

GEBÜNDELTE KRÄFTE

Eine aufstrebende Region hat spezielle Anforderungen. Diese wurden von der Raiffeisenbank Lieboch-Stainz aufgenommen und mit der Gründung der hauseigenen „Firmenbank“ jahrelange Erfahrungswerte gebündelt. Dietmar Narath, BA, CMC stellvertretender Leiter der Firmenbank in Stainz und seit 22 Jahren als Berater tätig, erklärt, wie das geht.

Was waren die Intentionen für die Gründung bzw. Optimierung einer Firmenbank und welche Spezifikationen sind in diesem Bereich inkludiert?

Dietmar Narath: „Erstmalig haben wir uns vor vier Jahren Gedanken gemacht. Die Standorte Lieboch und Stainz wie auch Lannach sind stetig gewachsen und entwickeln sich sehr gut. Wir wollten dahingehend unsere Kräfte bündeln und unsere Leistung speziell auf die Klein- und Mittelbetriebe fokussieren. Unsere Kompetenz musste sich erst einmal herumsprechen, weil vielen nicht bewusst war, was wir eigentlich alles können. Entscheidungen werden bei uns im Haus und damit vor Ort getroffen, dadurch werden die Anliegen der Kunden flexibel und rasch abgewickelt. Das beginnt bei der klassischen Unternehmensfinanzierung und geht bis zur Abwicklung von Förderungen.“

Auf welche Herausforderungen muss aufgrund der Covid-Situation reagiert werden?

„Das Wichtigste in solchen Extremsituationen ist das Vertrauen, und dass der Kunde weiß, dass er auf uns zählen kann. Was er auch tut. Am ersten Tag des Lockdown führte ich alleine rund 40 Telefonate. Aufgrund unserer schlanken Struktur konnten wir auf die Anliegen unserer Kunden schnell reagieren. Unsere Berater sind alle Spezialisten, wenn jedoch unsere Firmenkunden eine Frage im privaten Wohnbau oder Veranlagungen haben, gehen wir natürlich im Erstgespräch darauf ein und ziehen in weiterer Folge den internen Wohnbauberater bzw.



Dietmar Narath, stellvertretender Leiter der Raiffeisenbank Lieboch-Stainz: „Die reine Beratung an sich kostet ja nichts außer Zeit. Und die nehmen wir uns gerne.“

Wertpapierspezialisten hinzu.“ Ebenso werden die Assistenten in die Beratung miteinbezogen, um einen gemeinsamen Wissenstand zu garantieren, der auf Vertrauen aufgebaut ist.“

Die Regionalität ist ein großes Plus in ihrer Ausrichtung. Überwiegt in ihrer Dienstleistung noch der persönliche Kontakt oder eher die Online-Kommunikation?

„Mindestens ein Gespräch im Jahr mit dem Kunden gibt es immer, was heißt, dass wir proaktiv auf den Kunden zugehen und versuchen uns bei ihm im Unternehmen zu treffen. Als Firmenbank sehen wir das als Wertschätzung und Selbstverständlichkeit. Eine reine Online-Abwicklung würde in diesem Segment nicht funktionieren. Ich bin seit 22 Jahren im Beratungsgeschäft und sehe den Mailverkehr, Videokonferenzen oder das Telefonat als Ergänzung, die Basis muss aber das persönliche Gespräch sein

und bleiben. Abgesehen davon kostet die reine Beratung an sich ja nichts außer Zeit. Und die nehmen wir uns gerne.“

Welche Branchen nehmen eure Leistungen in Anspruch?

„Wie schon gesagt, ist unser Spektrum nicht nur breit, sondern geht auch in die Tiefe. Der Branchenmix ist bunt und reicht von Projektfinanzierungen mit Bauträgern über Notare, Trafikanten und Industriellen bis hin zum Bäcker. Die Unternehmensnachfolge an sich ist ein heikles Thema, aber auch dafür haben wir eine eigene Beratung im Haus. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass Kunden hier letztendlich dankbar für einen objektiven Blick und eine Beurteilung von außen sind. Mit unseren beiden Veranstaltungen im Jahr, dem Business Frühstück im Frühjahr in Lieboch und dem Wirtschaftsgespräch im Herbst in Stainz wollen wir auch Menschen miteinander verbinden, sie sollen von unserem Netzwerk profitieren und sich austauschen. Es entstehen Synergien und das wollen wir unterstützen. Wir sind mit der Region verankert, das Geld aus der Wertschöpfung liegt bei uns. Dieser Verantwortung sind wir uns bewusst und diese übernehmen wir auch.“

Raiffeisenbank Lieboch-Stainz eGen
Grazer Straße 7, 8510 Stainz
Telefon: 03463 / 23 26
dietmar.narath@rb38210.at
www.rb38210.at

