist jedoch, inwieweit es gelingt, Kunden- und Serviceorientierung auch in den Köpfen und Herzen der Mitarbeiter zu verankern.

Für einzelne Teams wie für das ganze Unternehmen gilt: Die Freundlichkeit der Mitarbeiter ist zum großen Teil abhängig von der Stimmung. Die Stimmung wiederum wird vom Betriebsklima beeinflusst. Und das Betriebsklima ist Ausdruck der gelebten Unternehmenskultur.

Will die Bank sich durchgängig kunden- und serviceorientiert aufstellen, ist die Investition in motivierte und zufriedene Mitarbeiter eine Grundvoraussetzung dafür. In einer serviceorientierten Kultur leben professionelle Führungskräfte über alle Hierarchieebenen hinweg Mitarbeiterorientierung und Kundenorientierung vor.

Wie unterstützen Banken ihre Mitarbeiter optimal, damit diese ihre Servicekompetenz und ihre Vertriebsstärke weiter entwickeln und ausbauen können? Bereits aus der Reflexion folgender Leitfragen ergeben sich wichtige Handlungsimpulse:

- Wie würden wir das Betriebsklima und die Kultur in unserem (Filial-)Team beschreiben?
- Wie kommunizieren wir?
- (Wie) klären wir Konflikte?
- Identität und Sinnstiftung: Was macht uns aus als Team?
- Ist unsere Zusammenarbeit eher von Vertrauen oder eher von Misstrauen geprägt?
- Wie offen und partnerschaftlich ist diese?
- Wie würden wir generell die Wertschätzung der Service-Mitarbeiter innerhalb der Bank beschreiben?
- Werden diese eher als Schalter-Mitarbeiter oder eher als Service-Manager gesehen?
- Liegt es auch in der Verantwortung der Service-Manager (!), dass es den Kunden gut geht und sich diese gut aufgehoben fühlen.
- Sind im Zielsystem der Filiale auch solche berücksichtigt wie: Kunden begeistern und dafür sorgen, dass sich die Kunden gut aufgehoben und rundherum wohl fühlen?
- Was tun wir jeden Tag, um die Kundenerwartungen zu übertreffen? „Gehen" wir dem Kunden gleich entgegen oder schauen wir weg, wenn der Kunde die Filiale betritt?
- Ist unsere Serviceorientierung geprägt von Dienst nach Vorschrift oder eher von „Geht nicht – gibt's nicht"? Dazu einige Beispiele: Was können wir für den Kunden tun, wenn seine Bankcard kurz vor seinem Urlaub defekt ist? Wie regeln wir dringende Abhebungen und Überweisungen ohne Buch? Welche Wertschätzung erfahren Kinder? Bekommen diese immer (!) ein Stück "Fleischwurst"? Vielleicht einen Luftballon, nicht nur zum Spartag?
- Wie lösungsorientiert und flexibel sind wir? Hören wir hin? Was sagt uns der Kunde? Was will er wirklich? Was ist ihm wichtig? Lösen wir sein größtes Problem?
- Ist unser "Handwerkszeug" auf dem neuesten Stand? Können wir vernünftig arbeiten? Wie steht es um die Leitungsgeschwindigkeit des PC-Systems? Sind wir fit in der PC-Bedienung? Sind wir gut organisiert? Reflektieren wir regelmäßig unsere Zeitfresser und unsere Potenziale zur Effizienz-Steigerung?
- Wie steht es mit dem Erscheinungsbild und der Erreichbarkeit unserer Filiale?

Im Rahmen eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses könnten folgende Fragen interessant sein:

- Was sollten wir abstellen, damit …
- Was brauchen wir, um …
- Was ist unser / mein Anteil an … / was tun wir / ich dazu? und was könnte unser / mein Anteil sein / könnten wir / ich dazu tun?

Ins Tun kommen

Ihr seid in der Kundenberatung unterwegs und wollt die Serviceorientierung erhöhen?

Dann lade ich euch ein, die genannten Leitfragen gemeinsam in euren Team-Sitzungen zu reflektieren und zu bearbeiten und auf die Kreativität und Kompetenz eurer Team-Kollegen und Mitarbeiter zu vertrauen. Entwickelt im Team weitere Ideen, wie Ihr ab sofort mit Service-Kompetenz eure Kunden rundum zufrieden stellt und vielleicht sogar begeistert.

Bericht vom Regional … Treffen am 6. August 2013 in Stuttgart

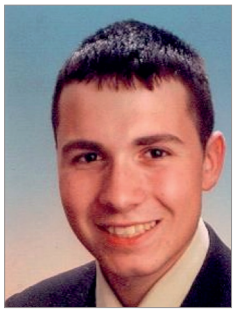
von Tobias Bareiß
Projektbetreuer Corprate Loans
bei der LBBW, Stuttgart
BA Stuttgart, Abschluss 2009

Nachdem es die letzten Wochen zuvor in Stuttgart angenehm warm und trocken war, sollte dem ersten (in)offiziellen Regional … Treffen bei Roter Wurst und Steak nichts im Wege stehen.

Bei sommerlichen Temperaturen wollten wir uns – auf Einladung des Regional … Beauftragten für Stuttgart Lukas Gottschick – im Stuttgarter Schlossgarten zum Grillen und Plaudern treffen. Soweit die Theorie. Die Ersten hatten auch bereits Grillgut besorgt und sich auf einen schönen Abend im Freien gefreut. Leider hat uns dann ein Gewitter kurzerhand einen Strich durch die Rechnung gemacht. Nicht nur, dass es vermutlich schwierig geworden wäre den Grill beim nachfolgenden Regenguss zu befeuern, auch der Mangel an trockenen Sitzplätzen hatte uns schließlich veranlasst nach einer Ausweichmöglichkeit zu suchen.

Aufgrund guter Kontakte zu den hiesigen Brauereien konnte Lukas auf die Schnelle noch einen Tisch im Brauhaus Schönbuch organisieren, wo wir den Tag bei einem kühlen Pils (Dank geht an die Bank...Verbindung), leckeren Speisen und guten Gesprächen ausklingen lassen konnten. Trotz der kurzfristigen Planänderungen folgten rund ein Dutzend Mitglieder dem Aufruf. Vielen Dank an alle.

Besichtigung der Hoepfner Burg in Karlsruhe



von Markus Deck
Junior-Berater, Bank – Consulting
gfb – Gesellschaft für Bankorganisation
BA Karlsruhe, Abschluss 2009

Vor der Fachgruppen … Tagung am 26.10.2013 fand in Karlsruhe im Rahmen eines Regional … Treffens eine Brauerei-Besichtigung in der „Hoepfner Burg“ statt.

Zunächst erfuhren wir einiges zur Geschichte der Brauerei. Gegründet wurde das Unternehmen von Karl Friedrich Gottlieb Höpfner im Jahre 1798 in Liedolsheim. Erst Jahre später wurde der Betrieb 1849 nach Karlsruhe verlagert und fand 1898 seinen heutigen Standort. Spuren aus den alten Zeiten finden sich noch an vielen Stellen, so sind zum Beispiel noch heute die Schächte auf dem Gelände erkennbar, mit denen damals Natureisblöcke aus nahen Seen zur Kühlung in die Keller geleitet wurden.

Nach dieser Einstimmung war unsere erste Station das Sudhaus. Hier konnten wir erfahren, welche Arbeitsschritte nötig sind, bis die Gärung beginnen kann. Kurzweilig und informativ wurde uns erklärt was es mit dem Maischen, Läutern und Würzekochen auf sich hat (und warum sich Lautsprecher und eine Lichtanlage für Firmenfeiern in diesen Hallen befinden). Bei diesen Arbeitsschritten werden die Inhaltsstoffe des Malzes durch Erhitzen und Abkühlen in Wasser voneinander gelöst. Unter anderem wird hierbei die Stärke im Malz in Malzzucker für die spätere Gärung umgewandelt. Nach weiteren Schritten und der Zugabe des Hopfens erhält man die sogenannte Würze. Diese Vorstufe eines Bieres wird später mit Hilfe von Hefe zum eigentlichen Bier vergärt.

Als nächstes folgten wir den Leitungen, die die Würze transportieren, in Richtung der Gärhalle. Bei einer Zwischenstation erhielten wir Informationen zu den Grundzutaten und

durften auch probieren, wie Hopfen und Malz schmecken. Da Hoepfner eine eigene Malzfabrik betreibt, konnten wir uns von der Vielfalt der unterschiedlichen Sorten überzeugen. Abhängig von Getreidesorte und dem Trocknungsgrad beziehungsweise der Röstung des Malzes entstehen die unterschiedlichsten Biersorten. Ob ein Bier zum Beispiel hell, dunkel oder ein Weizenbier wird, hängt daher vom Malz ab.

Unser weiterer Weg führte uns zur Gärhalle. Mit Hilfe von Hefe findet bei kühlen Temperaturen (5 bis 20 Grad) die Gärung statt. Der Zucker der Würze wird dabei zu Alkohol vergoren. Wie im wahren Leben gilt auch hier, dass zu viel Druck nicht immer gut ist. Im Gegensatz zu den großen internationalen Konzernen setzt Hoepfner auf die sogenannte offene Gärung. Hierbei befindet sich das sogenannte Jungbier in großen offenen Becken. Bei dieser Gärform stehen die Hefepilze unter weniger Druck als in den heutzutage gebräuchlicheren großen Gärungstanks. Dadurch soll das Bier besser schmecken und angeblich am nächsten Tag keine Kopfschmerzen verursachen. Auf die Frage hin, wie diese Halle eigentlich gereinigt wird, konnten wir außerdem feststellen, dass unsere Azubi-Aufgaben in Banken nicht so schlimm waren, wie sie einem manchmal vorkamen. Eine beliebte und notwendige Aufgabe für Brauerei-Azubis ist es zum Beispiel über mehrere Stunden die leeren Becken zu reinigen, weil dies maschinell nur teilweise möglich ist.

Danach stiegen wir in den Brauerei-Keller hinab und wurden zu den Lagertanks und den Filteranlagen geführt. Das Filtern ist hierbei von entscheidender Bedeutung für die Haltbarkeit eines Bieres. Je mehr Inhaltsstoffe herausgefiltert werden, desto besser die Haltbarkeit. Im Gegenzug leidet aber bei zu starker Filterung der Geschmack darunter.

Abschließend konnten wir noch die Abfüllhalle bestaunen, bevor es mit vielen neuen Eindrücken zur Dualen Hochschule weiterging. Beim Abendessen und beim späteren Besuch der Karlsruher Innenstadt konnten wir uns schließlich von der Qualität des Hoepfner Bieres überzeugen.

Die großen Kupferkessel im Sudhaus

Eindrücke von der 4. Fach…Gruppen-Tagung

von Professor Klaus Grimm
Studiengangsleiter BWL-Bank
Duale Hochschule Baden-Württemberg Karlsruhe

Am 26.10. erlebte ich erstmals eine Fach… Gruppen-Tagung der Bank…Verbindung. Von meiner Aufgabe her gesehen zunächst deshalb, weil ich als Studiengangsleiter im Studiengang BWL-Bank in Karlsruhe ohnehin eine Art Hausherrenfunktion oder vielleicht noch zutreffender formuliert, eine Hausmeisterfunktion innehatte.

Nach pflichtgemäßer Abarbeitung der sich aus dieser Funktion ergebenden Aufgaben begab ich mich in die Fachgruppe Audit, von der ich erwartete, dass sie meiner fachlichen Herkunft als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater am meisten entspricht. Eines möchte ich gleich vorwegnehmen: Wenn ich diesem Nachmittag ein Prädikat verleihen wollte, würde es spontan „Besonders wertvoll" lauten. Schon alleine der Auftritt von Thomas Amann als Referent ist für rechnungslegungsaffine Menschen ein Genuss. Seine Darstellung der Arbeit der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) hat einen Informations- und Unterhaltungswert den man auch sonst kaum in vergleichbarer Weise antrifft. Hinzu kommt sein wertvolles Netzwerk, wodurch die anwesenden Studenten höchst nützliche Informationen gewinnen konnten. Gleiches gilt für Mirko Gottmann, der sehr interessante Aspekte zur Tätigkeit und zur Stellensituation des Europäischen Rechnungshofes in Luxemburg lieferte. Weitere Diskussionen lieferten einen Einblick in den Arbeitsalltag großer WP-Gesellschaften. Die Fach… Gruppe war somit durch den Austausch wertvoller fachlicher Informationen sowie den Ausbau zielgerichteter Beziehungen „gelebtes Networking".

Aus den anderen Fach…Gruppen, die ebenfalls spannende Themen behandelten, war ein ähnlich positiver Tenor zu vernehmen. Besonders habe ich mich über die Begegnung mit ehemaligen Absolventen unseres Studiengangs gefreut, die heute, wie zum Beispiel Peter Denis, nach bemerkenswertem Werdegang, als Referent aufgetreten sind. Zusammen mit dem schönen Rahmenprogramm war die Veranstaltung in Karlsruhe aus meiner Sicht ein großer Erfolg.

Herr Prof. Klaus Grimm (ganz links) war der Hausherr bei dieser Veranstaltung, auf diesem Bild zu sehen mit den vier Referenten in den Fachgruppen (von links nach rechts): Peter Denis (PW&AM), Marc Böttger (C&IB), Thomas Kiefer (Consulting intern / extern), Thomas Amann (Audit).

Imbiss in der Pause

Abendessen

Geburtsstunde der Fach…Gruppe „Internes/Externes Consulting“

von Carina Hartmann
Projektmanagerin Strategie
DekaBank Frankfurt
BA Heidenheim,
Abschluss 2006

Die Fach…Gruppen Tagung in Karlsruhe gab in diesem Jahr den Startschuss für ein weiteres, neues Themenfeld innerhalb der Bank…Verbindung: Internes und Externes Consulting (I&EC). Bevor eine neue Fach…Gruppe inhaltlich voll durchstarten kann, heißt es für die Teilnehmer der Gruppe zunächst einmal: Kennenlernen, Themen definieren und weitere Termine planen.

Start mit Vorstellungsrunde

Gut, dass sich Fachgruppenleiter Thomas Kiefer dazu im Vorfeld bereits einige Leitfragen überlegt hatte, um so den Einstieg in den Nachmittag sehr leicht zu machen. Viel Zeit wurde von den fünf Teilnehmern in die Vorstellungsrunde investiert, indem Fragen beantwortet wurden, wie „Warum bin ich heute hier?“, „Welche Herausforderungen und Lösungen erhoffe ich mir für meinen Alltag?“, „Welche Baustellen sehe ich aktuell?“ und „Was wäre ein erfolgreiches Ergebnis für den Tag?“.

Zentraler Antritt aller Teilnehmer war die Möglichkeit innerhalb der Fachgruppe neue Kontakte zu knüpfen, sich themenspezifisch auszutauschen und so das eigene Netzwerk zu erweitern. Des Weiteren besteht das Interesse, aktuelle Consulting Themen sowie Best Practise Lösungen zu diskutieren. Auch die Vorstellung von Methoden, Tools und Werkzeugen, die im Beraterallтag hilfreich sein könnten, gehörte für die Teilnehmer zum möglichen Spektrum der Fachgruppe hinzu.

Wie geht es weiter?

Nach der Vorstellungsrunde drehte sich alles um die Frage, wie der Fachgruppe Leben eingehaucht werden kann. Wer kann zu welchen Themen Input liefern? Wie könnte man mögliche Synergien mit anderen Fachgruppen nutzen? Und, ganz wichtig: Wie kann die Gruppe Mitglieder gewinnen?

Die Fachgruppe wird sich in Zukunft mit drei großen Themenblöcken beschäftigen:

- Was bewegt die Banken? Hier könnte sich die Gruppe zum Beispiel zur Zukunft der Bank, Social Media in Banken, regulatorischen und strategischen Herausforderungen austauschen. Immer im Blick: wie der Berater auf die Herausforderungen reagieren kann.
- Ein zweites Themenfeld wird sein: Was beschäftigt Berater? Idee ist es, sich hier insbesondere mit Methoden, Tools und Werkzeugen für den Beraterallтag auseinander zu setzen. Erste Ideen wurden innerhalb der Fachgruppe bereits gesammelt.
- Bei den Karriere-Modellen in der Beraterbranche wollen wir uns unter anderem zu Projektmanagement-Zertifizierungen und Master-Studiengängen austauschen, aber auch dahingehend, welche Skills ein künftiger Berater mitbringen sollte und wie man diese verbessern kann.

Jeder ist willkommen

Damit die Truppe wächst, haben wir uns vorgenommen, dass jeder von uns zunächst einmal eine Person anspricht und sie/ihn für die Fach…Gruppe begeistert. Bei uns ist jeder willkommen, der sich für die Beratung, egal ob intern, extern oder als Selbstständiger interessiert. Ihr seht, wir haben uns viel vorgenommen für die kommenden Fach…Gruppen-Tagungen.

Fach...Gruppe „Accounting & Audit“

von Mirko Gottmann
Oberfinanzprüfungsrat Europäischer Rechnungshof Luxemburg
BA Stuttgart,
Abschluss 1996

Bei der Fachgruppen-Tagung im Bereich „Accounting & Audit“ (A&A) hatte eine kleine Teilnehmergruppe das besondere Vergnügen, als Referent einem ehemaligen Absolventen der Fachrichtung Bank der DHBW Villingen-Schwenningen und WP/ StB / CPA, Thomas Amann, zuhören zu können.

Er ist ein ausgewiesener IFRS-Spezialist, der in Deutschland schon von der ersten Stunde in der neuen Rechnungslegung mit dabei war.

Gegenstand des in Dialogform geführten Vortrags waren die aktuellen Prüfungsschwerpunkte der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) sowie ein fachlich fundierter und sehr heiterer Rückblick auf vergangene Fehler in der (Konzern-) Rechnungslegung. Nach einer kurzen Erläuterung der gesetzlichen Grundlagen und weiteren Hintergrundinformationen sowie der diesjährigen Schwerpunkte der DPR ging es gleich zur Sache. Zunächst wurden die hohen Fehlerquoten der angestellten Untersuchungen der DPR im Zeitvergleich herausgearbeitet. Danach wurden erstaunliche Fehlerfeststellungen der Vergangenheit erläutert. Kuriositäten wie Fehler bei der Bilanzierung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im TUI-Konzern (die man in dieser Größenordnung zumindest bei grundlegenden Handlungen wie der Abstimmung der Debitorenbuchhaltung nicht vermuten würde), Fragen zur Konsolidierung und Rechtsstreitigkeiten bei der Metro-Gruppe mit der entsprechenden Geschichte zu Streitigkeiten unter den Gesellschaftern und die Aktivierung eines Firmenwerts, obwohl kein Unternehmenszusammenschluss vorlag (Sky-Gruppe), wurden in heiterer Weise mit vielen Interessanten Hintergrundinformationen und fachlichen Grundlagen erläutert. Ebenfalls dem Thema Konsolidierung / Unternehmenszusammenschlüsse zuzuordnen, war der Fall der HSH Nordbank mit 323 (!) nicht in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen.

Danach haben wir das Thema Eigenkapital besprochen. Los ging es mit der unzulässigen Aktivierung latenter Steuern bei der Air Berlin PLC. Die Fehlerberichtigung brachte das Eigenkapital dann von den ausgewiesenen 100 Mio. plus mit über 100 Mio. ins Minus. Weiter ging es mit nicht erfassten Impairments nach IAS 39 im Bereich diverser Financial Institutions.

Darüber hinaus wurden auch diverse interessante Regelungen der IFRS und entsprechende Anwendungsbeispiele aus publizierten Geschäftsberichten diverser Großkonzerne besprochen. Ein Fall der volumensmäßig außergewöhnlich ins Gewicht fällt, war die interessante Anhangsangabe nach IAS 8.30. Danach bestanden bei der Lufthansa AG im Bereich der Pensionsbilanzierung zum 31.12.2012 sogenannte nicht erfasste versicherungsmathematische Verluste in Höhe von ca. 4,5 Mrd.,die über 50 % des bilanzierten Konzerneigenkapitals zu diesem Zeitpunkt ausmachten.
Weitere Highlights waren auch Berichterstattungen diverser Großbanken aus Geschäftsberichten sowie der Wirtschaftspresse zu Ereignissen nach dem Bilanzstichtag sowie zur Bilanzierung von stillen Einlagen und deren Ausweis als Eigen- bzw. Fremdkapital nach IAS 32.

Es war immer wieder erstaunlich, wie so offenkundige und auch wesentliche Sachverhalte nicht von den Abschlussprüfern aufgegriffen bzw. überhaupt erst in den Erstellungsprozess kamen. In diesem Zusammenhang haben wir auch das Spannungsfeld zwischen kapitalmarktorientierten Unternehmen versus Mittelstand besprochen. Abschließend wurde noch diskutiert, ob gegebenenfalls die Fragestellung des Nichtaufgriffs von Fehlbilanzierungen durch eine internationale Organisation wie die ESMA gelöst werden könnte.

Ein echtes Highlight, dass Thomas Amann für diese Veranstaltung gewonnen werden konnte.

Die hohe Kunst der Rechnungslegung

Wir führen Sie sicher durch den „accounting jungle“.

Mit neuen Wegen der Seminargestaltung geben unsere Experten ihr exzellentes Know-how und Praxiswissen an Sie weiter. Das CA institute for accounting & finance bietet Ihnen ein umfassendes Paket an 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 2014

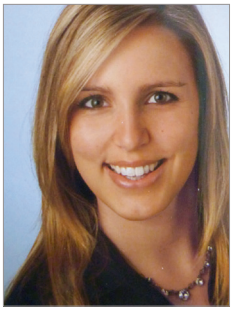
- **Rechnungslegung nach IFRS**
  26. bis 28. Mai in Berlin
- **Jahresabschlussanalyse**
  29. bis 30. April in Starnberg
  22. bis 23. Juli in Stuttgart
- **Bilanzierung für Controller**
  07. bis 08. April in Starnberg
  24. bis 25. Juni in Stuttgart
- **IFRS für Controller**
  24. bis 26. März in Starnberg
  07. bis 09. Juli in Starnberg
- **Unternehmensbewertung**
  20. bis 21. Mai in Stuttgart
- **M&A-Accounting**
  14. bis 15. Mai 2014 in Starnberg
- **Hot Topics**
  02. bis 03. Juni in Starnberg
- **Konsolidierung**
  12. bis 13. Mai in Starnberg
- **Certified Accounting Specialist (CAS) – IFRS-Zertifikatskurs mit Prüfung**
  17. bis 21. März 2014 in Starnberg
  19. bis 23. Mai 2014 in Tremsbüttel bei Hamburg
  23. bis 27. Juni 2014 in Niederkassel bei Köln
  14. bis 18. Juli 2014 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

Fach…Gruppe „Private Banking & Asset Management“



von Katharina Justinger
Privatkundenberaterin Volksbank Stuttgart eG, DHBW Mosbach, Abschluss 2012

Nach einer sehr informativen Brauereiführung (zum Bedauern einiger Teilnehmer leider ohne Biertasting ;)), begannen wir gut gelaunt den Workshop „Private Banking & Asset Management“ (PB&AM).

Peter Denis, inzwischen bei der Commerzbank Karlsruhe tätig, startete seinen Vortrag mit der doch recht provokanten Fragestellung: „Ist Luxemburg das neue Griechenland?“. Diese Aussage motivierte uns gleich zu Beginn zu einer regen Beteiligung. Nachdem darüber debattiert wurde, anhand welcher Parameter eine solche Aussage gerechtfertigt sein könnte (implizite Staatsverschuldung / langfristige Belastung aus Sozialversicherungssystemen), folgte eine Analyse des Finanzplatzes Luxemburg und dessen veränderter Rahmenbedingungen. Dabei wurde die Bankenstruktur beleuchtet sowie momentane Spannungsfelder, mit denen die Finanzinstitute in Luxemburg konfrontiert werden. Daran anschließend wurden die Finanzplätze Luxemburg und Schweiz, vor allem bezüglich der Unterschiede in der Kundenstruktur, verglichen.

Auf Grundlage dieser Darstellung sind wir näher auf die Änderungen und möglichen Anpassungen im Private Wealth Management in Luxemburg eingegangen. Die Notwendigkeit hierfür beruht nicht zuletzt auf der Entwicklung, dass die steuerlichen Vorteile, welche den Finanzplatz Luxemburg insbesondere auch für deutsche Anleger attraktiv gemacht haben, sukzessive abgebaut wurden und bis 2015 weitestgehend entfallen.

Mögliche Maßnahmen, welche die Existenz der Banken in Luxemburg weiter erhalten sollen, sind beispielsweise die Erschließung von Kundengruppen aus Kulturkreisen, die – anders als in der Schweiz – bisher nur in geringem Maße am Finanzplatz Luxemburg präsent sind (Islamic Banking, China) oder die stärkere Konzentrierung auf Speziallösungen bezüglich Vermögensstrukturierung für sehr vermögende Kunden und deren strategischer Ausbau. Während diese Ideen immer mehr umgesetzt werden, wird das bisherige Standard-Privatkundengeschäft verstärkt zurück nach Deutschland verlagert, da für den einzelnen Anleger und auch die Banken oftmals der Kosten-/Nutzen-Effekt nicht mehr attraktiv erscheint.

Diese Entwicklung bestätigte Peter Denis auch in Bezug auf seine eigene Praxis, die er im Rahmen seiner ehemaligen Tätigkeit bei der Commerzbank Luxemburg erleben konnte. Diese verfolgt im Umgang mit den vorgenannten Herausforderungen zum einen eine kompromisslose „Weißgeld-Strategie“ und konzentriert sich im Rahmen des Konzeptes „Pr3mium Wealth“ auf die drei Bereiche „Vermögen in Verwaltung“, „Vermögen in Strukturen“ und „Vermögen in Edelmetallen“. Luxemburg wird in Zukunft das Kompetenzzentrum für das International Wealth Management (Betreuung und Akquise von vermögenden Kunden mit Wohnsitz außerhalb Deutschlands) und „privates Financial Engineering“ im Commerzbank-Konzern sein.

Im Anschluss an diesen aufschlussreichen Vortrag starteten wir in unsere Diskussionsrunde „Retail Banking“. Besonders interessant gestaltete sich für uns die Frage des Umgangs der einzelnen Banken, Bankengruppen und Vermögensverwalter mit den modernen Kommunikationsmedien wie Internet, Soziale Netzwerke und Apps für Smartphones und Tablet-PCs. Dieser angeregte Gedankenaustausch führte immer stärker zur Diskussion über die zunehmende Mobilität der Kunden. Spannend gestaltete sich an dieser Stelle die Betrachtung der unterschiedlichen Ausrichtungen der einzelnen Banken. Dadurch scheinen einige Institute größere Chancen zu haben, von dieser Entwicklung zu profitieren wie ihre Wettbewerber. Die richtige Kombination aus persönlicher Beratung und „digitaler Kompetenz“ erscheint für das Privatkundengeschäft der Zukunft

einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren zu sein.

Unabhängig von den Bankengruppen kristallisierte sich allerdings die Vergütung der Mitarbeiter heraus, die bei vielen Anwesenden noch auf der Provisionsberatung beruht. Hier haben wir den Versuch eines Zukunftsausblicks unternommen und sehr unterhaltsam diskutiert, ob, wie, in welcher Form und mit welchem zeitlichen Horizont die Einführung einer Honorarberatung realistisch erscheint.

Mit der Schlussfolgerung, dass sich sowohl Privat-, Volks-, und öffentlich-rechtliche Banken als auch die übrigen Finanzdienstleister in Zukunft vielen neuen Herausforderungen stellen müssen, machten wir uns hungrig auf den Weg zum Abendessen mit weiteren interessanten Gesprächen.

Fach…Gruppe „Corporate & Investment Banking“

von Philipp Pantaenius
DHBW-Student
Sparkasse Germersheim Kandel
DHBW Karlsruhe,
Abschluss 2015

Einführung in die Thematik des Private Equity
Marc Böttger, der diesjährige Referent in der Fach… Gruppe „Corporate & Investment Banking“ (Co&IB) an der DH in Karlsruhe hielt zuerst einen kurzen Vortrag über Private Equity und die Tätigkeit von Private Equity Gesellschaften.

Private Equity beschreibt eine Finanzierungsart, bei der in der Regel nicht öffentlich notierten Unternehmen mittel- bis langfristig Eigenkapital und /oder eigenkapitalähnliche Mittel zur Verfügung gestellt werden. Ziel der Beteiligungsgesellschaften ist es hierbei mittels aktiver Unterstützung der Unternehmensführung beziehungsweise operativer Einflussnahme über eine begrenzte Haltedauer den Unternehmenswert der erworbenen Unternehmen zu steigern und damit eine finanzielle Rendite aus der Veräußerung der Geschäftsanteile zu erzielen. Das eingesetzte Kapital wird Private Equity Gesellschaften hierfür meist von privaten oder institutionellen Investoren für einen begrenzten Zeitraum und mit einer gewissen Renditeerwartung zur Verfügung gestellt, woraus sich letztlich die feststehende Veräußerungsabsicht sowie das Ziel der Gewinnmaximierung ableiten lassen.

Die Beteiligungsanlässe von Private Equity Gesellschaften sind vielfältig, so dass je nachdem in welcher Situation sich das Unternehmen befindet, eine Private Equity Finanzierung als nützliches Start- (Venture Capital) beziehungsweise Erweiterungskapital, zum Beispiel zur Finanzierung von Expansionsprojekten, genutzt werden kann. Alternativ kann jedoch auch in Schieflage geratenen Unternehmen frisches Kapital für eine notwendige Restrukturierung bereitgestellt werden.

Innerhalb des Investitionszyklus kommt insbesondere der Unternehmensselektion eine besonders große Bedeutung zu, da die Auswahl des richtigen Unternehmens und die Festlegung einer entsprechenden Wertsteigerungsstrategie maßgeblich über den Erfolg des Investments entscheiden. Deshalb wird in der Phase der Transaktionsdurchführung das Akquisitionsziel intensiv „durchleuchtet“, wobei zunächst die entsprechende Verkaufsdokumentation geprüft wird, bevor im Rahmen von Management-Meetings und über die Durchführung verschiedener Due Diligence Prüfungen (unter anderen Commercial, Financial, Legal / Tax) weitere detaillierte Erkenntnisse zum Unternehmen gesammelt werden. Bestätigt sich im Rahmen dieser Prüfungshandlungen, dass es sich um einen attraktiven Investment Case handelt, so wird die Transaktionsstruktur (inklusive Kaufpreis und Finanzierung) sowie der Kaufvertrag mit der Verkäuferseite verhandelt. Nach erfolgreichem Transaktionsabschluss beginnt die Phase der Wertsteigerung, in der unter anderem über Methoden des Financial und /oder Operational Engineering sowie Governance Intervention versucht wird, den Unternehmenswert bis zum idealen Exit-Zeitpunkt zu steigern.

Aufgabenstellung und anschließende Gruppenarbeit
Anschließend wurden die Teilnehmer des Co&IB-Work

shops in kleine Gruppen aufgeteilt, um einen Beispielfall (Case Study) auf Basis anonymisierter Informationen über ein reales Maschinenbauunternehmen zu bearbeiten. Die Aufgabe der Gruppen war es nun, die Informationen mithilfe einer SWOT-Analyse (Strengths [Stärken], Weaknesses [Schwächen], Opportunities [Chancen] und Threats [Risiken]) auszuwerten und danach eine Entscheidung zu präsentieren, ob es lohnenswert ist, Kapital in dieses Unternehmen zu investieren.

Die schwierige Unternehmenssituation mit rückläufigen Umsätzen und einer schwachen Ertragslage, in der sich das Beispielunternehmen offensichtlich zum Transaktionszeitpunkt befunden hat, erhöhte den Schwierigkeitsgrad dieser Aufgabenstellung für die Teilnehmer der Gruppenarbeit.

Wo ist das Unternehmen im Markt positioniert? Welche Marktdynamiken und Marktentwicklungen sind für die Investitionsentscheidung relevant? Welche Ursachen haben zu der Krisensituation geführt, in dem das Unternehmen jetzt steckt? Und was sind die Grundlagen für eine erfolgreiche Restrukturierung? … waren nur einige Fragen, die während der Gruppenarbeit intensiv innerhalb der einzelnen Kleingruppen und im Anschluss im Plenum diskutiert worden sind.

Zum Ende trugen alle Gruppen ihre Ergebnisse in einer Diskussionsrunde vor und es war interessant zu sehen, dass die in den Gruppen gefällten Entscheidungen doch recht unterschiedlich waren. Insgesamt war es ein wirklich sehr gelungener und informativer Nachmittag, bei dem tiefe Einblicke in die Tätigkeit von Private Equity Gesellschaften gewährt wurden.

Regional…Treffen auf dem Weihnachtsmarkt in Stuttgart

Jan Pesch
Student
Kreissparkasse Göppingen
DHBW Stuttgart

Dreizehn Mitglieder der Bank…Verbindung aus Stuttgart und Umgebung waren dem Aufruf des Regional... Beauftragten Lukas Gottschick gefolgt und trafen sich am Abend des 11.12.2013 vor dem Haupteingang des Restaurants „Alte Kanzlei" am Schillerplatz. Die übliche Vorstellungsrunde wurde gecancelt und zügig der erste Glühweinstand aufgesucht. Mit dem „Hirtentrunk" war nach dem allgemeinen Befinden der beste Glühweinstand ausfindig gemacht worden. Die vorweihnachtliche Stimmung passte ideal zu diesem Abend und so wurde dann in geselligen Gesprächen die Vorstellungsrunde nachgeholt, der leckere Glühwein geschlürft und sowohl über brandaktuelle Themen der Wirtschafts- und Finanzwelt, als auch über Erfahrungen mit betriebsinternen Sportangeboten diskutiert.

Nach dem zweiten und dritten Glühwein zog die Truppe weiter zum finnischen Teil des Weihnachtsmarkts. Beim „Glögli" gab es den nächsten Glühwein mit freundlicher Unterstützung der Bank…Verbindung – herzlichen Dank!

Insgesamt war es ein sehr angenehmer und amüsanter Abend beim ein oder anderen leckeren Glühwein, gepaart mit vielen guten Gesprächen und tollen Erinnerungen. In diesem Sinne: vielen Dank an Lukas für die Organisation des Abends und an den Rest der Truppe für das zahlreiche Erscheinen und den Austausch.

Nachruf: Götz Thilo Ries

Kennengelernt haben wir uns beim Studium an der Berufsakademie Karlsruhe, welches wir beide in Kooperation mit der Sparkasse Karlsruhe absolvierten.

Im Anschluss haben wir dort noch einige Jahre zusammen gearbeitet. Sein Weg ging über die Sanierungsabteilung in die Risikostelle, wo wir Raum an Raum gearbeitet haben und er teilweise mit Erfolg versucht hat, das Risiko meiner Handelsgeschäfte für das Handelsbuch der Bank zu begrenzen. In dieser Zeit nutzte er die zeitliche Flexibilität seines Arbeitgebers für seine grosse Leidenschaft - das Skifahren. Bereits in seiner Jugend war Götz-Thilo aktiver Skirennfahrer und später dann Skilehrer für die Nachwuchsfahrer. Von seiner Heimat Karlsruhe zog es ihn später nach Frankfurt in die Unternehmensberatung zu Bearing Point. Dort war er die nächsten Jahre als Senior Consultant bundesweit und auch länderübergreifend als Berater bei mehreren Banken tätig. Beeindruckt war ich immer von seiner hohen Motivation und seinem grossen Engagement. So machte er beispielsweise in seiner Freizeit einen MBA an zwei führenden Business Schulen (Duke University / Frankfurt University). Die letzten beiden Jahre arbeitete er bei BAWAG P.S.K. in Wien im Risikocontrolling und war kurz davor, eine leitende Stelle zu übernehmen.

Aus dem BA- / Arbeitskollegen-Verhältnis hat sich schnell eine enge Freundschaft entwickelt. Trotz unserer vollen Terminkalender haben wir uns bis zuletzt regelmässig gesehen und viel zusammen erlebt. In besonderer Erinnerung bleiben die gemeinsamen Wochenend-Trips - nicht nur in den Bergen beim Skifahren, sondern auch die Erlebnisse auf der Street Parade in Zürich, oder die vielen Abende zusammen mit unseren Freunden in der Stammkneipe in unserer Heimat Karlsruhe.

Götz Thilo war immer ein grosser Netzwerker. Er hat seine Kontakte und Freundschaften gepflegt und war oftmals die treibende Kraft dabei. Er war ein herzensguter Mensch, der auf die Gefühle anderer eingegangen ist und stets mit Rat und Tat zur Verfügung stand. Verlässlich - ein Fels in der Brandung - mit einer Persönlichkeit, die es heutzutage nicht mehr so oft gibt. Er war jemand, mit dem man Pferde stehlen konnte, der einen aber auch daran erinnert hat, die Pferde anschliessend wieder zurückzubringen – Ordnung muss sein!

Seine letzte Reise, die unter dem von ihm gewählten Arbeitstitel "Projekt 13" stand, nahm ein tragisches Ende. Er verwirklichte seinen grossen Traum – Helicopter Skiing in Kanada -, der ihm aber leider zum Verhängnis wurde. Bei einer Skitour mit einem lokalen Guide am 18. Februar 2013 wurden er und zwei Freunde von einer Lawine überrascht und verschüttet. Während die beiden anderen überlebten, konnte Götz-Thilo nicht mehr gerettet werden.

Götz-Thilo wird eine große Lücke im Leben aller hinterlassen, die ihn kannten.

Verfasst von Mathias Metzger

Bericht zum Seminar „Business Etikette & Stil“

Stefanie Hüthig, stellvertretende Chefredakteurin Bankmagazin, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, BA Mannheim, Abschluss 2004

Es dürfte nur wenige Menschen geben, die sich im Vorfeld eines Seminars mit dem Namen „Business Etikette & Stil“ keine Gedanken darüber machen, was dort auf sie zukommen mag.

Da tut es gut, wenn die Referentin schon bei der Begrüßung das Eis bricht. Isabel Schürmann, Imageberaterin und Karrierecoach, heißt jeden Neuankömmling mit Handschlag im Schloss Reinhartshausen in Eltville bei Frankfurt am Main willkommen. Dass es schon beim Händedruck eine Menge zu beachten gibt*, erfahren wir später. Zunächst geht es aber an die typische Vorstellungsrunde, in der jeder seine Erwartung an die Veranstaltung formuliert. Dabei stellt sich heraus, dass ein Teil unseres fünfzehn Köpfe zählenden Kreises bereits den Besuch eines Etikette-Seminars vorweisen kann. Einer dieser erfahrenen Teilnehmer erinnert sich, wie sein Stubenküken beim damaligen Essen fliegen lernte. Das freilich macht Appetit auf den praktischen Teil unserer Veranstaltung, der unter dem Motto „Dinieren mit Manieren“ läuft.

Davon trennt uns noch ein Nachmittag mit Theorie und Übungen zum kompetenten Auftreten. Und der beginnt mit einem Quiz. Wir brüten über Fragen zur taktvollen körperlichen Distanz bei Gesprächen, zur korrekten Reihenfolge bei Begrüßungen, zum stilvollen Business-Outfit sowie zur Sitzordnung und Tischkultur. Wo lege ich gleich nochmal die Serviette hin, wenn ich den Tisch in Richtung Waschraum verlasse?**

In den folgenden Stunden weiht uns Isabel Schürmann, Ex-Investmentbankerin und -Personalerin in der Finanzdienstleistungsbranche, in Dos und Don´ts ein, mal im Vortrag, mal in Gruppenarbeit. Egal, welche Fragen wir an diesem Samstag Anfang November stellen – die Gründerin und Inhaberin von Personality Consult weiß Rat. Stellen wir uns zum Beispiel vor, etwas später bei einer Veranstaltung einzutreffen, bei der sich bereits Gruppen gebildet haben. Wie finde ich Anschluss? Schürmanns Tipp: Blickkontakt aufnehmen. Sobald dieser hergestellt ist, sich der betreffenden Gruppe mit einem charmanten „Darf ich mich dazugesellen?“ anschließen. Wenn dazu eingeladen wird, vorstellen, wenn nicht, versuchen, über soziale Grunzlaute ins Gespräch zu

Tisch eindecken: Wohin mit Rotwein-, Weißwein- und Wasserglas?

Die Serviette kommt beim Essen auf den Schoß, so viel ist klar. Aber wie liegt sie dort richtig?

kommen. Soziale Grunzlaute? Aktives Zuhören ist damit gemeint, also Kopfnicken, Mitlachen, Äußerungen wie „Ja, genau!". Offene Fragen, selbstverständlich unter Vermeidung kritischer Themen, bringen ein Gespräch in Gang, Assoziationsketten – „Apropos, …" – halten es am Laufen. Small Talk ist ganz schön anstrengend.

An lebenden Beispielen demonstriert Isabel Schürmann den perfekten Sitz eines Business-Outfits und typgerechte Farben. Und wie zuvor lernen wir, dass es nicht nur absolute No-Gos gibt, sondern auch eben nicht eindeutige Fälle, die einer souveränen persönlichen Entscheidung bedürfen.

Vor Entscheidungen wie „Brotteller rechts oder links?"*** stehen wir nach einer Pause, als wir in kleinen Gruppen einen Tisch für ein Menü eindecken. Danach heißt es „Zum Wohl!" beim Sektempfang, bevor wir uns an der festlich gedeckten Tafel zum Praxisteil niederlassen. Hier üben wir, Tückisches wie übergroße Salatblätter**** oder Forelle***** mit Stil zu verspeisen. Das schaffen wir erstaunlich frei von Missgeschicken: Dieses Mal gibt es keinen armen Vogel, der im gegrillten Zustand versucht, dem Unausweichlichen zu entkommen.

Mehr über Seminarleiterin Isabel Schürmann und ihr Unternehmen Personality Consult gibt es im Internet unter www.personality-consult.de.

* Augenkontakt, den Händedruck zwei bis drei Sekunden aufrecht erhalten, weder „toter Fisch" noch „Bone-Crasher". Und bloß nicht schütteln, die eigene Hand nach oben drehen oder das Gegenüber festhalten!

** Die Serviette wird links neben den Teller gelegt.
*** Links.
**** Bitte falten.
***** Entlang des Rückens oder entlang der Linie auf der Seite einschneiden, aufklappen.

Offizielles Einladungsschreiben zum Banker … Treffen 2014

Am Samstag, 5. April 2014,
im Audimax der DHBW Stuttgart
(Jägerstraße 58, 70174 Stuttgart)

- **10.30 – 13.00 Uhr Mitgliederversammlung** der „Bank … Verbindung e.V." 2014 an der DHBW Stuttgart (Audimax, Jägerstraße 58, 70174 Stuttgart) Der Vorstand berichtet über die Entwicklung und Aktivitäten der Bank … Verbindung im zurückliegenden Jahr. Der genaue Ablauf geht aus der TAGESORDNUNG auf Seite 9 hervor.

- **13.00 – 14.00 Uhr Gemeinsames Mittagessen** in der Mensaria der DHBW Stuttgart (Mensa, Jägertraße 56, 70174 Stuttgart) Eigenbeteiligung: **10 Euro**

- **14.00 – 15.15 Uhr Vortrag Joachim Erdle** mit anschließender Fragerunde zum Thema: „Corporate Finance: Wie verändert sich die Rolle der Banken in der Unternehmensfinanzierung".

Joachim Erdle ist seit Oktober 2012 Managing Director und Leiter Corporate Loans und Acquisition Finance in der Landesbank Baden-Württemberg und verantwortet neben den beiden Produkteinheiten auch den Loan Syndication Desk, Rating Advisory. Unternehmenskunden Advisory und M&A.

Von 2008 bis 2012 war Herr Erdle Geschäftsführer der Süd Beteiligungen GmbH. Vor seiner Zeit bei der Süd Beteiligungen war Herr Erdle als Managing Director bei der Société Générale in Frankfurt, als Gruppenleiter Leveraged Finance bei der Landesbank Baden-Württemberg sowie im Corporate Banking tätig.

In seiner 22-jährigen Berufspraxis hat er umfangreiche Erfahrungen im Bereich Corporate und Investment Banking sowie Private Equity gesammelt. Schwerpunkt bildet hierbei ins besondere die Begleitung mittelständischer Unternehmen bzw. Unternehmern bei strategischen Projekten.

Mit der DHBW ist Joachim Erdle nicht nur über die Bank...Verbindung sondern auch über seine Funktion als Vorstand des Fördervereins der DHBW Stuttgart sowie Mitglied im EAC verbunden.

- **15.30 – 17.30 Uhr Workshops** (zur Auswahl) im Rahmen der 5. Fach Gruppen Tagung (Inhalte zu den Workshops siehe nächste Seite) Fach … Gruppe „Private Banking & Asset Management" (PB&AM) Gemeinsamer Workshop der beiden Fach … Gruppen „Corporate & Investment Banking" (Co&IB) sowie „Accounting & Audit" (A&A) Fach ... Gruppe „Internes und Externes Consulting" (I&EC)

- **ab 17.30 Uhr Einchecken im ibis Styles Hotel** Stuttgart (Teinacher Str. 20, 70372 Stuttgart-Bad Canstatt). Eigenbeteiligung pro Teilnehmer im Doppelzimmer: **25 Euro**; im Einzelzimmer: **60 Euro**.

Im ibis Styles Hotel Stuttgart (Teinacher Str. 20, 70372 Stuttgart-Bad Canstatt) ist ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmer werden nach der Reihenfolge der Anmeldungen vergeben. Sobald das Zimmerkontingent ausgeschöpft ist, müssten sich die Teilnehmer auf eigene Kosten um eine Übernachtungsmöglichkeit bemühen.

- **ab 19 Uhr Sektkellerei-Führung und Festliches Abendessen** (Eigenbeteiligung: **30 Euro**) durch Deutschlands älteste Sektkellerei (gegründet 1826) KESSLER Sekt GmbH & Co. KG (Georg-Christian-von Kessler-Platz 12 - 16, 73728 Esslingen am Necker). Wir freuen uns auf den regen Austausch beim Abendessen.

Deutschlands älteste Sektkellerei KESSLER

Am Sonntag, 6. April 2014

- **07.00 – 11.00 Uhr Frühstück**
im ibis Styles Hotel Stuttgart (Teinacher Str. 20, 70372 Stuttgart-Bad Canstatt) bei Buchung eines Zimmers in der Eigenbeteiligung bereits enthalten

- **ab 9 Uhr Möglichkeit der Nutzung der einzigen Thermalsole in Stuttgart**, dem MINERALBAD CANNSTATT (nur 200 Meter neben dem Hotel; Sulzerrainstr. 2, 70372 Stuttgart) auf eigene Kosten durch die Teilnehmer (Schwimmbad 8 bis 11 Euro/ Sauna mit Dampfbad 14 bis 16 Euro) – Infos unter: www.stuttgart.de/baeder

- **11.30 – 13.00 Uhr Porsche Museum:**
Besichtigung mit Gruppenführung für alle Interessierten (Eigenbeteiligung: **5 Euro)**; Porscheplatz, 70435 Stuttgart-Zuffenhausen

Für die Teilnahme am Abendessen, an der Führung durch das Porsche Museum und die Zimmerreservierung ist eine verbindliche Buchung über unsere Homepage www.bank-verbindung.de bis zum 28. Februar 2014 erforderlich. Die im Online-Formular angegebene Eigenbeteiligung wird im März 2014 abgebucht.

Anträge zur Tagesordnung oder Satzungsänderungsanträge sind bitte schriftlich bis spätestens Samstag, 29. März 2014, an den Vositzenden Frank Mesterharm, An der Talmühle 10, 61462 Königstein zu richten.

Wir freuen uns auf ein unvergessliches Banker … Treffen!

Frank Mesterharm (Vorsitzender)
Sebastian Zosel (Stellvertretender Vorsitzender)

Einladung Fach ... Gruppen Tagung 5.4.2014 Stuttgart

Samstag, 5. April 2014, DHBW Stuttgart
15:30 – 17:30 Uhr
(Jägerstr. 58, 70174 Stuttgart), im Rahmen des Banker ... Treffens

Jeder Interessierte kann einen der drei angebotenen WORKSHOPS der verschiedenen Fach … Gruppen auswählen und seine Teilnahme anmelden. Die Veranstaltungszeiten für alle Workshops sind gleichermaßen:

„Private Banking & Asset Management"
Neben der üblichen kurzen Vorstellungsrunde inklusive einem Update aus dem eigenen Unternehmen / Tätigkeitsbereich, werden wir folgende zwei Vorträge haben und uns dazu austauschen:

Renmimbi - Aufkommende Weltwährung mit Aufwertungspotenzial

Referent: Mathias Metzger

Vermögensverwaltung im Niedrigzinsumfeld - Lösungsansätze für die Asset Allocation

Referenten: Sarah Hirschfeld und Joachim Schatz

Fach ... Gruppe „Internes und Externes Consulting"

Referent: Thomas Kiefer
Thema „Change Management". Hierzu gibt es einen Initial-Vortrag mit anschließendem Workshop. Im Initial-Vortrag wird ein systematischer Ansatz vorgestellt, der anhand von sieben Schlüsselthemen Wege aufzeigt, wie ein „Mehr des Selben" überwunden und Wachstum im Sinne von echtem „besser werden" möglich wird. Der Mensch steht dabei im Mittelpunkt, die Führungskräfte und die Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg.

Gemeinsamer Workshop der beiden Fach ... Gruppen „Corporate & Investment Banking" sowie „Accounting & Audit"

Referent: Thomas Amann,
Wirtschaftsprüfer / Steuerberater, Certified Public Accountant, Vorsitzender des Verwaltungsrates iaf Institute for Accounting & Finance SE, Geschäftsführer Amann Advisory GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

„Die Leichen liegen nicht immer im Keller – How to detect Accounting Gimmicks in Financial Statements"
Fehler in der Rechnungslegung („Accounting Gimmicks") von Unternehmen sind zwischenzeitlich leider an der Tagesordnung. Dies gilt insbesondere auch für kapitalmarktorientierten Konzernen. So haben die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR – in der Presse oftmals auch als sog. „Bilanzpolizei" bezeichnet) und die BaFin in den letzten 8 Jahren bei über 200 kapitalmarktorientierten Unternehmen wesentliche Fehler in der externen Rechnungslegung festgestellt. Die daraus resultierenden Schäden für Kreditgeber und Aktionäre sind oftmals nicht unbeträchtlich. Der Vortrag gibt einen ersten Einblick in die Rechnungslegung-Praxis von kapitalmarktorientierten Unternehmen und gibt Hinweise, auf welche Punkte die Adressaten der Rechnungslegung – insbesondere Aktionäre, Analysten, kreditgebende Banken und Aufsichtsbehörden – besonderes Augenmerk legen sollten.

Der Vorstand

Vorsitzender Frank Mesterharm
frank@mesterharm.de

1. stellv. Vorsitzender Sebastian Zosel
seb.zosel@web.de

2. stellv. Vorsitzende Sarah Hirschfeld
sarah.hirschfeld@email.de

Finanzreferentin Dorothee Winkler
dorothee.m.winkler@googlemail.com

Schriftführer Tobias Fuchs
tobias.fuchs90@googlemail.com

Die Regional ... Beauftragten

Dresden Maria Scheidemantel
maria.scheidemantel@web.de

Heidenheim Sarah Gans
s.gans@gmx.de

Karlsruhe Tobias Fuchs
tobias.fuchs90@googlemail.com

Lörrach Matthias Franz
matthias-franz@live.de

Mannheim Dorothee Winkler
dorothee.m.winkler@googlemail.com

Mosbach Sebastian Zosel
seb.zosel@web.de

Ravensburg Werner Zirn
info@wernerzirn.de

Stuttgart Lukas Gottschick
lukas.gottschick@gmx.de

Villingen-Schwenningen Frank Mesterharm
frank@mesterharm.de

Frankfurt Harry Niebling
harryniebling.hn@gmail.com

München Michael Retschitzegger
m_retschi@freenet.de

ANMELDUNG
www.bank-verbindung.de

Banker ...Treffen in Stuttgart

5. April 2014

Impressum

Konto ... Auszug
Herausgeber
Bank...Verbindung e.V

Im Internet
www.bank-verbindung.de

Redaktion
Frank Mesterharm
vorstand@bank-verbindung.de

Redaktionsschluss
der kommenden Ausgabe:
5. Juli 2014

Für namentlich unterzeichnete Artikel übernimmt die Herausgeberin keine inhaltliche Verantwortung.

Die Herausgeberin behält sich vor, eingereichte Artikel gekürzt abzudrucken. Textänderungen aus redaktionellen Gründen können nicht ausgeschlossen werden. In diesem Falle findet vor der Veröffentlichung eine Absprache mit der Autorin beziehungsweise dem Autor statt.

Bank ... Verbindung

www.bank-verbindung.de