

Vertrauen als Grundsatz hat sich gelohnt

11:06 26.12.2018 | **Oliver Fiedler** | **Nachrichten** | **Raum Singen** | **Singen Stadt**

Udo Klopfer hört nach 45 Jahren in der Sparkasse auf - ein ganzes Arbeitsleben für die gleiche Bank



Udo Klopfer als Wandersmann. swb-Bild: of

Singen (of). Der Begriff „Kredit“ ist abgeleitet aus dem lateinischen „credere“, was so viel wie glauben oder vertrauen heißt. Mit Krediten und dem damit verbundenen Glauben und Vertrauen darauf, das entliehene Geld nebst Zins und Zinseszins auch wieder zurück zu bekommen, ist die ganze Laufbahn von Udo Klopfer verbunden gewesen.

Nun hört Udo Klopfer, der dieses Arbeitsleben vom

Lehrling bis zum Vorstandsvorsitzenden derselben Bank gewidmet hat, im kommenden Sommer zum 31. Juli auf. Die Bank um ihn herum hat sich freilich ständig verändert. Erst war es die klassische Bezirkssparkasse Singen, dann wurde durch die erste Fusion die Sparkasse Singen-Radolfzell daraus und zuletzt durch eine weitere Fusion mit der Sparkasse Stockach die neue Sparkasse Hegau-Bodensee, die sich nach drei Jahren inzwischen eingespielt hat. „Ich will zu einem Zeitpunkt gehen, solange es noch bedauert wird und nicht erst, wenn alle darauf warten, bis ich endlich weg bin“, verdeutlicht Udo Klopfer seinen Entschluss, dass er im Herbst das Angebot abgelehnt hat, nach der im nächsten Sommer auslaufenden Vertragszeit keine weitere Amtsperiode anzuhängen. Mit WOCHENBLATT-Chefredakteur Oliver Fiedler unterhielt sich Udo Klopfer über sein bald endendes aktives Arbeitsleben und über das Grundvertrauen, dass er ins Leben und die Menschen hat.

WOCHENBLATT. Sie haben jetzt über vier Jahrzehnte in der Bank gearbeitet. Wie ist für Sie damals die Entscheidung gefallen, zur Bank gehen zu wollen? Warum wollten Sie ins Geldgeschäft?

Udo Klopfer: Ich hatte schon in meiner Jugend, so mit 12 oder 13 Jahren den Gedanken, etwas mit Geld zu machen, also in den kaufmännischen Bereich zu gehen. Vielleicht kam es auch daher, dass meine Eltern damals in Büßlingen, wo ich übrigens heute noch wohne mit meiner Familie, einen Brennstoffhandel hatten und ich viel von ihrem unternehmerischen Denken mitbekam. In die finanziellen Themen der Eltern bin ich schon als Jugendlicher mit eingebunden gewesen. Es war schlüssig, nach der Realschule in Singen die höhere Handelsschule zu besuchen, was damals die Abrundung für den kaufmännischen Bereich bedeutete. Für mich war schnell klar, ich will zur Bank und am liebsten zur Sparkasse. Mit dem Zwischenzeugnis in der Hand ging ich direkt nach der Zeugnisausgabe in die Stadt und wurde spontan bei vier Banken in Singen vorstellig. Ich bin da wirklich einfach hingegangen. Bei dreien gab es sogar gleich ein Gespräch. Bei der Sparkasse mit dem damaligen Vorstand Rudolf Bücheler persönlich, der mir zwei Tage später zusagte.

WOCHENBLATT: Das war ja eigentlich ein richtiger Bilderbuchstart. Heute wäre so was gar nicht mehr möglich.

Udo Klopfer: Mich hat das auch gefreut. Mir war aber damals schon klar, dass ich nach der Lehre weiter vorwärts kommen möchte. Gleich nach der Ausbildung bereitete ich mich auf die Aufnahmeprüfung für den gehobenen Dienst vor. Nach erfolgreichem Prüfungsabschluss besuchte ich die Sparkassen-Akademie in Rastatt, um den Sparkassenbetriebswirt zu absolvieren. Allerdings benötigte ich als 21-Jähriger hierfür eine Sondergenehmigung, weil das Mindestalter auf 22 festgesetzt war. Meine Kommilitonen waren freilich meist so um die 26 / 27 Jahre alt gewesen und ich war der Benjamin. Den Sparkassen-Betriebswirt schloss ich erfolgreich ab und setzte mir gleich klare Ziele für den weiteren Weg: mit 30 Jahren wollte ich Abteilungsleiter sein. Über einen Vorstandsposten habe ich damals natürlich noch nicht spekuliert. Erst sollte nach der Hochzeit ein Haus gebaut werden und möglichst zwei Kinder kommen. Mit 28 war ich Abteilungsleiter, sogar früher als geplant.

WOCHENBLATT: Aber es sollte ja richtig stürmisch weiter gehen.

Udo Klopfer: Als ich dann 30 Jahre alt war, wurde in der Sparkasse die Stelle eines stellvertretenden

Vorstands ausgeschieden, und ich wurde stellvertretendes Vorstandsmitglied für das damalige Vorstandsmitglied Manfred Bühl. Vorstandsvorsitzender war zu dieser Zeit Heinz Troppmann. Als ich 40 wurde, ist eine Stelle im Vorstand frei geworden, für die ich mich erfolgreich bewarb, so dass ich ab dann für den Bereich Privatkunden zuständig war. Die Besetzung des Vorstands war ja sehr unterschiedlich. Als Sparkasse Singen waren wir drei Vorstände, nach der Fusion mit Radolfzell zunächst fünf, die danach bis auf zwei verringert wurden. Als mein Vorgänger Volker Wirth zur Landesbank Stuttgart wechselte, ging der Ruf an mich, den Vorstandsvorsitz zu übernehmen. „Wenn ihr meint, ich bin der Richtige, ich bin gerne bereit«, war mein Slogan damals. Und der Verwaltungsrat war dieser Meinung und wählte mich.

WOCHENBLATT: Braucht man da so was wie einen Mentor, um so vom Lehrling zum Vorstandsvorsitzenden aufsteigen zu können? Oder muss man sich dafür alleine durchkämpfen?

Udo Klopfer: Man muss was können, ein hohes Engagement bringen und vor allem im richtigen Moment an der richtigen Stelle sein. Ich hatte nie einen Grund wegzugehen und es waren auch immer Menschen um mich herum, die an mich geglaubt haben. Es braucht immer Menschen, die das Potenzial eines Mitarbeiters erkennen und ihm vertrauen. Da war ich hier in einer guten Umgebung. Ich habe wirklich in diesen 45 Jahren keinen Tag bereut.

WOCHENBLATT: Das mit dem Spaß wird einem als Bankvorstand in einer Zeit überbordender Regularien und Auflagen nicht immer leicht gemacht. Und in diesen 45 Jahren hat sich die Bankenwelt mehrfach umgedreht. Zählt da noch das »Bauchgefühl«, wenn es um die Zusage eines Kredits geht?

Udo Klopfer: Ich mag Menschen, ich gehe gerne mit Menschen um und habe grundsätzlich eine positive Einstellung. Wenn ich den Menschen mein Vertrauen schenke, dann bekomme ich auch welches zurück. Ich wurde da auch selten enttäuscht. Das Grundvertrauen spielt da wirklich eine große Rolle, und dass man die Menschen kennt, mit denen man hier am Tisch sitzt. Alleine aufgrund von Bilanzen oder anderer Fakten heraus fällt eine Entscheidung nie. Es ist am Ende wirklich Vertrauen und gesunder Menschenverstand, den Kunden wie auch den Mitarbeitern gegenüber, die hier einbezogen werden. Aufsichtsrechtliche Themen gab es natürlich schon immer, auch wenn die Schlagzahl in den letzten Jahren enorm zugenommen hat. Da geht es für uns darum, wie wir diese ganzen Auflagen so schlank wie möglich umsetzen. Eben zu 100 und nicht zu 120 oder 150 Prozent.

WOCHENBLATT: Und gerade die Bankenwelt steht vor großen Herausforderungen, wenn man nur das Stichwort Digitalisierung nimmt.

Udo Klopfer: In Veränderungen kann man eine Bedrohung oder eine Chance sehen. Ich habe immer versucht, Veränderungen etwas Positives abzugewinnen. Wenn ich z. B. die Digitalisierung als Bedrohung sehe, dann ist das von der Einstellung her von vornherein schwierig. Die Dinge optimistisch annehmen und aktiv gestalten, das ist meine Devise. Und egal wie digitalisiert die Bankenwelt sein wird, das Gespräch von Auge zu Auge wird es immer geben. Manche Geschäfte will der Kunde selbst digital abwickeln und das kann er ja bei uns auf vielfältige Weise. Bei Baufinanzierungen, Fragen zur Unternehmensgründung, privaten Anschaffungskrediten und gewerblichen Investitionsfinanzierungen oder auch Geldanlagen und Altersvorsorge schätzen unsere Kunden jedoch das persönliche Gespräch und unsere fundierte Beratung. Und das ist ja das Spannende am Bankgeschäft, dass wir das mitgestalten können. Hier können wir positive Weichen stellen für die Zukunft unserer Kunden. Wir werden weiterhin unterschiedliche Vertriebswege anbieten und der Kunde kann frei wählen, wie er mit uns und wir mit ihm kommunizieren.

WOCHENBLATT: Wenn Sie so viel von Vertrauen reden, hat es sicher Fälle gegeben, in denen das Vertrauen ausgenutzt oder auch nicht erfüllt wurde. Wie gehen Sie damit um?

Udo Klopfer: Ich kann sagen, dass es bei 99,9 Prozent gut gelaufen ist. In so einem langen Berufsleben gibt es schon mal den einen oder anderen, der einen enttäuscht. Aber auch das ist menschlich. Meine positive Grundeinstellung hat das nicht verändert.

WOCHENBLATT: Wie schafft man da den Schnitt nach 45 so intensiven Arbeitsjahren rüber in den Ruhestand.

Udo Klopfer: Da war ja erst mal meine Entscheidung, den Vertrag als Vorstandsvorsitzender nicht zu verlängern. Es wird ein anderer Tagesablauf sein. Ich freue mich, wenn ich mich meiner Familie, meinen Enkeln und Hobbies widmen kann. Der Kalender wird dann erst mal leer sein und ich kann selbst entscheiden, wie ich ihn fülle. Ich habe davor keine Angst. Ein sanfter Ausstieg geht in dem Job nicht. Deshalb werde ich auch mit Schwung und Elan bis zum 31. Juli 2019 für die Sparkasse Hegau-Bodensee tätig sein.

WOCHENBLATT: Vielen Dank für dieses offene Gespräch.

Wochenblatt Redakteur @: Oliver Fiedler



11:06 26.12.2018 | **Oliver Fiedler** | **Nachrichten** | **Raum Singen** | **Singen Stadt**

Stichworte:

Klopfer | **Sparkasse** | **Klopfer** | **Diebstahl**