

8. Handelsblatt Jahrestagung, 3. und 4. Februar 2010, Berlin

# Zukunftsstrategien für Sparkassen und Landesbanken.

Diskutieren Sie mit Top-Referenten aus

## Politik, Wissenschaft und Wirtschaft



Georg Fahrenschoen



Dr. Helmut Linssen



Dr. Christopher Pleister

**Georg Fahrenschoen**, Bayerisches Staatsministerium der Finanzen  
**Dr. Helmut Linssen**, Finanzministerium Land NRW  
**Dr. Christopher Pleister**, Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung

**Achim Feige**, Brand: Trust GmbH  
**Prof. Dr. Wolfgang Gerke**, Bayerisches Finanz Zentrum  
**Corinna Linner**, RölfsPartner Gruppe  
**Prof. Dr. Jürgen Singer**, Universität Leipzig  
**Dr. Benedikt Wolfers**, Freshfields Bruckhaus Deringer  
**Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann**, DIW Berlin

## Sparkassen und Landesbanken



Dr. Johannes Evers



Dr. Harald Vogelsang



Senator E.h. Johannes Werner

**Dr. Johannes Evers**, Landesbank Berlin  
**Dr. Harald Vogelsang**, Hamburger Sparkasse  
**Senator E.h. Johannes Werner**, Kreissparkasse Ostalb (bis Ende 2009)/  
Mittelbrandenburgischen Sparkasse (ab 2010)  
**Dr. Peter Eckhardt**, VerbundSparkasse Emsdetten-Ochtrup  
**Wilfried Groos**, Sparkasse Siegen  
**Uwe Kuntz**, Sparkasse Saarbrücken  
**Friedrich Schubring-Giese**, Versicherungskammer Bayern

## Verbänden



Michael Breuer



Gerhard Grandke



Heinrich Haasis

**Michael Breuer**, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband  
**Gerhard Grandke**, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen  
**Heinrich Haasis**, Deutscher Sparkassen- und Giroverband

## Wettbewerb



Markus Becker-Melching



Horst Schmidt



Dr. Rolf Wiswesser

**Markus Becker-Melching**, Bundesverband deutscher Banken  
**Horst Schmidt**, Delbrück Bethmann Maffei  
**Dr. Rolf Wiswesser**, AWD Holding  
**Dr. Ralf Gissel**, Deutsche WertpapierService Bank  
**Gerd Ihme**, Süd-West-Kreditbank Finanzierung

Nähere Informationen unter: [www.zukunftsforum-sparkassen.de](http://www.zukunftsforum-sparkassen.de)

# Sparkassen und Landesbanken – Auf dem Weg zu neuen Strukturen?!

Sind die Sparkassen die Gewinner der Krise? Wenn Sie die täglichen Presse- und Medienberichte verfolgen, scheint es fast so. ABER es gibt noch viele Stolpersteine auf dem weiteren Weg zum Erfolg: Sparkassen und Landesbanken müssen sich den veränderten Rahmenbedingungen stellen, die Zusammenarbeit überdenken und neue Modelle im Wettbewerb um den Kunden entwickeln. Zudem müssen sich alle Institute mit Fragen rund um die gesteigerten Refinanzierungskosten, die steigenden Ausfallrisiken und die Risikoversorge beschäftigen.

## Es gibt noch viele Fragen, die dringend eine Antwort benötigen.

Denn eins ist klar: Der Bankenmarkt in Deutschland wird sich in weiten Teilen neu strukturieren und die Wettbewerber schlafen nicht. Es bedarf auch für den öffentlich-rechtlichen Sektor neuer Wege und klarer Strategien. Arbeiten Sie mit daran und beteiligen Sie sich an den Diskussionen über:

- Zusammenarbeit zwischen Sparkassen und Landesbanken – Möglichkeiten und Wege
- Fusionen – Bessere Positionierung in einem starken Wettbewerb
- Sektorübergreifende Zusammenarbeit – Potenziale und Grenzen
- Erfolgreiche Modelle und Strategien der Mitbewerber – Produkte und Segmente neu entdecken
- Finanzmarktkrise, Risikomanagement und Aufsicht – Anforderungen in der Zukunft

Die Handelsblatt Jahrestagung „Zukunftsstrategien für Sparkassen und Landesbanken“ ist daher ein **Pflichttermin für jeden**, der die Marktentwicklung **aktiv mit gestalten** möchte. Beteiligen Sie sich an der Diskussion und stellen Sie Ihre Fragen im Vorfeld oder auf der Veranstaltung unter: Sparkassen-MeineFrage@informa.com.

Seien Sie ein Teil dieser hochkarätigen Veranstaltung und nutzen Sie den intensiven Informationsaustausch auf diesem Branchentreff – im Plenum, im Ausstellerforum, aber auch in den vielen Gesprächen am Rande des offiziellen Teils.

**Wir freuen uns, Sie in 2010 auf der Jahrestagung zu begrüßen!**



## Gute Gründe teilzunehmen:

- **Informationen aus erster Hand:**  
Profitieren Sie vom exklusiven Einblick in Strategien und Einschätzungen der Player im Markt.
- **Kompakt:**  
Erhalten Sie die wichtigsten Informationen komprimiert in nur 2 Tagen.
- **Aktive Teilnahme:**  
Stellen Sie Ihre Fragen unter Sparkassen-MeineFrage@informa.com
- **Blick über den Tellerrand:**  
Nutzen Sie die Möglichkeit zum Austausch und Diskussion über Unternehmens- und Säulengrenzen hinweg.
- **Ausbau des eigenen Netzwerks:**  
Treffen Sie die Top-Entscheider im Rahmen der Jahrestagung ohne Zeitdruck.
- **Aus der Praxis für die Praxis:**  
Nutzen Sie die Erfahrungen der Referenten für Ihr eigenes Institut.

Haben Sie Fragen zur Jahrestagung?

EUROFORUM hilft Ihnen gerne weiter.

**Telefon: +49 (0)2 11.96 86 – 34 61**  
**oder E-Mail: anne.zenz@informa.com**



Inhalt und Konzeption  
**Verena Hartjenstein**  
Senior-Konferenz-Managerin  
Banken/Versicherungen



Organisation  
**Anne Zenz**  
Konferenz-Koordinatorin



**Christina Sternitzke**  
Mitglied der Geschäftsleitung



**Oliver Wichert**  
Fachgruppenleiter Banken/Versicherungen

# Welche Lehren können Sie aus der Krise ziehen?

Mittwoch, 3. Februar 2010

9.00 – 9.30

Empfang mit Kaffee und Tee  
Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.30 – 9.45

## Begrüßung durch den Veranstalter und Eröffnung der 8. Handelsblatt Jahrestagung durch

Hermann-Josef Knipper, Stv. Chefredakteur, Handelsblatt  
Prof. Dr. Andreas Pfingsten, Institut für Kreditwesen,  
Westfälische Wilhelms-Universität Münster

## Zukunftsperspektiven im aktuellen Marktumfeld

9.45 – 10.15

### Deutschlands Nummer 1:

#### Was ist zu tun, um die Marktführerschaft zu behaupten?

- Neue Steuerungsgrößen: Orientierungspunkte für die geschäftspolitische Ausrichtung der Sparkassen
- Herausforderung im Markt: Wie Kunden profitieren
- Herausforderung im Verbund: Wie Sparkassen und Landesbanken noch besser zusammenarbeiten können

Heinrich Haasis,

Präsident, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.

10.15 – 10.45

### Finanzmärkte und Staatsbanken nach dem Flächenbrand

- Krisenmanagement und Neuordnung der Finanzmärkte – Die wesentlichen Etappen
- Warum die Anzahl der Landesbanken bei weitem zu hoch ist
- Warum Förderbanken notwendig sind

- Wie man die Krise nutzen kann, um den Landesbanken-Sektor zu sanieren: Das Bad-Bank-Modell des DIW Berlin
- Nach dem Brand: Was die neue Finanzmarktarchitektur leisten muss und was bisher erreicht ist

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann, Präsident,  
Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung und Direktor,  
Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit

„Wir können uns die Landesbanken schlicht und einfach nicht mehr leisten.“

10.45 – 11.15

### Finanzmarktkrise und Risikomanagement – Wie der SoFFin zur Stabilisierung der Kreditwirtschaft beiträgt

Dr. Christopher Pleister, Mitglied des Leitungsausschusses,  
Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung (SoFFin) –  
Finanzmarktstabilisierungsanstalt

11.15 – 11.30 Fragen und Diskussion

11.30 – 12.00 Pause mit Kaffee und Tee

## Sparkassen und Landesbanken – Gemeinsam neue Wege finden!

12.00 – 12.20

### Quo vadis Regionalverbände?

Michael Breuer, Präsident,  
Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

12.20 – 12.40

### Zukunftsperspektiven der Sparkassen-Finanzgruppe Hessen-Thüringen

- Sparkassen: Finanzmarktkrise als Chance
- Sparkassen und Landesbanken
- Veränderungsnotwendigkeiten und Rolle der Sparkassen
- Ansatzpunkte für einen zukunftsfähigen Verbund

Gerhard Grandke, Geschäftsführender Präsident,  
Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen



Hermann-Josef  
Knipper



Prof. Dr. Andreas  
Pfingsten



Heinrich Haasis



Prof. Dr. Klaus  
F. Zimmermann



Dr. Christopher  
Pleister



Michael Breuer



Gerhard  
Grandke

# Sparkassen – Leistungsträger in der Krise?

„Sparkassen sind für die Region, die Kommunen, die Bevölkerung, die mittelständischen Unternehmen und das Handwerk sowie in ihrer Gesamtheit für Wirtschaft und Gesellschaft ein wertvolles Asset. Deshalb müssen sie in ihren spezifischen Strukturen weiterentwickelt werden.“

12.40 – 13.00

## Fusionen oder Kooperationen – Zentralisierung oder Vielfalt. Wo liegen Zukunft und Stärken der Deutschen Sparkassen?

- Kundenorientierung in der Region als Wachstumstreiber
- Dienstleistungsbündelung im Back-Office stärkt Sparkassen vor Ort
- Kooperationen schaffen Erfolg im Vertrieb – Das Beispiel norddeutscher Sparkassen

Dr. Harald Vogelsang, Sprecher des Vorstandes,  
Hamburger Sparkasse AG

„Aktuelles Umfeld und erhöhter Wettbewerbsdruck bedrohen die Eigenständigkeit von Sparkassen. Kooperationen eröffnen neue Wege für gemeinsames Wachstum.“

13.00 – 13.20

## Landesbanken im Wettbewerb – Neue Wege und Strategien

Dr. Johannes Evers, Vorsitzender des Vorstandes,  
Landesbank Berlin AG

„Die Rolle der Landesbanken hat sich nachhaltig gewandelt. Rein regionale Aspekte verlieren zunehmend an Bedeutung. Heute gilt es, sowohl private als auch institutionelle Kunden im Wettbewerb zu überzeugen. Mit den richtigen Produkten, hoher Qualität und gutem Service.“

13.20 – 13.40 Fragen und Diskussion

13.40 – 15.00 Gemeinsames Mittagessen

## Neue Modelle und Strategien sind notwendig

15.00 – 15.20

### Neue Wege für Sparkassen und Landesbanken – Perspektiven für den öffentlich-rechtlichen Bankensektor

Georg Fahrenschon, Staatsminister der Finanzen,  
Bayerisches Staatsministerium der Finanzen

15.20 – 15.40

### Neue politische Herausforderungen für Sparkassen und Landesbanken

Dr. Helmut Linssen, Finanzminister, Finanzministerium Land NRW

15.40 – 16.00

### Schlüsselfragen der Umstrukturierung von Sparkassen und Landesbanken: Wo sind die Grenzen?

- Konsolidierung innerhalb des Hauses:  
Wie weit reicht der öffentliche Sektor?
- Weichenstellungen durch Verbände:  
Kann die Mehrheit alles bestimmen?
- Sparkassen und Landesbank: Wer ist Mutter, wer ist Tochter?
- Sparkassen und SoFFin: relevant?

Dr. Benedikt Wolfers, Rechtsanwalt, Partner,  
Freshfields Bruckhaus Deringer LLP

16.00 – 16.20

### Zukunft der Landesbanken – Chancen und Risiken

- Existenzberechtigung der Landesbanken – Ja oder Nein?
- Sind Landesbanken Banken oder „Fässer ohne Boden“?

Prof. Dr. Jürgen Singer, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät,  
Institut für Handel und Banken, Universität Leipzig

„Das Aussitzen als bevorzugter Lösungsweg wird nicht länger möglich sein!“

16.20 – 16.45 Fragen und Diskussion

16.45 – 17.15 Pause mit Kaffee und Tee



Dr. Harald  
Vogelsang



Dr. Johannes  
Evers



Georg  
Fahrenschon



Dr. Helmut  
Linssen



Dr. Benedikt  
Wolfers



Prof. Dr.  
Jürgen Singer

# Neuordnung der Landesbanken – Welchen neuen Rahmenbedingungen müssen Sie sich stellen?

17.15 – 17.30

## Risikomanagement

Corinna Linner, Mitglied des Vorstandes, RölfsPartner Gruppe

## 3-Säulen-Struktur

17.30 – 17.40

### Impulsvortrag zur Podiumsdiskussion

#### 3-Säulen-Modell – Auslaufmodell oder Vorbildfunktion?

Prof. Dr. Wolfgang Gerke, Präsident, Bayerisches Finanz Zentrum

17.40 – 18.30

### Gemeinsame Podiumsdiskussion

#### „3-Säulen-Modell: Überholt oder `jetzt erst recht`“

Markus Becker-Melching, Geschäftsführer, Wettbewerbs- und Mittelstandspolitik, Verbindungsstelle Parlament, Bundesverband deutscher Banken e.V.

Dr. Peter Eckhardt, Vorsitzender des Vorstandes, VerbundSparkasse Emsdetten-Ochtrup

Prof. Dr. Wolfgang Gerke

18.30

Ende des ersten Konferenztages

19.00

Abfahrt zur Abendveranstaltung

Donnerstag, 4. Februar 2010

8.30 – 9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 – 9.10

### Eröffnung des zweiten Konferenztages durch den Veranstalter und die Moderatoren

Hermann-Josef Knipper

Prof. Dr. Andreas Pfingsten

## Wachstumsfelder finden und Nischen schließen

9.10 – 9.40

### Wertewandel 2020: Was Bankmarken in Zukunft begerhlich macht

- Der Wertesprung: Welche Werte die nächsten 10 Jahre nach der Krise in unserer Gesellschaft und für die Bankkunden wichtig werden
- Markenperformance: Stagnation in der Bankbranche – Nichts gelernt oder Desinteresse am Kunden?
- Banking von morgen: Kleine Nischen heute, aber gute Bankmodelle für die Zukunft
- Sackgasse Werbung: Wie man Bankmarken jenseits von Werbung von Innen nach Außen führt, um sie wirklich begerhlich zu machen

Achim Feige, Markenzukunfts-Spezialist und Executive Brand Consultant, Brand: Trust GmbH

„Die Zukunftsfrage lautet: Lernen die Banken aus der Krise oder machen sie weiter wie bisher? Bisher gibt es noch keinen New Deal für die Kunden. Es fehlt der Mut zu Neuem. Wann kommt Apple und revolutioniert die Bankbranche im Sinne des Kunden?“



Corinna Linner



Prof. Dr. Wolfgang Gerke



Markus Becker-Melching



Dr. Peter Eckhardt



Achim Feige



# Wie können Sparkassen künftig von den Angeboten der Landesbanken profitieren?

## Backoffice – Aktueller Handlungsbedarf

9.40 – 10.00

### Die Sparkassen im Spannungsfeld zwischen Wachstum und Effizienz

- Ausgangslage: Ohne Wachstum ist der Druck auf die Kosten extrem hoch
- Wachstumspotenziale
- Effizienz: - hausintern, - Bündelung und Optimierungen in der Sparkassenorganisation
- Schlussbetrachtung

Wilfried Groos, Vorsitzender des Vorstandes, Sparkasse Siegen

„Die Sparkassenfinanzgruppe hat durch ihre dezentrale Organisationsstruktur erhebliche Vorteile und noch brachliegende Potenziale. Hierzu ist die Zusammenarbeit zielorientiert auszubauen ohne den dezentralen Charakter aufzugeben. Gerade in der heutigen Zeit hat sich das Modell Sparkasse bewährt und ist aktueller denn je.“

10.00 – 10.20

### Fokussierung in und aus dem Verbund – Flexibilität, Innovation und Kostensenkung durch Konzentration auf Kernkompetenzen

Dr. Ralf Gissel, Vorsitzender des Vorstandes, Deutsche WertpapierService Bank AG

10.20 – 10.40

### Gemeinsame Podiumsdiskussion „Effizienz im Backoffice – Bündelung und Spezialisierung als Erfolgsfaktor?!“

10.40 – 11.10 Pause mit Kaffee und Tee

## Private Banking – Erschließung neuer Wege

11.10 – 11.30

### Private Banking: Zukunftsgeschäftsfeld der Sparkassen!?

- Erfolgsfaktoren im Private Banking
- Vorgehensweise und Resultate der MBS
- Zukünftige Ausrichtung nach der Akquisition der Weberbank
- Handlungsempfehlung für Sparkassen

Senator E.h. Johannes Werner, Vorsitzender des Vorstandes, Kreissparkasse Ostalb (bis Ende 2009)/ Vorsitzender des Vorstandes, Mittelbrandenburgische Sparkasse (ab 2010)

„Wir können und dürfen die Menschen am oberen Ende der Wohlstandsschere nicht länger ignorieren. Gleichzeitig ist es nicht für jede Sparkasse sinnvoll eine eigene Private Banking-Einheit aufzubauen. Hier sind intelligente/passgenaue Lösungen notwendig.“

11.30 – 11.50

### Private Banking ein Auslaufmodell oder Zukunftsmarkt?

- Marktumfeld in Deutschland
- Rahmenbedingungen des Geschäftsfeldes
- Auswirkungen der Krise
- Erfolgsfaktoren für die Erschließung neuer Potenziale
- Lessons learned!

Horst Schmidt, Vorsitzender des Vorstandes, Delbrück Bethmann Maffei AG

„Die zukunftsfähige Privatbank braucht eine intelligente Verbindung zwischen Regionalität und Globalität mit konsequenter Ausrichtung auf Kundennutzen.“

11.50 – 12.10

### Gemeinsame Podiumsdiskussion „Erfolgsfaktoren im Private Banking – Ausbau eines wichtigen Segments?!“

12.10 – 12.30 Pause mit Kaffee und Tee



Wilfried Groos



Dr. Ralf Gissel



Senator E.h.  
Johannes Werner



Horst Schmidt

# Wie können Sie das Vertrauen der Kunden zurück gewinnen?

## Konsumentenkredite – Marktstrategien und Erfolgsfaktoren

12.30 – 12.50

### Fokus Konsumentenkredit – Kooperation statt Hilflosigkeit

- Ausgangslage
- Technische Basis
- Richtige Vertriebsphilosophie
- Kooperation und Kernkompetenz
- Vom positiven Erleben zum Erfolg

Dr. Peter Eckhardt

„Der Wechsel vom Kreditentscheider zum reinen Vertriebler stellt eine hohe Hürde dar. Für den Erfolg muss sie überwunden werden.“

12.50 – 13.10

### Fokus Konsumentenkredit – Marktanteile zurückgewinnen, aber wie?

Gerd Ihme, Geschäftsführer,  
Süd-West-Kreditbank Finanzierung GmbH

13.10 – 13.30

### Gemeinsame Podiumsdiskussion „Konsumentenkredite – DAS Wachstumssegment im Privatkundengeschäft?!“

13.30 – 14.50

Gemeinsames Mittagessen

## Private Altersvorsorge – Der Weg zum Kunden

14.50 – 15.10

### Private Altersvorsorge – Strategien und Wege im Geschäft mit dem Kunden

- Basiselemente für einen nachhaltigen Vertriebs Erfolg und Kernelemente einer erfolgreichen Vertriebskampagne
- Ganzheitliche Vertriebsaktivitäten einer regionalen Sparkasse im Bereich der privaten und betrieblichen Altersvorsorge

Uwe Kuntz, Stv. Vorsitzender des Vorstandes, Sparkasse Saarbrücken

15.10 – 15.30

### Private Altersvorsorge – Wer ist der richtige Partner für den Kunden?

- Geschäftsmodell öffentliche Versicherer innerhalb der S-Finanzgruppe
- Dem demographischen Wandel ins Auge sehen
- Ganzheitliche Beratung nach dem S-Finanzkonzept – Je nach Zielgruppe und individuellen Wünschen angepasste Vorsorgekonzepte
- Fazit: Sparkassen und öffentliche Versicherer – Die Partner für private Altersvorsorge in Deutschland

Friedrich Schubring-Giese, Vorsitzender des Vorstandes, Versicherungskammer Bayern

15.30 – 15.50

### Finanzberatung für Retailkunden: Ein lohnendes Geschäft – für wen?

- Der Interessenkonflikt zwischen Produktgeber, Berater und Kunden
- Unterschiedliche Geschäftsmodelle der Finanzberatung im Vergleich
- Allfinanz – ein teures Missverständnis?
- Worauf kommt es in Zukunft an?

Dr. Rolf Wiswesser, Vorsitzender der Geschäftsführung, AWD Deutschland GmbH und Mitglied des Vorstandes, AWD Holding AG

„Die Finanzmarktkrise ist nicht Ursache für das Scheitern vieler Beratungs- bzw. Vertriebsmodelle. Sie hat diese Entwicklung lediglich erheblich beschleunigt. Bedingt durch die eruptive Entwicklung treten die Anforderungen an zukunftsfähige Geschäftsmodelle in der Finanzberatung nun viel deutlicher zu Tage.“

15.50 – 16.15

### Gemeinsame Podiumsdiskussion „Private Altersvorsorge – Neue Strategien und flexible Wege führen zum Kunden?!“

16.15 – 16.30 Abschlussdiskussion

16.30 Ende der 8. Handelsblatt Jahrestagung



Dr. Peter Eckhardt



Gerd Ihme



Uwe Kuntz



Friedrich Schubring-Giese



Dr. Rolf Wiswesser

Medienpartner

# Banken&Sparkassen

DIE BANKENFACHZEITSCHRIFT FÜR STRATEGIE • TECHNOLOGIE • MARKETING • ORGANISATION



Teilnehmerstimmen:

**„Die Handelsblatt-Tagung ersetzt drei Monate Zeitung lesen.“**

Ulrich Böckmann, Niedersächsisches Finanzministerium

**„Verschiedene Themen von verschiedenen Seiten beleuchtet, sehr interessant, lohnenswerte Teilnahme.“**

Ulrich Heinemann, Sparkasse Witten

**„Spannende Vorträge unterbrochen von anregenden Diskussionen bilden das Spannungsfeld über 2 Tage.“**

Torsten Hoffmann, BayernLB

**„In der Krise die Ursachen offen benennen und ungeschminkt in den Spiegel schauen.“**

Michael Hoppmann, Landesbank Berlin

**„Eine deutlich überdurchschnittlich organisierte Veranstaltung mit sehr guten Referenten und einem aufmerksamem Fachpublikum.“**

Dr. Rolf Kobabe, Luther RA

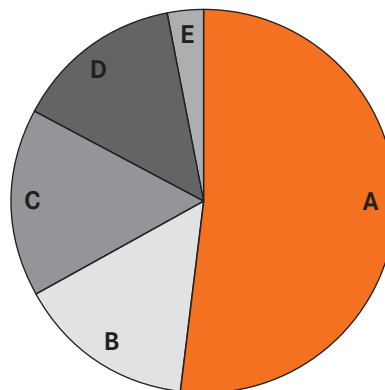
**„Lohnende Investition.“**

Robert Restani, Sparkasse Hanau

## Rückblick 2009

Mehr als 350 Teilnehmer haben die 7. Handelsblatt Jahrestagung „Zukunftsstrategien für Sparkassen und Landesbanken“ in 2009 zum größten, verbandsunabhängigen Treffpunkt der Sparkassenorganisation gemacht. Hochkarätige Referenten wie Prof. Dr. Peter Bofinger, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung; Renate Braun, Sparkasse Passau; Leonhard Fischer, RHJ International und Rolf Gerlach, Westfälisch-Lippischer Sparkassen- und Giroverband diskutierten über die aktuellen Herausforderungen der Finanzkrise und die Auswirkungen auf die Sparkassen und Landesbanken. Ein Fazit des Branchentreffs war, dass sich das Sparkassen-Modell in der Krise bewährt hat, die Konzentration auf den Kunden aber weiterhin ein ganz wichtiges Ziel sein muss.

Teilnehmerstruktur:



<b>A</b>	Vorstand/Geschäftsführung	52%
<b>B</b>	Direktoren	15%
<b>C</b>	Abteilungsleiter	16%
<b>D</b>	Mitarbeiter	14%
<b>E</b>	Bürgermeister	3%

## Impressionen 2009





## Der Förderer



**RölfsPartner** ist mit 95 Millionen Euro Umsatz und über 600 Mitarbeitern an 10 deutschen Standorten eine der führenden unabhängigen Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften Deutschlands. Eine starke Teamorientierung und ein ganzheitlicher Beratungsansatz prägen die Arbeitsweise von RölfsPartner: Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater, Management Consultants und Restrukturierungsexperten arbeiten interdisziplinär eng zusammen. Durch die Mitgliedschaft bei Baker Tilly International ist RölfsPartner in allen wichtigen Industrienationen vertreten. Baker Tilly International ist mit über 25.000 Mitarbeitern in 110 Ländern das achtgrößte internationale Netzwerk unabhängiger Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften.

### RölfsPartner Gruppe

Grafenberger Allee 159  
40237 Düsseldorf  
www.roelfspartner.de  
Ansprechpartnerin: Sibylle Laux  
Telefon: +49 (0) 2 11.69 01-2 53  
Telefax: +49 (0) 2 11.69 01-2 16  
E-Mail: sibylle.laux@roelfspartner.de

## Folgende Aussteller haben bereits zugesagt



**AIS Die Forderungsmanager** – Für die erfolgreiche Beitreibung offener Forderungen engagiert sich AIS seit mehr als 30 Jahren. AIS unterstützt Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen wie Kreditinstitute, Verlage, Verkehrsbetriebe, Unternehmen der Gesundheits- und Versicherungswirtschaft und der Telekommunikation. Vertrauen Sie auf die IT-technische und juristische Kompetenz von AIS und ihren Vertragsanwälten Mumme & Partner. Immer nach unserem Motto: Seriös & Direkt.

### AIS Die Forderungsmanager

Kirchweg 6, 19273 Sumte  
www.ais-dieforderungsmanager.de  
Ansprechpartnerin: Melanie Gercke  
Telefon: +49 (0) 3 88 41.75-5 02  
Telefax: +49 (0) 3 88 41.75-4 04  
E-Mail: melanie.gercke@ais-dieforderungsmanager.de



Maßstäbe / neu definiert

**AXA Bankervertrieb** – Wir verfügen über eine langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern und schärfen seit Jahren kontinuierlich unser Profil als Partner für Banken. So haben wir mit dem Bankervertrieb einen eigenen Bereich in der AXA Gruppe installiert, in dem Kompetenzen für die speziellen Anforderungen des Bankervertriebes an Marke, Produkt, Vertriebsunterstützung und Systeme gebündelt werden.

### AXA Service AG

Colonia Allee 10-20, 51067 Köln  
www.AXA-Bankervertrieb.de  
Ansprechpartnerin: Anja Koch  
Telefon: +49 (0) 2 21.1 48-3 14 12  
Telefax: +49 (0) 2 21.1 48-4 43 14 12  
E-Mail: anja.koch@axa.de





Die **BONGARTZ Consult GmbH** erbringt für Finanzdienstleistungsunternehmen individuelle und bedarfsgerechte Beratungs- und Unterstützungsleistungen. Wir begleiten unsere Kunden bei der Reorganisation einzelner Geschäftsbereiche sowie bei der Durchführung von Projekten zur Entwicklung und Einführung von IT-Lösungen. Institut der S-Finanzgruppe bietet die BONGARTZ Consult GmbH ein spezifisches Leistungsangebot rund um die Migration und Nutzung des Kernbankensystems OSPlus der Sparkassen Informatik GmbH & Co KG.

#### **BONGARTZ Consult GmbH**

Kalscheurener Straße 2a, 50354 Hürth  
[www.bongartz-consult.com](http://www.bongartz-consult.com)  
 Ansprechpartner: Dirk Wigge  
 Telefon: +49 (0) 22 33.7 17 93-0  
 Telefax: +49 (0) 22 33.7 17 93-29  
 E-Mail: [info@bongartz-consult.com](mailto:info@bongartz-consult.com)



Seit 1998 sind wir die Spezialisten im Kooperationsgeschäft mit Banken, Krankenkassen und Belegschaften. **DIREKTE LEBEN** steht für zielgruppengenauen Direktvertrieb von Versicherungslösungen unter der Marke unserer Geschäftspartner. Langjährige Kooperationen, zufriedene Kunden und hervorragende Ratingergebnisse bestätigen unser transparentes und faires Geschäftsmodell. Wir freuen uns darauf, Sie auf der 8. Handelsblatt Jahrestagung „Zukunftsstrategien für Sparkassen und Landesbanken“ kennenzulernen. Für einen Kontakt wenden Sie sich bitte an:

#### **DIREKTE LEBEN Versicherung AG**

Triftstraße 53, 60528 Frankfurt am Main  
[www.direkte-leben.de](http://www.direkte-leben.de)  
 Ansprechpartner: Manfred Herbst  
 Telefon: +49 (0) 69.67 80 05-1 32  
 Telefax: +49 (0) 69.67 80 05-1 80  
 E-Mail: [manfred.herbst@direkte-leben.de](mailto:manfred.herbst@direkte-leben.de)



Wertarbeit für Ihr Geld.

**Wertarbeit für Ihr Geld** – „Made in Germany“ ist bekannt als Synonym für erstklassige Qualität, es steht für Wertarbeit, Gründlichkeit und Zukunftsfähigkeit. Mit einer Mannschaft aus renommierten ETF-Spezialisten bietet **ETFlab** alle Serviceleistungen, die sich speziell auf die Bedürfnisse institutioneller Anleger aus Deutschland richten.

#### **ETFlab Investment GmbH**

Wilhelm-Wagenfeld-Straße 20, 80807 München  
[www.etflab.de](http://www.etflab.de)  
 Telefon: +49 (0) 89.3 27 29-33 33  
 E-Mail: [info@etflab.de](mailto:info@etflab.de)



Der deutsche Marktführer **IGEL Technology** (IDC 2009) bietet dem Finanzsektor mit seinen Universal Desktop Thin Clients ein breites Spektrum an Thin Client-Lösungen, Softwaretools und Zugriff auf lokale Protokolle. Alle Geräte unterstützen optional Smartcard-Reader für nutzerbezogene Authentifizierungen und können mit der im Lieferumfang kostenlos enthaltenen Universal Management Suite zentral verwaltet werden.

#### **IGEL Technology GmbH**

Hanna-Kunath-Straße 31, 28199 Bremen  
[www.igel.com](http://www.igel.com)  
 Ansprechpartner: Torsten Merker  
 Telefon: +49 (0) 4 21.5 20 94-0  
 Telefax: +49 (0) 4 21.5 20 94-14 99  
 E-Mail: [info@igel.com](mailto:info@igel.com)



**iShares** ist weltweit die Nr. 1 der Anbieter börsengehandelter Indexfonds (Exchange Traded Funds, kurz: ETFs) mit über 391 Produkten und einem verwalteten Vermögen von 429 Mrd.US-Dollar. Über 160 in Deutschland zugelassene ETFs ermöglichen einen einfachen und diversifizierten Zugang zu einer Vielzahl von weltweiten Märkten und Anlageklassen.

#### **iShares**

Max-Joseph-Straße 6, 80333 München  
[www.iShares.de](http://www.iShares.de)  
 Ansprechpartner: Ivan Durdevic  
 Telefon: +49 (0) 89.4 27 29-58 34  
 E-Mail: [ivan.durdevic@barclaysglobal.com](mailto:ivan.durdevic@barclaysglobal.com)

# NRS

Norddeutsche Retail-Service AG  
Dienstleistungen für Sparkassen

Die **NRS Norddeutsche Retail-Service AG (NRS)** ist ein innovatives Dienstleistungsunternehmen für Sparkassen und beschäftigt mit ihren Tochtergesellschaften rund 1.300 Mitarbeiter an Standorten in Hamburg, Bremen und Schleswig-Holstein. Das Unternehmen bündelt Know-how-intensive und Backoffice-Funktionen in den Bereichen Consulting, Kreditservice, Marktservice, Finanzen und Controlling sowie Zahlungsverkehr. Ziel ist es, Sparkassen von kundenfernen Tätigkeiten zu entlasten, damit diese sich auf das Vertriebsgeschäft konzentrieren können und so ihre Wettbewerbsfähigkeit erhalten.

## PREYER

connecting business with IT

**PREYER** unterstützt Landesbanken und Sparkassen bei der verbandsweiten Einführung von SimCorp-Dimension für das Depot-A Management. Dazu gehört auch eine laufende Unterstützung sowie die Schulung von Mitarbeitern vor Ort in Ihrem Hause und an den Akademien. PREYER berät Finanzinstitute in Deutschland und im europäischen Ausland in den Bereichen Risiko-Controlling, Treasury und Handel - sowohl fachlich als auch IT-technisch.

## Reise Bank

Die Bargeld-Experten.

Die **ReiseBank AG** ist Deutschlands Marktführer im Geschäft mit Reisezahlungsmitteln und unterhält rund 100 Geschäftsstellen an Flughäfen, Bahnhöfen und in attraktiven Innenstadtlagen. Die Kerngeschäftsfelder für Retail- und BtoB-Kunden sind: das Sorten-, Edelmetall- und Reise-scheckgeschäft, der internationale Bargeldtransfer (Western Union) sowie das Business mit Bankautomaten. Weit über 1000 Banken und Sparkassen zählen zu den Kunden der ReiseBank.

## Sparkassen PensionsBeratung

Die **Sparkassen PensionsBeratung GmbH (SPB)** mit Sitz in Köln berät Firmenkunden der Sparkassen Finanzgruppe bundesweit bei der Neueinrichtung, Anpassung, Verwaltung und Abwicklung von Versorgungswerken der betrieblichen Altersversorgung und bei Zeitwertkonten. Grundlage ist ein bedarfsgerechter und produktneutraler Beratungsansatz. Die Dienstleistungen umfassen alle betriebswirtschaftlichen, rechtlichen, aktuariellen und finanzmathematischen Fragestellungen.

### NRS Norddeutsche Retail-Service AG

Börsenbrücke 2 a, 20457 Hamburg  
Am Brill 1-3, 28195 Bremen  
[www.nrs-ag.de](http://www.nrs-ag.de)

Ansprechpartner:  
Rainer Remke  
Telefon: +49 (0) 40.377 01-75 01, Telefax: +49 (0) 40.377 01-75 21  
E-Mail: [Rainer.Remke@nrs-ag.de](mailto:Rainer.Remke@nrs-ag.de)  
Sigrid Wandelt  
Telefon: +49 (0) 40.377 01-34 22, Telefax: +49 (0) 40.377 01-75 81  
E-Mail: [Sigrid.Wandelt@nrs-ag.de](mailto:Sigrid.Wandelt@nrs-ag.de)

### Preyer GmbH

Georg Büchner-Straße 4, 61476 Kronberg  
[www.preyer.de](http://www.preyer.de)

Ansprechpartner: Klaus Weiler  
Telefon: +49 (0) 61 73.32-14 58  
Telefax: +49 (0) 61 73.32-14 59  
E-Mail: [kontakt@preyer.de](mailto:kontakt@preyer.de)

### ReiseBank AG

Eschborner Landstraße 42-50  
60489 Frankfurt am Main  
[www.reisebank.de](http://www.reisebank.de)

Ansprechpartnerin: Annette Putzer  
Telefon: +49 (0) 69.97 88 07-2 32  
Telefax: +49 (0) 69.97 88 07-1 32 32  
E-Mail: [annette.putzer@reisebank.de](mailto:annette.putzer@reisebank.de)

### Sparkassen PensionsBeratung GmbH

Gustav-Heinemann-Ufer 56, 50968 Köln  
[www.s-pension.de](http://www.s-pension.de)

Ansprechpartner: Ralf Willumeit  
Telefon: +49 (0) 2 21.9 85 44-5 52  
Telefax: +49 (0) 2 21.9 85 44-25 52  
E-Mail: [r.willumeit@s-pension.de](mailto:r.willumeit@s-pension.de)

## Sponsoring und Ausstellungen

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:

### Violetta Lakwa

Sales-Managerin Sponsoring/Ausstellung  
Telefon: +49 (0) 2 11.96 86-37 32  
Telefax: +49 (0) 2 11.96 86-47 42  
E-Mail: [violetta.lakwa@informa.com](mailto:violetta.lakwa@informa.com)



[Kenn-Nummer]

## 8. Handelsblatt Jahrestagung

# Zukunftsstrategien für Sparkassen und Landesbanken.

3. und 4. Februar 2010, Berlin

### So melden Sie sich an:

**telefonisch** +49 (0)2 11.96 86-34 61 [Anne Zenz]  
**Zentrale** +49 (0)2 11.96 86-30 00  
**per Telefax** +49 (0)2 11.96 86-40 40  
**E-Mail** anmeldhb@euroforum.com  
**schriftlich** EUROFORUM, Informa Deutschland SE  
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

**Termin und Ort** **3. und 4. Februar 2010**  
**InterContinental Berlin**  
Budapester Straße 2, 10787 Berlin  
Telefon: +49 (0)30.26 02-0

### Wir über uns.

Handelsblatt Veranstaltungen vermitteln Ihnen in hochkarätigen Konferenzen und Seminaren wichtige Wirtschaftsinformationen zu aktuellen Themen. Wir bieten damit Führungskräften aus Wirtschaft und Industrie Foren für Know-how-Transfer und Meinungsaustausch. Mit der Planung und Organisation der Veranstaltungen haben wir EUROFORUM, einen Geschäftsbereich der Informa Deutschland SE, beauftragt.

[www.zukunftsforum-sparkassen.de](http://www.zukunftsforum-sparkassen.de)

### Teilnahmebedingungen.

Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

### Datenschutzinformation.

Das Handelsblatt und EUROFORUM, ein Geschäftsbereich der Informa Deutschland SE, verwenden die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der Informa Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

### Zimmerreservierung.

Im Tagungshotel steht ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort Handelsblatt-/EUROFORUM-Konferenz vor.**

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung? Wir helfen gerne weiter.  
**Verena Hartjenstein** (Senior-Konferenz-Managerin)  
**Anne Zenz** (Konferenz-Koordinatorin)  
**Telefon: +49 (0)2 11.96 86-34 61**

- Ja**, ich nehme am 3. und 4. Februar 2010 in Berlin teil zum Preis von € 2.099,- pro Person zzgl. MwSt. [P1200201M012]
- Ich möchte als Dankeschön für meine Teilnahme **das Handelsblatt kostenlos für zwei Monate erhalten.**
- Ich kann nicht teilnehmen und bestelle die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 399,- zzgl. MwSt. [M700]  
[Lieferbar etwa 2 Wochen nach der Veranstaltung].
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**
- Bitte korrigieren Sie meine Adresse wie angegeben. Wir nehmen Ihre **Adressänderung** auch gerne telefonisch auf: +49(0)2 11.96 86-3333.

Name (1)
Position
Abteilung
E-Mail

Die Informa Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren:

Zusendung **per E-Mail:**  Ja  Nein **per Fax:**  Ja  Nein

Name (2)
Position
Abteilung
E-Mail

Die Informa Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren:

Zusendung **per E-Mail:**  Ja  Nein **per Fax:**  Ja  Nein

Firma
Ansprechpartner im Sekretariat
Anschrift
Telefon
Telefax

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort

- bis 20  21-50  51-100  101-250  
 251-500  501-1000  1001-5000  über 5000

Rechnung an

Name
Abteilung
Anschrift

Datum	Unterschrift
-------	--------------

Bitte per Telefax an Anne Zenz: +49(0)2 11.96 86-40 40