

IHK LEGT BERICHT 2008 VOR

Konjunkturmotor läuft nicht mehr rund

„Die weltwirtschaftlichen Entwicklungen machen auch vor dem Westfälischen Ruhrgebiet nicht Halt.“ Udo Dolezych, Präsident der IHK zu Dortmund, redete am 16. März bei der Vorlage des IHK-Berichts 2008 Klartext.

Die noch durchweg positiven Erwartungen der Unternehmen vom November seien einer sehr viel nüchterneren Betrachtungsweise gewichen. Der IHK-Präsident stützte sich dabei auf Ergebnisse einer Umfrage der Start-Forschungsgesellschaft bei über 580 Unternehmen. Damit haben mehr als doppelt so viel

Unternehmen als im Vorjahr an der Befragung teilgenommen. „Das zeigt, wie sehr sich die Unternehmen mit der derzeitigen wirtschaftlichen Situation auseinandersetzen.“

Verdoppelt hat sich auch von 11 auf 22 Prozent der Anteil der Unternehmen, die ihre Lage als schlecht bezeichnen.

Von 88 auf 78 Prozent geschrumpft ist das Lager derjenigen, die ihr Unternehmen in „guter“ oder „befriedigender“ Verfassung sehen. Dem entsprechend zurückhaltend sind die Erwartungen für 2009: Statt 70 Prozent im Herbst gehen jetzt noch 65 Prozent von einer gleichbleibenden oder sich verbessernden Lage aus. Mit schlechter laufenden Geschäften rechnen 35 Prozent – Ende 2008 waren es 29 Prozent. Rund 41 Prozent der Unternehmen spürten anhand von Auftrags-, Nachfrage- und Umsatzrückgängen bereits jetzt den wirtschaftlichen Abschwung, so Dolezych.

Der IHK-Präsident konnte aber auch bessere Nachrichten verkünden: „Die Städte Dortmund, Hamm und der Kreis Unna sind 2008 bei der strukturellen Erneuerung der Region ein gutes Stück vorangekommen.“ Die verkehrliche Infrastruktur sowie die Kultur- und Bildungsreinrichtungen bekämen durchweg gute Noten von den Unternehmen. Mit der neuen Fachhochschule in Hamm und dem Internationalen Begegnungszentrum an der Technischen Universität Dortmund werde die Basis für Bildung im Westfälischen Ruhrgebiet erweitert. Im neuen Netzwerk „Der Innovationsstand-

Stellten den IHK-Bericht vor (v.l.): Reinhard Schulz, Udo Dolezych und Claus-Dieter Weibert.

Foto: Max



ort“ bringe sich die IHK als Partner für mehr Qualität im Transfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft ein. Dolezych fand darüber hinaus deutliche Worte zum Dortmund Airport an die Adresse der Politik: „Wer den Flughafen nicht wettbewerbsfähig ausstatten will, der gefährdet nicht nur Arbeitsplätze, sondern die wirtschaftliche Weiterentwicklung der gesamten Region.“

Trotz des für die Wirtschaft durchwachsenen Jahres 2008 konnte die IHK positive Entwicklungen verzeichnen. Sowohl die Zahl der bei ihr registrierten Unternehmen als auch die der neu eingetragenen Ausbildungsverhältnisse ist 2008 gestiegen – um 785 auf 54.885 beziehungsweise um 222 auf 5.249. Dies sei ein erfreulicher Beleg dafür, so Dolezych, dass die Unternehmen zunehmend Ausbildung als geeignete Maßnahme gegen den sich abzeichnenden Fachkräftemangel begriffen.

In diesem Zusammenhang zeigte sich IHK-Hauptgeschäftsführer Reinhard Schulz zufrieden darüber, dass die Unternehmen angesichts des wirtschaftlichen Abschwungs nicht kurzfristig, sondern langfristig dächten. Sie wollten eher investieren sowie Akquise, Marketing und Vertrieb stärken. Erst ganz am Ende des Maßnahmenkatalogs stünden Einstellungsstopps, Gehaltskürzungen und möglicherweise Personalabbau. Gleichwohl müsse man derzeit eine Zunahme bei der Kurzarbeit und eine Abnahme der Zeitarbeit feststellen. „Die Unternehmen arbeiten noch härter für den Erfolg.“

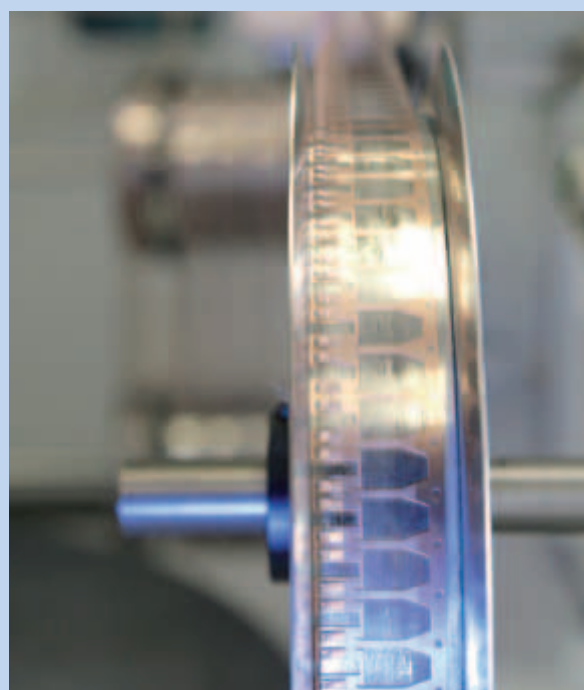
Die IHK unterstütze die Unternehmen dabei mit einem Bündel von Maßnahmen. Mit einer Reihe von Informationsveranstaltungen zu den Themenfeldern Finanzierung, Förderungsmöglichkeiten und Innovation wolle man der Wirtschaft helfen, aktiv dem Abschwung entgegenzutreten. Sorgen bereite der IHK in diesem Zusammenhang das Thema Industrie. „Wir wünschen uns in dieser Beziehung auch ein klares Bekenntnis der Politik zu industriellen Arbeitsplätzen. Dabei brauchen wir in Dortmund neue Gewerbeflächen“, forderte Schulz.

Als „bittere Realität“ für die Unternehmen bezeichnete der IHK-Hauptgeschäftsführer die Umweltzonen, die eher den Namen Fahrverbotszonen verdienen: „Es kann immer noch nicht nachgewiesen werden, dass die Umweltzonen ihren Zweck erfüllen und für bessere Luft sorgen“, so Schulz. Deshalb müsse im Einzelfall auch im IHK-Bezirk weiter geprüft werden, ob eine Umweltzone überhaupt sinnvoll sei.

Erfreulicherweise werde der IHK-Bezirk im Jahr 2010 zu einer Region der Kultur, wenn die ganze Welt auf das Ruhrgebiet als Kulturhauptstadt blicke. „Diese Chance müssen wir ergreifen, um noch mehr Werbung für unsere Region zu machen“, machte IHK-Präsident Dolezych Mut. Eine gemeinsame Veranstaltung mit der Stadt Dortmund im Orchesterzentrum soll die Unternehmen in der Region für dieses Ereignis weiter sensibilisieren.

Dass die Städte Dortmund, Hamm und der Kreis Unna immer internationaler werden, belege auch die Zahl der hier ansässigen ausländischen Unternehmen sowie der 130.000 ausländische Staatsbürger, die zunehmend auch ihre berufliche Zukunft in der Selbstständigkeit sehen. Die meisten ausländischen Unternehmer haben eine türkische Herkunft, gefolgt von polnischen und griechischen Mitbürgern. Insgesamt konnten 3.245 Unternehmen registriert werden, die in den Bereichen Einzelhandel, Baugewerbe und Gastronomie tätig sind. Die Internationalität der Menschen und Unternehmen spiegelt sich auch an den hier ansässigen Hochschulen wider. Der Anteil der ausländischen Studenten beträgt allein an der Technischen Universität rund 15 Prozent. Dies ist sicherlich noch steigerungsfähig.

Interessierte erhalten den Bericht 2008 kostenlos bei der IHK zu Dortmund,
Tel.: 0231 5417-231,
E-Mail: s.linauer@dortmund.ihk.de.



Unternehmen mit IHKs zufrieden

Die Zufriedenheit mit den Leistungen der IHKs ist bei deren Mitgliedern in den letzten Jahren gestiegen. Dies ergibt eine bundesweit vom TNS Emnid Institut im Auftrag des DIHK durchgeführte Studie.

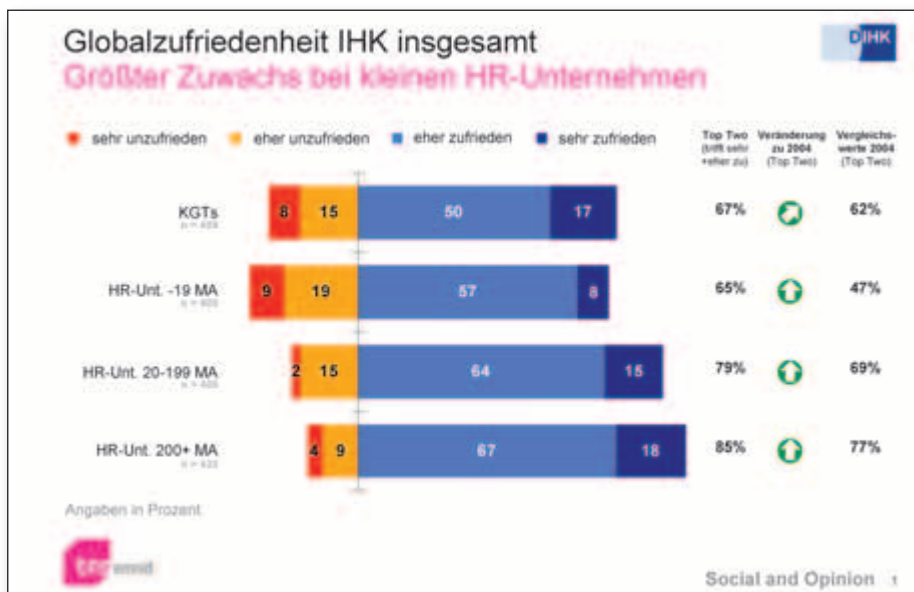
Auch diese Umfrage unter 1.600 Entscheidern bestätigt: Wer die IHK kennt und deren Dienstleistungen intensiv nutzt, schätzt sie! 85 Prozent der Unternehmen mit über 200 Beschäftigten sind mit ihrer IHK sehr zufrieden bzw. eher zufrieden - bei einer Vorgängerumfrage aus 2004 lag deren Anteil bei drei Vierteln der Befragten (siehe Grafik 1). Konsequenterweise empfehlen auch drei

Viertel der Unternehmen aus dieser Gruppe die IHK weiter (Grafik 2).

Erfreulich ist auch: der Kontakt von kleinen Unternehmen zur IHK hat sich gegenüber der vorhergehenden Studie verbessert. Sowohl bei Kleingewerbetreibenden als auch bei HR-Betrieben mit unter 19 Mitarbeitern liegt die sogenannte „Globalzufriedenheit“ mit der IHK bei rund zwei Dritteln der Betriebe.

Verbesserungspotenzial genutzt

Gute Bewertungen durch ihre Kunden und Mitglieder sind jedoch für die IHK-Organisation kein Grund zum „Stillstand“. Vor dem Hintergrund der Zufriedenheitsanalyse aus dem Jahr 2004 wurden zahlreiche IHK Maßnahmen eingeleitet, um die Mitgliederbindung zu stärken. Dies erklärt die jetzt zu beobachtenden Verbesserungen. Nur wenige Beispiele: die Mehrzahl der IHKs hat die Betriebsbesuche bei ihren Mitgliedsunternehmen erheblich intensiviert, um Kundenwünsche direkt vor Ort aufzuspüren und hier Verbesserungen bei der Erfüllung der Bedürfnisse sicher zu stellen. Neumitglieder und Existenzgründer werden in kürzeren Abständen zu Infoveranstaltungen eingeladen, um die IHK-Dienstleistungspalette bekannt zu machen und die „Neulinge“ zu deren Nutzung zu ermuntern. Eine Vielzahl von IHKs hat zudem neue und ergänzende Instrumente der Kundenbindung eingeführt. Dazu zählen regelmäßige zielgruppenbezogene Aktivitäten in Form von Call-Center-Rundrufen, um z. B. branchenspezifische Wünsche der Mitgliedsunternehmen passgenauer bearbeiten zu





junkturberichte zur wirtschaftlichen Lage spielen in diesem Dienstleistungskanon eine wichtige Rolle: deren Nutzung liegt aktuell bei 25 Prozent. Mit ihrem Fachbroschürenangebot können die IHKs immerhin noch bei 21 Prozent der Nutzer „punkten“.

Für die Schlussfolgerung zur IHK-Ta- gesarbeit gibt die Studie von TNS Emnid erneut wertvolle Hinweise. So steht der Einsatz der IHK-Organisation für niedrige Abgaben und Bürokratieabbau nach wir vor auf der Wunschliste der befragten Unternehmen. Dies zeigt: Die Unzu- friedenheit der Unternehmen mit vielen politischen Entscheidungen schlägt auch auf die IHK-Organisation durch. Anders ausgedrückt: die Erwartungshaltung der Unternehmen an die IHKs ist höher als das, was diese gegenüber der Politik letzt- endlich erreichen konnten. Kein Grund zum Nachlassen der Aktivitäten, vielmehr ein Fingerzeig für die IHKs: auch vor Ort bei kritischen Themen gegenüber der Politik oder anderen Partnern am Ball bleiben! Und: die IHK-Organisation wird weiter daran arbeiten, Schwachstellen zu beseitigen und die Kundenbindung und -zufriedenheit zu steigern.

Klaus-Peter Schöppner,
Andreas Tielmann

können. Oder aber die gezieltere Durch- führung branchen- oder betriebsgrößen- bezogener Infoveranstaltungen.

Welche IHK-Dienstleistungen sind beliebt

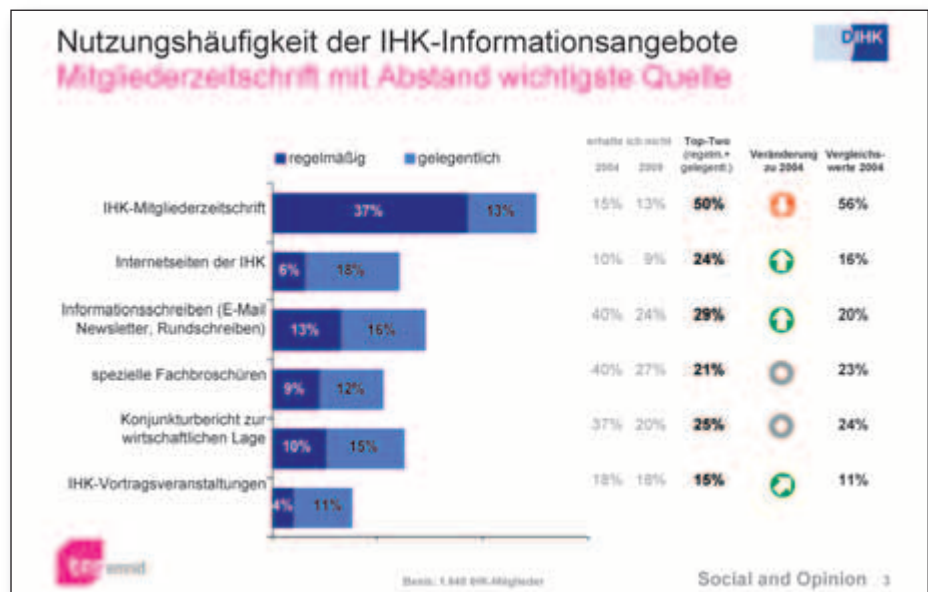
TNS Emnid fragte in der Studie auch nach der Nutzung einzelner Dienstleis- tungen. Nach dem Zufriedenheitswert (sehr zufrieden/ eher zufrieden) erreich- ten hier folgende Services die höchsten Werte:

- Auskünfte in Steuer- und Rechtsfragen 87 %
- Benennung von Sachverständigen 90 %
- Aus- und Weiterbildungsberatung 87 %
- Seminare zu unternehmens- relevanten Themen 87 %
- Adress/HR Auskünfte 91 %

Welche IHK-Dienstleistungen werden genutzt

Der Strauß der IHK-Dienstleistungen wird unterschiedlich häufig von den Mit- gliedsunternehmen genutzt. Den Spit-

zenplatz hält nach wie vor die IHK-Mit- gliederzeitschrift, die von der Hälfte der Befragten zumindest gelegentlich ge- lesen wird (Vergleichswert 2004: 56 Pro- zent). Newsletter mit 29 Prozent und das Internet mit 24 Prozent sind hier aber eindeutig auf dem Vormarsch (Ver- gleichswerte 2004 jeweils: 20 bzw. 16 Prozent). Aber auch die regionalen Kon-



„Mehr Chancen für die Region“

Der Bau- und Liegenschaftsbetrieb des Landschaftsverbands Westfalen Lippe (LWL) vergibt jedes Jahr viele Aufträge. Baudezernent Matthias Löb sagt: Regionale Anbieter haben durch die Ausweitung von beschränkten Vergaben nun mehr Chancen.

Schon in normalen Zeiten hätten Löb und seine Mitarbeiter dieses Jahr die Spitzensumme von 85 Millionen Euro ausgeben dürfen. So viel steht dem Bau- und Liegenschaftsbetriebs des Landschaftsverbands Westfalen-Lippe (LWL) im Haushaltsplan fürs Jahr 2009 zur Verfügung, um mit „spezialisiertem Sachverstand“ seiner 120 Beschäftigten von Münster aus die 1.500 Gebäude in Westfalen-Lippe für die Aufgaben des Verbands zu erhalten oder neu zu bauen.

Baudezernent Matthias Löb vom Bau- und Liegenschaftsbetriebs des Landschaftsverbands Westfalen-Lippe (LWL).



Mehr freihändige Verfahren

Schon im Herbst 2007 hatte der LWL seine Vergabepaxis darauf zugeschnitten, in größerem Umfang als bislang Aufträge in sogenannten freihändigen oder beschränkten Verfahren zu vergeben. Dies spart dem LWL Verwaltungsaufwand und ermöglicht es, regional angesiedelte Unternehmen stärker zu berücksichtigen.

Der LWL schöpft dabei die Wertgrenzen nach den Vergabegrundsätzen des Innenministeriums voll aus: Bau-Aufträge mit einem Umfang von 300.000 Euro im Tiefbau, 150.000 Euro im Rohbau und 75.000 Euro im Ausbau dürfen demnach unter einem beschränkten Kreis von Bewerbern ausgeschrieben werden. Geht es darüber hinaus, muss breit öffentlich ausgeschrieben werden. Das beschränkte Verfahren läuft dabei so ab, erzählt Löb, dass fünf bis sechs Unternehmen, häufig aus der Region, zur Angebotsabgabe aufgefordert werden. Der Bau- und Liegenschaftsbetrieb des LWL, ein Eigenbetrieb des Verbands, rufe manchmal sogar vorher an, dass dann auch tatsächlich ein Angebot abgegeben werde. Löb: „Damit Wettbewerb auch entstehen kann.“ Kommen aber nur ein oder zwei Angebote rein, wird das Verfahren aufgehoben und der Bieterkreis durch öffentliche Ausschreibung erweitert. Nur von einem Grundsatz weicht die öffentliche Verwal-

tung nicht ab, betont der 44-jährige Löb, der vor gut zwei Jahren seine achtjährige Wahlzeit als Baudezernent angetreten hat: „Die Wirtschaftlichkeit der Einzelvergabe hat immer Vorrang vor regionalen Aspekten.“ Sprich: Der Auftrag geht streng nach Vergaberecht im Regelfall an den preiswertesten Bieter.

Gut für den Mittelstand

Der Bau- und Liegenschaftsbetrieb des LWL verzichtet schon seit vielen Jahren „bewusst“ auf Generalunternehmer, sondern setzt auf Teil- und Fachlose (Aufteilung nach Gewerken), wenn es „vom zeitlichen Ablauf geboten und wirtschaftlich vertretbar ist“.

Der Landschaftsverband sieht sich in seiner Vergabepaxis jüngst durch das Gesetz zur Modernisierung des Vergaberechts bestätigt, das im Dezember vorigen Jahres im Bundestag beraten worden ist. Das schreibt nun auch Fach- und Teillose verpflichtend als Regelfall vor. „Dies soll gerade die mittelständische Wirtschaft vor zu groß bemessenen Auftragsvolumina schützen.“ Was natürlich nicht ohne Widerspruch geblieben ist. Denn der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie hat diese Regelung kritisiert und sieht laut Löb damit das Ende sogenannter PPP-Modelle (Public-Private-Partnership) gekommen. In 2007 wurden



Der 2008 fertiggestellte Neubau der allgemeinpsychiatrischen Tagesklinik auf dem Gelände der LWL-Klinik in Dortmund an der Allerstraße.

Fotos: LWL

377 solcher Teil- und Fachlose für insgesamt 13,6 Millionen Euro durch den LWL-BLB beschränkt vergeben.

Transparenz beim Verfahren

Der Jurist Löb unterstreicht im Gespräch, wie wichtig dem Verband bei der Auftragsvergabe ein transparentes und faires Verfahren ist. Denn das Vergaberecht werde immer komplexer, die Anforderungen der Gerichte seien sehr hoch. Er berichtet von Vergaben, bei denen neun von zwölf Bieter durch Formfehler ausgeschlossen werden mussten. „Dort, wo es rechtlich vertretbar ist, versuchen wir den Unternehmen zu helfen.“ Vereinfachte Formblätter, die strikte Anwendung des Kommunalen Vergabehandbuchs sowie den vereinfachten Fach- und Sachkunde-Nachweis über Präqualifizierungsverfahren sieht Löb als solche Unterstützung an.

Neue Bieter aufnehmen

„Es ist eine ernsthafte Hürde für Existenzgründer, den sprichwörtlichen Fuß in die Tür zu bekommen.“ Und damit junge Unternehmen und Existenzgründer bei

beschränkt vergebenen öffentlichen Aufträgen eine Chance haben, in den Kreis der etablierten Bieter aufgenommen zu werden, hat der LWL festgelegt, dass auch zu jeder beschränkten Ausschreibung zwingend neue Bieter mit aufgenommen werden müssen. Der Landschaftsverband hat sich verpflichtet, möglichst schnell seine Aufträge auch zu zahlen. Löb sieht die öffentliche Hand „in besonderer Weise in der Pflicht, Rechnungen pünktlich zu zahlen“. „Dies ist – gerade in finanziell notleidenden Kommunen – leider keine Selbstverständlichkeit.“

Vier-Augen-Prinzip

Um einer zu engen Verflechtung von LWL-Mitarbeitern und Auftragnehmern entgegen zu wirken, ist vor einem Jahr auch eine Personal- und Zuständigkeitsrotation eingeführt worden. Und keine zahlungswirksame Entscheidung wird beim LWL von einem Mitarbeiter allein getroffen. Das Vier-Augen-Prinzip ist vorgeschrieben, bei einzelnen Vergabeschritten müssen es sogar schon mal acht Augen sein – ein Weg, um Korruption im

Ansatz zu begegnen. Löb: „Gerade da sind wir auch nach Einschätzung der Gemeindeprüfungsanstalt ganz gut aufgestellt.“ Aber die normalen Zeiten sind erst einmal vorbei. Denn im Gefolge der weltweiten Finanzkrise bringt das Konjunkturpaket II der Bundesregierung begrenzt neue Auftragsvergabengrenzen mit sich. Und da zeigt sich, dass für Bau-Aufträge, die nun zusätzlich anfallen, die öffentlichen Auftraggeber per Erlass mehr Spielraum bei Vergaben bekommen sollen. Im Baubereich sollen freihändige Vergaben bis zu 100.000 Euro möglich sein, beschränkt vergeben werden können Aufträge bis zu einem Umfang von einer Million Euro.

Löb sieht in dem Konjunkturpaket „eine echte Chance für die Sanierung der Sozial- und Bildungsinfrastruktur“. Damit könne auch viel für den Klimaschutz getan und der Energieverbrauch vieler öffentlicher Gebäude sinken. Durch den „Zwang zu schnellen Entscheidungen für diese zusätzlichen Aufgaben“, warnt Löb, könnte es aber auch zu „übereilten Investitionen“ kommen, deren Folgekosten später dann die öffentlichen Haushalte belasten.

ÖKONOMISCHES

Es könnte so einfach sein

Auch in Zeiten des Abschwungs kommunizieren viele Unternehmen an ihren Kunden vorbei. Statt klarer Worte verwenden sie eine schwer verständliche Sprache. Dabei wäre es billiger und besser, eingängige Botschaften zu formulieren.

Viel haben sich die Unternehmen für 2009 vorgenommen. Vor allem Vertrauen aufbauen, Glaubwürdigkeit stärken. Aber schon die ersten Monate des neuen Jahres zeigen, dass zwischen Anspruch und Wirklichkeit eine riesige Lücke klafft. Ein großer Teil der Unternehmen kommuniziert an den Kunden vorbei.

Die Kölner Agentur Endmark führt regelmäßig Experimente zum Sinn und Unsinn englischsprachiger Werbesprüche durch. Die Ergebnisse sind immer wieder niederschmetternd. So übersetzen Kunden den Spruch eines Herstellers

Prof. Dr. Christoph Moss leitet den Studiengang Communications & Marketing an der International School of Management (Dortmund).

Foto: privat



„Feel the difference“ mit „fühle das Differenzial“, „viel Differenzial“ oder „ziehe die Differenz ab. Ein Konkurrenzunternehmen wirbt mit der Aussage: „The Power to Surprise“. Die deutschen Kunden lesen daraus nicht selten „die Überraschungsmacht“, „die Power-Überraschung“ oder gar „mit Strom überraschen“.

Experten schätzen den Schaden, der allein in der deutschen Wirtschaft durch falsch verstandene Texte entsteht, auf jährlich eine Milliarde Euro. Verständlichkeit ist für Unternehmen also keine Nebensache. Schon vor drei Jahrzehnten fanden Forscher in den USA heraus, dass etwa 40 Prozent des Marktwerts börsennotierter Unternehmen von deren Kommunikationsarbeit abhängt. Für die PR-Abteilungen ist damit die wichtigste Aufgabe definiert: Sie sollen so kommunizieren, dass Anleger und Kunden das Unternehmen positiv wahrnehmen. Viele Manager aber scheitern an der hohen Hürde Verständlichkeit. Sie erwecken den Eindruck, als wollten sie vor allem imponieren, aber nicht informieren.

Was etwa zeichnet ein Unternehmen aus, das sich „gut aufgestellt“ nennt? Und was unterscheidet einen „fokussierten“ Anbieter von seinem Konkurrenten, der ohne diese Worthülse auskommt? Nahezu jeder Mitarbeiter könnte wohl die folgende Aussage unterschreiben: „Wir realisieren nachhaltige Projekte, implementieren Prozesse und heben eine Vielzahl von Synergien. Unsere Tools basieren auf einem Netzwerk von Applikationen. Wir bündeln unsere Kernkompetenzen und generieren neue Umsatzpotenziale. Unser Portfolio besteht aus internationalen Aktivitäten. Wir arbeiten

absolut kapitalmarktorientiert. Auf diese Weise erzielen wir eine hohe Profitabilität.“ Nichtssagende Phrasen, die dem Zuhörer keinen Informationsgewinn verschaffen.

Dabei spüren Kunden, Leser oder Aktionäre sehr schnell, ob der Vertreter eines Unternehmens offen und direkt mit ihnen spricht oder ob er sich hinter einer Ansammlung von Kunstwörtern versteckt. Die Sprachwissenschaft kann nachweisen, dass ein und dieselbe Botschaft in verschiedener sprachlicher Form unterschiedliche Rückschlüsse auf den Charakter eines Managers zulässt. Und dies hängt nur davon ab, wie der Sprechende seine Aussagen strukturiert. Lange Sätze, Verschachtelungen oder Passivkonstruktionen wirken sich demnach negativ auf die Glaubwürdigkeit des Verfassers aus. Eigentlich das Todesurteil für jede Form der Unternehmenskommunikation.

Hinzu kommt, dass nicht alle Kunden gleichermaßen gut ausgebildet sind. Die Fremdsprachenkenntnisse der Deutschen etwa sind begrenzt, und auch die ökonomische Allgemeinbildung ist nur mäßig entwickelt. Gerade die Finanzkrise hat eindrucksvoll gezeigt, dass viele Menschen gar nicht wussten, was zum Beispiel ein Zertifikat ist und wozu man Asset Backed Securities braucht.

Es könnte so einfach sein, klar und verständlich zu kommunizieren. Doch viele Unternehmen machen den Schlussverkauf lieber zum komplizierten „Sale“ und den Veranstaltungsort zur nichtssagenden „Location“. Eine denkbar schlechte Voraussetzung für den Aufbau von Vertrauen.

Christoph Moss

Im März 2009 in allen teilnehmenden Sparkassen
**Internationale
Aktionswochen**
www.erfolgreich-im-ausland.de

International besser ankommen.

Überall an Ihrer Seite: die Sparkassen und ihr weltweites Netzwerk.



Regional verankert, international erfolgreich – mit der Sparkasse als Partner! Wir stehen Ihnen mit unserem Know-how und unseren Kontakten auf der ganzen Welt zur Seite. Mit den Beratungs- und Finanzierungslösungen Ihrer Sparkasse und unseres internationalen Netzwerks kennt Ihr Erfolg keine Grenzen. Mehr dazu bei Ihrem Berater oder auf www.sparkasse.de.
Wenn's um Geld geht – Sparkasse.