



„Ziele setzen, Ziele verwirklichen.
Das Beispiel der HVB Group“

Dr. Albrecht Schmidt, Sprecher des Vorstands
HypoVereinsbank AG

1. „Das deutsche Bankgewerbe galt lange Zeit als Hort von hoher Wertstabilität. Zu große Angebotskraft steht heute nicht entsprechender Nachfrage gegenüber.“ Ziele müssen überzeugen und operational sein. Eigenkapitalrendite vor Steuern und nach Afa = 15 % bis 2004. Wir waren Etappensieger in 2001 im Bankenumfeld. Verbesserung der Bedingungen zur Zielerreichung ist anzustreben. Hierbei sind zu unterscheiden interne und externe Bedingungen. Intern: Konjunktur, Konsolidierung. Extern: Kundenorientierung, Führungsstruktur, Kernkompetenzen
2. „Der Faktor Arbeit kommt nur durch Motivation zu Höchstleistung. Ein Klima der Offenheit, Verständnis und Ehrlichkeit sind hierzu notwendig.“ „Kapital ist international und sucht sich den besten Wirt.“ „Kundenorientierung heißt der Beste sein, sich am Lob und an der Kritik der Kunden täglich zu messen.“
3. „Kostenreduzierung ist wichtig, aber das Preis-Leistungsverhältnis ist wichtiger.“