

Zwei Millionen Euro an jedem Arbeitstag

Die Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim erreicht eine Rekordbilanzsumme. VON MARIUS STEPHAN

Im neunten starken Jahr in Folge erreicht die Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim eine Rekordbilanz. Im Schnitt vergab die Bank an jedem Arbeitstag zwei Millionen € an Krediten. Damit wuchs das Bankhaus seit der Finanzkrise im Jahr 2008 beständig. Der Vorstandsvorsitzende Thomas Lützelberger freut sich über das Rekordergebnis – mit 3,28 Milliarden € habe die Sparkasse ihre „Stellung als größtes Kreditinstitut im Landkreis Schwäbisch Hall unterstrichen“. Die Bank erreichte damit die „größte Bilanzsumme aller Zeiten“. Der erfolgreiche Abschluss ziehe sich durch alle Bereiche. „Wir haben ein boomendes gewerbliches Kreditgeschäft, starke Immobilienkredite (plus 40 Prozent) und ein Rekordjahr bei den Wertpapieren hinter uns.“ Lediglich bei den Versicherungen sei das Ergebnis um ein Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen, allerdings war auch in diesem Bereich 2016 ein Rekordjahr für die Sparkasse. „Es gibt kein Gebiet, auf dem es gerade nicht läuft“, ist Lützelberger stolz. Die Einlagen wuchsen im vergangenen Jahr um 1,9 Prozent von 2,08 Milliarden € auf 2,12 Milliarden

€. Das Kreditgeschäft verzeichnet einen höheren Zuwachs: Betragen die Ausleihungen 2016 noch 1,91 Milliarden €, stiegen sie 2017 auf 2,01 Milliarden € an. Ein Plus von 5,2 Prozent. Das hohe Wachstum in diesem Bereich ist vor allem auf investierende Unternehmen zurückzuführen. Die Ausleihungen an gewerbliche Kunden stehen mit 1,08 Milliarden € und einem Zuwachs von 7,7 Prozent in den Büchern, jene im privaten Bereich mit rund 892 Millionen € und einem Plus von 3,3 Prozent. Das Ergebnis bewertet Lützelberger vor allem vor dem Hintergrund des Verwahrungsentgelts, das bei dem Geldinstitut seit 2017 auf gewerbliche Einlagen von über einer Million € erhoben wird, als äußerst positiv: „Dies hat zunächst zu Abflüssen geführt, aber viele sind zurückgekommen. Wir wollen auch weiterhin kein Verwahrungsentgelt für private Vermögen“, stellt der Vorstandsvorsitzende klar.

BAUPROJEKTE Auch im Netz läuft das Geschäft der Bank. 2017 verzeichneten die Mitarbeiter rund 2,3 Millionen Anmeldungen für das Online-Banking. Trotz des starken Zuspruchs für das Online-



Fortschritt: Das neue, repräsentative Gebäude im Solpark feiert in Kürze Richtfest.

Foto: Sparkasse

geschäft – Lützelberger: „Das Internet ist mittlerweile die wichtigste Filiale“ – investiert die Bank in ihre Standorte. In diesem Jahr sollen die Arbeiten an den Filialen in Mainhardt, Westheim und Oberstheim sowie der Neubau im Schwäbisch Haller Solpark abgeschlossen werden. „In den Filialen ist unsere direkte Beratungs-

kompetenz, das ist unsere Qualität.“ Deshalb soll hier weiter investiert werden. Wachstum verzeichnet zudem der telefonische Verantwortungsbereich: Bislang nehmen 20 Mitarbeiter im Kundenservicecenter rund 300 000 Anrufe im Jahr entgegen. Seit März übernimmt das Center auch die Anrufe der Sparkasse Hohenlohe. Lützelberger rechnet mittelfristig mit einer halben Million Anrufe pro

Jahr, die zu 80 Prozent an Ort und Stelle abgeschlossen werden können.

TESTSIEGER Eine willkommene Überraschung hatte das Internationale Institut für Bankentests für Lützelberger und die Mitarbeiter der Sparkasse in petto: Sie wurde Testsieger über alle Kernbereiche hinweg – Privatkun-

den, Baufinanzierung, Private Banking und Firmenkunden. Bei den Firmenkunden konnte die Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim sogar auf Landesebene ganz vorn mitspielen und erhielt das Siegel „Beste Bank in Baden-Württemberg – Beratung Firmenkunden – Silber“. Die Sparkasse stellt die Auszeichnungen öffentlichkeitswirksam auf den Tresen ihrer Filialen aus. Lützelberger sieht sowohl das Bilanzergebnis als auch die jüngsten Auszeichnungen als Bestätigung für den Stabilitätskurs: „Die gute Arbeit der Vorjahre zahlt sich aus, das ist ein mehrjähriges Erfolgskonzept.“

MEHRWERT Als weiteren Erfolg sieht der Bankvorstand das Programm „S-einfach kaufen“ an. Bei mittlerweile 170 Partnern in der Region profitieren die Kunden mit der Sparkassencard von einem „Cashback-Programm“. Zum Start vor einem halben Jahr waren es 60 Partner. Über 75 000 € Prämie wurden so bereits an die Kunden ausbezahlt. Die Prämien übernehmen dabei die Partner der Sparkasse, diese wiederum managen das Projekt und bewerbe es.

www.sparkasse-sha.de

AOK meldet Rekord

Die Krankenkasse verzeichnet seit Kurzem über 50 000 Mitglieder in der Region.

Seit Kurzem sind bei der größten Krankenkasse vor Ort im Altkreis Crailsheim mehr als 50 000 Menschen versichert. 2014 versorgten die Standorte Crailsheim und Gerabronn noch 45 000 Versicherte. Seither kletterten die Zahlen stetig. „Unsere Mitbewerber ziehen sich aus der Fläche zurück und sind kaum

noch vertreten. Wir hingegen sind schnell vor Ort erreichbar und als persönliche Ansprechpartner präsent“, erklärt Gerd Müller, AOK-KundenCenter-Leiter in Crailsheim, den Erfolg. Sein nächstes Ziel ist ein „Marktanteil von über 60 Prozent im Landkreis“. pm

www.aok.de

Selbst ist der Mann

Am Puls der Zeit zu sein ist die größte Aufgabe von Eberhard Waldenmaier, der sich geschickt zwischen Design, Tauglichkeit und Komfort bewegt. VON MELANIE BOUJENOU

Die Trends ändern sich schnell. Momentan sind eher waagrechte Elemente und Kontraste gefragt“, weiß Eberhard Waldenmaier, Geschäftsführer des Unternehmens Waldenmaier und der Saunafertigung Fechner in Schwäbisch Hall.

Das Wissen über Design, Kunst und Technik hat er sich selbst angeeignet und setzt dies gekonnt ein. Was Waldenmaier im Kopf hat, bringen Zeichner für ihn zu Papier, solange bis der Prototyp nach seiner Vorstellung steht. „Trends zu erkennen, ins Verhältnis zu setzen und dann etwas daraus zu machen, was auch Marktchancen hat, ist die größte Kunst“, sagt Waldenmaier, „das bringt mein Geist mit sich.“

ENTWICKLUNG Inzwischen ist der Autodidakt vierfach für seine innovativen Sauna-Kreationen ausgezeichnet. Die internationalen Gütesiegel German Design Award, Bestes Produkt mit dem Plus X Award sowie zwei Red-Dot-Designpreise gehören zu den Honorierungen seiner Arbeit. Insgesamt beschäftigt Waldenmaier 80 Mitarbeiter in beiden Unternehmen und generiert über zwei Millionen € Umsatz pro Jahr. Der Spaß am Tun stehe für ihn noch vor den schwarzen Zahlen. Es gehe



Stolz: Der zweifache Unternehmer wurde bereits mehrfach für seine Sauna-Kreationen ausgezeichnet.

Foto: Melanie Boujenoui

nicht darum etwas Abgehobenes zu kreieren, das nachher keiner kauft, sondern ein Produkt zu schaffen welches Menschen nützt, Funktionalität mit gelungener Optik verbindet und Wohlfühlkomfort bietet. „Wenn man das geschafft hat, ist das schon ein erhebendes Gefühl“, sagt Waldenmaier nicht wenig stolz.

Im Jahr 2006 hatte Waldenmaier das marode Unternehmen Fechner Saunabau gekauft und erfolgreich saniert. Elf Mitarbeiter konnte er übernehmen – sechs Monteure und fünf im

Verkauf. „Fechner war damals schon Vorreiter in der Entwicklung innovativer Ofensysteme“, erzählt Waldenmaier, „es ist mir gelungen daran anzuknüpfen. Jetzt bieten wir hochwertiges Material, höchst professionelle Verarbeitung und neue Maßstäbe in Sachen Technik.“

BEGINN Die Anfänge seines Unternehmertums gehen aber weiter zurück: Zu tüfteln begann Waldenmaier nach seiner Ausbildung als Schreiner in der Garage des Elternhauses in Oberrot. Der damals 19-Jäh-

rige hatte gerade ausgemerkt und eine Idee. „Mir war aufgefallen, dass Fliegen den Alltag und den Schlaf stören“, erinnert sich Waldenmaier, „da begann ich Fliegengitter zu zimmern und habe damit den Markt hier in der Region vor über 25 Jahren gegründet und auch den Fertigungsbetrieb mit meinem Namen.“

Längst ist der Fachbetrieb Waldenmaier Spezialist rund um das Thema Insektenschutzgitter mit großer Auswahl und individueller Beratung. Genau wie beim Saunabau stellt Eberhard Waldenmaier die Bedürfnisse der Kunden in den Vordergrund und berät sowohl zu Hause als auch auf Messen oder Märkten sowie im Ausstellungsraum im Gewerbegebiet Gröndle in Schwäbisch Hall.

Mit Maß statt Masse erschließt der Querdenker neue Märkte oder schafft diese selbst nach seiner eigenen Fassung. „Ich mache mir einfach Gedanken, was Menschen so bewegt und überlege mir Neuheiten mit ansprechenden Designs.“

Waldenmaier hat übrigens aktuell wieder eine Neuschöpfung in petto. Das Patent dafür gibt es bereits und schon bald wird er verraten, was er sich diesmal ausgedacht hat.

www.fechner-sauna.de
www.fliegle.de



SCHLOSSER®

konzipieren, umsetzen, betreuen

Industrie- und Gewerbebau | Fachplanung Ingenieurholzbau
Sport- und Veranstaltungshallen | Reitsportanlagen | Wohngebäude



allnatura in Heubach
Büro- und Ausstellungsgebäude



Innovativ bauen für die Zukunft

SCHLOSSER®
Industriestraße 17-23
73489 Jagstzell

Tel. +49 7967 90 90 - 0
info@schlosser-projekt.de
www.schlosser-projekt.de