

Pressemitteilung

HSH Nordbank überzeugt mit Wachstum

- **Kunden nehmen neues Betreuungskonzept gut an**
- **Vorstand Torsten Temp setzt auf Wachstumfelder**
- **Vertiefung der Geschäftsbeziehungen zu Bestandskunden der Kernregion**
- **Zusätzliches Wachstumspotenzial im deutschlandweiten Neugeschäft**

Hamburg/Kiel, 23. Februar 2012 – „Die HSH Nordbank wird ihr Firmenkundengeschäft intensivieren und ausweiten“, erklärte Torsten Temp, Vorstand für Unternehmens- und Privatkunden der HSH Nordbank, am Donnerstag vor Journalisten. Dazu vertiefte die Bank die Geschäftsbeziehung zu ihren Kunden und steigere die Leistung zum beiderseitigen Nutzen. Dies gelte insbesondere in ihrer Heimatregion Norddeutschland. Als Kreditgeber verfügt die Bank hier bereits über Geschäftsbeziehungen zu mehr als 50 Prozent ihrer Zielklientel im gehobenen Mittelstand. „Unser Potenzial haben wir bei diesen Kunden damit aber nicht ausgeschöpft. Das holen wir jetzt nach. Wo wir es noch nicht sind, wollen wir zur Hausbank werden“, erklärte Temp.

„Mit unserem starken und bedarfsgerechten Produkt- und Dienstleistungsangebot bringen wir uns intensiver in die Geschäfte unserer Kunden ein. Das macht uns zum ersten Ansprechpartner in allen finanziellen Belangen“, ergänzte Patrick Miljes, Head of Management Board im Ressort Unternehmens- und Privatkunden. Jeder Kunde habe für alle geschäftlichen wie auch privaten Investitions- und Finanzierungsfragen einen zentralen Ansprechpartner bei der HSH Nordbank. „Er stellt die optimale Betreuung der Kunden sicher und vernetzt sie mit den Experten aus anderen Bereichen der Bank“, erläuterte Gerhard Multerer, Leiter des Bereichs Firmenkunden der HSH Nordbank.

Viele Unternehmer schätzten und nutzten das Experten-Netz der Bank bereits. Immer mehr Bestands- und Neukunden wählten aus der umfassenden Service-Palette der Bank beispielsweise Leistungen des Private Bankings hinzu und nutzten auch die Erfahrung und das Netzwerk des Bereichs Immobilien. Ebenso sei die Expertise der Bank bei Fragen der Preis- und Risikoabsicherung

sowie im Cash-Management über alle Bereiche der Bank hinweg stark gesucht.

Seit dem positiven Abschluss des EU-Beihilfeverfahrens im September 2011 und der parallelen Einführung des neuen Geschäftsmodells der HSH Nordbank hat sich das Firmenkundengeschäft der Bank deutlich belebt. "Unser Branchen-Know-how und unser neuer, ganzheitlicher Betreuungsansatz stoßen bei den Kunden auf positive Resonanz. Damit erobern wir Terrain zurück, das wir in den vergangenen Jahren anderen überlassen mussten", sagte Torsten Temp.

Nicht wenige Banken seien derzeit kaum in der Lage, Neugeschäft zu tätigen. Sie seien gebremst durch regulatorische Vorgaben, die in erster Linie auf eine Erhöhung der Eigenkapitalquoten abzielten. Diesen Prozess, den andere nun vor sich hätten, habe die HSH Nordbank längst hinter sich. Zudem verfügt die über mehr als ausreichend bilanziellen Spielraum, um ihre Geschäftsaktivitäten in allen Kernbankbereichen auszuweiten.

„Wir sind voll am Markt“, erklärte Temp, „daher werden wir auch außerhalb unserer Kernregion die Akquisition neuer Kunden verstärken.“ Dies geschehe vor allem in den Metropolregionen um Hannover, Berlin, Düsseldorf, Stuttgart und München, in denen die Bank mit Niederlassungen vertreten ist.

Die Branchen, in denen die Bank im Firmenkundengeschäft über besondere Kenntnisse verfüge, seien Wachstumsfelder: Darunter Handel, Logistik, Gesundheits- und Ernährungswirtschaft. Die spezielle Expertise der HSH Nordbank bei Exportfinanzierungen sei für ihre Kunden zudem häufig ein positives Kriterium beim Akquirieren von Aufträgen.

Wachstum um jeden Preis werde es aber trotz der individuell guten Ausgangsposition der HSH Nordbank nicht geben. Die Bank gehe grundsätzlich risikobewusst vor, betonte Temp.

Kontakt:

HSH Nordbank AG
Rune Hoffmann
Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel. 040/33 33-11 412
Fax 040/33 33-611 412
E-Mail: rune.hoffmann@hsh-nordbank.com
www.hsh-nordbank.de

Peter Mentner
Leiter Kommunikation & Strategie
Tel. 040/33 33-12 972
Fax 040/33 33-612 972
E-Mail: peter.mentner@hsh-nordbank.com
www.hsh-nordbank.de