Über 100 Jahre Finanzgeschichte

Seit dem Jahr 2017 gehört die Südwestbank zur österreichischen BAWAG Group. Zwar firmiert die Südwestbank weiterhin unter ihrem alten Namen, rechtlich ist sie aber eine Niederlassung der BAWAG. Anfang Februar hat die Südwestbank jetzt ihren angestammten Standort in der Rotebühlstraße aufgegeben und ist in die Büchsenstraße 20 in Stuttgart umgezogen.

„Klein, aber fein“, beschreibt Jochen Sautter, Niederlassungsleiter in Stuttgart, den neuen Standort. „Wir sind jetzt im Stuttgarter Zentrum und somit noch näher an unseren Kunden“, betont er. Die Entscheidung, den Standort in der Rotebühlstraße aufzugeben, entstand nicht von heute auf morgen.

„Wir haben schon seit Jahren damit gehadert, weil das Gebäude aus den 70ern in die Jahre gekommen war und nur mit erheblichem finanziellen Aufwand an die Erfordernisse des modernen Bankbetriebes hätte angepasst werden können.“

Auch das durch Corona veränderte Kundenverhalten, die Zunahme des Homeoffice und die Digitalisierung des Bankgeschäftes haben die Anforderungen an einen modernen Bankstandort nachhaltig verändert.

Den neuen Standort in der Büchsenstraße 20 in Stuttgart empfindet Jochen Sautter als Glücksfall. „Alle reden davon, dass es in Stuttgart genügend freien Büroraum gibt. Wir haben lange gesucht, um für Kunden und Mitarbeiter einen passenden Standort zu finden. Wichtig war uns insbesondere eine Fläche im Erdgeschoss für Filiale und SB-Geräte.“ Die jetzt gefundenen neuen Räumlichkeiten entsprächen dabei voll den Platzanforderungen der Bank, so der Niederlassungsleiter.

2017

Die Südwestbank wird Teil der BAWAG Group in Österreich. 2022 wird die Bank 100 Jahre alt, in diesem Jahr erfolgte der Umzug in die Büchsenstraße in Stuttgart.

Heute erwarten und nutzen viele Kunden digitale Angebote, die räumlich und zeitlich flexibel sind und bezahlen mit Karte, Handy oder Watch. Gleichzeitig ist den Kunden aber nach wie vor ein einfacher Zugang zu Bargeld sowie das persönliche Gespräch mit einem Berater wichtig. „Für uns steht im Fokus, dass der Kunde selbst zwischen diesen Möglichkeiten wählen kann. An unserem neuen Standort sind alle Services unter einem Dach vereint“, erklärt Jochen Sautter. Daher gibt es das klassische SB-Center mit Geldautomat, Überweisungsterminal und Kontoauszugsdrucker auch weiterhin. Die Südwestbank setzt auch heute auf die Präsenz in der Fläche und ist in zahlreichen Städten in Baden-Württemberg vertreten. „Immer wichtiger wird der persönliche Kontakt zum Berater, vor allem bei komplexen Finanzthemen“, stellt Jochen Sautter fest. Hier spielen Kontinuität und Vertrauen eine maßgebliche Rolle. Daher konzentrieren sich bei der Südwestbank die Mitarbeiter auf die persönliche Beratung ihrer Kunden rund um die Kapitalanlage, die Themen Vorsorge und Absicherung oder die Finanzierung einer Immobilie.

„Viele unserer Kunden kaufen nur einmal im Leben eine Immobilie. Bei einer Baufinanzierung oder einem Vorsorgethema möchten sie ihrem Berater schon vertrauen können“, sagt Jochen Sautter. Gerade beim Kauf einer Immobilie gehe es nicht nur um den Zinssatz, sondern um das Konzept der Finanzierung aus Bausparverträgen, Fördermitteln und Bankdarlehen. „So etwas für den Kunden richtig zu gestalten, benötigt Beratung und Know-how.“

Dies erwarten die Kunden auch bei der Geldanlage. Zwar sind viele Anleger durch das Internet bestens informiert. Die Zeit der Negativzinsen habe aber auch gezeigt, dass Anleger auf der Suche nach Alternativen gerne auf die Expertise der Anlageexperten zurückgreifen. Vor allem dann, wenn es an den Börsen mal wieder turbulent zugeht oder im Internet Anlagebetrüger mit Fantasiezinsen auf Kundenfang gingen. „Wir stellen bei all den Themen die seriöse und kundenorientierte Beratung ganz vorne an“, betont der Niederlassungsleiter.

> „Die Kunden erwarten heute eine hohe Erreichbarkeit und Verfügbarkeit von alltäglichen Dienstleistungen“
>
> **Jochen Sautter**
> Niederlassungsleiter der Südwestbank

Und wo steht die Südwestbank heute? Der Niederlassungsleiter muss nicht lange überlegen: „Wir sind eine bodenständige Bank, die trotz ihrer Wurzeln in der Landwirtschaft für alle Zielgruppen da ist.“ Die Bank biete eine qualitativ hochwertige Beratung und ein unabhängiges Produktportfolio an. „Wir legen aber auch großen Wert auf Tradition, Kontinuität und persönliche Beziehungen zu unseren Kunden“, betont Jochen Sautter. Dabei sieht sich die Südwestbank im Feld zwischen den Regionalbanken und den Großbanken gut positioniert, die mit ihrem Kunden mal persönlich, mal per Videocall oder per Telefon kommuniziert. „Ganz wie es der Kunde wünscht.“

Die Südwestbank in Stuttgart ist mit ihrem neuen Standort in der Büchsenstraße 20 in Stuttgart zentrumsnah gelegen mit besten Anbindungen an den öffentlichen Nahverkehr. Das neue SB-Center ist rund um die Uhr geöffnet. Für Niederlassungsleiter Jochen Sautter ist der Standort ein absoluter Glücksfall in der Landeshauptstadt. Auf vier Etagen sind jetzt alle Abteilungen verteilt. t

Fotos: Lichtgut/Leif Piechowskii

Die BAWAG

Im Jahr 2017 wurde die Südwestbank von der österreichischen Bankengruppe BAWAG Group übernommen.

Die BAWAG Group AG ist die börsennotierte Holdinggesellschaft mit Sitz in Wien, Österreich und betreut 2,1 Millionen Privat-, KMU- und Firmenkunden sowie Kunden des öffentlichen Sektors in Österreich, Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Westeuropa sowie den USA. Der Konzern bietet unter diversen Marken und über unterschiedliche Vertriebswege ein breites Sortiment an Spar-, Zahlungsverkehrs-, Kredit-, Leasing- und Veranlagungsprodukten sowie Bausparen und Versicherungen an.

Die Bereitstellung von einfachen, transparenten und erstklassigen Produkten sowie Dienstleistungen, die den Bedürfnissen der Kunden entsprechen, steht in allen Geschäftsbereichen im Zentrum ihrer Strategie.

Die BAWAG ist eine unter mehreren Marken und über unterschiedliche Vertriebswege agierende Bank mit einer Geschichte, die in Österreich bis ins Jahr 1883 zurückreicht. Der Fokus liegt auf langfristigem, nachhaltigem und profitablem Wachstum. Der Börsengang war für das Unternehmen ein Meilenstein: Am 25. Oktober 2017 erfolgte das Listing der BAWAG Group an der Wiener Börse, womit ein neues Kapitel in ihrer langen und reichhaltigen Geschichte aufgeschlagen wurde. Es war dies der größte Börsengang aller Zeiten in Österreich. Seit dem 25. Oktober 2017 werden die Aktien der BAWAG auf dem prime market, dem Top-Segment der Wiener Börse, gehandelt.

2,1

Millionen Privat-, KMU- und Firmenkunden sowie Kunden des öffentlichen Sektors in Österreich, Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Westeuropa sowie den USA betreut die BAWAG Group AG.

Im Jahr 2017 übernahm die BAWAG die deutsche Südwestbank, seit Ende Februar 2021 werden die Geschäfte als Südwestbank – BAWAG AG Niederlassung Deutschland – als deutsche Zweigniederlassung der BAWAG P.S.K. geführt. Ende November 2023 gab die BAWAG Group den erfolgreichen Vollzug der Übernahme der Peak Bancorp, der Holdinggesellschaft der Idaho First Bank in den USA, bekannt.

Die Südwestbank rückt ins Zentrum vor

Mit dem Umzug in die Büchsenstraße 20 in Stuttgart ist die Südwestbank für ihre Kunden jetzt noch leichter zu erreichen.

Auch die Mitarbeiter der Südwestbank freuen sich, jetzt mitten im Zentrum arbeiten zu dürfen.

Die Räumlichkeiten in der Büchstenstraße 20 in Stuttgart wurden komplett renoviert und auf den Stand der Zeit gebracht.

Wer sich in Sachen Immobilienfinanzierung, Vorsorge oder Geldanlage von einem der Experten beraten lassen will, wird im fünften Stock in den mit modernster Videotechnik ausgestatteten vollklimatisierten Räumen empfangen, sofern er oder sie vorher einen Termin vereinbart hat.

Die Stockwerke 1 und 3 nützt die Südwestbank für das notwendige Backoffice. Über die Rolltreppe der S-Bahn-Haltestelle Stadtmitte ist man mit wenigen Schritten in der neuen Niederlassung in der Büchsenstraße.

Das SB-Center in den neuen Räumlichkeiten ist selbstverständlich barrierefrei und verfügt über alle technischen Annehmlichkeiten, die eine moderne Bank ihren Kunden heute als Service zur Verfügung stellt. Neben Geldautomaten können natürlich auch Einzahlungen an den Automaten vorgenommen oder Kontoauszüge ausgedruckt werden. An einem weiteren Terminal können Überweisungen eingescannt und gleich digital bezahlt werden.

Hier fühlen sich nicht nur die Mitarbeiter wohl: Die neuen Geschäftsräume der Südwestbank sind nicht nur hell und freundlich, sondern auch voll klimatisiert. Die Besprechungsräume verfügen zudem über modernste Audio- und Videotechnik. Fotos: Lichtgut/Leif Piechowski

Das Führungsteam der Südwestbank bei der „Schlüsselübergabe“ (v.l.n.r.): Michael Hofsäß, Bereichsleiter Private Banking, Jochen Sautter, Niederlassungsleiter und Jürgen Sautter, Regionalleiter Stuttgart/Bietigheim-Bissingen.

Auch Thomas Stransky, Leiter Asset Management/Handel, freut sich über seinen neuen Raum in der Büchsenstraße 20.

Private Banking: Traditionell und unabhängig

Weltweite Krisen wie der Ukraine-Krieg oder die Auseinandersetzungen im Nahen Osten, aber auch die anstehenden Wahlen in den USA, sind nur einige der vielen Unwägbarkeiten, die derzeit auch auf die Finanzmärkte einwirken. Kapitalanleger machen sich zunehmend Sorgen, wie sie ihr Geldvermögen schützen können.

Die größten Ängste der Geldanleger im Private Banking sind Sicherheit und Vermögenserhalt, bestätigt auch Michael Hofsäß, bei der Südwestbank in Stuttgart Bereichsleiter Private Banking. Besonders ältere Anleger hätten Erfahrungen mit wirtschaftlichen Krisen gemacht und legten deshalb auch einen besonderen Wert auf Liquidität. Zunehmend spiele aber auch das Thema Weitergabe des Vermögens an die nächste Generation eine Rolle. Hier sei es wichtig, frühzeitig zu handeln, um sicherzustellen, dass das Vermögen nicht nur beim Staat landet, sagt der Vermögensexperte.

Im Private Banking geht es längst nicht nur um die klassische Vermögensanlage, sondern vor allem auch um die umfassende Beratung und Betreuung der Kunden. Aufgrund der demografischen Entwicklung und des Fachkräftemangels werde es dabei immer wichtiger, individuell auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Dienstleistungsorientierte Mitarbeiter, die den Kundenkontakt bevorzugen, seien dabei besonders gefragt, weiß Michael Hofsäß.

Die optimale Vermögensanlage basiere schon lange nicht mehr nur auf der Formel „100 minus Anzahl der Lebensjahre“. Die Vermögensentwicklung und die Chancen an den Sachanlagemärkten hätten sich dynamisch entwickelt. Die Folge: Eine Investition in Sachanlagen ist daher oft notwendig, um Vermögen zu erhalten und zu vermehren. Damit das gelingt, ist eine umfassende Beratung entscheidend. Diese beginnt bei der Südwestbank mit einer Analyse der Vermögenswerte, der Anlagebeträge, der Zukunftsvorsorge und der Immobilienanlagen. Dabei werden auch steuerliche Aspekte berücksichtigt. In den letzten Jahren sei das Thema Steuern und Steueroptimierung bei der Vermögensanlage zwar etwas in den Hintergrund gerückt. Doch gerade beim Thema Vererben und Schenken spielten steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten eine Rolle, so Michael Hofsäß. Damit steuerliche Optimierungen auch betriebswirtschaftlich Sinn ergeben und zur persönlichen Lebenssituation passen, arbeitet die Südwestbank mit renommierten Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern zusammen. Auf Basis derer Analyse erfolgt erst dann die individuelle Beratung der Kunden.

7,9

Billionen Euro Geldvermögen hatten die Deutschen bis Ende 2023, davon: 41 Prozent Bargeld und Einlagen bei Banken, 29 Prozent Versicherungen, 9 Prozent Aktien, 14 Prozent Investmentfonds und 7 Prozent sonstige Anlagen

Ein wichtiges Argument für die Vermögensanlage bei der Südwestbank ist laut Michael Hofsäß auch die Unabhängigkeit des Instituts. „Wir haben als Bank schon immer völlige Freiheiten bei der Produktauswahl und sind unabhängig von Konzernen.“ Genauso wichtig sei aber auch der persönliche Kontakt zum Kunden. Gerade im Zeitalter von Social Media und E-Mails. Denn die Kunden im Private Banking seien heute nicht nur besser informiert als früher, sondern würden sich auch deutlich besser bei Wertpapieren und Fragen der Vermögensanlage auskennen. „Unsere Überzeugungsarbeit besteht darin, unsere Kunden in ihrer individuellen Situation zu verstehen und maßgeschneiderte Vorschläge zu machen“, so Hofsäß.

Gibt es das ideale Depot? Es sei entscheidend, zuerst die Vermögensstruktur zu analysieren sowie die persönlichen Ziele und Bedürfnisse zu berücksichtigen. Erst dann sollte man sich anschauen, wie das Depot zusammengesetzt werden sollte. Ein typisches Depot könnte Immobilien, Gold, Anleihen und Aktien enthalten. Letztendlich komme es aber auch auf die aktuellen Rahmenbedingungen auf den Finanzmärkten an, meint Michael Hofsäß.

Und Immobilien? Lange Zeit galten sie als Wachstumsgarant. Es gab aber auch Rückschläge, wendet der Vermögensexperte ein.

Michael Hofsäß (rechts) im Gespräch mit einem Kunden. Foto: Lichtgut/Leif Piechowski

Aktuell sei es wichtig, die individuelle Immobilienposition zu bewerten und zu entscheiden, ob ein Verkauf derzeit sinnvoll ist. Langfristig gesehen gebe es einen Mangel an Wohnraum, daher sei es wahrscheinlich, dass sich der Immobilienmarkt wieder erholen wird.

Letztendlich sei es entscheidend, Trends zu erkennen und Abstrafungen von einzelnen Titeln zu berücksichtigen. Dabei sei es wichtig, nicht voreilig zu handeln und eine fundierte Entscheidung zu treffen. „Eine Glaskugel gibt es für die Vermögensanlage nicht. Aber mit Fachwissen und Erfahrung kann man Trends besser einschätzen. Bei der Südwestbank versuchen wir, unseren Kunden zu vermitteln, dass Vermögensverwaltung und Anlageberatung langfristig angelegt sind. Ich bin seit 25 Jahren bei der Südwestbank und ein Anlagehorizont sollte mindestens zwischen 3 und 5 Jahren liegen“, sagt Michael Hofsäß.

Und wie sieht der klassische Kapitalanleger aus? Bis vor einem Jahr waren bei konservativen Anlagestrategien wegen der Nullzinsen/niedrigen Renditen festverzinsliche Wertpapiere nicht attraktiv, erläutert der Wertpapierspezialist. Durch den schnellen Zinsanstieg - der Zins ist zurück – ist ein risikoadäquater Anteil mit Anleihen fester Bestandteil jeder Portfoliogestaltung. Auch bei risikobereiten Kunden gilt, neben Aktienanlagen den Anteil an Anleihen mit längeren Laufzeiten - ab 5 Jahre Restlaufzeit - zur Zinssicherung aufzustocken. Zur Portfoliobeimischung sind Aktienanleihen dann interessant, wenn die Aktienmärkte nicht dynamisch nach oben gehen. Sie böten einen gewissen Schutz durch einen Puffer und je nach Schwankungsintensität der Aktie eine jährliche Rendite zwischen 6 und 8 Prozent. „Das setzen wir in der Anlageberatung auch aktiv ein. Denn Risikomanagement sei in der Anlageberatung besonders wichtig. Wir legen allerdings auch Wert darauf, dass die Produkte für Berater und Kunden leicht verständlich sind und eine transparente Struktur haben.“

Erben und Vererben

Beim Thema Erben oder Vererben spielen zunehmend Stiftungen eine große Rolle. Die Südwestbank kennt die Herausforderungen.

Als Berater großer Stiftungen ist die Südwestbank seit vielen Jahren mit den Herausforderungen des modernen Stiftungsmanagements vertraut, erklärt Michael Hofsäß. Die Bank arbeitet dabei mit erfahrenen Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Rechtsanwälten zusammen, die sich um die formalen und rechtlichen Aspekte kümmern.

Die Südwestbank hat aber auch ausgewählte eigene Stiftungsberater, die über langjährige Erfahrung verfügen. Dabei wird Wert daraufgelegt, dass die Stiftungen eine ausschüttbare Rendite erwirtschaften und nicht nur in festverzinsliche Wertpapiere investieren, so Michael Hofsäß. Zudem sei es wichtig, dass die Stiftungen langfristig planen und sich auch von einem nicht ganz so rentablen Engagement wieder erholen können.

Das Thema Erben und Vererben sei oft ein sensibles Thema. „Wir sehen es als unsere Aufgabe an, unsere Kunden rechtzeitig darauf anzusprechen, denn für viele ist das immer noch ein Tabuthema, über das sie nicht gerne reden.“

Das sei schon deshalb wichtig, weil es nennenswerte Freibeträge für Schenkungen und Erbschaften gebe, die es zu nutzen gilt. Gerade als Berater stehe man oft vor der Herausforderung, Familienmitglieder zusammenzubringen und mögliche Interessenkonflikte zu lösen.

Dabei versucht die Südwestbank, als Mediator aufzutreten, Konflikte offen anzusprechen und eine Lösung für die unterschiedlichen Generationen in der Familie zu finden.

Das erfordere Zeit und Geduld. Hier profitiere das Institut davon, dass die meisten Kundenbeziehungen in Jahrzehnten gewachsen seien und viele Beraterinnen und Berater seit vielen Jahren ihre Kundinnen und Kunden kennen und genau wissen, wo der Schuh drückt und welche Wünsche sie haben.

Erben und Vererben kann ein heikles Thema sein. Foto: AdobeStock

Auch emotionale Renditen gibt es – zum Beispiel bei Oldtimern. Foto: Lichtgut

Oldtimer als Geldanlage?

Eignen sich Oldtimer als Geldanlage? Der Südwestbank-Experte Thomas Stransky gibt Auskunft.

Investoren suchen immer wieder einmal werthaltige Alternativen zu klassischen Anlagen. Besonders alte Automobile bieten neben der Erwartung auf eine Wertsteigerung etwas, das Thomas Stransky, Leiter der Vermögensverwaltung bei der Südwestbank, mit dem Begriff der „emotionalen Rendite“ umschreibt. „Wer einen Oldtimer erwirbt, verbindet seine Liebhaberei mit einer werthaltigen Anlageentscheidung“, sagt Stransky und verweist auf den von der Südwestbank entwickelten Oldtimerindex OTX, in dem die 20 performancestärksten historischen Automobile zusammengefasst sind.

Viele Oldtimerbesitzer sehen in den historischen Vehikeln nicht nur den eigenen Fahrspaß, sondern betrachten ihre Oldtimer gleichfalls als spannende Wertanlage – Oldtimer erleben seit vielen Jahren einen Boom.

„Seit der Finanzkrise 2008 haben sich Oldtimer als spannende Anlageobjekte etabliert. Viele Kunden waren und sind auf der Suche nach alternativen, aber wertstabilen Investitionsmöglichkeiten, darunter auch Oldtimer“, erklärt dazu auch Jens Berner, Oldtimer-Experte im Asset Management bei der Südwestbank. 25 Prozent der Fahrzeuge legen im Wert um mehr als 10 Prozent zu.

Auch im Jahr 2022 war die Wertentwicklung von Fahrzeugen im niederpreisigen Segment stärker als im hochpreisigen. Insgesamt konnten fünf der zwanzig im Index befindlichen Fahrzeuge um mehr als 10 Prozent im Wert zulegen. Der Spitzenreiter der Wertentwicklung unter den Autoklassikern ist der Opel Manta B GT/E, mit einem Preisanstieg um 31,21 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auch die Modelle Porsche 944 (+19,43 Prozent), Mercedes 250 CE (114 E25) „Strichacht-Modell“ (+13,88 Prozent), Opel Kadett C GT/E (+13,19 Prozent) und BMW 2002 (02) (+10,92 Prozent) konnten im Wert deutlich zulegen.

Bei einem langfristigen Vergleich mit anderen Anlageklassen zeigt sich, dass Oldtimer eine wertstabile Anlagemöglichkeit darstellen: Seit 2005 wuchs der DAX um 227 Prozent, der Euro-Stoxx-50-Performance-Index stieg um 113 Prozent an, der REX-P für deutsche Staatsanleihen wies ein Plus von 42 Prozent aus. Im Vergleich dazu legte der OTX um 481 Prozent zu.

Die positive Entwicklung beliebter Oldtimermodelle unterstützt viele Autoliebhaber in ihrer Entscheidung, Geld in „Garagengold“ zu investieren. „Oldtimer können als Portfoliobaustein in der Asset Allokation von sehr vermögenden Kunden eine sinnvolle Ergänzung darstellen. Unter Chancen-Risiko-Verhältnissen sowie aus Gründen einer angemessenen Diversifikation eignen sich Oldtimer zur Vermögensanlage jedoch nur für Kunden mit einem liquiden Anlagevermögen von über einer Million Euro“, erklärt Thomas Stransky.

Unter Renditegesichtspunkten empfiehlt Jens Berner zudem den Kauf eines Oldtimers erst ab einem Preis von 100.000 Euro – hier können pro Jahr noch zwischen 3 bis 5 Prozent Nebenkosten für Versicherungen, Steuern, Gutachten, Wartungen und Reparaturen hinzukommen.

Rückblick: 100 Jahre Südwestbank

1922

Die Weimarer Republik Die Gründung der Südwestbank im Jahr 1922 fiel in eine wirtschaftlich angespannte Zeit. Denn Deutschland erfuhr gerade eine der radikalsten Geldentwertungen, die je eine der großen Industrienationen erlebt hatte. In dieser Phase gründeten der Verband der landwirtschaftlichen Genossenschaften in Württemberg e. V. und die Landwirtschaftliche Genossenschafts-zentralkasse eGmbH die Württembergische Landwirtschaftsbank GmbH.

Die deutsche Bankenkrise Die Weltwirtschaftskrise fand ihren Höhepunkt im Schwarzen Donnerstag, an dem die New Yorker Börse zusammenbrach. Und mit ihr die deutsche Wirtschaft. Für die Bank stand in dieser Krise vor allem solides Wirtschaften im Vordergrund. Da das Institut über die kritischen Tage hinweg leistungsfähig blieb, konnte sogar eine Stärkung des Vertrauens wahrgenommen werden.

1933

Drittes Reich Mit dem Machtantritt der Nationalsozialisten kam es auch in der Südwestbank, damals noch Württembergische Landwirtschaftsbank, zu personellen Umbesetzungen. Im NS-Staat hatten die Banken vor allem die Rolle als Kapitalsammelstellen für die Kriegsfinanzierung. So auch die Württembergische Landwirtschaftsbank.

1946

Die Nachkriegszeit Nach Kriegsende wandelte sich die Bank vom Spezialinstitut für landwirtschaftliche Kredite zur regionalen Geschäftsbank. Mit dem veränderten Geschäftsmodell gelang es, die unmittelbaren Nachkriegsjahre sowie die Währungsreform 1948 erfolgreich zu meistern.

Die Geburtsstunde der deutschen Markt Durch die Kriegsfinanzierung mittels Geldschöpfung war ein umfangreicher Geldüberhang entstanden. Geldvermögen war zwar da, das Sachvermögen war aber erheblich zusammengeschrumpft, es gab nichts zu kaufen. Eine erneute Währungsreform musste her. Die Bevölkerung wurde am 18. Juni 1948, einem Freitag, durch den Rundfunk und über Aushänge über die Währungsreform und den genauen Ablauf informiert. Die Umstellung erfolgte also an nur einem Wochenende.

1950

Die Wirtschaftswunderjahre Anfang der 50er-Jahre begann die westdeutsche Wirtschaft geradezu zu boomen, die Bundesrepublik entwickelte sich zu einer modernen Dienstleistungs- und Konsumgesellschaft. Für die Württembergische Landwirtschaftsbank war dies eine Zeit des Umbruchs. So kam es zu dem Beschluss, die Württembergische Landwirtschaftsbank zu einem Spezialinstitut für den Agrarkredit und für die größeren und mittleren Betriebe der Land- und Forstwirtschaft zu machen. Im Zuge dessen änderten sich auch die Eigentumsverhältnisse: Als Gesellschafter waren nun neben den zentralen Geschäftsanstalten des Genossenschaftswesens auch die Länder Baden und Württemberg, die beiden Bauernverbände und schließlich auch die Vereinigung des größeren Besitzes zugelassen.

Auf dem Weg zur Universalbank Durch diesen Strategiewechsel wurde die Württembergische Landwirtschaftsbank zu einer bedeutenden Adresse, als es darum ging, Strukturverbesserungsmaßnahmen in der Landwirtschaft zu finanzieren. Das gewerbliche Kreditgeschäft und das genossenschaftliche Ergänzungsgeschäft wuchsen stark. Parallel trieb die Bank die Entwicklung zur Universalbank voran. 1952 erfolgte der Umzug in das Gebäude Stuttgart, Johannesstraße 75. Zwei Jahre später eröffnete sie Filialen in Ulm und Reutlingen. 1955 bis 1960 kamen Filialen in Freiburg, Biberach und Hechingen hinzu. Die regionale Ausweitung des Geschäftsbetriebs gab 1954 Anlass, den Namen in Südwestdeutsche Landwirtschaftsbank GmbH zu ändern.

1961

Umbenennung in Südwestbank Ab1961 war die Württembergische Landwirtschaftsbank auf dem Weg zu einer regionalen Geschäftsbank. Aus diesem Grunde war es erforderlich, die Bank – auch vom Namen her – zu einer echten regionalen Geschäftsbank, allerdings mit dem traditionellen Schwergewicht auf dem landwirtschaftlichen Geschäft, zu entwickeln. An der bisherigen Aufgabenstellung der Bank sollte nichts geändert werden. 1964 wurde die Bank schließlich in Südwestbank umbenannt. Der auf eine reine Branchenbank hindeutende bisherige Name wurde damit aufgegeben. Die Änderung des Namens in Südwestbank GmbH leitete den weiteren Ausbau des Einlagengeschäfts und der Anlage- und Vermögensberatung ein. Die Bilanzsumme erreichte in diesem Jahr 550 Millionen DM. 1966 baute die Südwestbank ihren Investment- Service auf und damit auch ihr Wertpapiergeschäft für den Privatkundenbereich.

1969

Die Aktiengesellschaft Mit dem Anstieg der Bilanzsumme und des Kreditgeschäftes kamen neue Standorte hinzu: In den Jahren 1966 bis 1969 eröffnete die Südwestbank Filialen in Bad Saulgau, Schorndorf, Singen, Mannheim, Waiblingen, Friedrichshafen und Göppingen. Auch das Geschäftsfeld wurde immer weiter ausgebaut. So gründete die Südwestbank 1969 die SWB Treuhand GmbH, die sich auf das Immobiliengeschäft konzentrierte. Die zunehmende Belebung des Auslandsgeschäfts führte 1970 zur Änderung der Rechtsform in Südwestbank Aktiengesellschaft. In diesem Jahr überschritt ihre Bilanzsumme außerdem erstmals die Milliardengrenze. 1972 konnte die Südwestbank ihr 50-jähriges Bestehen feiern. Parallel gliederte sich die Bissinger Bank an. Im selben Jahr eröffneten weitere Filialen in Aalen, Schwäbisch Gmünd, Emmendingen und Tettnang. 1976 folgte eine neue Filiale in Ochsenhausen. Die Bilanzsumme der Bank betrug zu dieser Zeit bereits 1,8 Milliarden DM. 1977 zog die Südwestbank in ihre Zentrale in der Rotebühlstraße 125. Sie hatte zu dieser Zeit 56 Geschäftsstellen in 28 Städten.

1981

Computer auf dem Vormarsch Nicht nur politisch, auch technisch gesehen waren die 80er-Jahre ein bahnbrechendes Jahrzehnt. Die Erfindung des Mikroprozessors schuf die Voraussetzung für die ersten Tischrechner. 1981 stellte IBM den ersten PC in den USA vor, 1983 in Deutschland. Im selben Jahr wurde ein flächendeckendes Netz von Standleitungen zwischen allen Geschäftsstellen und der Stuttgarter Zentrale installiert. 1998 ging die Südwestbank mit einer eigenen Homepage online. In diesem Jahr startete auch das Internet Banking. Auch das Electronic Banking war damals schon in vollem Gange.

1997

75 Jahre Südwestbank 1986 erhielt die Südwestbank einen neuen Aktionär: die Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG beteiligte sich mit rund 20 Prozent des Grundkapitals von damals 63,1 Millionen DM an der Bank. 1988 überschritt die Bilanzsumme die 3-Milliardengrenze, 1995 waren es bereits über 5 Milliarden DM. 1996 übernahm die GZB-Bank Genossenschaftliche Zentralbank Stuttgart die Aktien des Landes Baden-Württemberg und wurde so Mehrheitsaktionär der Bank. 1997, die Südwestbank war mittlerweile 75 Jahre alt, schieden die DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank und die Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft als Aktionäre aus. Ihre Anteile übernahm die GZB-Bank und hielt nun 85,6 Prozent des Aktienkapitals der Bank in Höhe von 84 Millionen DM.

2000

Ein neues Zeitalter beginnt Das erste Jahrzehnt des dritten Jahrtausends begann durchaus hoffnungsvoll. Silvester 1999 war eine der größten Partys aller Zeiten. Das Geld saß locker, weil die New Economy, die Internetwirtschaft, neuen Wohlstand versprach. Die Deutschen, bisher große Freunde des Sparbuchs, investierten plötzlich in Aktien. Auch für die Südwestbank war dies eine sehr spannende Zeit. Hauptaktionär war die DZ Bank, eines von zwei Zentralinstituten des Genossenschaftssektors. Im Jahr 2003 platzte die beabsichtigte Fusion mit der Vereinigten Volksbank AG, Sindelfingen, vor allem wegen verbandspolitischer Differenzen. Aus heutiger Sicht war das ein großes Glück, denn so kam es, dass im Juli 2004 die Santo Holding die Mehrheitsbeteiligung am Aktienkapital der Südwestbank übernahm. So schied das Institut mit Wirkung zum 1. Januar 2005 aus dem Bundesverband Deutscher Volksbanken und Raiffeisenbanken aus und wechselte zum Bundesverband deutscher Banken. Ein großer Schritt, denn über Nacht war sie zur Privatbank geworden.

2010

Die Südwestbank heute 2010 prägte ein kräftiger Konjunkturaufschwung die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland. Der Südwestbank gelang es, ihre Stellung als führende mittelständische Privatbank in Baden-Württemberg stringent auszubauen. Dieser Trend setzte sich auch im Jahr 2011 fort: In ihrem 90. Geschäftsjahr hatte die Südwestbank den höchsten Jahresüberschuss in ihrer Geschichte erwirtschaftet. Mit der Gründung einer weiteren Tochtergesellschaft, der ESG Entwicklungsgesellschaft mbH, sowie der Fokussierung des Geschäftsmodells der SWB Treuhand auf Wertermittlungen erweiterte die Südwestbank ihr Angebotsspektrum nachhaltig.

Fotos: Archiv Südwestbank

reddot design award winner 2011

2017

Neuer Eigentümer Im Jahr 2017 übernahm die BAWAG die deutsche Südwestbank, seit Ende Februar 2021 werden die Geschäfte als Südwestbank – BAWAG AG Niederlassung Deutschland – als deutsche Zweigniederlassung der BAWAG P.S.K. geführt.