

Schwarzwälder Bote

Albstadt

Mehr Kunden als Einwohner im Ort

Von Karina Eyrich 15.06.2020 - 17:42 Uhr



Armin Schmid und Dieter Boss (von links), Vorstände der Onstmettinger Bank, schauen optimistisch in die Zukunft. Foto: Eyrich Foto: *Schwarzwälder Bote*

Mit Erfolg hat sich die Onstmettinger Bank ihre Nischen gesucht – und bietet somit mehr und mehr Alleinstellungsmerkmale. Die Bilanz des Jahres 2019 fällt entsprechend aus, nämlich gut.

- Anzeige -

Albstadt. Nach einem "etwas schwächeren Jahr 2018" hat die Onstmettinger Bank ihre Zahlen 2019 deutlicher gesteigert, wie die Vorstandsmitglieder Dieter Boss und Armin Schmid vermelden – wenige Tage vor dem eigentlichen Termin der Mitgliederversammlung, der coronabedingt nun in den Herbst verschoben ist.

Das Bilanzvolumen ist 2019 im Vergleich zum Vorjahr um sechs Prozent auf 154 Millionen Euro gestiegen, das Eigenkapital um 5,5 Prozent auf 17,8 Millionen Euro, das betreute Kundenvolumen um 5,4 Prozent auf 278 Millionen Euro, und die Kundenkredite um 5,4 Prozent auf 72 Millionen Euro.

Weil die Onstmettinger Bank als eine der kleineren Volks- und Raiffeisenbanken Kredite nur mit Laufzeiten bis zu zehn Jahren vergibt, laufen viele Kundenkredite im Verbund: Ihr Volumen ist um 10,8 Prozent auf 23,6 Millionen Euro angewachsen, und die Kundeneinlagen im Verbund gar um 13,7 Prozent auf 65 Millionen Euro. Die eigenen Kundeneinlagen seien seit Jahren konstant, so Schmid: 2019 sind sie um 0,2 Prozent auf 116 Millionen Euro gestiegen.

Dass die Einwohnerzahl in Onstmettingen erstmals seit Jahren wieder zugenommen hat, macht sich auch bei der Onstmettinger Bank bemerkbar. So ist die Kundenzahl um 0,7 Prozent auf 5680, die Zahl der Mitglieder um 1,4 Prozent auf 4065 angewachsen, was einer Mitgliederquote von 82 Prozent im Verhältnis zur Einwohnerzahl entspricht.

An Steuern hat die Bank 2019 rund 396000 Euro bezahlt – an Dividende wollte sie 2,75 Prozent ausschütten, was die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) wegen der Corona-Krise allerdings den Banken grundsätzlich untersagt hat, wie Boss und Schmid berichten. Allerdings ist aufgeschoben nicht aufgehoben. "Wir zahlen im Herbst oder nehmen das Geld als Gewinnvortrag mit ins nächste Jahr.

Mit ihrer Strategie, auf den persönlichen Kundenkontakt zu setzen, pflegt die Onstmettinger Bank erfolgreich eine ihrer Nischen: "Wer beim Vorstand einen Termin will, bekommt ihn", betont Boss, und sogar einen Kassenmitarbeiter gibt es in Onstmettingen noch – für jene, die ihr Geld am liebsten persönlich abgeben oder sich auszahlen lassen. Probleme, wie sie durch den "Enkeltrick" und andere Gaunereien auftreten, kommen bei der Onstmettinger Bank deshalb nicht vor.

Das andere Extrem – Bankgeschäfte unter Nutzung aller modernsten digitalen Möglichkeiten – bietet die Onstmettinger Bank freilich auch, und ebenso sicher, wie Schmid und Boss erklären. Die Banking App, elektronische Kontoauszüge, Rechnungs-Scans, kontaktloses Bezahlen mit der VR-Bank-Card, Mobile Cash – das Abheben mit dem Handy am Geldautomaten – sowie "Kwitt", die digitale Geldversendung – und vieles mehr gehören dazu, seit kurzem auch kontaktloses Bezahlen mit dem Smartphone mit "Apple Pay" respektive bei Android-Systemen.

Noch so eine Nische betrifft die Anlagen: "Unsere Mitarbeiter haben keine Mitarbeiterziele", betont Boss. Im Klartext: Wolle ein Kunde Geld anlegen oder einen Bau finanzieren, bekomme er die für ihn maßgeschneiderte Lösung – und nicht Produkt X oder Y, nur weil der Berater so und so viele

davon verkaufen soll. Außerdem seien die Experten der Verbundpartner – Bausparkasse und Versicherungen – mit im Haus und somit alles unter einem Dach.

Apropos Bausparen: "Wir bräuchten dringend ein Baugebiet in Onstmettingen, denn wir haben so viele Anfragen von jungen Familien", erklärt Boss mit Blick auf gerade mal 20 vermittelte Immobilien im vergangenen Jahr, und Schmid fügt hinzu: "Bauplätze gibt es genügend, aber die gehören Besitzern, die sie nicht verkaufen wollen." Was die Vorstände ebenfalls nicht jubilieren macht, sind die wachsenden Auflagen, die Bürokratie. Und nicht zuletzt: Corona. Und die damit verbundenen Umstände.

Home-Office, das Arbeiten in Schichten – all das hat die Onstmettinger Bank bei ihrer Größe – 36 Mitarbeiter, zwei Auszubildende – gut im Griff und ohnehin schon immer einen Hang zur Flexibilität, etwa wenn es darum geht, Kunden, die tagsüber keine Zeit haben, mal abends oder im Ausnahmefall auch mal am Samstag zu beraten. Auch dass sich die Aussetzung von Kreditzahlungen jener Kunden, die derzeit kleine Brötchen backen müssen, auf die Bilanz 2020 durchschlagen werden, sehen Boss und Schmid gelassen.

Gold-Kompetenz hat neue Kunden gebracht

Die Schwankungen bei Aktien, festverzinslichen Wertpapieren und Fonds jedoch sehen sie kritisch. "Selbst Rentenpapiere haben im März teilweise bis zu 50 Prozent verloren. Jetzt sind sie wieder fast auf das Niveau vor Corona gestiegen", sagt Schmid. Zumindest bei Aktien sei dieser Anstieg fundamental zum Großteil nicht realistisch. Die Bank muss auch mit diesen Unsicherheiten umgehen. Weit weniger anfällig für Schwankungen ist dafür Gold, und auch in diesem Punkt bedient die Onstmettinger Bank ihre Nische, hat entsprechend geschulte Berater – wie die Zahl der Schulungs- und Fortbildungstage mit 84 im Jahr 2019 überhaupt hoch ist – und damit neue Kunden gewonnen, ohne Mitbewerbern aktiv welche abzuwerben.

Geld verdient die Onstmettinger Bank aber auch außerhalb ihres klassischen Bereichs mit der Vermietung von eigenen Wohnungen sowie mit dem 2018 in Betrieb genommenen Kärcher Clean Park, dessen Umsatz seit Beginn der Pandemie noch stärker gestiegen ist: Zum Auto- und Fahrradwaschen haben die Kunden jetzt Zeit, sagen Boss und Schmid schmunzelnd. Und zum Spaziergehen mit dem Hund, der nachher eine Fell-Wäsche braucht, auch.

Für die Zukunft sieht sich die Onstmettinger Bank also weiterhin gut aufgestellt – und will weiter mit dem glänzen, was Großstadtbanken nicht böten, wie Dieter Boss und Armin Schmid hervorheben: Qualität, Nähe und "Zeit für unsere Kunden".

- Anzeige -

- Anzeige -

