

## Erste Bank wird das Firmenkundengeschäft deutlich ausbauen

27.01.2011

Geschäft mit heimischen Unternehmen soll doppelt so schnell wie der Markt wachsen

Hausbankanteil an KMUs soll in den nächsten 3 Jahren von 24 auf 33% steigen

Vorstandssprecher Uher: „Zeitpunkt für Kreditwachstum ist optimal“

Nach einem klaren Fokus auf das Privatkundengeschäft in den vergangenen Jahren – die Erste Bank konnte ihren Kundenanteil seit 2005 beispielsweise in Wien von 18 auf 25% steigern – hat sich das neue Führungsteam der Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG (Erste Bank Oesterreich) einen deutlichen Wachstumskurs im Firmenkundengeschäft vorgenommen: Die Erste Bank möchte in den nächsten 3 Jahren den Hauptkundenanteil im KMU-Bereich auf 33% steigern (derzeit hat die Erste Bank einen Anteil von rund 24%). Das Kreditgeschäft der Bank soll in den nächsten drei Jahren mit rund 6% dabei doppelt so schnell wachsen wie der Markt. Insgesamt will die Erste Bank in den 3 Jahren ein Neu-Kreditvolumen von 6,3 Milliarden Euro für Unternehmen bereit stellen.

„Wir verfügen als Sparkasse über eine beneidenswerte Finanzstruktur. Wir haben durch die Spareinlagen, eine hervorragende Liquiditätsbasis für das geplante Kreditwachstum“, erklärt Thomas Uher, Vorstandssprecher der Erste Bank Oesterreich die Ausgangsposition.

Teil der Firmenkundenstrategie sollen auch neuartige Produkte für Kleinunternehmen und Gründer sein. „Wir planen spezielle Förderkredite für wachsende Unternehmen. Umso mehr Arbeitsplätze sie schaffen, desto geringer sind die Kreditzinsen“, sagt Peter Bosek, Privat- und Firmenkundenvorstand der Erste Bank. „Österreichs Unternehmer brauchen in dieser wirtschaftlich schwierigen Zeit Kredite und Kapital, um wieder investieren zu können und ihre Krisenresistenz zu stärken. Das wollen wir ihnen bereitstellen“, meint Bosek. Um die Unternehmen gut zu betreuen, wird der Großkundenbereich seine Kunden zukünftig branchenspezifisch betreuen, KMUs werden weiterhin regional und vor Ort in den 33 KMU-Betreuungszentren serviert. „Unsere Regionalität ist ein klarer Wettbewerbsvorteil in der Betreuung, vor allem wenn es um Entscheidungen geht“, so Bosek.

### **Erste Bank und Sparkassen wollen heuer 70.000 Kunden gewinnen**

Im Privatkundengeschäft wird die Erste Bank ihren Wachstumskurs beibehalten. Die Bank will heuer gemeinsam mit den Sparkassen 70.000 Neukunden gewinnen. Derzeit betreuen Erste Bank und Sparkassen 3,1 Millionen Kunden in 1.052 Filialen und 170 Bankstellen. Ihr Kundenanteil beträgt in Österreich knapp 29 %. In den nächsten 3 Jahren soll der Anteil auf über 30% ausgebaut werden.

Peter Bosek: „Wir haben über neue Vertriebskooperationen wie OMV oder Tchibo gezeigt, dass eine innovative Bank auch in Österreich wachsen kann. In den nächsten Jahren wollen wir solche Partnerschaften auf den Telekom- und Onlinebereich ausweiten.“ Potential sieht die Erste Bank auch im Bereich Private Banking, wo sie mit 25% Marktführer ist. Dort will sie in einer gemeinsamen Strategie mit den Sparkassen ihr Kundenvolumen von rund 40 Milliarden Euro um 10 % pro Jahr steigern.

Auf der Ertragsseite hat die Erste Bank die Finanzkrise hinter sich gelassen. In den ersten drei Quartalen 2010 haben Erste Bank und Sparkassen ein Betriebsergebnis von 630 Millionen Euro verdient, der Jahresüberschuss nach Steuern lag bei 120,2 Millionen Euro (2009: 96 Millionen Euro). Die Kosten/Ertragsrelation wurde von 66,7 % auf 64,8% gesenkt.

### **Erste Bank gründet eigene Abteilung für „Social Banking“**

Die Erste Bank möchte in den nächsten Jahren ihren Weg als „Social Entrepreneur“ weitergehen. So hat sie im vergangenen Jahr eine eigene Abteilung „Social Banking“ gegründet, die sich mit gesellschaftliche Themen auseinandersetzt und

Maßnahmen ausarbeitet. Thomas Uher: „Es ist unsere Verantwortung unternehmerische Antworten auf soziale Fragen zu geben.“ Die Zweite Sparkasse ist ein gutes Beispiel dafür. Nach drei Jahren betreut sie 7.000 Menschen, die aufgrund ihrer Situation keinen Zugang zu Bankdienstleistungen haben.

Nun will die Bank das Thema Bildung angehen. Eine Umfrage von IMAS International im Auftrag der Erste Bank zeigt im Bereich der Wirtschafts- und Finanzbildung klaren Nachholbedarf: Nur 47 %, also weniger als die Hälfte der Bevölkerung, kann „Zinsen“ richtig definieren und nur 39 % aller Österreicher wissen, was ein „Bruttoinlandsprodukt“ ist. Bei Jugendlichen ist das noch drastischer: 77% können mit einem Bruttoinlandsprodukt nichts anfangen.