

Impressum:

Florian Schwarz, Peter König,
Peter Aschenbrenner, Dr. Roland
Pauli, Ralf Drischel-Kubasek,
Carolin Biegerl, Veronika Schnell,
Hans Eberhard

V.i.S.d.P.: ver.di, Vereinte
Dienstleistungs-Gewerkschaft,
Klaus Grünewald,
Schwanthalerstr. 64,
80336 München

www.verdi-direkt-in-der-hvb.de

Druck: druckwerk München

der beste

Betriebsrat

für Sie!

MOVE

Das war er also - der große GFD-Vertriebstag in Hannover.

Mit viel Aufwand und einer perfekten Organisation versuchte der Vorstand, das Geschäftsfeld Deutschland neu zu orientieren.

Die Inhalte waren mit den Betriebsräten abgesprochen. MOVE erfüllt unsere jahrelangen Forderungen: Schluss mit Umstrukturierungen, Schluss mit Kundensegmentierungen und ständigen Berater- und "Strategiewechseln" – statt dessen bessere Produkte, mehr Qualifizierung und verbesserte Abläufe.

Die Herren Rampl, Mendel und Wölfer versprachen in ihren Plenumsreden eine deutliche Hinwendung zum Vertrieb. Die Bank hat sich an den Bedürfnissen des Vertriebs zu orientieren.

Michael Mendel betonte die „Unverrückbarkeit“ von MOVE. Die Bank habe damit ihre Ausrichtung gefunden, und dabei bleibt es. Damit sprach er auch indirekt die Presseberichterstattung zum Thema Christine Licci an: Egal wer kommt oder nicht kommt: die Ausrichtung des GFD steht – unverrückbar. Wir werden dieses Versprechen gegebenenfalls einfordern.

Versprechen erfüllen

Vieles bei diesem GFD-Tag war ohnehin noch auf der Ebene der Versprechungen. Dadurch wurden aber weitgehende Erwartungen geweckt. Der Geschäftsleitung muss klar sein, dass sie damit hohe Verantwortung übernommen hat.

Der Teufel im Detail

Bei der Umsetzung von MOVE wird sich zeigen, dass auch bei der schönsten Strategie der Teufel immer im Detail steckt. Die Mitarbeiter werden neuen Anforderungen in Bezug auf Fortbildung, auf Kundenberatung und wohl auch auf Verkauf gegenüberstehen. Wie das alles konkret aussehen soll – da gibt es noch einige Fragezeichen.

Die Aufgabe der Betriebsräte wird es sein, darauf zu achten, dass MOVE im Sinne eines erfolgreichen Vertriebs und im Interesse der Mitarbeiter umgesetzt wird.



Alles bestens mit der Bank?

Gestern standen wir vor dem Abgrund, sind wir heute schon einen Schritt weiter?

Das Jahr 2003, in dem allein in München rund 800 Stellen abgebaut wurden und die Angst in der Bank umging, scheint fast vergessen zu sein.

Mit dem „Geist von Hannover“ soll Optimismus und Motivation ins Geschäftsfeld Deutschland einziehen. Statt Sparrunden und Personalabbau wird auf Ertragswachstum gesetzt.

Das klingt gut und erweckt den Eindruck, die Dauerprobleme der HypoVereinsbank seien gelöst oder zumindest auf dem besten Weg zu einer Lösung.

Aber ist das wirklich so?

Ein genauerer Blick stimmt uns da eher nachdenklich. Auffällig ist, dass der Vertrieb zwar mit riesigen Anstrengungen in einem schwierigen Umfeld Erträge einfährt – die Ergebnisse der HVB insgesamt aber trotzdem bescheiden bleiben.

Inzwischen kristallisiert sich in der Bank die Ansicht heraus, dass die Abläufe und Prozesse zu aufwändig, zu teuer und damit ein Hauptgrund für die Misere sind.

Wir sehen das ähnlich und haben im Umstrukturierungschaos der letzten Jahre stets darauf hingewiesen. Zu dieser Problematik gehört übrigens auch, dass sich die Bank vor allem mit vielen Auslagerungen zusätzliche Schnittstellen, Kosten und komplizierte Verfahren eingehandelt hat.

Allerdings bedeutet das auch, dass in der Bank nach wie vor erheblicher Handlungsbedarf für Veränderung und Rationalisierung besteht. Der Vertrieb soll stabil gehalten werden.

Bei den Marktfolgeeinheiten und Stäben sehen wir das leider nicht. Dort befürchten wir weitere Veränderungen, die auch in den nächsten zwei Jahren an die Arbeitsplätze gehen werden.

Warum wir das hier und heute herausstellen? Weil es als Betriebsräte nicht unsere Aufgabe ist zu frohlocken, sondern auf Probleme hinzuweisen.

Wir werden in allen Veränderungsprozessen Ihre Interessen vertreten, so wie wir das auch in den vergangenen Jahren mit Erfolg getan haben.



Peter König (rechts) und Dr. Roland Pauli

Filialöffnungszeiten

Die Idee musste wohl kommen: die Bank überprüft derzeit in einem Test die Filialöffnungszeiten.

Das Argument, dass verlängerte Öffnungszeiten mehr Geschäft bringen, kennen wir aus der Diskussion um den Ladenschluss im Einzelhandel. Dort hat es sich als falsch herausgestellt.

Wir verkennen nicht, dass längere Öffnungszeiten manchen Kunden entgegenkommen. Allerdings gibt es eine Vielzahl von Argumenten gegen längere Öffnungszeiten:

Die Probleme liegen wo anders

Die Beratungszeiten sind in den Filialen ohnehin weitgehend von den Öffnungszeiten entkoppelt. Das heißt, die Kundenberatung findet in aller Regel ohne Probleme auch nach Schalterschluss statt.

Der Versuch, einen längeren Service anzubieten, kollidiert außerdem mit der Strategie, möglichst viel Service auf Telefonbanking oder SB-Automaten zu verlagern. Hier sollte man sich auf eine klare Linie festlegen.

Die Beschwerden von Kunden beziehen sich in aller Regel nicht auf die Öffnungszeiten. Die hauptsächlichen Beschwerdegründe sind unattraktive Konditionen, die Verluste mit Anlagen der vergangenen Jahre, der ständige Beraterwechsel und fehlerhafte Abläufe. Die Bank hat nach wie vor Kundenverluste. Die Mitarbeiter im Vertrieb kämpfen dagegen nach Kräften an, werden aber von der Geschäftsleitung oft mit nicht konkurrenzfähigen Konditionen allein gelassen. Wenn die Bank wieder nach vorne kommen will, muss sie hier ansetzen!

Darüber hinaus unterstützen wir jeden Versuch, die Service-Qualität zu verbessern. Aber eine Verlängerung der Öffnungszeiten ist dabei nicht die entscheidende Maßnahme.

Wir können uns lediglich eine moderate Anpassung an die Öffnungszeiten anderer Institute vorstellen – die aber in der Regel nicht so weit von unseren Zeiten entfernt sind.

In der Summe befürchten wir, dass sich bei verlängerten Öffnungszeiten die Kosten für die Bank erhöhen, die Erträge aber nicht positiv beeinflusst werden.

Nicht auf dem Rücken der Mitarbeiter

Die wichtigsten Einwände beziehen sich aber auf die zusätzlichen Belastungen für die Mitarbeiter. Auch bei verlängerten Öffnungszeiten muss es möglich sein, FiT umzusetzen und familiäre Verpflichtungen zu erfüllen.

Das ginge aber nur, wenn bei verlängerten Öffnungszeiten eine personelle Aufstockung der Filialen erfolgen würde.

Ohne mehr Personal würde die Belastung der Mitarbeiter noch weiter steigen, die Motivation (noch mehr) abnehmen – und damit die Servicequalität mit Sicherheit nicht steigen sondern sinken.

Erfahrungen aus dem Einzelhandel:

Die Erfahrungen mit dem verlängerte Ladenschluss im Einzelhandel sind aus Sicht der Beschäftigten eher negativ. Die Besetzung von Kaufhäusern und anderen größeren Geschäften wurde stärker nach Kundenfrequenzen gesteuert. Das wiederum bedeutet, dass die Zahl der Vollzeitstellen im Handel dramatisch zurückgegangen ist. Stattdessen stieg die Zahl der Teilzeitbeschäftigten stark an. Mehr Beschäftigung hat das unter dem Strich nicht gebracht.

Ob eine höhere Teilzeitquote positiv ist, hängt immer vom Blickwinkel und vom Bedarf ab: Wer ein volles Einkommen braucht, hat heute im Handel weniger Möglichkeiten als früher. Für Zuverdiener sind die Chancen dagegen gestiegen. Sozialpolitisch ist es eher bedenklich, wenn in einem wichtigen Sektor die Möglichkeit ,ein volles Gehalt zu verdienen immer geringer wird.

Wir sind vor Ort für Sie da!



Florian Schwarz
Tel.: 089/378-23778



Peter Aschenbrenner
Tel.: 089/378-25302



Hans Eberhard
Tel.: 089/378-23403



Klaus Hartmann
Tel.: 089/378-22657



Klaus A. Mumme
Tel.: 089/378-25920

Zusatzleistungen – Mehr statt weniger!

Die Menschen in diesem Land gewöhnen sich daran, dass Sozialleistungen gestrichen werden und oftmals auch die Gehälter real sinken.

Gespart wird bei der Krankenversicherung, bei den Renten, beim Arbeitslosengeld.

Da ist es ungewöhnlich, wenn wir heute melden können: Bei der HypoVereinsbank gibt es ab 2005 wieder mehr statt weniger freiwillige Zusatzleistungen!

Allerdings sind diese Zusatzleistungen nicht völlig neu, sondern sie „leben wieder auf“.

Sie erinnern sich: Im Jahr 2003 musste der Gesamtbetriebsrat einer ganzen Reihe von Personalkosteneinsparungen zustimmen. In diesem Rahmen wurden verschiedene Leistungen ausgesetzt.

Unter anderem:

- Zuschuss zu Belegschaftsaktien
- Heiratsgabe
- Wiegegabe
- Kinderweihnachtsgabe
- Zuschüsse für Sprachkurse

Kinderbetreuungszuschuss neu

Mit dem Aufleben dieser Leistungen diskutieren wir mit der Geschäftsleitung aber auch eine Veränderung. Heiratsgabe, Wiegegabe und die Zuschüsse zu Belegschaftsaktien und zum Betriebsausflug werden ab 2005 auf jeden Fall erneut verfügbar sein.

Bei anderen Leitungen diskutieren wir eine „Umwidmung“. Die Kinderweihnachtsgabe, die Zuschüsse für Sprachkurse, die Prämierung guter Noten und einige weitere steuerpflichtige „kleinere“ Leistungen sollen nicht wieder aufleben, sondern in einen steuerfreien Zuschuss zur Kinderbetreuung umgewandelt werden.

Damit stünde ein Budget von rund 700.000 EUR zur Verfügung. Mit diesem Geld können die Kosten für Kindergärten, Kinderkrippen, Tagesmütter und andere Betreuungsmöglichkeiten von Vorschulkindern bezuschusst werden. Bei einer ersten Schätzung ergibt sich dabei ein steuerfreier Betrag von rund 600 Euro pro Jahr für jedes Mitarbeiterkind in Betreuungseinrichtungen.

Wir denken, dass damit die Mittel noch zielgerichteter verwendet werden, als mit den eher sporadisch und mit hohem Verwaltungsaufwand ausgezahlten Leistungen, die dafür eingesammelt werden. Nicht zuletzt in einer Zeit, in der immer von Förderung der Familie gesprochen wird, wäre das sicher eine passende Verwendung.

Was meinen Sie? Schreiben Sie uns Ihre Meinung!

Kinderkrippen im Wandel der Zeit:



0 v. Chr.



ca. 1950



2004

Wir vertreten IHRE Interessen im Betriebsrat – aktiv, erfahren, erfolgreich!

Name	Telefon	Versandadresse
Aschenbrenner Peter *	378-25302	BRM
Biegerl Carolin	378-23985	REV3FT
Demerzoglou Paraskevi	378-21326	GSC4RD
Drischel-Kubasek Ralf	378-26190	MCT7
Eberhard Johann *	378-23403	BRM
Hanel Walter	378-14429	MTR1
Hartmann Klaus *	378-22657	BRM
Hesener Hans-Georg	378-25630	MTI1CR
Jakoby Marion	08161/497-114	8646PNDL
Kirmayer Cindy	66 60 87-20	8366PFIL

Name	Telefon	Versandadresse
König Peter *	378-23533	BRM
Mumme Klaus A. *	378-25920	BRM
Dr. Pauli Roland *	378-26236	BRM
Paulus Martina Toni	3 81 93-120	8336PFIL
Picker Rolf-Jürgen	378-25021	8999PVB2
Schnell Veronika	5 23 53-194	7641IFIN
Schwarz Florian*	378-23778	BRM
Wartenberg Iris	378-30217	8948ISCM
Weidner Tim	378-22440	BBS21PV1
Ziegltrum Ingrid	99 83 78-28	8316PFIL

* freigestellte Betriebsräte