

„Wir wissen: Tirol ist overbanked“

DIREKT BANK. Josef Leckel, Österreich-Chef der isländischen Kaupthing-Bank, will österreichischen und Tiroler Banken mit 4,85 Prozent Zinsen ordentlich einheizen und damit die Nummer eins werden.

EAF: Island hat weit weniger Einwohner als Tirol. Wie ist es möglich, dass eine Bank aus einem so kleinen – und nicht unbedingt finanzkräftigen – Land international erfolgreich tätig sein kann?

JOSEF LECKEL: Aus traditionellen Zusammenhängen wurde zuerst in den skandinavischen Ländern mit dem Aufbau von Niederlassungen begonnen. Mittlerweile gibt es Niederlassungen in 15 Ländern dieser Welt und die Bank erwirtschaftet 70 Prozent ihres Ergebnisses außerhalb Islands.

EAF: Innerhalb von einem Jahr wurde die Direktbank-Schiene der Kaupthing Bank aufgebaut. Fast schon beängstigend schnell.

LECKEL: Es gab eine Vorlaufzeit, ein Lizenzierungsverfahren. Die zuständige isländische Behörde nahm Kontakt mit der österreichischen Finanzmarktaufsicht auf – und im Juni bekamen wir dann die österreichische Banklizenz.



Josef Leckel: Kennt den Tiroler Banken-Markt.

[Foto: Bültek]

Wir hätten im August starten können, den wir jedoch als Testmonat verwendeten. Anfang September war es dann so weit und wir drehten die Systeme auf. Wir hatten – für mich – einen exorbitant großen Erfolg.

EAF: Der große Erfolg, wie Sie sagen, resultiert sicherlich

nicht zuletzt aus den hohen Zinsen, die Sie anbieten. 4,85 Prozent bei täglich fällig. Wie ist so etwas möglich?

LECKEL: Eine gute Frage. Die meisten Banken in Österreich sind klassische Retail-Banken. Das heißt, sie unterhalten ein sehr dichtes Filialnetz, haben relativ hohe Overhead-Kosten und müssen all diese Ausgaben erwirtschaften. Wir sind von der Struktur her in Österreich sehr schlank aufgestellt. Unsere Organisation ermöglicht uns, sehr wirtschaftlich zu arbeiten. Wir sind sehr wenige Leute im Management. Zwei Drittel unserer Mitarbeiter sind im Kundenbereich tätig. Das erlaubt es uns, die guten Konditionen an den Kunden weiterzugeben. Und wir stellen klar, dass wir mit unserem

Zinssatz bei täglich fällig die Nummer eins in Österreich sein wollen.

EAF: Sie garantieren auch, dass Ihr Zinssatz bis 2012 über dem des Leitzinses der EZB sein wird. Kann man im Bankengeschäft solche Garantien abgeben?

LECKEL: Ja, kann man. Und insbesondere, weil wir unsere Kunden langfristig halten wollen. Nur durch solche Zusagen kann man den Konsumenten auch beweisen, dass wir es auch wirklich ernst meinen. Wir hüpfen heute nicht mit 4,85 Prozent hinein, eröffnen tausende Konten und gehen morgen – sagen wir einmal – auf 3,5 Prozent hinunter.

EAF: Sie sind auf Tirol-Besuch. Was erwarten Sie sich vom Finanzstandort Tirol?

LECKEL: Wir wissen, dass Österreich und auch Tirol overbanked sind. Nichtsdestotrotz ist vor allem im Direkt-Banking genug Platz, um Geschäfte zu machen. Tirol hat eine hohe Internetaffinität – die in Zukunft noch zunimmt. Deshalb ist für mich Tirol ein hoch interessanter Marktplatz. [db]

BILDUNG

BFI-Bildungssamstage für Jedermann

Am BFI Tirol fiel der Startschuss für die wöchentlichen Bildungssamstage. An jedem Samstag finden von 10.00 bis 11.30 Uhr mehrere Veranstaltungen statt. Die wissbegierigen Besucher erwerben für ihren Wunschtermin einfach ein Ticket zum Preis von zehn Euro im Kundencenter des BFI Tirol in der Ing.-Etzel-Straße 7 in Innsbruck.

Mediations-Lehrgang

Ausbildung zum/zur eingetragenen Mediator/in

Kostenloser Infoabend: 02.10.2008, 18:00 Uhr

Basisseminar: 17.–18.10.2008

Beginn Lehrgang: 28.11.2008

Jetzt anmelden! Update Landesförderung!

Informationen und Anmeldung:
Gabriela Hauser, Tel. 05 90 90 5-7273
gabriela.hauser@wktiro.at



www.wifi.at

WIFI Tirol

Zahlen oder Intuition?

PERSONAL. Kennzahlen zeigen immer nur Momentaufnahmen.

Der Ausspruch von Henry Ford, dass die Hälfte seiner Ausgaben für Marketing eigentlich zum Fenster hinausgeworfen ist, ist allgemein bekannt. Und auch die Problematik, dass nicht dahinterzukommen war, welche Hälfte im Äther verpufft. Nun stellt sich die Frage, inwiefern dieses Eingangsstatement auch für den Personalbereich von Relevanz ist. Was haben wir in Bezug auf Performance Measures – mehrere Unternehmensgenerationen nach Henry Ford – dazugelernt? Auch im Personalcontrolling sind mittlerweile Deckungsbeitrags-Analysen, Human-Resources-Scorecards, HR-Cockpitcharts, Data-Mining-Strategien und viele andere, maßgeschneiderte Performance Measures weit verbreitet. Aber: Wie aussagefähig sind die verwendeten Kennzahlen und Kennzahlensysteme?



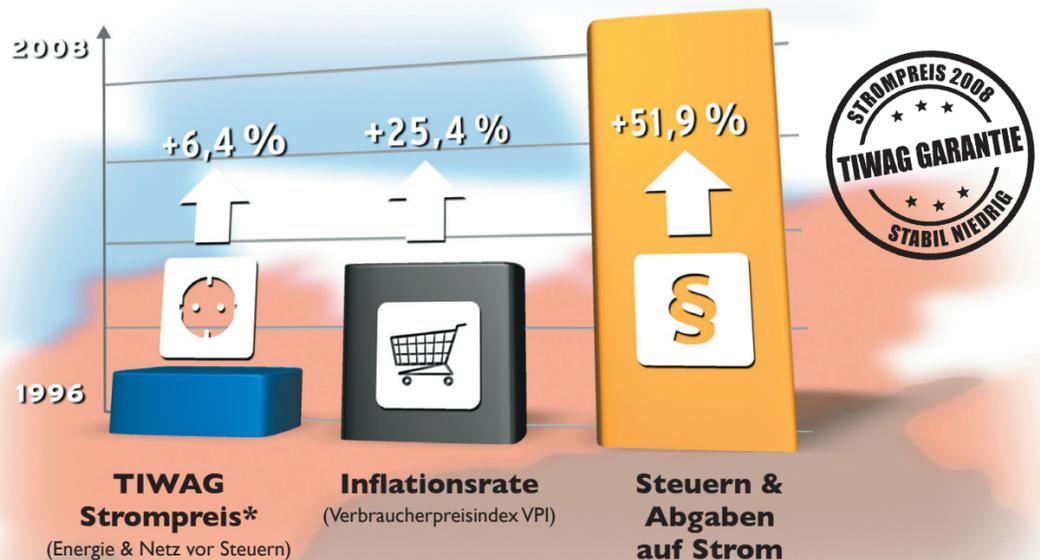
Martin Piber

[Foto: Bültek]

einen Möglichkeitsraum, der durch entsprechende Strategien und Entscheidungen des Managements erschlossen werden kann. So wichtig und wertvoll Kennzahlen auch sind: Sie zeigen immer nur eine Momentaufnahme im Sinne eines Stilllebens. Das italienische Wort für Stillleben ist „natura morta“. Wörtlich übersetzt heißt das „tote Natur“. Dieser Begriff trifft die Problematik der metrischen Darstellung unternehmerischer Potenziale in ihrem Kern. Jede blitzlichtartige Zustandsbeschreibung nimmt den Potenzialen die Dynamik. Dennoch sind Kennzahlen auch im Personalbereich unverzichtbar – wenn sie vor dem Hintergrund einer guten Menschenkenntnis und auch einer gewissen, durch Erfahrung gereiften Intuition verwendet werden.

Martin Piber ist Professor an der Universität Innsbruck – School of Management, Institut für Organisation und Lernen

Warum wirkt der TIWAG Strompreis* der allgemeinen Teuerung entgegen?



*Strompreisentwicklung für einen Haushalt mit einem Jahresverbrauch von 3.500 Kilowattstunden (Stand: 13.08.2008 ohne Berücksichtigung von Rabatten/Boni)

Der Verbraucherpreisindex hat sich von Dezember 1996 bis Juni 2008 um 25,4 Prozent erhöht. Der Haushaltsstrompreis der TIWAG für Energie und Netz (ohne Steuern) ist im selben Zeitraum nur um 6,4 Prozent gestiegen.

Weil aber der Staat die Steuern und Abgaben auf Strom während der letzten zwölf Jahre um satte 51,9 Prozent erhöht hat, ist der Gesamt-Strompreis für die Haushalte um 16,4 Prozent gestiegen. Der Strompreis wirkt also in Tirol – trotz hoher Abgabenbelastung – der allgemeinen Teuerung entgegen.

Zu Recht klagen viele Menschen über steigende Preise, vor allem für die Güter des täglichen Bedarfs. Es bleibt ihnen immer weniger in der Geldtasche. Entgegen dieser Entwicklung garantiert die TIWAG stabil niedrige Strompreise für 2008. Grundlage dafür ist der Wasserkraftvorteil, von dem Tirol seit Jahrzehnten profitiert. Strom aus Wasserkraft ist kostenstabil. Durch den – immer noch – hohen Anteil an eigener Wasserkrafterzeugung ist die Abhängigkeit Tirols von teuren Stromimporten geringer als anderswo. Davon profitieren die TIWAG-Haushaltskunden, die auch in Zukunft auf einen niedrigen Strompreis vertrauen können. Unsere Business- und Industriekunden können sich wie bisher auf marktgerechte und wettbewerbsfähige Angebote verlassen.

UNSER LAND – UNSER WASSER – UNSER STROM



www.betriebliche-altersvorsorge.at