

„Es dürften einige auf der Strecke bleiben“

Der Chef der VR-Bank Landshut über Herausforderungen und Folgen der Digitalisierung

INTERVIEW

mit

Matthias Steck



Der gebürtige Heidelberger ist seit 15 Jahren im Vorstand der VR-Bank Landshut. Steck (53) ist seit 2012 Vorstandsvorsitzender.

braucht es und gibt es bei uns – auch weiterhin – „lebendige“ Ansprechpartner vor Ort.

Der Kunde mag es möglichst unkompliziert und schnell – das bieten ihm jetzt schon Plattformen wie Amazon. Diese Unternehmen haben zudem eine Flut an Daten zu jedem

Kunden, die es ihnen ermöglicht, bedürfnisorientierte und maßgeschneiderte Angebote zu machen – vielleicht demnächst auch im Finanzsektor. Nehmen Sie das als größte Herausforderung für Ihre Bank und die Branche wahr?

Die Angriffe aus Silicon Valley auf die klassischen Branchen – die Sie ansprechen – sind in der Tat nicht ohne. Manche meinen schon: Bei den Banken habe „das Endspiel“ begonnen. So düster sehen wir das zwar nicht, aber viele Megatrends werden eben von den Global Playern gesetzt. Dem stellen wir uns und bauen unsere Technik – aber auch deren Sicherheit – weiter aus. Jeder von uns sollte sich fragen: Wer auf der ganzen Welt will diese Flut unserer Daten? Wieso sammelt er sie? Und was macht er damit künftig? Die Bedrohung kommt derzeit noch weniger von den kleinen Fintechs mit den putzigen Namen, sondern von den bekannten großen Plattformen und „Datenkraken“. Die werden der Bankbranche vermutlich immer voraus sein, wie der Dieb dem Fahnder. Tragische Ironie: Viele kleine Banken dürften bei der Globalisierung auf der Strecke bleiben. Als Genossenschaftsbank setzen wir auf unsere unternehmerische Freiheit, nicht jeden „IT-Klammuk“ mitzumachen. Aber letztlich entscheidet der Kunde, wie lange es solche Regionalbanken gibt. Wenn „Tante Emma“ erst mal schließt, ist Jammern zu spät, wenn man vorher dort nicht eingekauft hat. Und: Kein internationaler Großkonzern

wird ihnen, seinen Kunden oder Mitarbeitern etwas schenken.

Was sind aus Ihrer Sicht die großen Themen für die VR-Bank und die Branche, um die Kunden zu überzeugen?

Ein Wettbewerber hatte vor vielen Jahren mal einen Slogan: „Vertrauen ist der Anfang von Allem“. Das stimmt gottlob auch heute noch. Und das ist – bei aller Schnellebigkeit und allen Online-Klicks – auch gut so. Bankgeschäfte sind seit Generationen Vertrauenssache. Geld ist ein „scheues Reh“, und absolute Diskretion und Vertraulichkeit unser Geschäftskapital. Als weitere Stärken der VR-Bank sehe ich die persönliche Nähe zum Kunden, die Kenntnis der lokalen Gegebenheiten und unsere schnellen Entscheidungswege. Bei all dem Tempo muss man ja erst mal selbst halbwegs am Ball bleiben. Das reicht aber nicht, Kommunikation und Netzwerke werden immer wichtiger. Wo stehen die Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner? Sind unsere Strategien und Entscheidungen nachvollziehbar, authentisch und damit überzeugend? Neben allen genannten hard facts, Produkten und digitalen Lösungen bleiben meines Erachtens die weichen Faktoren und ein gutes Gefühl entscheidend. Das ist zwar keine ganz neue Erkenntnis, aber bei den vielen gravierenden Veränderungen eine „sichere Bank“.

Interview: Emanuel Socher-Jukić

Wird es 2025 noch Bankfilialen geben? Ja, sagt Matthias Steck, Vorstandsvorsitzender der VR-Bank Landshut, wenngleich wohl nur noch wenige. Durch den digitalen Wandel wird sich vieles extrem verändern, auch in der Welt der Banken. Im LZ-Interview spricht Steck vom größten Strukturwandel für die Branche der letzten 100 Jahre.

Landshuter Zeitung: Die Zeiten verändern sich durch die Digitalisierung rasant: Das bargeldlose Einkaufen mit dem Handy, Überweisungen mit Paypal, Kredite im Internet, um nur einige Dinge zu nennen. Herr Steck, wird man 2025 noch in eine Filiale der VR-Bank gehen, um Geld abzuheben oder sich beraten zu lassen?

Matthias Steck: Sie sagen es, rasante Veränderungen. Und sechs Jahre sind bei diesem Tempo der Technik ja fast ne halbe Ewigkeit. Unsere Kunden entscheiden sich ja heute schon für alle möglichen Zugangswege – online, Automat, persönlich, um nur drei zu nennen. Eines ist sicher: Die stationäre Filialwelt wird sich weiter gravierend verändern, das sehen wir zum Beispiel auch im Einzelhandel. 2025 wird es noch Bankfilialen geben – dafür aber wenige und besser spezialisierte. Ohne zu übertreiben: Unsere Branche steht – wie viele andere – vor dem größten Strukturwandel der letzten 100 Jahre. Gerade für individuelle Projekte, Investitionen und Mittelstandsgeschäfte