

Pressemitteilung

HSH Nordbank muss Konkurrenzfähigkeit stärken

- Paul Lerbinger will HSH Nordbank stärker am Kunden und am Wettbewerb ausrichten

Hamburg/Kiel, 22. Juni 2011 – „Wir werden die HSH Nordbank als eine ertragsstarke, unternehmerische Bank etablieren, die sich nachhaltig im Wettbewerb behauptet und damit für ihre Aktionäre einen substanziellen Wert darstellt“, erklärte Paul Lerbinger – seit gut 100 Tagen Vorstandsvorsitzender der HSH Nordbank – am Dienstagabend vor dem Club Hamburger Wirtschaftsjournalisten sein Zielbild für die HSH Nordbank der Zukunft. „De facto werden wir eine ‚neue‘ HSH Nordbank bauen“, erklärte Lerbinger.

Das Fundament dazu sei gelegt, allerdings seien noch einige Steine aus dem Weg zu räumen. Die Bank soll eine „Lean Bank werden mit einer stabilen und effektiven Infrastruktur“, so Lerbinger. Dazu müssen die Prozesse und Strukturen innerhalb der Organisation HSH Nordbank weiter verschlankt, optimiert und professionalisiert werden, um die unternehmerischen Potenziale und Kräfte der Bank vollständig zu entfalten.

Die Bank werde sich künftig auf ihre erfolgreichen Wurzeln besinnen, aber im Vergleich zu früher gravierende und entscheidende Unterschiede aufweisen. „Wir richten uns heute konsequent an den aktuellen Herausforderungen aus und stellen uns den Markt- und Wettbewerbsbedingungen sowie den anspruchsvollen regulatorischen Anforderungen“, hob Lerbinger hervor.

Außerdem müsse die Bank in ihren Kundenbeziehungen eindeutig ertragsstärker werden. Die Bank, die von der Asset-Finanzierung her kommt, benötige einen umfassenden Ansatz bei der Kundenbetreuung, der das gesamte Unternehmen und den Unternehmer im Blick hat, betonte Lerbinger. „Mein Ziel ist es, die HSH Nordbank als führende Geschäfts- und Vermögensbank für Unternehmer zu positionieren, die in allen finanziellen Belangen präferierter Ansprechpartner unserer Kunden ist“, so Lerbinger. „Generell müssen wir lernen, den Kunden zu vermitteln, dass wir

ihnen einen Mehrwert bieten, von dem sie ökonomisch profitieren und der deshalb einen Preis haben darf“, so Lerbinger weiter. Die Bank werde künftig mit einem attraktiven Gesamtpaket überzeugen.

Die Bank müsse im Konkurrenzkampf „besser, schneller und damit kostengünstiger werden“, erklärte Lerbinger. Die Voraussetzungen dazu seien gut. „In unseren Geschäftsbereichen verfügen wir über langjährige Erfahrung, viel Know-how und exzellente Kundenkontakte. Die Bank ist gemeinsam mit ihren Kunden aus der Region heraus gewachsen und wie kein anderes Institut in ihrer Region verwurzelt. Wir kennen das Umfeld, wir kennen die Unternehmen, wir kennen die Menschen“, so Lerbinger.

Mit Blick auf den noch ausstehenden Abschluss des EU-Beihilfeverfahrens erklärte Lerbinger, die Gespräche mit der EU-Kommission seien fortgeschritten, aber das Verfahren dauere unverändert an. Er sei aber zuversichtlich, dass sich an der grundsätzlichen Ausrichtung der HSH Nordbank durch die EU-Entscheidung nichts mehr ändern werde.

Kontakt:

HSH Nordbank AG
Rune Hoffmann
Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel. 040/33 33-11412
Fax 040/33 33-611412
E-Mail: rune.hoffmann@hsh-nordbank.com
www.hsh-nordbank.de