

PUBLIC

NÄHE
Proximité

06

ZWEI MENSCHEN, ZWEI PERSPEKTIVEN
Deux personnes, deux perspectives

34

DFH – NÄHE IN DER FERNE
UFA – la proximité même à distance

52

ZAHLEN, DIE FÜR SICH SPRECHEN
Des chiffres qui parlent d'eux-mêmes

saar^{LB}
80



**Liebe Leserinnen und Leser,
Chères lectrices, chers lecteurs,**

seit 80 Jahren besteht die SaarLB nun als deutsch-französische Bank. Ein stolzes Alter, das wir mit vielen Aktivitäten und Aktionen feiern möchten. Dazu gehört auch diese Ausgabe der Public: Unser Jubiläumsmagazin steht ganz unter dem Motto „Nähe“. Schließlich ist Nähe u. a. das, was die SaarLB auszeichnet. Von Beginn an waren wir unseren Kunden und Partnern nah. Und zwar nicht nur räumlich, sondern vor allem menschlich. Wir hören zu, um nah an den Themen und Bedürfnissen unserer Kunden zu sein. Wir setzen uns fachlich mit den Themen auseinander, die unsere Kunden bewegen. Wie Nähe unseren Weg geprägt hat und unser künftiges Handeln bestimmt, erfahren Sie in den Interviews mit meinen Vorstandskollegen auf den folgenden Seiten. Und in den Geschichten und Gesprächen mit Partnern, Kunden und Wegbegleitern. Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen!

La banque franco-allemande SaarLB existe depuis maintenant 80 ans. Nous souhaitons fêter ce bel âge en réalisant de nombreuses activités et actions, dont notamment la présente édition du magazine Public. Cette édition anniversaire est entièrement placée sous le signe de la « proximité ». En effet, la proximité est l'une des grandes qualités de la SaarLB. Dès le début, nous avons toujours été proches de nos clients et de nos partenaires. Non seulement d'un point de vue géographique, mais aussi et surtout sur le plan humain. Nous sommes à l'écoute de nos clients pour saisir au plus près leurs projets et leurs besoins. Nous étudions avec professionnalisme les thèmes qui préoccupent nos clients. Vous pouvez découvrir comment la proximité a marqué notre histoire et comment elle détermine notre façon d'aborder l'avenir dans les interviews avec mes collègues du Comité de direction qui vous sont proposées aux pages suivantes. De même que dans les témoignages et les échanges avec nos partenaires, nos clients et tous ceux qui nous accompagnent sur notre chemin. Je vous souhaite une excellente lecture.

Dr. Thomas Bretzger
Vorsitzender des Vorstandes | Président du Comité de direction

4

EINBLICKE | VISIONS

SaarLB – Kompetenz mit Haltung
SaarLB – des compétences et des principes 04

6

INTERVIEW | INTERVIEW

Dr. Thomas Bretzger im Gespräch
mit Amélie Thiébaud
Entretien avec Dr. Thomas Bretzger
et Amélie Thiébaud

06

14

STATEMENT | POINT DE VUE

Gunar Feth: „Sich auf Kernkompetenzen
fokussieren.“

Gunar Feth : « Se concentrer sur ses
compétences clés. »

14

Frank Eloy: „Noch näher an Frankreich
heranrücken.“

Frank Eloy : « Se rapprocher encore
plus de la France. »

16

Dr. Matthias Böcker: „Prozesse an
Kundenbedürfnissen ausrichten.“

Dr. Matthias Böcker : « Axer les processus
sur les besoins des clients. »

18

20

PORTRÄT | PORTRAIT

Van Volxem: Mit Leidenschaft im
Spannungsfeld zwischen Alt und Neu

Van Volxem : À la croisée de l'ancien
et du nouveau, avec passion

20

28

80 saarLB

CHRONIK | CHRONIQUE

80 Jahre SaarLB | La SaarLB a 80 ans

28

PARTNERSCHAFT | PARTENARIAT

horizont: „Wo Nähe Lösungen schafft.“

horizont : « Lorsque la proximité apporte des solutions »

42

„Die DFH-Studiengänge ermöglichen Nähe in der Ferne.“

« Les cursus de l’UFA permettent de créer de la proximité, même à distance. »



34

DIALOG | DIALOGUE

DFH: Nähe in der Ferne

UFA : La proximité même à distance 34

NETZWERK | RÉSEAU

LBS: Nähe ebnet den Weg ins Eigenheim

LBS : La proximité donne accès à la propriété 38

50

AUSBLICKE | PERSPECTIVES

Zahlen, die für sich sprechen

Des chiffres qui parlent d’eux-mêmes 52

News & Aktuelles

Actualités 54

Pôle Franco-Allemand

Pôle Franco-Allemand 58



Impressum | Mentions légales

Herausgeber | Éditeur SaarLB, Ursulinenstraße 2
66111 Saarbrücken

Redaktion | Rédaction Personal und Kommunikation
E-Mail | Courriel : kommunikation@saarlb.de

Gestaltung | Conception FBO GmbH • Marketing und Digitales Business
Heinrich-Barth-Straße 27, 66115 Saarbrücken

Fotos | Photos Pixabay Frank Becker, Oliver Dietze, R.Dieth,
Honk Photo, ullstein bild, Iris Maurer, 123RF,
iStock, stock.adobe.com, Hild & K

Druck | Impression Repa Druck GmbH, Zum Gerlen 6
66131 Saarbrücken

ÜBERSICHT

BEITRÄGE UND INTERVIEWS
SOMMAIRE | ARTICLES ET INTERVIEWS



Kompetenz mit Haltung

Des compétences et des principes

Nur wer seine Kunden kennt und sich Zeit für sie nimmt, kennt auch exakt ihre Anliegen, Wünsche und Bedürfnisse. Genau das ist für uns Grundvoraussetzung, um zielgerichtet und erfolgreich im Sinne unserer Kunden handeln zu können. So ist unser Claim „Wirtschaftliche Weitsicht durch menschliche Nähe“ entstanden, den wir im täglichen Miteinander leben – intern und extern. Als deutsch-französische Regionalbank tragen wir diese Botschaft natürlich auch über Grenzen: Wir sind Partner für grenzüberschreitende Aktivitäten und führen unsere Kunden zu ihren Zielmärkten. Um sie hier bestmöglich betreuen zu können, wurde unser Hauptsitz in Saarbrücken im Laufe der Jahre um Standorte in Koblenz, Mannheim, Trier, Straßburg, Paris und Lyon ergänzt. So sind wir auch ganz persönlich immer nah an unseren Kunden – und jederzeit einfach erreichbar. Mit dem „Pôle Franco-Allemand“ und dem Kooperationspartner „Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne“ verfügen wir zudem über ein starkes Netzwerk, das unsere ausgeprägte Frankreichstrategie unterstreicht.

Neben dieser geschäftsstrategischen Verortung mit Blick auf unsere Zielmärkte gehört

Il faut connaître ses clients et prendre le temps de comprendre exactement leurs préoccupations, leurs souhaits et leurs besoins. C'est pour nous la condition de base pour pouvoir agir de manière ciblée et efficace dans l'intérêt de nos clients, d'où notre slogan « Être proche pour voir plus loin » que nous vivons dans nos relations quotidiennes, en interne comme en externe. Banque régionale franco-allemande, nous véhiculons bien entendu ce message de part et d'autre de la frontière : nous sommes des partenaires en matière d'activités transfrontalières et accompagnons nos clients vers leurs marchés cibles. Afin que nous puissions les encadrer le mieux possible, le siège principal à Sarrebruck a été complété au fil des ans par nos centres à Coblenz, Mannheim, Trèves, Strasbourg, Paris et Lyon. Ceci nous permet d'être toujours au plus près de nos clients et toujours facilement disponibles. Grâce au « Pôle Franco-Allemand » et à notre partenaire de coopération, la Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne, nous disposons en outre d'un réseau performant qui souligne notre Stratégie France spécifique.

Outre cette localisation stratégique eu égard à nos marchés cibles, une action ciblée fait également partie des facteurs de succès que nous jugeons essentiels. C'est pour cette raison que nous mettons l'accent sur les segments Clientèle

ein ebenso fokussiertes Handeln für uns zu den essenziellen Erfolgsfaktoren. Aus diesem Grund legen wir unseren Fokus auf die Segmente Firmenkunden, Immobilien- und Projektfinanzierungen sowie Institutionelle Kunden und Kommunen/Öffentliche Hand. Wir sind Spezialist für den Mittelstand und pflegen Partnerschaften auf Augenhöhe. Dabei greifen wir auf eine umfassende Produktpalette zurück, die den Bedarf des typischen Mittelständlers lösungsorientiert abdeckt, von der Finanzierung bis zum Management der Vermögensanlage.

Wir sind Mitglied der Sparkassen-Finanzgruppe, zu der neben der SaarLB und den saarländischen Sparkassen auch die SAARLAND Versicherungen sowie die LBS Saar gehören. Zugleich sind wir das größte Kredit- und Pfandbriefinstitut des Saarlandes und Mitglied im Verband Deutscher Pfandbriefbanken (vdp). Mit dem Saarland und dem Sparkassenverband Saar haben wir zwei starke Anteilseigner.

Seit vielen Jahren verfolgen wir eine Nachhaltigkeitsstrategie, die sich auf sämtliche Unternehmensbereiche und Geschäftsfelder bezieht und ökonomische, ökologische und soziale Zielsetzungen vereint. Die Ergebnisse und Erfolge sind im jährlichen Nachhaltigkeitsbericht dokumentiert.

d'entreprises, Financement de l'immobilier et de projets ainsi que Clients institutionnels et communes/clientèle à caractère public. Nous sommes spécialistes des petites et moyennes entreprises et entretenons des partenariats harmonieux. Nous puisons pour cela dans notre vaste gamme de produits qui couvre les besoins des moyennes entreprises typiques et propose des solutions ciblées, depuis le financement jusqu'à la gestion du patrimoine.

Nous sommes membre du Groupe financier des caisses d'épargne qui, outre la SaarLB et les caisses d'épargne sarroises, comprend également la compagnie d'assurances SAARLAND Versicherungen ainsi que la banque LBS Saar. En même temps, nous sommes le plus grand établissement de crédit et d'émission de titres hypothécaires en Sarre et sommes membre de l'Association des banques allemandes d'émission de titres hypothécaires (vdp). Avec le Land de Sarre et le Sparkassenverband Saar, nous avons deux actionnaires puissants.

Depuis de nombreuses années, nous adoptons une stratégie de développement durable qui porte sur tous les départements et champs d'activité de l'entreprise et allie des objectifs économiques, écologiques et sociaux. Les résultats et les succès sont consignés dans notre rapport annuel de développement durable.

Öko? Logisch!

Éco... logique !

Unsere SaarLB- und LBS-Familie hat Nachwuchs bekommen – und dies sogar in nachhaltiger Weise in Form eines eigenen Bienenvolkes. Die Heimat unserer Bienen ist direkt gegenüber dem Hauptgebäude in Saarbrücken und somit in unmittelbarer Nähe zu uns. Diese gemeinsame Aktion von SaarLB und LBS im Rahmen unserer 80 Jahre-Aktivitäten ist ein schönes Zeichen und gleichzeitig ein wichtiger Beitrag zum Überleben unserer heimischen Honigbiene.

Notre famille de la SaarLB et de la LBS s'est agrandie, et ce, de manière particulièrement durable puisqu'elle a adopté... des abeilles ! Comme notre ruche se situe directement en face du bâtiment principal à Sarrebruck, nous sommes très proches de ce nouveau membre de notre famille. Ce projet réalisé par la SaarLB et la LBS à l'occasion de notre 80^e anniversaire est non seulement une belle action, il contribue aussi à la survie d'une espèce locale d'abeilles.



Zwei Menschen, zwei Perspektiven

Deux personnes, deux perspectives



Dr. Thomas Bretzger
Vorsitzender des Vorstandes
Président du Comité de direction



Amélie Thiébaud
ehemals Trainee, aktuell Kundenberaterin Immobilien,
Standort Paris | auparavant stagiaire en formation et
à présent conseillère client pour le secteur immobilier
à Paris



Die markante Brücke des SaarLB-Gebäudes |
La passerelle de l'immeuble de la SaarLB



Unser Jubiläumsmagazin steht unter dem Motto „Nähe“, das Schlüsselwort des Claims der SaarLB „Weitsicht durch Nähe“. Was verbinden Sie damit, besonders im Zusammenhang mit unserer Bank?

▪ **Dr. Thomas Bretzger:** Ich verbinde damit unsere täglich gelebte Nähe zu unseren Kunden, die sich besonders deutlich auch während der Corona-Zeit gezeigt hat. Ich denke, das ist eines der wichtigsten Merkmale unserer Bank, und wir freuen uns, wenn wir das auch von unseren Kunden widergespiegelt bekommen. Hier im Saarland ist Nähe erlebbar, natürlich auch zu Frankreich. Paris ist von hier schneller erreichbar als beispielsweise Frankfurt.

▪ **Amélie Thiébaud:** „Weitsicht durch Nähe“ verbinde ich vor allem mit unserem Alltag in der Bank. Was mir bei der SaarLB besonders gut gefällt ist, dass die Kolleginnen und Kollegen immer offen für Fragen sind. Die Führungskräfte haben auch oft neben ihren vielen Tätigkeiten ein offenes Ohr für Probleme oder Ideen, was nicht in jedem Unternehmen selbstverständlich ist. Diese „Nähe“ zwischen den Kolleginnen und Kollegen ermöglicht es, „Weitsicht“ zu haben. Verbesserungen entstehen viel schneller, wenn jeder sich traut, seine Ideen zu vertreten.

Le maître-mot de notre édition anniversaire est la « proximité » qui est également le thème central de notre slogan « Être proche pour voir plus loin ». Qu'associez-vous à ce mot, notamment par rapport à notre banque ?

▪ **Dr. Thomas Bretzger :** j'y associe la proximité que nous entretenons au quotidien avec nos clients et qui s'est particulièrement manifestée pendant la crise du Covid. Je pense qu'il s'agit là de l'une des plus grandes qualités de notre banque et nous sommes ravis à chaque fois que nos clients nous le confirment. En Sarre, on ressent bien cette proximité, y compris avec la France, bien sûr. D'ici, on rejoint plus rapidement Paris que Francfort par exemple.

▪ **Amélie Thiébaud :** pour moi, la devise « Être proche pour voir plus loin » évoque surtout notre quotidien à la banque. Ce que j'apprécie particulièrement à la SaarLB, c'est que les collègues sont toujours disponibles quand on a des questions. Malgré leurs nombreuses occupations, nos cadres sont toujours à l'écoute des problèmes ou des idées, ce qui n'est pas le cas dans toutes les entreprises. Cette « proximité » entre collègues permet de « voir plus loin ». Les améliorations s'obtiennent plus rapidement quand chacun ose défendre ses idées.





Beschreiben Sie einem „Zugezogenen“, der sich hier noch nicht auskennt und auch die deutsche/französische Bankenlandschaft nicht kennt, sowohl unsere Grenzregion als auch die SaarLB in wenigen Sätzen.

- **Amélie Thiébaud:** Die Grenzregion lebt seit vielen Jahren vom täglichen deutsch-französischen Austausch. Bei der SaarLB ermöglicht die Zusammensetzung aus deutschen und französischen Kunden über mehrere Produktsegmente unseren Geschäftserfolg. Auf beiden Seiten der Grenze spricht man oft „Dialekt“ oder mit einem erkennbaren Akzent. Bei der SaarLB haben wir manchmal auch unsere eigene Sprache. In unseren deutsch-französischen Teams „schlüpfen“ oft Wörter der anderen Sprache ins Gespräch oder man spricht beide Sprachen gleichzeitig. Die Franzosen nennen das „Frallemand“! Die saarländische Lebensart wird sowohl von der deutschen als auch von der französischen Kultur beeinflusst. Das Sprichwort „im Saarland wird gudd gess“ findet auf französischer Seite genauso gut Anwendung. Was gutes Essen angeht, sind wir bei der Bank gut ausgestattet. Deutsch-französische Fête, Croissants zum 14. Juli, Karnevalsfeier ... Diese Feiern stärken unsere deutsch-französische Identität und sorgen für eine gemütliche Arbeitsstimmung. Ich hoffe, dass diese nach Corona schnell wieder organisiert werden!

- **Dr. Thomas Bretzger:** Die SaarLB ist eine lebendige Regionalbank im besten Sinne. „Region“ interpretieren wir nicht im Sinne einer Entfernung, sondern über die Expertise, sowohl deutsches als auch französisches Umfeld zu kennen und insbesondere deutsche Kunden nach Frankreich begleiten zu können

wie auch französische nach Deutschland. Dabei gehen die Dienstleistungen weit über die klassischen Bankprodukte hinaus in einen Ansatz breiter Dienstleistungen, siehe unsere Plattform „vis-à-vis“.

Veillez décrire, en quelques mots, notre région frontalière ainsi que la SaarLB à quelqu'un qui vient de s'installer ici et qui ne connaît ni la région ni le paysage bancaire franco-allemand.

- **Amélie Thiébaud :** la région frontalière profite depuis de nombreuses années des échanges franco-allemands quotidiens. Au sein de la SaarLB, avoir une clientèle française et allemande dans plusieurs segments de produits est un gage de notre réussite. De part et d'autre de la frontière, les gens parlent souvent un dialecte ou avec un accent prononcé. À la SaarLB, nous parlons parfois aussi une langue bien à nous. Dans nos équipes franco-allemandes, il arrive souvent que des mots de l'autre langue se glissent dans la conversation ou bien que l'on parle les deux langues en même temps. Les Français appellent ça du « frallemand » ! L'art de vivre sarrois est influencé aussi bien par la culture allemande que par la culture française. L'expression « im Saarland wird gudd gess » (NDT : littéralement on mange bien en Sarre) reste tout aussi pertinente côté français. Quant aux plaisirs culinaires, nous sommes bien nantis à la banque. Une fête franco-allemande, des croissants le 14 juillet, le carnaval... Ces instants festifs forgent notre identité franco-allemande et créent une ambiance agréable au travail. J'espère que nous y reviendrons rapidement après le Covid !

- **Dr. Thomas Bretzger :** la SaarLB est une banque régionale vivante au meilleur sens du terme. Pour nous, être « régional » n'est pas une question de distance, nous y voyons plutôt notre expertise, notre connaissance des milieux français et allemand et le fait d'accompagner nos clients allemands en France et nos clients français en Allemagne. Les prestations que nous fournissons dépassent largement les produits bancaires classiques et composent un large éventail de prestations, comme le montre notre plate-forme « vis-à-vis ».

Was waren die Hauptkriterien, weshalb die SaarLB zu Ihrem Arbeitgeber geworden ist?

- **Dr. Thomas Bretzger:** Die SaarLB hat ein sehr gutes, attraktives Geschäftsmodell und eine interessante Kundenbasis. Es macht daher auch weiterhin viel Spaß, an der strategischen Weiterentwicklung teilzuhaben. Nicht zu vernachlässigen ist auch die Anteilseigentümerstruktur, also eine öffentliche Bank zu sein.
- **Amélie Thiébaud:** Ich wollte unbedingt in einem deutsch-französischen Unternehmen arbeiten. Mir war es auch wichtig, Karriereperspektiven zu haben. Das Trainee-Programm hatte ein klares Ziel und ließ mir auch genug Zeit, um mich auf meine erste Stelle vorzubereiten. Später war mein Wechsel zum Marktbereich auch dadurch einfacher, da ich viele Kolleginnen und Kollegen aus unterschiedlichen Abteilungen schon kannte. Die SaarLB arbeitet ausschließlich mit Firmen und institutionellen Kunden, was für Absolventen ein echtes Sprungbrett ist! Viele meiner Uni-Kolleginnen und -Kollegen mussten mehrere Jahre lang Privatkunden und Kleinstunternehmen betreuen, bevor ihnen eine institutionelle Kundschaft anvertraut wurde.

Quelles ont été les principales raisons pour lesquelles vous avez choisi la SaarLB comme employeur ?

- **Dr. Thomas Bretzger :** l'approche commerciale de la SaarLB est excellente et attrayante et sa clientèle est intéressante. C'est donc toujours aussi passionnant de participer au développement stratégique. Un autre point appréciable est l'actionnariat, donc le fait que nous sommes une banque publique.
- **Amélie Thiébaud :** je voulais absolument travailler dans une entreprise franco-allemande. Je trouvais également important d'avoir des perspectives de carrière. Le programme destiné aux stagiaires poursuivait un but précis et m'a laissé suffisamment de temps pour me préparer à mon premier poste. Plus tard, cela m'a permis d'intégrer plus facilement le secteur de marché, puisque je connaissais déjà un grand nombre de mes collègues des différents services. La SaarLB travaille exclusivement avec des entreprises et des institutions, ce qui est un véritable tremplin pour les jeunes diplômés ! Beaucoup de mes camarades de fac ont d'abord dû encadrer des clients privés et des petites entreprises pendant plusieurs années avant de se voir confier des clients institutionnels.





Das Saarland und Frankreich haben eine herausragende Gemeinsamkeit: gute Küche. Was ist Ihr Lieblingsgericht und welches Gericht kochen Sie selbst gerne?

La Sarre et la France ont un grand point en commun : on y mange bien. Quel est votre plat préféré et quel plat aimez-vous cuisiner ?

- **Amélie Thiébaud:** Zwei Klassiker: Raclette und Pizza! Zu Hause bemühe ich mich, möglichst gesund zu kochen. Zum Glück haben wir in Frankreich eine große Vielfalt an leichten Gerichten. Seit ich nach Paris gezogen bin, gehe ich gerne aus und bin am Abend oft „Touristin in meiner eigenen Stadt“. Die Essenszubereitung muss also schnell sein (z. B. Quiche mit Salat, Fisch mit Gemüse, Gemüse-Nudel-Gratin).

- **Dr. Thomas Bretzger:** Ich esse sehr gerne, also bin ich hier hervorragend aufgehoben. Leider kann meine Kochkunst da nicht mithalten. Ein Lieblingsgericht in dem Sinne habe ich keines. Ich bin in Baden-Württemberg aufgewachsen, daher liegt mir diese Küche nahe, und wenn selbst gekocht wird, dann häufig so. Allerdings war ich beruflich auch schon in vielen Ländern und Regionen unterwegs und habe von überall „Lieblingsgerichte“ mitgebracht.

- **Amélie Thiébaud :** deux grands classiques : la raclette et la pizza ! À la maison, j’essaie de cuisiner des plats sains. Heureusement, la cuisine française propose une grande variété de plats légers. Depuis que je vis à Paris, j’aime sortir et le soir, je suis souvent une « touriste dans ma propre ville ». Les plats que je cuisine doivent donc être rapides à préparer (p. ex. une quiche accompagnée d’une salade, du poisson sur un lit de légumes, un gratin de pâtes aux légumes).

- **Dr. Thomas Bretzger :** j’aime bien manger, je me plais donc beaucoup ici. Malheureusement, mes talents de cuisinier ne sont pas à la hauteur. Je n’ai pas vraiment de plat préféré. Comme j’ai grandi au Bade-Wurtemberg, j’apprécie la cuisine de cette région et quand je cuisine, c’est souvent un plat qui vient de là. Mais mon travail m’a amené à voyager dans une multitude de pays et de régions dont j’ai à chaque fois ramené un nouveau « plat préféré ».

Was schätzen die Deutschen an ihren französischen Landsleuten und umgekehrt?

■ **Amélie Thiébaud:** Mein Eindruck ist, dass die Deutschen unseren z. T. „pikanten“ Humor mögen. Franzosen werden oft als kreativ angesehen. Frankreich hat aus meiner Sicht auch in mehreren Bereichen eine starke kulturelle Ausstrahlung (z. B. Gastronomie, Tourismus, Mode ...). Ich habe viele deutsche Freunde, die uns um unsere französischen Bäckereien beneiden und diese gerne mit nach Deutschland nehmen würden!
Im Gegensatz zu vielen Franzosen sprechen die Deutschen oft mehrere Sprachen und das sogar auf sehr gutem Niveau! Das wissen Franzosen sehr zu schätzen. Die Deutschen sind meiner Meinung nach sehr zuverlässig, offen und ehrlich. Durch ihre Sorge fürs Detail und ihre hohe Zuverlässigkeit haben deutsche Unternehmen oft ein sehr positives Image in Frankreich. Viele Franzosen sind von der sogenannten „deutschen Qualität“ überzeugt.

■ **Dr. Thomas Bretzger:** Kurz gesagt: „Savoir-vivre“ – eine gesunde Mischung aus Arbeit und Lebensgefühl – einfach auch genießen können.

Qu'est-ce que les Allemands apprécient chez vos compatriotes français et inversement ?

■ **Amélie Thiébaud :** j'ai l'impression que les Allemands aiment notre humour parfois un peu « piquant ». Les Français sont souvent considérés comme des gens créatifs. Je trouve que la France possède aussi une image culturelle très forte dans de nombreux domaines (p. ex. la cuisine, le tourisme, la mode,...). J'ai beaucoup d'amis allemands qui nous envient pour nos boulangeries françaises et qui aimeraient bien les emporter en Allemagne !
Contrairement à beaucoup de Français, les Allemands parlent souvent plusieurs langues et les maîtrisent même très bien ! C'est un point que les Français apprécient beaucoup. Je pense que les Allemands sont très fiables, ouverts et honnêtes. Grâce à leur souci du détail et leur grande fiabilité, les entreprises allemandes jouissent souvent d'une image très positive en France. Beaucoup de Français sont convaincus de la « qualité allemande ».

■ **Dr. Thomas Bretzger :** en quelques mots : l'art de vivre, cet équilibre sain entre travail et plaisir. Savoir tout simplement profiter de la vie.

Welches Buch lesen Sie derzeit und wieso haben Sie sich gerade für dieses Werk entschieden?

■ **Dr. Thomas Bretzger:** Nachdem ich mir Bill Gates „Wie wir die Klimakatastrophe verhindern“ durchgelesen habe, lese ich aktuell etwas ganz anderes: Heinrich Mann „Der Untertan“. Obwohl schon über 100 Jahre alt ist das Werk ein nach wie vor lesenswertes klassisches Buch.

■ **Amélie Thiébaud:** Im Moment habe ich zu wenig Zeit für Romane. Ich lese ab und zu Reiseberichte aus dem New York Times-Bestseller „36 Hours Europe“. Das Buch ist ungefähr so groß wie ein Wörterbuch und gibt Ideen, wie man 36 Stunden (ein Wochenende) in unterschiedlichen europäischen Städten am besten nutzen kann, inkl. Ratschläge zu den besten Restaurants und Aktivitäten. Seit wir wieder reisen können, bin ich ständig auf der Suche nach neuen Ausflugsideen!

Quel livre lisez-vous actuellement et pourquoi l'avez-vous choisi ?

■ **Dr. Thomas Bretzger :** après avoir achevé de lire « Climat : comment éviter un désastre » de Bill Gates, je suis passé à quelque chose de complètement différent : « Le sujet de l'empereur » de Heinrich Mann. Cette œuvre a beau avoir plus de 100 ans, elle n'en demeure pas moins un classique qui mérite d'être lu.

■ **Amélie Thiébaud :** je n'ai pas vraiment le temps de lire des romans en ce moment. Je lis de temps en temps des récits de voyage du livre « 36 Hours Europe », un best-seller du New York Times. À peu près aussi gros qu'un dictionnaire, ce livre propose des idées pour profiter au maximum d'un séjour de 36 heures (un week-end) dans différentes villes d'Europe et aide à trouver les meilleurs restaurants et activités. Depuis qu'il est à nouveau possible de voyager, je suis sans cesse à la recherche de nouvelles idées d'évasion !



Digitalisierung und Transformation sind Begriffe, die aus der Bankenwelt nicht mehr wegzudenken sind. Wie hat sich die SaarLB in den letzten Jahren in dieser Hinsicht verändert?

▪ **Dr. Thomas Bretzger:** Im Bereich Digitalisierung, denke ich, haben wir als Bank in den vergangenen Jahren große Schritte gemacht, die durch Corona und Homeoffice katalysiert wurden. Wichtig ist, Digitalisierung nicht als Selbstzweck zu verstehen, sondern dass sie die Menschen unterstützen soll, egal ob in der Bank oder als Kunden.

▪ **Amélie Thiébaud:** Seit meinen ersten Tagen in der Bank (2019) hat sich vieles geändert. Damals war das Homeoffice sehr begrenzt. Inzwischen verbringen wir alle einen guten Teil der Woche zu Hause. Corona hat in dieser Hinsicht diese Entwicklung extrem beschleunigt und dazu geführt, dass eine Neuorganisation der Unternehmen noch notwendiger wurde. Büroräume werden aus meiner Sicht mehr und mehr zum „Ort der sozialen Kontakte“. Konzentriertes Arbeiten funktioniert gut zu Hause, Besprechungen / Treffen mit Kolleginnen und Kollegen sind für die Laune und Koordination aber weiterhin sehr wichtig. Ich möchte persönlich, dass wir noch schneller digitaler werden. Ich gehöre ja zu der Generation, die mit dem Internet aufgewachsen ist und ohne Smartphone nicht mehr leben kann! Auf der anderen Seite ist der Bankensektor einer der Bereiche, bei denen der digitale Wandel aufgrund der Regulatorik am schwierigsten ist. Deswegen glaube ich, dass wir als SaarLB bereits auf einem richtig guten Weg sind, aber noch geduldig sein müssen.

La numérisation et la transformation font à présent définitivement partie du monde bancaire. Comment la SaarLB a-t-elle changé à cet égard au fil des dernières années ?

▪ **Dr. Thomas Bretzger :** en ce qui concerne le numérique, je pense que notre banque a accompli de grands progrès ces dernières années, progrès qui ont été accélérés par le Covid et le télétravail. Il est important de ne pas aborder la numérisation comme une fin en soi. Elle doit plutôt être au service des personnes, que celles-ci travaillent dans la banque ou qu'elles fassent partie de la clientèle.

▪ **Amélie Thiébaud:** depuis mes débuts à la banque (2019), il y a eu beaucoup de changements. À l'époque, le télétravail ne se pratiquait que de manière très restreinte. Entre-temps, nous passons tous une bonne partie de la semaine à la maison. Le Covid a extrêmement accéléré cette évolution et a renforcé la nécessité de réorganiser les entreprises. J'estime que les bureaux deviennent de plus en plus des lieux dédiés aux contacts sociaux. Travailler de manière concentrée fonctionne très bien à la maison, mais les échanges et réunions avec les collègues demeurent très importants pour le moral et la coordination. Personnellement, j'aimerais que nous passions encore plus vite au numérique. J'appartiens à une génération qui a grandi avec Internet et qui ne peut plus se passer de smartphone ! Pourtant, le secteur bancaire fait partie des secteurs dans lesquels la transition numérique est rendue particulièrement difficile par les réglementations. C'est pourquoi je crois que nous, la SaarLB, sommes déjà sur la bonne voie mais que nous devons encore faire preuve de patience.

Welche Frage würden Sie Christine Lagarde stellen, wenn sie neben Ihnen im TGV sitzen würde?

- **Amélie Thiébaud:** Sind Kryptowährungen nur ein Trend (bzw. Spekulationsinstrument) oder bilden sie die Zukunft unserer Währungssysteme?
- **Dr. Thomas Bretzger:** Sicher sind die Zentralbanken derzeit in einer sehr schwierigen Situation, daher wäre meine Frage, wie man das Dreieck aus angemessenen Zinserhöhungen, hoher Inflation und gesundem Wirtschaftswachstum beherrschbar machen kann.

Quelle question poseriez-vous à Christine Lagarde si elle était assise à côté de vous dans le TGV ?

- **Amélie Thiébaud :** les cryptomonnaies ne sont-elles qu'une tendance (ou un objet de spéculation) ou sont-elles l'avenir de nos systèmes monétaires ?
- **Dr. Thomas Bretzger :** les banques centrales sont bien entendu dans une situation difficile en ce moment et c'est pourquoi ma question serait de savoir comment on pourrait maîtriser ce triangle composé d'augmentations raisonnables des intérêts, d'une forte inflation et d'une croissance économique saine.



Welche Schlagzeile würden Sie über sich in Bezug auf die SaarLB in fünf Jahren im „Handelsblatt“/„La Tribune“ gerne auf der Titelseite lesen?

- **Dr. Thomas Bretzger:** Deutsch-französische Regionalbank blickt auf erfolgreiche Geschäftsentwicklung zurück und mutig in die Zukunft.
- **Amélie Thiébaud:** Mir ist noch unklar, wo ich mich in fünf Jahren sehe. Es gibt allerdings Themen, bei denen ich in Zukunft gerne über die SaarLB lesen würde. Wie zum Beispiel „Die SaarLB: erste Bank mit deutsch-französischem, 50 % weiblich besetztem Vorstand“ – ich hoffe, unsere Vorstandsmitglieder nehmen es mir nicht übel :-)

Dans 5 ans, quel gros titre aimeriez-vous lire sur la SaarLB dans le « Handelsblatt » ou « La Tribune » ?

- **Dr. Thomas Bretzger :** forte d'un excellent développement de ses affaires, la banque régionale franco-allemande aborde l'avenir avec énergie.
- **Amélie Thiébaud :** je ne sais pas encore où je me vois dans 5 ans. Mais il y a certainement des sujets à propos desquels j'aimerais bien lire des articles sur la SaarLB à l'avenir. Par exemple « La SaarLB : la première banque dotée d'un Comité de direction franco-allemand à 50 % féminin ». J'espère que les membres de notre Comité de direction ne le prendront pas mal :-)



„Sich auf Kernkompetenzen fokussieren.“

« Se concentrer sur ses compétences clés. »

Gunar Feth

Stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes |
Vice-président du Comité de direction

Wenn man uns als SaarLB mit wenigen Worten beschreiben müsste, dann ist „die auf Kernkompetenzen fokussierte Regionalbank“ sicherlich eine sehr treffliche Definition. Diese Kernkompetenzen stets auf höchstem Niveau zu halten bzw. zu erweitern und darüber hinaus unseren Kunden durch Kooperationen ein großes und passendes Leistungsspektrum bieten zu können, sind nur einige der Hauptherausforderungen innerhalb meines Ressorts.

Auch die Nähe zu unseren starken Verbundunternehmen ist ein besonderes Merkmal unserer SaarLB und bringt eine Vielzahl an Vorteilen mit sich – und dies für beide Seiten. Besonders stolz sind wir auf die im Jahr 2021 geschlossene Kooperation mit der Frankfurter Bankgesellschaft. Hier konnten wir eine der renommiertesten Privatbanken finden, die gut zu uns als Bank, aber auch zu unseren Kunden passt. Ein noch größeres Leistungsspektrum für vermögende Privatkunden und dies an unserem Hauptstandort hier in Saarbrücken sind nur zwei herausragende Vorteile dieser Kooperation.

Ein weiterer wichtiger Baustein in meinem Ressort sind die Kommunalnahen Unternehmen – und dies gerade auch mit Blick auf die zukünftigen Herausforderungen in diesen Sektoren. Neben dem Bereich des Öffentlichen Personennahverkehrs sind es vor allem die Zukunftsthemen im Bereich des Gesundheitswesens. Gerade hier sind und werden zuverlässige Partner gefragt sein, die einerseits die Finanzierung vollumfänglich gestalten und auf der anderen Seite selbst als finanzstarker Partner auftreten können – also genau wir mit unseren Stärken. Um nun genau dieser finanzstarke Partner sein zu können, bedarf es folglich einer entsprechenden Refinanzierung. Und auch hier haben wir bereits frühzeitig die Zukunftswetten gestellt und sind stets nah am Puls der Zeit: Mit modernen und an die jeweilige Marktsituation angepassten Produkten, wie beispielsweise einem öffentlichen Pfandbrief im Sub-Benchmark-Format, einem Green- oder auch eine Social Bond, gelingt es uns aufgrund der guten Konditionen, eine hohe Nachfrage sowohl auf dem inländischen als auch europäischen Markt zu erzeugen und so günstige Refinanzierungskosten für die Bank zu generieren.

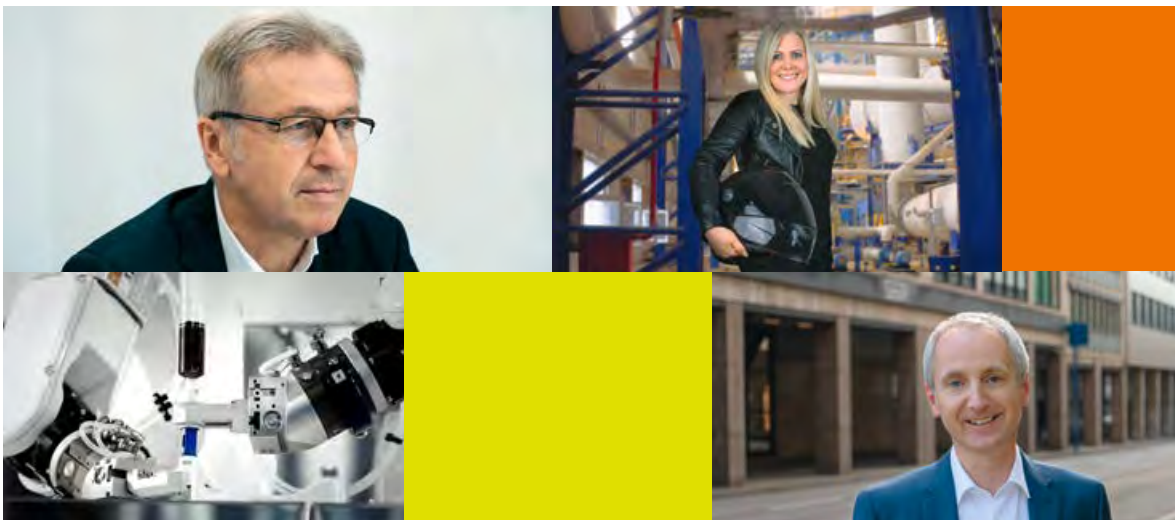
Nähe ist somit für mich ein ganz wichtiger Faktor in meinem täglichen Handeln, sei es in Bezug auf die Kooperationen, die Verbundunternehmen, aber auch die stetige Nähe zu aktuellen Themen und Trends – nur so können wir auch mit unseren innovativen Produkten nah am Nabel der Zeit sein, was gerade in der heutigen so schnelllebigen Zeit essenziell ist.

Si je devais décrire la SaarLB en quelques mots, je pense que « la banque régionale qui se concentre sur ses compétences clés » serait une définition très pertinente. Maintenir ces compétences clés au plus haut niveau, voire les développer, tout en pouvant proposer, grâce à des coopérations, une large gamme de prestations adaptées à nos clients ne sont que quelques-uns des principaux défis que nous devons relever au sein de mon ressort.

La proximité avec nos entreprises liées performantes est une caractéristique particulière de la SaarLB et s'accompagne d'un grand nombre d'avantages, et ce, pour chacune des deux parties. Nous sommes particulièrement fiers de l'accord de coopération que nous avons signé avec la Frankfurter Bankgesellschaft en 2021. Nous avons trouvé avec elle l'une des banques privées les plus renommées et qui nous correspond très bien autant à nous en tant que banque qu'à nos clients. Pouvoir proposer une gamme de prestations encore plus vaste à notre clientèle privée fortunée, et ce à notre site principal à Sarrebruck, ne sont que deux des avantages majeurs offerts par cette coopération.

Un autre élément important dans mon ressort sont les entreprises municipales et similaires – ceci notamment au regard des futurs défis qu'il conviendra de relever dans ces secteurs. Outre les transports publics, il s'agit notamment des thèmes d'avenir dans le secteur de la santé. Ici, on a et on aura besoin de partenaires fiables qui d'une part sont en mesure de monter un financement dans son intégralité et qui, d'autre part, sont eux-mêmes des partenaires financiers forts – c'est-à-dire nous avec tous nos atouts. Pour être ce partenaire financier fort, nous avons besoin d'un refinancement correspondant. Nous avons déjà posé les jalons à un stade précoce et sommes toujours en phase avec l'actualité : grâce à des produits modernes et adaptés à la situation respective sur le marché, par exemple un titre hypothécaire public de type Sub Benchmark, une obligation verte ou encore une obligation sociale, nous réussissons, sur la base de conditions intéressantes, à générer une forte demande sur le marché national, mais aussi européen et, par là même, à obtenir des frais de refinancement favorables pour la banque.

La proximité est donc un facteur crucial dans toutes mes activités quotidiennes, que ce soit par rapport aux coopérations ou par rapport aux entreprises liées. Mais il s'agit aussi de suivre de près les sujets et tendances du moment. C'est ce qui nous permet de répondre aux dernières évolutions avec nos produits innovants, ce qui est essentiel de nos jours, alors que tout change si vite.





„Noch näher an Frankreich heranrücken.“

« Se rapprocher encore plus de la France. »

Frank Eloy

Mitglied des Vorstandes |

Membre du Comité de direction

Das Thema Nähe, das diesem Magazin ja seinen inhaltlichen Rahmen gibt, ist auch in meinem Ressort und bei meinen Themen ein ganz essenzieller Faktor. Für uns als deutsch-französische Regionalbank war es von jeher bereits ein wichtiges Kriterium, dass wir nah an unseren Kundinnen und Kunden und deren individuellen Bedürfnissen sind. Nur durch diese gelebte Nähe unserer Kundenbetreuer wissen wir frühzeitig, was unsere Kunden benötigen und auch an welchen Stellen wir zukünftig gebraucht werden. Und genau aus diesem Grund haben wir unsere Standorte innerhalb unseres Kernmarktes strategisch ausgewählt und peu à peu erweitert – sowohl in Deutschland als auch in Frankreich. So gehören nun auch seit Neuestem mit Koblenz auf deutscher und Lyon auf französischer Seite zwei weitere strategisch wichtige Städte zu unseren Standorten.

Aufgrund unserer bereits frühzeitigen Ausrichtung auf den deutschen und auch französischen Markt spielen mittlerweile beide Märkte eine fast gleichbedeutende Rolle, was sich auch in den entsprechenden Bilanzzahlen widerspiegelt. Dies wird auch durch unsere neue, integrierte Frankreichstrategie deutlich, die u. a. in den kommenden Jahren eine noch französichere SaarLB vorsieht – wir rücken somit weiter näher an Frankreich heran.

Diese Nähe zu unserem Nachbarland und die dort bereits seit vielen Jahren sehr intensiv gelebten Geschäftsbeziehungen werden besonders in einem Bereich deutlich, der zukünftig global einen ganz essenziellen Stellenwert einnehmen wird: das Themenfeld der Nachhaltigkeit. Hier haben wir bereits eine Vielzahl an Projekten realisiert – die so entstandenen Wind- und auch Solarparks leisten durch die erzeugte Energie einen bedeutenden Anteil zur Erreichung der globalen Klimaziele.

Ein weiteres sehr passendes Beispiel, das unsere gelebte Nähe zu Frankreich symbolisiert, ist der „Pôle Franco-Allemand“ – das Forum für grenzüberschreitende Investitionen. Der „Pôle“ ist mit seinen Netzwerkpartnern das perfekte Bindeglied zwischen beiden Ländern und erleichtert durch seine Expertise sowohl französischen Unternehmen den deutschen Markteintritt als auch umgekehrt.

Wie man anhand der vorangegangenen Zeilen merkt, ist mir aufgrund der engen Verzahnung der deutschen und französischen Themen in meinem Ressort die Nähe sowohl zu meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als auch zu den Kundinnen und Kunden sowie zu Frankreich besonders wichtig und auch eine persönliche Herzensangelegenheit.



La proximité, point central du présent magazine, est également un aspect essentiel dans mon ressort et dans les domaines que je traite. En tant que banque régionale franco-allemande, nous avons tenu dès le départ à être proches de nos clients et de leurs besoins individuels. C'est cette proximité assurée par nos conseillers clients qui nous permet de définir les besoins de nos clients à un stade précoce et de savoir où on aura besoin de nous à l'avenir. Et c'est exactement pour cette raison que nous avons choisi nos sites de manière stratégique sur notre marché principal et que nous les avons peu à peu complétés, que ce soit en Allemagne ou en France. Ainsi, depuis peu, nous disposons de deux nouveaux centres d'affaires dans des villes stratégiques, à savoir à Coblenze en Allemagne et à Lyon en France.

Comme nous avons rapidement axé nos activités sur les marchés allemand et français, ces deux marchés jouent à présent des rôles presque équivalents, ce qui se reflète également dans les bilans correspondants. Cela se voit également à notre nouvelle Stratégie France intégrée, qui prévoit, entre autres, une SaarLB encore plus française dans les années à venir ; nous nous rapprochons donc davantage de la France. Cette proximité avec notre pays voisin et les relations commerciales très étroites que nous y entre-

tenons depuis de nombreuses années se manifestent particulièrement dans un domaine qui occupera à l'avenir une place essentielle à l'échelle mondiale : celui du développement durable. Nous avons déjà réalisé de nombreux projets dans ce domaine et, grâce à l'énergie qu'ils produisent, les parcs éoliens et photovoltaïques ainsi créés contribuent de manière considérable à l'atteinte des objectifs climatiques mondiaux.

Le « Pôle Franco-Allemand », un forum dédié aux investissements transfrontaliers, est lui aussi un très bon exemple de la manière dont nous envisageons cette proximité avec la France. Grâce à ses partenaires de réseau, le « Pôle » est une passerelle idéale entre les deux pays et son expertise aide les entreprises françaises à s'établir sur le marché allemand et inversement.

On comprendra au vu des lignes précédentes que, en raison de l'imbrication étroite des thèmes allemands et français dans mon ressort, rester proche de mes collaboratrices et collaborateurs, de la clientèle ainsi que de la France est une chose très importante pour moi et qui me tient personnellement à cœur.



„Prozesse an Kunden- bedürfnissen ausrichten.“

« Axer les processus sur les
besoins des clients. »

Dr. Matthias Böcker

Mitglied des Vorstandes |

Membre du Comité de direction

Nähe ist ein Begriff, der auch mich in meiner täglichen Arbeit innerhalb meines Ressorts „Produktion und Digitalisierung“ stets begleitet und dies aus vielerlei Gesichtspunkten. Zudem ergibt sich auch noch eine zusätzliche Abwägung: An welchen Stellen unsere Kunden die direkte und persönliche Nähe zu uns wünschen und an welchen Stellen dies vielleicht sogar eher als umständlich und hinderlich empfunden wird. Dieser Spagat ist sicherlich eine besondere Herausforderung, die wir täglich zusammen meistern.

Ein perfektes Beispiel hierfür ist unser Firmenkundenportal „vis-à-vis“, mit dem wir den Kreditprozess digital abbilden und für unsere Kunden transparent machen. Der Kern von vis-à-vis ist die einfache und transparente Kommunikation zwischen unseren Kunden und den beteiligten Experten. Zudem behalten die Nutzer stets den Überblick, in welchem Status sich der Prozess der Kreditbearbeitung befindet. Darüber hinaus haben wir weitere Abläufe digitalisiert und in das Portal eingebunden. Bestimmte Teilprozesse, wie zum Beispiel die Legitimation, das Einreichen von Unterlagen in haptischer Form oder das Leisten der Unterschrift vor Ort wurden in der ursprünglichen Form von unseren Kunden als umständlicher Mehraufwand empfunden. vis-à-vis hilft uns auch,

unseren gesamten Kreditprozess stringent an den Kundenbedürfnissen auszurichten, ganz im Sinne des End-to-End-Ansatzes. Sowohl für uns als Bank als auch für unsere Kunden gestaltet sich somit der Gesamtprozess effizienter, schneller und komfortabler. Somit sind wir auch mit „vis-à-vis“ stets nah an unseren Kunden und ihren Anliegen – und unsere Kunden sind nah an uns.

Die digitale Transformation hat neben der wichtigen, kundenorientierten Komponente aber auch die nicht zu vernachlässigende interne Komponente. Denn wir können nur im Sinne unserer Kunden agieren, wenn wir schlanke und effiziente Prozesse etabliert haben und unsere Arbeit mit modernen Technologien erledigen können. Deshalb haben wir auch in diesem Bereich frühzeitig und zukunftsorientiert gehandelt. Ein für uns ganz wichtiger Baustein war und ist dabei das flexible Arbeiten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – die Ausstattung mit mobilen Endgeräten und die Nutzung einer modernen Cloudinfrastruktur sind nur zwei Komponenten auf dem Weg dahin. Durch diese Flexibilität heben wir auch das kundenorientierte Arbeiten auf ein nächstes Level und sind somit von überall nah an unseren Kunden. Auch wenn die Begriffe Digitalisierung und Nähe gerne oft als krasse Gegensätze gesehen werden, liefern wir viele

tolle Beispiele, die zeigen, dass es sich hierbei sogar eher um komplementäre Begrifflichkeiten handeln, die im Sinne einer effizienten Prozessgestaltung unbedingt miteinander verzahnt sein müssen.

La proximité est quelque chose qui, moi aussi, m'accompagne tous les jours dans mon travail au sein de mon ressort « Production et numérisation », et ce à de nombreux égards. Il existe de plus un autre facteur à considérer : il faut savoir où nos clients souhaitent un contact direct et personnel avec nous et où ce genre de contact est, au contraire, perçu comme étant compliqué et gênant. Parvenir à maintenir l'équilibre à ce niveau-là est un réel défi que nous relevons ensemble, tous les jours.

Notre portail « vis-à-vis » dédié à notre clientèle d'entreprises, qui nous permet de présenter le processus de crédit sous forme numérique et de manière parfaitement transparente pour nos clients, en est un très bon exemple. L'élément central de « vis-à-vis » est une communication simple et transparente entre nos clients et les experts impliqués. Les utilisateurs peuvent en outre toujours vérifier l'état actuel du processus de traitement des crédits. D'autres processus ont également été numérisés et intégrés au portail. Certaines étapes, comme la légitimation, la remise de documents en version papier ou la signature sur place telles qu'elles se pratiquaient à l'origine étaient perçues comme une charge supplémentaire par nos clients. Vis-à-vis nous aide également à axer l'intégralité du processus

de traitement de crédit sur les besoins du client, ce qui s'inscrit parfaitement dans notre approche « de bout en bout ». Le processus global devient ainsi plus efficace, plus rapide et plus pratique, aussi bien pour nous en tant que banque que pour notre clientèle. De cette manière, grâce à « vis-à-vis », nous sommes toujours proches de nos clients et de leurs besoins. Et, en même temps, nos clients sont proches de nous.

Outre cet aspect important sur le plan clientèle, la transformation numérique possède également un impact non négligeable en interne. En effet, pour pouvoir agir dans l'intérêt de nos clients, il faut que nous mettions en place des processus allégés et efficaces et que nous puissions travailler en nous aidant de technologies modernes. C'est pourquoi, là aussi, nous sommes intervenus à un stade très précoce et en nous tournant vers l'avenir. Un élément très important pour nous est d'offrir à nos collaborateurs la possibilité de travailler de manière flexible. La mise à disposition de périphériques mobiles et l'utilisation d'une infrastructure moderne basée sur le cloud ne sont que deux des outils permettant d'y parvenir. Grâce à cette flexibilité, nous avons également pu donner une nouvelle dimension à notre travail au service de la clientèle afin de rester toujours proches de nos clients, où que nous soyons. La numérisation et la proximité sont certes souvent perçues comme des antagonistes, mais de nombreux exemples prouvent qu'il s'agit plutôt de notions complémentaires qui, dans le sens d'une conception efficace des processus, doivent impérativement s'imbriquer l'une dans l'autre.



Neue Impulse aus alten Werten

Un nouvel élan inspiré des valeurs du passé





partenaire
Partner

Portrait

VORSTELLUNG VAN VOLXEM
PORTRAIT | PRÉSENTATION VAN VOLXEM

Mit Leidenschaft im Spannungsfeld zwischen Alt und Neu

À la croisée de l'ancien et du nouveau, avec passion

Bis zu 20 Goldmark – so viel kostete ein Saariesling im Jahr 1935. Damit übertraf er die anderen Weine auf der Karte des Pariser Ritz nicht nur preislich: Die Weine von der Saar genossen einen exzellenten Ruf und waren begehrt. Diesen Erfolg möchte Roman Niewodniczanski heute fortführen.

Wo aus Herkunft Zukunft wird

Er setzt sich für den Erhalt der einst berühmten Saarweine ein und bewirtschaftet auf seinem Weingut Van Volxem ausschließlich Spitzenlagen. Die Geschichte treibt ihn dabei zu Höchstleistung an: antiquarische Schriften, antike Bücher, alte Weinkarten und historische Zeugnisse über Weinregionen sind seine Inspirationsquelle.

Mit dem Wissen, wie Wein damals gemacht wurde, wie die Reben angebaut wurden und welche Vertriebswege er nahm, startete Roman Niewodniczanski mit Van Volxem eine Qualitätsoffensive für Saarweine, die durch Tradition, Nähe zur Natur und zur Kultur geprägt ist.

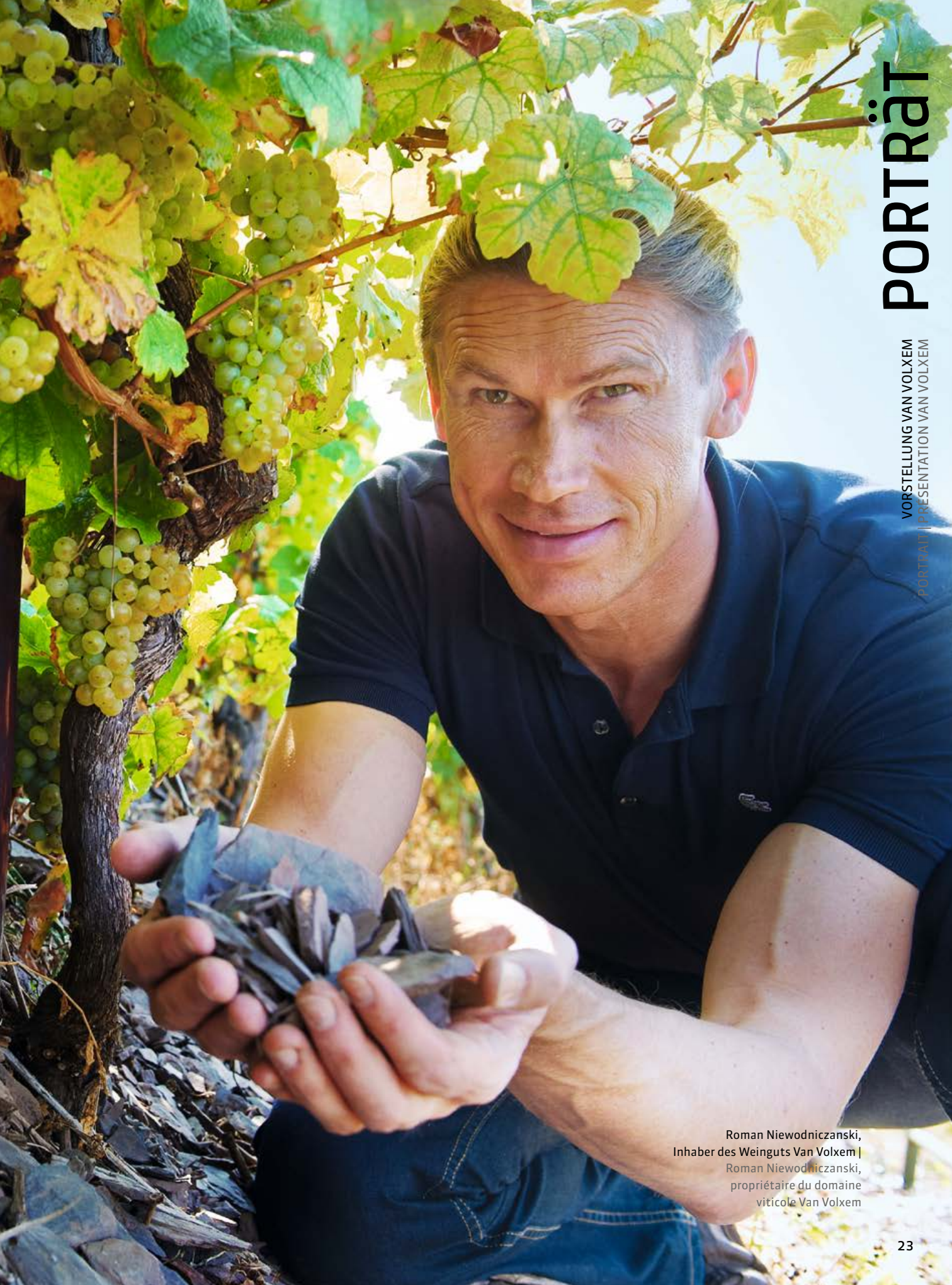
Damit knüpft Van Volxem nicht nur an die alten Erfolge des Saarweins an, sondern fügt der Geschichte ein eigenes, neues Kapitel hinzu.

Jusqu'à 20 mark-or, voilà combien valait un Riesling sarrois en 1935. Il surpassait d'ailleurs les autres vins sur la carte du Ritz à Paris, et pas seulement au niveau des prix : les vins de la Sarre jouissaient d'une excellente réputation et étaient très appréciés. Roman Niewodniczanski aimerait continuer sur la voie de ce succès.

Un avenir riche de son passé

Il s'attache à préserver les vins de la Sarre autrefois célèbres et cultive, sur le domaine Van Volxem, exclusivement des crus. L'histoire le pousse à donner le meilleur de lui-même : textes et livres anciens, vieilles cartes des vins et témoignages historiques sur les régions viticoles sont sa source d'inspiration.

Grâce à ses connaissances sur la manière dont le vin était produit autrefois, dont les vignes étaient cultivées et les canaux de distribution empruntés, Roman Niewodniczanski a entrepris avec Van Volxem une démarche qualité pour les vins de la Sarre qui est empreinte de tradition, de proximité avec la nature et de culture. Van Volxem s'inscrit ainsi dans la continuité du succès du vin de la Sarre, et ajoute également un nouveau chapitre à l'histoire.



PORTRÄT

VORSTELLUNG VAN VOLXEM
PORTRÄT | PRESENTATION VAN VOLXEM

Roman Niewodniczanski,
Inhaber des Weinguts Van Volxem |
Roman Niewodniczanski,
propriétaire du domaine
viticole Van Volxem

Als Roman Niewodniczanski das Weingut Van Volxem 1999 übernahm, fühlte er sich der Historie des Saarweins verpflichtet. Für ihn stand die Rückbesinnung auf handwerkliche Tradition und Respekt vor den einzigartigen Steillagen im Fokus. Zum Weingut, das er zunächst denkmalgerecht restaurieren ließ, gehörten bereits damals Spitzenlagen wie Scharzhofberger, Wiltinger Gottesfuß oder Volz. In den folgenden Jahren kamen weitere exzellente Lagen in Ockfen, Saarburg, Wawern und Kanzem hinzu. „Wir bewirtschaften ausschließlich Schiefersteillagen, meist in Süd- oder Südwestlage. So schaffen wir eine für unsere Weine einzigartige Kombination von kargen, aber zugleich mineralreich fruchtbaren Schieferböden mit der für die Aromenbildung des Rieslings so wichtigen Wärme der Steillagen“, erklärt Roman Niewodniczanski.

Lorsque Roman Niewodniczanski a repris le domaine Van Volxem en 1999, il s'est senti investi d'un devoir envers l'histoire des vins de la Sarre. Pour lui, le retour à la tradition artisanale et au respect des versants uniques était une priorité. Le domaine qu'il a dans un premier temps fait restaurer en harmonie avec le patrimoine, comptait déjà des crus tels que le Scharzhofberger, le Wiltinger Gottesfuß ou le Volz. Dans les années qui ont suivi, d'autres excellentes parcelles ont été ajoutées à Ockfen, Sarrebourg, Wawern et Kanzem. « Nous cultivons uniquement des coteaux de schistes escarpés, principalement exposés plein sud et sud-ouest. Nous combinons ainsi pour nos vins des sols schisteux arides mais également riches en minéraux et fertiles et la chaleur des versants abrupts si importante pour les arômes qui caractérisent le Riesling », explique Roman Niewodniczanski.



Die Vinothek

Van Volxem ist nah – und nahbar: Im Erdgeschoss des Weinguts lädt die Vinothek zu Weinproben und zum Weinkauf ein. Hier wird die Leidenschaft für Wein gelebt und geteilt.

La vinothèque

Van Volxem est à la fois proche et accessible : au rez-de-chaussée du domaine viticole, la vinothèque propose ses vins à la dégustation et à l'achat. On vit ici pleinement la passion pour le vin et on la partage.

Handwerk ist die Grundlage für Exzellenz

Die Herkunft des Weins ist für ihn aber nur eine Komponente für den Erfolg. Hinzu kommen der Naturweingedanke, handwerkliche Präzision und die Liebe zum Detail: Das bedeutet aufwendiges, akribisches Arbeiten, geringe Erträge und späte Lese. Van Volxem-Weine werden zudem zu 100 Prozent spontan vergoren und im Keller so puristisch wie möglich behandelt.

Möglich wird das auch durch die neue Manufaktur auf dem Wiltinger Schlossberg. Das Gebäude-Ensemble aus Produktion und Präsentationsräumen orientiert sich am historischen Vorbild einer preußischen Weinbau-Domäne: Hier folgen die Arbeitsebenen dem natürlichen Geländeverlauf, um dem Team um Kellermeister Christoph Friedrich optimierte Produktionsabläufe zu ermöglichen. So wird eine extrem schonende Verarbeitung der Trauben und Moste möglich. Nur mittels Schwerkraft fließt der Most durch die Pressen bis in die Gärtanks und Fässer im Keller. „Mir war immer klar, dass es hier an der Saar nur einen Weg ans Ziel gibt: höchste Qualitätsansprüche, Präzision und Perfektion. Neben besten Schieferlagen, die wir in den Jahren dazugewinnen konnten, haben wir jetzt die perfekte Wirkungsstätte für unsere Vision. Das motiviert meine Mitarbeiter und mich sehr.“

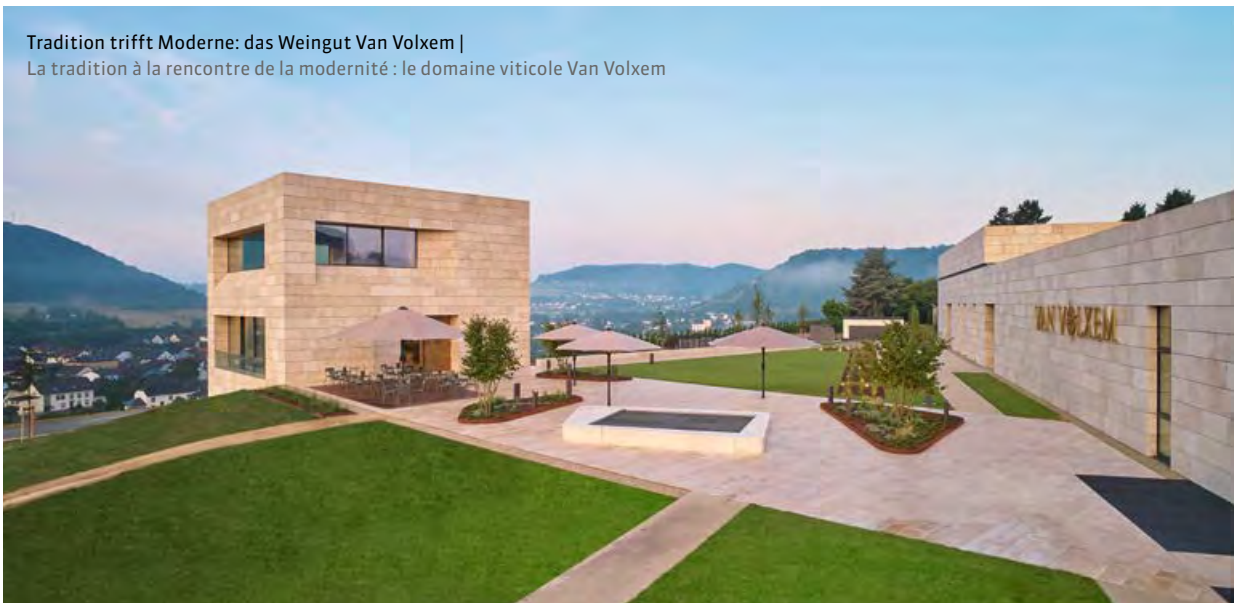
L'artisanat est à la base de l'excellence

L'origine du vin n'est cependant pour lui qu'un des éléments du succès. Il faut y ajouter le principe de vin naturel, la précision du travail manuel et l'amour du détail : en d'autres termes, un travail complexe et méticuleux, un rendement faible et des vendanges tardives. Les vins Van Volxem subissent une fermentation 100 % spontanée et sont traités en cave de la façon la plus puriste qui soit.

Cela est possible notamment grâce à la nouvelle manufacture qui domine le Wiltinger Schlossberg. Les bâtiments qui réunissent des locaux de production et de présentation sont inspirés du modèle historique d'un domaine viticole de l'ancien empire prussien : les différents niveaux de travail suivent la configuration naturelle du terrain pour permettre au maître de chai Christoph Friedrich et à son équipe des procédés de production optimisés. Les raisins et le moût sont ainsi transformés avec un maximum de douceur. C'est au seul moyen de la gravité que le moût transite par les presses pour rejoindre la cuve de fermentation et les fûts se trouvant dans la cave. « J'ai toujours été convaincu qu'ici, en Sarre, il n'y avait qu'une seule voie pour atteindre l'objectif : des exigences de qualité élevées, la précision et la perfection. En plus des excellents terroirs schisteux que nous avons pu acquérir au fil des années, nous avons à présent le site idéal pour concrétiser notre vision. Cela est très motivant pour mes collaborateurs et moi-même. »

Tradition trifft Moderne: das Weingut Van Volxem |

La tradition à la rencontre de la modernité : le domaine viticole Van Volxem





Ein Ort voller Visionen

Im Design der Manufaktur spiegelt sich die Nähe zur Natur wider: Die Fassade der Gebäude ist in hellem Muschelkalk gehalten und erinnert so an die von Mineralien geprägten Schiefersteillagen in der unmittelbaren Umgebung. Gleichzeitig wird hier die Nähe zum Kunden gelebt: Die Vinothek lädt ein zur Weinverkostung, zum Zusammensein, zum Genuß. „Wir haben hier einen Ort geschaffen, um unseren Gästen die beeindruckende Geschichte der Saar und die Handarbeit in unserer Manufaktur zu vermitteln“, betont Roman Niewodniczanski.

Bei einer Führung dürfen Besucher auch einen Blick in den Holzfasskeller werfen, dessen Wände komplett mit Naturstein ausgekleidet sind. Hier, im Herzstück der Manufaktur, reifen besonders feinschmeckerische Weine, der Tradition der berühmten Saarweine um 1900 folgend, in Holzfässern, die von der österreichischen Fassbauerlegende Franz Stockinger für Van Volxem maßgeschneidert wurden. Das wertvolle Holz dafür stammt aus familieneigenen Eifeler Wäldern, die von Roman Niewodniczanskis Vorfahren vor Jahrhunderten gepflanzt wurden.

Diese Nähe zum Produkt und zum Kunden hat Van Volxem mit der SaarLB gemeinsam. Auch hier wird Transparenz gelebt, um Vertrauen zu schaffen – in den Erfolg und die Zusammenarbeit. „Ein großer Wein ist immer das Spiegelbild seiner Herkunft, gepaart mit der Hingabe und Leidenschaft der Menschen, die ihn geschaffen haben“, sagt Roman Niewodniczanski. Ähnliches mag wohl auch für gute Partnerschaften gelten.

Un lieu riche en visions

La proximité avec la nature se reflète dans le design de la manufaktur : la façade du bâtiment est en calcaire coquillier clair et rappelle ainsi les coteaux schisteux avoisinants, escarpés et riches en minéraux. En même temps, la proximité avec le client est à l'ordre du jour : la vinothèque est une invitation à la dégustation, à la convivialité, aux moments de plaisir. « Nous avons créé ce lieu dans le but de transmettre à nos hôtes l'histoire extraordinaire de la Sarre et le travail manuel réalisé dans notre manufaktur », souligne Roman Niewodniczanski.

À l'occasion d'une visite guidée, les visiteurs peuvent également découvrir la cave de fûts dont les murs sont entièrement revêtus de pierre naturelle. Ici, en plein cœur de la manufaktur, des vins d'une grande finesse vieillissent selon la tradition des fameux vins de la Sarre des années 1900, dans des fûts de bois faits sur mesure pour Van Volxem par le légendaire tonnelier autrichien Franz Stockinger. Le bois précieux utilisé provient des forêts de l'Eifel appartenant à la famille et dont les arbres ont été plantés par les ancêtres de Roman Niewodniczanski il y a maintenant plusieurs siècles.

Van Volxem et la SaarLB partagent cette proximité avec le produit et le client. Ici aussi, la transparence est de mise afin d'instaurer la confiance en la réussite et la collaboration. « Un grand vin est toujours le reflet de son origine, auquel on associe le dévouement et la passion des personnes qui l'ont créé », déclare Roman Niewodniczanski. Ce principe peut aussi très bien s'appliquer aux partenariats harmonieux.



Auf den Schieferhängen des Weinguts Van Volxem wuchs der Jubiläumswein der SaarLB. Inhaber Roman Niewodniczanski (links) erklärt Katrin Spelz und Dr. Thomas Bretzger die außergewöhnlichen Eigenschaften des Saar-Rieslings.

C'est sur les coteaux schisteux du domaine viticole Van Volxem qu'a mûri le vin anniversaire de la SaarLB. Roman Niewodniczanski (à gauche), propriétaire du domaine, explique à Katrin Spelz et Dr. Thomas Bretzger les qualités exceptionnelles du riesling sarrois.




Der SaarLB Jubiläumswein: trocken-fruchtiges Geschmackserlebnis!

Der Jubiläumswein der SaarLB ist von den Schiefer-Steillagen des renommierten Weinguts Van Volxem an der Saar geprägt. Der Saar-Riesling stammt von mindestens 30 Jahre alten Reben und ist in Eichenholzfässern gereift. Sein fein-herber Geschmack besticht durch die typisch mineralische Note und ist laut Roman Niewodniczanski ein „Obstkorb“ aus gelben Früchten mit feinen Aromen von Aprikose, Pfirsich und Apfel, die seinen einzigartigen Charakter prägen. Sein moderater Alkoholgehalt macht ihn besonders bekömmlich.

Le vin anniversaire de la SaarLB : à la fois sec et fruité – un véritable plaisir pour les papilles !

Le vin anniversaire de la SaarLB est empreint des caractéristiques des terroirs schisteux aux pentes abruptes du domaine viticole renommé Van Volxem au bord de la Sarre. Le riesling sarrois, fabriqué à partir de vignes vieilles d'au moins 30 ans, a mûri dans des fûts de chêne. Son goût légèrement amer séduit par sa note typiquement minérale et est, selon Roman Niewodniczanski, une « corbeille de fruits » jaunes aux arômes délicats comme l'abricot, la pêche et la pomme qui confèrent au vin un caractère unique en son genre. Sa teneur modérée en alcool en fait un vin très digeste.





80 Ja

80 ans



Jahre

CHRONIK

80 JAHRE SAARLB
CHRONIQUE |
LA SAARLB A 80 ANS

Meilensteine der SaarLB

Les étapes majeures de la SaarLB

1941

Am 29. November 1941 wird in Saarbrücken die Landesbank und Girozentrale Westmark gegründet, die Vorgängerin der SaarLB. Erster Geschäftssitz ist ein Barockbau in der Eisenbahnstraße, mitten im Herzen von Saarbrücken.

La banque régionale et centrale de virement Westmark, prédécesseur de la SaarLB, a été fondée à Sarrebruck le 29 novembre 1941. Son premier siège social se trouvait dans un édifice de style baroque de la Eisenbahnstraße, en plein cœur de Sarrebruck.



Im April 1949 wird das neue Bankgebäude der Landesbank und Girozentrale Saar in der Saarbrücker Commercystraße offiziell eingeweiht.

En avril 1949, le nouvel immeuble de la banque régionale et centrale de virement dans la Commercystraße à Sarrebruck est officiellement inauguré.

Nach zwei Jahren Bauzeit bezieht die SaarLB 1956 ein neues Gebäude in der Ursulinenstraße. In den letzten Jahren waren die rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über mehrere Gebäude verteilt.

Après deux années de construction, en 1956, la SaarLB emménage dans un nouvel immeuble dans la Ursulinenstraße. Pendant ces années, les quelque 300 collaborateurs étaient répartis dans plusieurs bâtiments.

1944

Als das Gebäude in Saarbrücken 1944 bei einem Bombenangriff zerstört wird, ziehen die verbliebenen 20 Mitarbeiter ins pfälzische Wolfstein. Sie kommen in Räumen der dortigen Kreissparkasse sowie im Rathaus unter.

Lorsque l'immeuble de Sarrebruck a été détruit par un bombardement en 1944, les 20 derniers collaborateurs encore sur place ont emménagé à Wolfstein dans le Palatinat. Ils ont été hébergés dans des salles de la Kreissparkasse locale ainsi que dans la mairie.

1949

1952

1956



Im Juli 1952 beschließt der Verwaltungsrat der SaarLB, ein eigenes Büro in Paris zu eröffnen.

En juillet 1952, le Conseil d'administration de la SaarLB décide d'ouvrir son propre bureau à Paris.





Als die Landesbausparkasse Saarbrücken (LBS) 1973 über die LBS Immobilien GmbH mit der Immobilienvermittlung beginnt, kann die SaarLB auch im Bauspargeschäft maßgeschneiderte Dienstleistungen aus einer Hand anbieten.

Dès que la caisse d'épargne-construction de Sarrebruck (LBS) commence à gérer des biens immobiliers via la LBS Immobilien GmbH en 1973, la SaarLB peut également proposer des services faits sur mesure dans les opérations d'épargne-construction.

Um das Auslandskreditgeschäft zu erweitern, richtet die SaarLB 1975 ein Auslandssekretariat ein. Weltweit werden Kunden beraten und Kontakte zu Korrespondenzbanken ausgebaut.

Pour élargir ses opérations de crédit à l'étranger, la SaarLB ouvre en 1975 un secrétariat étranger. Elle conseille des clients dans le monde entier et établit des contacts avec des correspondants bancaires.

1959

1973

1975

1981

Am 5. Juli 1959 wird die SaarLB mit D-Mark-Noten beliefert. Nur einen Tag später löst die neue Währung den Franc im Saarland als offizielles Zahlungsmittel ab. Gründung der Banque Franco-Allemande, als erstes deutsches Kreditinstitut in Frankreich nach Kriegsende.

Le 5 juillet 1959, la SaarLB est approvisionnée en billets de mark allemand. Un jour plus tard seulement, la nouvelle monnaie remplace le franc comme moyen de paiement officiel en Sarre. Fondation de la Banque Franco-Allemande comme premier établissement de crédit allemand en France après la fin de la guerre.

Um begabten Studierenden Gelegenheit zum künstlerischen Wettstreit zu geben, stiftet die SaarLB 1981 den Walter-Gieseking-Wettbewerb, der seither im zweijährigen Rhythmus stattfindet.

Afin de donner à de brillants étudiants l'occasion de se mesurer réciproquement sur le plan artistique, la SaarLB fonde en 1981 le concours Walter Gieseking qui se déroule depuis tous les deux ans.





Mit der BayernLB holt die SaarLB 1993 einen international breit aufgestellten Gesellschafter an ihre Seite. Die BayernLB hält 25,1 % der Anteile; neun Jahre später übernimmt sie mit 75,1 % die Mehrheit an der saarländischen Landesbank.

En 1993, la SaarLB s'adjoint avec la BayernLB un associé d'envergure internationale. La BayernLB détient 25,1 % des parts ; neuf ans plus tard, elle acquiert la majorité dans la banque régionale sarroise avec 75,1 % des parts.

In Metz eröffnet die SaarLB 2004 eine Repräsentanz. Konsequenterweise wird die Dienstleistungspalette auf die Bedürfnisse der französischen Kunden erweitert.

En 2004, la SaarLB ouvre un bureau de représentation à Metz. La gamme de prestations est automatiquement élargie pour répondre aux besoins des clients français.



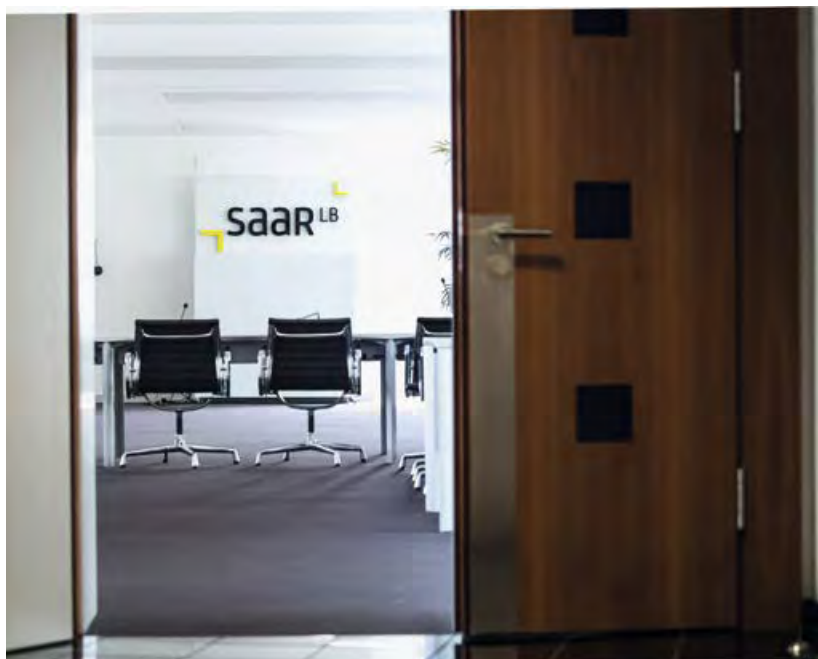
1989

1993

2004

Mit Wirkung zum 1. Januar 1989 wird das Saarland mit 23,5 % Mitgesellschafter und -gewährträger an der SaarLB. Damit nehmen die schon bei der Gründung erstmals angestellten, aber bislang nie umgesetzten Überlegungen zur Beteiligung des Landes an „seiner“ Landesbank konkrete Formen an.

Avec effet au 1^{er} janvier 1989, le Land de la Sarre devient co-associé et garant de la SaarLB avec 23,5 %. Les réflexions sur la participation du Land à « sa » banque régionale, déjà émises pour la première fois au moment de la fondation mais jamais mises en œuvre, se concrétisent.



Im April 2014 wird das Saarland mit 74,9% Mehrheitseigentümer der SaarLB; 25,1% verbleiben beim Sparkassenverband Saar – eine für die Landesregierung folgerichtige Entwicklung.

En avril 2014, la Sarre est propriétaire majoritaire de la SaarLB avec 74,9 % des parts ; le Sparkassenverband conserve 25,1 % des parts – une évolution logique pour le gouvernement sarrois.



2007

2014

2019

Mit der Strategie 4711 richtet sich die SaarLB 2007 neu aus – sie positioniert sich als deutsch-französische Mittelstandsbank und besinnt sich damit auf ihre Wurzeln: Seit jeher gehört die grenzüberschreitende Förderung des Mittelstands zu ihren wichtigsten Aufgaben.

Avec la stratégie 4711, la SaarLB réoriente ses activités en 2007 ; elle se positionne en tant que banque d'affaires franco-allemande et renoue ainsi avec ses racines : depuis toujours, la promotion transfrontalière des petites et moyennes entreprises fait partie de ses principales missions.

PÔLE FRANCO ALLEMAND

2019 wird der Pôle Franco-Allemand gegründet – ein Forum für grenzüberschreitende Investitionen – von Frankreich nach Deutschland und umgekehrt. Mit dem Launch unseres innovativen Kundenportals „vis-à-vis“ im Jahr 2019 haben wir einen unserer Meilensteine im Rahmen unserer Digitalisierungsstrategie erreicht. Das Portal ermöglicht die digitale Abbildung des gesamten Kreditprozesses und bietet so dem Kunden eine vollumfängliche Transparenz und dies end-to-end – also vom ersten Kundengespräch bis hin zur Auszahlung.

Le Pôle Franco-Allemand est créé en 2019. Il s'agit d'un forum pour investissements transfrontaliers, de la France vers l'Allemagne et inversement. En lançant notre portail clients innovant « vis-à-vis » en 2019, nous avons atteint une des étapes majeures que nous nous étions fixée dans le cadre de notre stratégie de numérisation. Le portail permet de reproduire sous une forme numérique l'ensemble du processus de crédit et assure ainsi au client une transparence absolue de bout en bout, c'est-à-dire du premier entretien avec le client jusqu'au versement du crédit.

2021

Im März 2021 wird die SaarLB von der renommierten Nachhaltigkeitsagentur ISS ESG mit dem begehrten „Prime Status“ ausgezeichnet. Damit gehört sie zu den besten 10 % der Banken in der Kategorie „Public & Regional Banks“ – gleichzeitig eine Auszeichnung für die langjährigen Engagements für nachhaltige Entwicklung.

En mars 2021, l'agence de notation renommée ISS ESG a octroyé à la SaarLB le « Prime Status », statut très convoité. Elle compte par ailleurs parmi les meilleures banques (10 %) dans la catégorie « Banques publiques et régionales » – un classement qui est en même temps une distinction pour son engagement en faveur du développement durable depuis de longues années.

Nähe in der Ferne

La proximité même à distance

Herr Professor Gréciano, erzählen Sie uns doch etwas zur Historie, zu den Zielen und Aufgabefeldern der Deutsch-Französischen Hochschule DFH.

Die Deutsch-Französische Hochschule (DFH) ist ein weltweit einzigartiges Kooperationsprojekt. Unsere Mission ist es, durch binationale und trinationale Studien- und Forschungsprogramme die Ausbildung junger Europäer*innen zu fördern, die die grenzüberschreitende Zusammenarbeit von morgen gestalten werden. Aktuell umfasst unser Netzwerk über 200 Studiengänge und Doktorandenkollegs in nahezu allen Fachbereichen. Rund 6.400 Studierende und 300 Promovierende gibt es aktuell an über 130 Hochschulstandorten in Deutschland, Frankreich und einigen weiteren Ländern. Insgesamt 22.000 Absolvent*innen haben bisher erfolgreich ihr von der DFH gefördertes Studium mit einem doppelten Hochschulabschluss beendet.

Darüber hinaus engagiert sich die DFH gezielt für gesellschaftlich relevante Zukunftsthemen, wie europäische Integration, Nachhaltigkeit, Digitalisierung, aber auch Mehrsprachigkeit, globale Gesundheit und internationale Sicherheit. Der europäische Wissenschaftsdialog und die Vernetzung von Hochschulwesen und Wirtschaft profitieren hier von thematisch ausgerichteten Konferenzen, Expertentreffen und Podiumsdiskussionen.

Monsieur Gréciano, parlez-nous de l'histoire, des objectifs et des domaines d'activité de l'Université franco-allemande UFA.

L'Université franco-allemande (UFA) est un projet de coopération unique au monde. Notre mission est d'encourager, par le biais de programmes d'études et de recherche binationaux et trinationaux, la formation des jeunes Européens qui vont façonner la collaboration transfrontalière de demain. Notre réseau comporte aujourd'hui plus de 200 cursus et collèges doctoraux dans presque tous les domaines. Actuellement, environ 6 400 étudiants et 300 doctorants se répartissent sur plus de 130 sites universitaires en Allemagne, en France et dans quelques autres pays. Au total, 22 000 diplômés ont jusqu'à présent terminé avec succès leurs études à l'UFA et obtenu un double diplôme universitaire.

Par ailleurs, l'UFA s'engage sur des enjeux d'avenir pertinents pour la société tels que l'intégration européenne, le développement durable, la numérisation mais aussi le plurilinguisme, la santé mondiale et la sécurité internationale. Le dialogue européen sur la science et la mise en réseau de l'enseignement supérieur et de l'économie tirent parti de conférences thématiques, de réunions d'experts et de tables rondes.



Philippe Gréciano

Professor Philippe Gréciano ist Präsident der Deutsch-Französischen Hochschule und Inhaber des Jean Monnet-Lehrstuhls für Deutsch-Französische Beziehungen, Europäische Integration und Globalisierung an der Universität Grenoble Alpes.

Le Professeur Philippe Gréciano est le Président de l'Université franco-allemande et titulaire de la Chaire Jean Monnet sur les relations franco-allemandes, l'intégration européenne et la mondialisation à l'université Grenoble Alpes.



Villa Europa, Heimat der DFH | Villa Europa, siège de l'UFA



Welche Besonderheiten ergeben sich, wenn man die DFH unter dem Motto „Nähe“ betrachtet?

Unter dem Blickwinkel der Nähe betrachtet, ist die DFH ein Annäherungsprojekt zwischen beiden Partnerländern. Auch die Auswahl ihres Verwaltungssitzes in einer Euroregion erfolgte aufgrund der geografischen Nähe zu Frankreich.

Die DFH-Studiengänge ermöglichen Nähe in der Ferne: Die Studierenden werden in der Auslandsphase engmaschig durch die Programmverantwortlichen und deren Mitarbeiter*innen betreut. Die internationalen Jahrgänge zeichnen sich durch einen guten Gruppenzusammenhalt aus. Diese Verbindungen bleiben auch nach dem Studium bestehen, wie Erfahrungsberichte von Absolvent*innen regelmäßig bezeugen; es entstehen berufliche, disziplinübergreifende Netzwerke und oft lebenslange Freundschaften. Während der Pandemie haben wir zudem die Entwicklung und Implementierung von digitalen Tools in den Studiengängen gefördert, um die Kontakte und die Lehre bestmöglich aufrechtzuerhalten.

Welchen Vorteil sehen Sie persönlich in „Nähe“?

Jean Monnet, einer der Gründerväter der EU, hat es auf den Punkt gebracht, als er sagte: „Wir vereinigen keine Staaten, wir bringen Menschen einander näher.“ Die Verständigung und Nähe zwischen Personen ist die Grundlage für jede Verständigung und Integration auf Völkerebene; und da ich an die deutsch-französische Freundschaft und an ein geeintes, souveränes und starkes Europa glaube, werde ich mich weiterhin mit großem Elan dafür einsetzen.

Quelles sont les particularités de l'UFA lorsqu'on la considère sous l'angle de la « proximité » ?

Sous l'angle de la proximité, l'UFA est un projet de rapprochement entre deux pays partenaires. Le choix de son siège administratif au sein d'une Euroregion n'est pas le fruit du hasard, mais est en lien avec la proximité géographique avec la France.

Les cursus de l'UFA encouragent la proximité, même à distance : les étudiants sont étroitement encadrés lors des séjours à l'étranger par les responsables du programme et leurs collaborateurs. Les années internationales se distinguent par une bonne cohésion de groupe. Ces liens perdurent après les études comme en témoignent régulièrement les rapports d'expérience des diplômés : des réseaux professionnels interdisciplinaires et souvent des amis pour la vie. Pendant la pandémie, nous avons également encouragé le développement et la mise en place d'outils numériques dans les cursus pour maintenir au mieux les contacts et l'enseignement.

Quel avantage voyez-vous personnellement dans la « proximité » ?

Jean Monnet, l'un des pères fondateurs de l'UE, a bien fait le point en déclarant : « Nous ne coalisons pas des États, nous unissons des hommes. » L'entente et la proximité entre les personnes est la base de toute entente et de toute intégration à l'échelle des nations ; et puisque je crois en l'amitié franco-allemande et en une Europe unie, souveraine et forte, je vais continuer à œuvrer en ce sens avec enthousiasme.

Gibt es auch Besonderheiten in der Beziehung zur SaarLB?

Aufgrund ihrer jeweiligen internationalen Tätigkeitsfelder war es nur konsequent, dass die deutsch-französische Bank und die deutsch-französische Hochschule kooperieren. Im Jahr 2011 finanzierte die SaarLB einen Exzellenzpreis der DFH. 2016 riefen SaarLB und DFH ein gemeinsames Stipendienprogramm ins Leben. Dieses ermöglicht der SaarLB, international versierte Talente aus den DFH-Studiengängen zu finden, zu fördern und als Mitarbeiter*innen zu gewinnen.

Viele internationale Arbeitgeber*innen schätzen die DFH-Absolventen. Über die fachlichen Kompetenzen hinaus schulen die Studierenden – on top – ihre Fähigkeit, sich in mehreren Sprachen und Kulturen zu bewegen; dies qualifiziert sie als Fach- und Führungskräfte in Wirtschaft, Wissenschaft, Politik oder Verwaltung auf der ganzen Welt.

Y a-t-il également des particularités dans les relations avec la SaarLB ?

En raison de leurs champs d'activité internationaux, il était logique que la banque franco-allemande et l'Université franco-allemande coopèrent. En 2011, la SaarLB a financé un prix d'excellence de l'UFA. Puis, en 2016, la SaarLB et l'UFA ont mis en place un programme de bourses commun. Celui-ci permet à la SaarLB de trouver des talents chevronnés à l'échelle internationale ayant suivi les cursus de l'UFA, de les promouvoir et de les embaucher comme collaborateurs.

De nombreux employeurs internationaux apprécient les diplômés de l'UFA. En plus de leurs compétences spécialisées, les étudiants apprennent à évoluer dans plusieurs langues et cultures ; ils se qualifient ainsi comme spécialistes et dirigeants économiques, scientifiques, politiques et administratifs dans le monde entier.



2016 riefen SaarLB und DFH ein gemeinsames Stipendienprogramm ins Leben.

En 2016, la SaarLB et l'UFA ont mis en place un programme de bourses commun.

Was planen Sie für die Zukunft der DFH?

Während meiner zweijährigen Amtszeit möchte ich neben den inhaltlichen Weiterentwicklungen insbesondere die Sichtbarkeit der DFH auf internationaler Ebene vorantreiben und ihre Rolle innerhalb der sich momentan formierenden europäischen Kooperationen stärken. Unsere Basis ist deutsch-französisch, aber unsere Ausrichtung ist dezidiert europäisch und auch international. Wir arbeiten derzeit intensiv in Richtung Osten und Afrika, um auch dort die deutsch-französischen Kooperationsmöglichkeiten zu verstärken.

Quels sont vos projets pour l'avenir de l'UFA ?

Durant les deux ans de mon mandat, j'aimerais non seulement améliorer les contenus mais aussi accroître la visibilité de l'UFA à l'échelle internationale et renforcer son rôle au sein des coopérations européennes qui se mettent actuellement en place. Nos racines sont franco-allemandes mais notre action est résolument axée sur l'Europe et l'international. Nous travaillons actuellement en direction de l'Est et de l'Afrique afin de renforcer là-bas aussi les possibilités de coopération franco-allemande.



Nähe ebnet den Weg ins Eigenheim

La proximité donne accès à la propriété

Im Saarland ist man gern zu Hause. Und das wortwörtlich, denn hier gibt es bundesweit die höchste Eigenheimquote. Die Investition in die eigenen vier Wände ist oft die größte und wichtigste im Leben. Dafür braucht es einen Partner, der sich auskennt – nicht nur mit Zahlen und Fakten, sondern auch in der Region, mit den Menschen vor Ort und dem, was sie bewegt: Als regionale Bausparkasse verhilft die LBS Landesbausparkasse Saar den Saarländerinnen und Saarländern schon seit 1948 ins eigene Zuhause. Damit ist die LBS gar nicht so viel jünger als das Bausparen selbst. Bereits über 100 Jahre ist und bleibt der Bausparvertrag modern. Sein Erfolgsrezept ist zum einen das strukturierte und regelmäßige Sparen, das zur immer wichtiger werdenden Eigenkapitalbildung beiträgt, zum anderen die langfristige Zinssicherung von bis zu 30 Jahren.

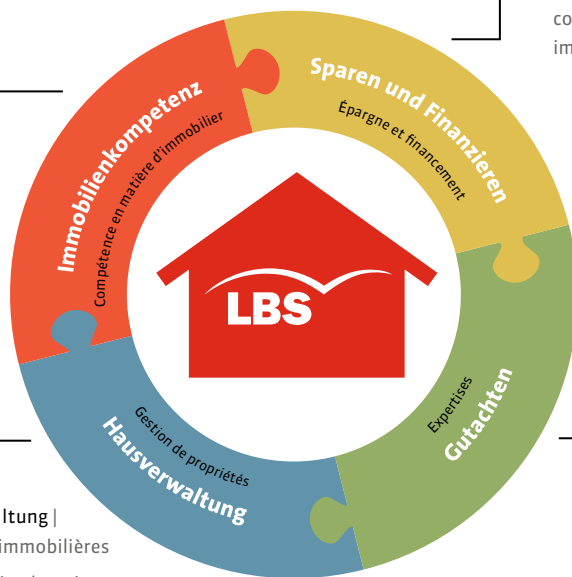
Die LBS geht mit ihrem Angebot aber weit über das klassische Bausparen hinaus: Neben der Immobilienvermarktung und -vermittlung gehören auch die Bewertung von Immobilien, die Baubegleitung und die Verwaltung von Privat- und Gewerbeimmobilien dazu. Die LBS-Expertinnen und -Experten aus den verschiedenen Fachbereichen begleiten ihre Kundinnen und Kunden ein Immobilienleben lang kompetent und umfassend – und das nicht nur im Saarland, sondern auch im angrenzenden Frankreich.

On se sent chez soi en Sarre. Au sens propre du terme d'ailleurs car c'est ici que le taux de logements en propriété est le plus élevé en Allemagne. Acquérir son chez soi est souvent le plus gros et le plus important investissement dans la vie. Pour cela, il est important d'avoir à ses côtés un partenaire qui s'y connaît, pas seulement avec les chiffres et les faits, mais aussi dans la région, avec les personnes sur place et ce qui les anime : caisse d'épargne-construction régionale, la LBS Landesbausparkasse Saar aide depuis 1948 les Sarrois à accéder à la propriété. La LBS n'est d'ailleurs pas beaucoup plus récente que l'épargne-construction. Le contrat d'épargne-construction a déjà plus d'un siècle mais il reste moderne. La clé de son succès est, d'une part, une épargne structurée et régulière qui contribue à la constitution de plus en plus importante de capitaux propres, et d'autre part, une couverture du taux d'intérêt à long terme allant jusqu'à 30 ans.

L'offre de la LBS va cependant bien au-delà de l'épargne-construction classique : outre la commercialisation et le courtage de l'immobilier, elle englobe également l'estimation de biens immobiliers, le suivi de travaux de construction et la gestion de propriétés résidentielles et commerciales. Les experts des différents départements de la LBS accompagnent leur clientèle tout au long de la vie de l'immobilier de façon compétente et globale, en Sarre mais aussi en France limitrophe, notre voisine.

- Immobiliensuche | Recherche de biens immobiliers
- Immobilienvermarktung | Commercialisation de l'immobilier
- Immobilienvermittlung | Courtage immobilier
- Objektbesichtigung | Visite de biens
- Preisermittlung | Détermination des prix
- Absicherung | Couverture

- Bausparen | Épargne-construction
- Finanzierungen | Financements
- Wohn-Riester und staatliche Förderungen | Aide au logement Riester et subventions publiques
- Finanzierung von Wohneigentum in Frankreich | Financement de la propriété en France
- Rundumservice für Immobiliensuchende | Service complet pour les personnes en quête d'un bien immobilier



- Wohneigentumsverwaltung | Gestion de propriétés immobilières
- Mietverwaltung | Gestion locative
- Sondereigentumsverwaltung | Gestion de de propriété privative
- Kaufmännische allgemeine Verwaltung | Gestion commerciale générale
- Vertragliche Unterstützung | Assistance contractuelle
- Technische Betreuung | Encadrement technique

- Immobilienbewertung | Estimation immobilière
- Baubegleitende Qualitätssicherung | Assurance qualité accompagnant les travaux
- Energieberatung | Conseil énergétique
- Energieausweis | Certificat énergétique
- Bauschadengutachten | Expertise de dommages aux bâtiments

Das Elsass hat einen ganz besonderen Charme. Kultur, Kulinarik und Landschaft machen es zur beliebten Freizeit- und Ferienregion. Die Saarländerinnen und Saarländer haben das schon lange erkannt. Von hier ist Paris mit all seinen Reizen schnell zu erreichen, und auch die südlichen Regionen Frankreichs rund um die Côte d'Azur locken mit Stränden und Städten. Eine eigene Immobilie in Frankreich ist daher nicht nur der Wunsch vieler Saarländerinnen und Saarländer. Auch der Rest der Republik entscheidet sich gerne für ein dauerhaftes Urlaubsdomizil oder für den Zweit- oder Alterswohnsitz in Frankreich. „Das Saarland versteht sich als Brücke zwischen Deutschland und Frankreich. Als saarländische Bausparkasse sind wir ebenfalls Bindeglied zwischen den Nationen. Wir sind seit vielen Jahren im Raum SaarLorLux aktiv und haben schon viele Kundinnen und

L'Alsace a un charme tout particulier. Sa culture, sa gastronomie et son paysage en font une région de choix pour les loisirs et les vacances. Les Sarrois le savent depuis longtemps. D'ici, Paris et ses nombreux attraits sont facilement accessibles ; les régions du Sud de la France avec les plages et les villes de la Côte d'Azur attirent également les visiteurs. De nombreux Sarrois souhaitent posséder un bien immobilier en France. Mais ils ne sont pas les seuls. Les autres Allemands optent volontiers pour une maison de vacances ou une résidence secondaire en France, ou encore pour y passer leur retraite. « La Sarre se veut une passerelle entre l'Allemagne et la France. En tant que caisse d'épargne-construction sarroise, nous faisons également le lien entre les nations. Nous travaillons depuis plusieurs années dans l'espace SaarLorLux et avons déjà accompagné de nombreux clients dans le cadre d'un financement immobilier dans la région », déclare Sascha Matheis, porte-parole de la Direction de la LBS Landesbausparkasse Saar.

Kunden bei ihrer Immobilienfinanzierung in der Region begleitet“, so Sascha Matheis, Sprecher der Geschäftsleitung der LBS Landesbausparkasse Saar.

Bereits seit über 25 Jahren ist die LBS erfolgreich im grenzüberschreitenden Finanzierungsgeschäft in Frankreich tätig. Kundinnen und Kunden, die hohe Ansprüche an eine individuelle Immobilienfinanzierung ihres Objektes in Frankreich stellen, kann die LBS exklusive Leistungen mithilfe eines Teams aus zweisprachigen Spezialisten und Muttersprachlern anbieten. Sie verfügen über die notwendige Expertise im französischen Kreditrecht und garantieren eine professionelle Abwicklung von Deutschland aus. Vor allem aber stellen die Möglichkeiten der Beleihung eine Besonderheit dar: Diese sind nicht nur in Deutschland möglich, sondern auch in Frankreich. „Durch die langjährige Markterfahrung steht uns ein sehr weiträumiges Netzwerk mit zuverlässigen Partnern zur Verfügung. Dadurch können auf Wunsch steuerliche und rechtliche Betreuungs- und Beratungsleistungen zum Kaufvertrag separat angeboten werden“, so Matheis.

Durch die Nähe zum Markt und zu den Menschen kann die LBS auch immer wieder frühzeitig Bedürfnisse erkennen – und in ihrem Angebot umsetzen. So hat das Bewusstsein für ökologische Verantwortung eine deutliche Wende gebracht. „Auch wir denken um: Wie können wir als Dienstleister rund um die Immobilie unsere Kundinnen und Kunden zum Thema nachhaltiges Wohnen und Bauen begleiten? Künftig wollen wir, neben der fachlichen Beratungsleistung, attraktive Konditionen bei der Umsetzung von energetischen Vorhaben anbieten. Aber auch die Förderungen von nachhaltigen Projekten in der Region sind fest im Fokus unserer Planung“, so Sascha Matheis abschließend.

Depuis plus de 25 ans, la LBS exerce avec succès en France dans les opérations de financement transfrontalières. Grâce à une équipe composée de spécialistes bilingues et de locuteurs natifs, la LBS est en mesure de proposer des prestations exclusives à une clientèle très exigeante dès lors qu'il s'agit du financement immobilier personnalisé de leur bien en France. Ils disposent de l'expertise néces-



Sascha Matheis, Sprecher der Geschäftsleitung der LBS Landesbausparkasse Saar. | Sascha Matheis, porte-parole de la Direction de la LBS Landesbausparkasse Saar

saire en droit des crédits français et garantissent un traitement professionnel depuis l'Allemagne. Les possibilités de prêt notamment présentent une particularité : elles peuvent être réalisées en Allemagne, mais aussi en France. « Grâce à notre longue expérience du marché, nous disposons d'un réseau très étendu de partenaires fiables. Nous pouvons ainsi proposer distinctement et sur demande des prestations fiscales et juridiques d'encadrement et de conseil pour le contrat de vente », ajoute Matheis.

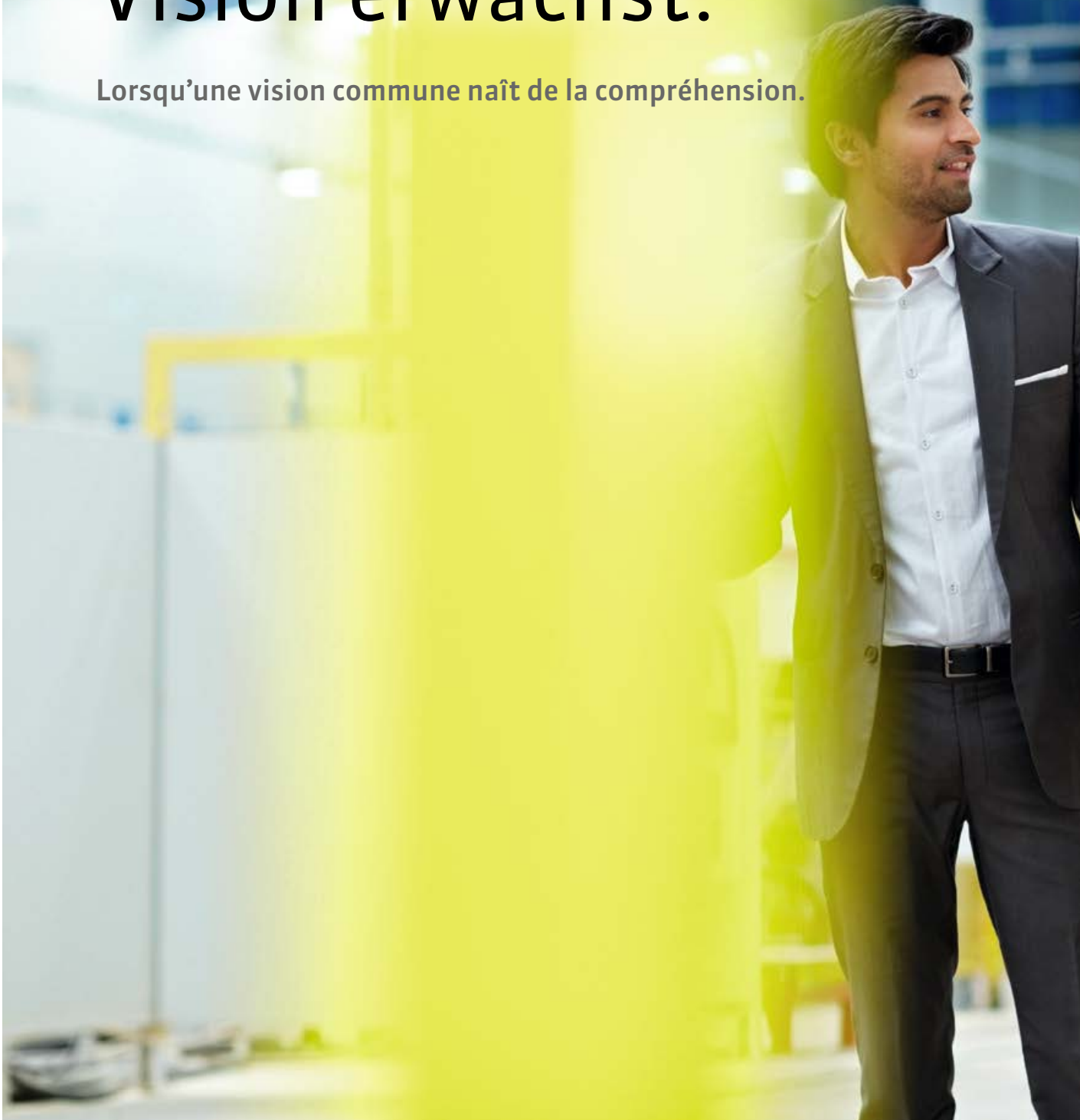
La LBS, très proche du marché et des personnes peut ainsi identifier très tôt les besoins et les intégrer dans son offre. Ainsi, la prise de conscience de la responsabilité écologique a marqué un tournant. « Nous aussi, nous repensons les choses : comment pouvons-nous, en tant que prestataire de services relatifs à l'immobilier, accompagner notre clientèle sur le thème du développement durable dans l'habitat et la construction ? À l'avenir, nous souhaitons proposer, en plus de prestations de conseil spécialisé, des conditions intéressantes pour la mise en œuvre de projets énergétiques. Subventionner des projets durables dans la région nous tient également à cœur », conclut Sascha Matheis.



LBS SAAR : notre maison pour un monde meilleur.

Wenn aus Verständnis eine gemeinsame Vision erwächst.

Lorsqu'une vision commune naît de la compréhension.





PARTNERSCHAFT

VORSTELLUNG HORIZONT
PARTENARIAT | PRESENTATION HORIZONT

PORTRAIT



Bruno Keiff
Geschäftsführer horizont
France | Directeur Général
horizont France

Dipl.-Kfm. Steffen Müller
Geschäftsführer horizont |
Directeur Général horizont

Stefan Blank
Leiter Marktteam Saar-Westpfalz,
Firmenkunden Deutschland |
Responsable du Marché Clientèle
d'Entreprises Sarre-Palatinat
occidental, Clientèle d'Entreprises
Allemagne

„Wo Nähe Lösungen schafft.“

« Lorsque la proximité apporte des solutions. »

Die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg war eine Zeit des Wiederaufbaus. Das galt sowohl für die staatliche Ordnung, Wirtschaft und Infrastruktur als auch für die Menschen selbst – so wie Dr. Heinz Müller, der damit beschäftigt war, Dinge zu reparieren. Aus der Nähe betrachtet, erschien ihm manche Gerätschaft jedoch wenig effektiv und er beschloss, sie besser zu machen. So auch ein Weidezaungerät, dessen Funktionsweise ihm nicht gefiel. Er begann, nach neuen Lösungen zu suchen. Und legte damit den Grundstein für horizonz, heute weltweit operierender Konzern mit den Standbeinen Animal Care, Traffic Safety und Industrial Customers.

Hinschauen, erkennen, entwickeln

Was 1945 in einem Kuhstall in Heskem bei Marburg begann, hat sich zu einem der größten Hersteller weltweit für die gesamte Produktgruppe Weidezaun entwickelt. horizonz fertigt in mehreren Werken mit knapp 500 Mitarbeitern Sicherheitsprodukte für die Landwirtschaft und führt ein riesiges Sortiment an Tierhaltungsprodukten und Reitsportartikeln.

La période qui a suivi la Seconde Guerre mondiale a été consacrée à la reconstruction. Cela concernait aussi bien l'ordre public, l'économie et l'infrastructure et les personnes elles-mêmes. Tout comme Dr. Heinz Müller, qui réparait des objets. En les regardant de près, certains outils ne lui semblaient pas très efficaces et il a décidé de les améliorer. C'était le cas notamment d'une clôture électrique dont le fonctionnement ne lui plaisait pas. Il a donc commencé à chercher de nouvelles solutions. C'est ainsi qu'il a posé la première pierre d'horizonz, groupe international dont les piliers sont Animal Care, Traffic Safety et Industrial Customers.

Observer, identifier, développer

Ce qui a commencé dans une étable à Heskem près de Marbourg en 1945 est devenu l'un des plus grands fabricants au monde de toute la gamme de clôtures. horizonz fabrique dans plusieurs usines et avec près de 500 collaborateurs, des produits de sécurité pour l'agriculture et propose une vaste gamme de produits d'élevage et d'articles de sport équestre.

„Neben klassischen Weidezaungeräten stellen wir auch andere Lösungen her, ob es um den Wolf geht, um Wildschweine oder Elefanten. Auf dem Kölner Dom beispielsweise vertreibt eines unserer Geräte Tauben“, erklärt Steffen Müller. Als Geschäftsführer von horizon und Enkel des Gründers kennt er auch die Geschichte, die hinter dem zweiten wichtigen Geschäftsfeld steckt: „Mein Großvater sah sich die Dinge eben gern genau an. Als er entdeckte, dass Straßenbaustellen mit Petroleumlampen gesichert wurden, konnte er das nicht gut finden. Also konstruierte er Signallampen.“ Mit der Division Traffic Safety gehört horizon heute zu den führenden Herstellern einer umfangreichen Produktpalette für Sicherheit im Straßenverkehr und beliefert Industrie, Handel, Behörden, Absicherungsfirmen, Feuerwehr und Polizei. Die Erfahrung aus über 70 Jahren bietet horizon zudem als Dienstleistung an: Der Bereich Industrial Customers entwickelt und produziert elektronische Spezialprodukte und ist bei Fremdfertigung Partner von zahlreichen namhaften Firmen.

Die Zukunft liegt immer nahe



« En plus des dispositifs de clôture électrique, nous fabriquons également d'autres systèmes, que ce soit pour les loups, les sangliers ou les éléphants. Sur la cathédrale de Cologne par exemple, l'un de nos dispositifs éloigne les pigeons », déclare Steffen Müller. En tant que directeur général d'horizon et petit-fils du fondateur, il connaît aussi l'histoire qui se cache derrière le deuxième secteur d'activité : « Mon grand-père



aimait regarder les choses de très près. Lorsqu'il a découvert que les chantiers routiers étaient sécurisés par des lampes à pétrole, il ne pouvait que le déplorer. Il a donc construit des lampes de signalisation. » Avec sa division Traffic Safety, horizon compte parmi les premiers fabricants d'une gamme complète de produits pour la sécurité routière et approvisionne l'industrie, le commerce, les autorités, les entreprises de sécurité, les pompiers et la police. En guise de service, horizon propose également son expérience de plus de 70 ans : sous-traitant de nombreuses sociétés réputées, le segment Industrial Customers développe et fabrique des produits électroniques spécifiques.

Le futur est toujours proche



So unterschiedlich die Produkte von horizonz auch sein mögen, haben sie doch eines gemeinsam: Sie sind aus einem konkreten Bedarf heraus entstanden. Wer Lösungen finden will, muss Probleme erkennen. „Wir sind immer auf der Suche nach neuen Technologien, um die Anwendungen für den Kunden zu erweitern sowie unsere Prozesse und damit auch die Qualität der Produkte stetig zu verbessern“, erklärt Steffen Müller mit Blick auf die lange Liste an Innovationen, die horizonz auf den Markt gebracht hat. „horizonz ist auf der einen Seite klassischer Mittelständler, der auf Augenhöhe mit Kunden und Partnern agiert. Andererseits blicken wir stets nach vorne und denken weitsichtig, versuchen Trends, zum Beispiel in Sachen Digitalisierung, früh zu erkennen und umzusetzen.“

Flexibel durch räumliche und persönliche Nähe

Die künftige Entwicklung hatte horizonz auch im Blick, als man mit UKAL ELEVAGE eine strategische Zusammenarbeit auf internationaler Ebene vereinbarte. Die Kooperation mit dem französischen Hersteller und Anbieter von Tierzuchtartikeln war ein wichtiger Schritt, um den gemeinsamen Marktanteil auszubauen und sich für die Zukunft gut aufzustellen.

Aussi différents que soient les produits horizonz, ils ont une chose en commun : ils sont issus d'un besoin concret. Lorsque l'on veut trouver des solutions, il faut savoir identifier les problèmes. « Nous sommes toujours à la recherche de nouvelles technologies pour élargir les applications pour les clients et améliorer constamment nos processus ainsi que la qualité des produits », déclare Steffen Müller en observant la longue liste d'innovations qu'horizonz a introduites sur le marché. « horizonz est d'une part une entreprise moyenne qui travaille sur un pied d'égalité avec ses clients et ses partenaires. D'autre part, nous allons toujours de l'avant et pensons dans le long terme, essayons d'identifier les tendances à un stade précoce, en termes de numérisation par exemple, et de les mettre en œuvre ».

Flexible dans la proximité géographique et personnelle

horizonz avait aussi en vue le développement futur lorsque la société a conclu une collaboration stratégique avec UKAL ÉLEVAGE au niveau international. La coopération avec le fabricant français et fournisseur d'articles d'élevage animal a constitué une étape importante pour accroître la part de marché commune et se positionner avantageusement pour l'avenir.



Bruno Keiff, Geschäftsführer von horizont France, entschied sich gemeinsam mit Steffen Müller für die SaarLB als Finanzierungspartner zur Erweiterung des Standortes im französischen Eschbach. „Die SaarLB ist absoluter Spezialist in Sachen Frankreich. Und die Chemie stimmte von Anfang an“, betont Steffen Müller. Als deutsch-französische Regionalbank kennt die SaarLB die Märkte, Geschäftsusancen und Rechtsnormen beider Länder. Doch das sind nur die Grundlagen: „Wir sind hier als Sparringspartner in den Ring gestiegen“, erklärt Stefan Blank, Firmenkundenberater der SaarLB. Mit seinem Team hat er sich die Gegebenheiten vor Ort im Elsass angeschaut, Produktion und Abläufe, aber auch Menschen kennengelernt. Danach konnten Entscheidungen unbürokratisch und unkompliziert gefällt werden. So sind neue Lösungen entstanden, die nicht immer nahelagen, sich aber aus der Nähe zueinander entwickelt haben.

„Die SaarLB ist absoluter Spezialist in Sachen Frankreich“, betont Steffen Müller.

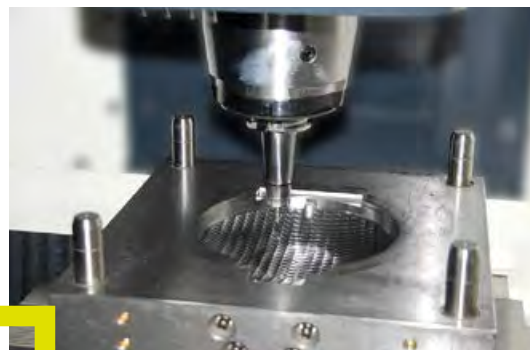
« La SaarLB est un véritable expert de la France », souligne Steffen Müller.

Bruno Keiff, Directeur général d’horizont France, a choisi avec Steffen Müller la SaarLB comme partenaire de financement pour étendre son site à Eschbach en France. « La SaarLB est un véritable expert de la France. Et le courant est bien passé dès le début », souligne Steffen Müller. Banque régionale franco-allemande, la SaarLB connaît les marchés, les usages commerciaux et les normes juridiques des deux pays. Mais il ne s’agit que des bases : « Nous sommes montés sur le ring en tant

que partenaire d’entraînement », ajoute Stefan Blank, conseiller de la clientèle d’entreprises de la SaarLB. Avec son équipe, il a observé les conditions sur site en Alsace, s’est familiarisé avec la production, les processus et fait la connaissance de nombreuses personnes. La prise de décisions a ensuite pu se faire de façon simple et dénuée de toute bureaucratie. Nous avons ainsi pu trouver des solutions qui n’étaient pas toujours évidentes, mais ont été développées grâce à la proximité entre les personnes.



Produktion auf dem neuesten Stand der Technik |
La production à la pointe de la technique





PARTNERSCHAFT

VORSTELLUNG HORIZONT
PARTENARIATI | PRESENTATION HORIZONT



INTERNE

INTERN



AUSBLICKE

SAARLB INTERN
PERSPECTIVES | LA SAARLB EN INTERNE

Zahlen, die für sich

Des chiffres qui parlent d'eux-mêmes.

66 %

weniger Papier |
de papier en moins

In fünf Jahren ist es gelungen, den Papierverbrauch um zwei Drittel zu senken. | En cinq ans, nous avons réussi à réduire de deux tiers la consommation de papier.

37 %

weniger Strom |
d'électricité en moins

Seit 2016 hat die SaarLB ihren Stromverbrauch um mehr als ein Drittel reduziert. | Depuis 2016, la SaarLB a réduit sa consommation électrique de plus d'un tiers.

80

Bäume |
arbres

Ökologisches Engagement: Die Mitarbeitenden der SaarLB pflanzten zu ihrem Jubiläum 80 Bäume. | Engagement écologique : les collaborateurs de la SaarLB ont planté 80 arbres à l'occasion de son anniversaire.

7,5 Mio.

Tonnen CO₂ eingespart |
de tonnes de CO₂ économisées

Das Geschäftsfeld Erneuerbare Energien der SaarLB trägt dazu bei, Millionen von Tonnen CO₂ jährlich einzusparen. | Le segment Énergies renouvelables de la SaarLB contribue à économiser des millions de tonnes de CO₂ chaque année.

7

Standorte |
sites

Die SaarLB hat in Deutschland und Frankreich mittlerweile sieben Standorte. | La SaarLB a entre-temps sept sites en Allemagne et en France.

40

Kilometer Kabel |
kilomètres de câbles

Im Rahmen der „Digitalisierungsoffensive“ wurden über 40 Tausend Meter Kabel verlegt. | Dans le cadre de la démarche de numérisation, plus de 40 000 mètres de câbles ont été posés.

SaarLB



sprechen.

1. ère

Platz für grenzüberschreitende Strategie | place pour la stratégie transfrontalière

Die Wirtschaftsplattform CFI.co würdigte die SaarLB mit der Auszeichnung „Beste grenzüberschreitende Strategie für nachhaltiges Banking Deutschland/Frankreich“. | La plateforme économique CFI.co rend hommage à la SaarLB en lui décernant le prix de « Meilleure stratégie transfrontalière pour des activités bancaires durables Allemagne/France ».

27 Partner im Pôle Franco-Allemand | partenaires dans le Pôle Franco-Allemand

Das Experten-Netzwerk des Forums für grenzüberschreitende Investitionen, von der SaarLB vor drei Jahren ins Leben gerufen, ist mit seiner Fachexpertise breit aufgestellt. | Le réseau d'experts du forum pour investissements transfrontaliers créé par la SaarLB il y a trois ans est bien positionné grâce à son expertise.

+21 %

Exporte nach Frankreich* | d'exportations vers la France*

2021 wurde der Export von Waren aus dem Saarland nach Frankreich deutlich gesteigert. | En 2021, l'exportation de marchandises depuis la Sarre vers la France a considérablement augmenté.

12

Michelinsterne | étoiles Michelin

Die Spitzengastronomie in unserer Genussregion liegt damit deutschlandweit auf den ersten Plätzen. | La haute gastronomie dans notre région des goûts arrive en tête en Allemagne.

225

Sonnenstunden* | heures d'ensoleillement*

Bis März 2022 wurden die Saarländer monatlich mit 225 Sonnenstunden verwöhnt, ein Spitzenwert in Deutschland. | Jusqu'en mars 2022, les Sarrois ont pu profiter tous les mois de 225 heures d'ensoleillement, un record en Allemagne.

* Quelle | Source : Statista

News & Aktuelles

Actualités



Ausgezeichnet nachhaltig

Nach der Verleihung des „Prime Status“ durch die renommierte Nachhaltigkeitsagentur „ISS ESG“ ergänzen zwei weitere Prämierungen im Bereich Nachhaltigkeit unser Auszeichnungssportfolio. Zum einen wurde unser Engagement von der „CFI“ (Capital Finance International) mit dem Award für die „Beste grenzüberschreitende Strategie für nachhaltiges Banking Deutschland/Frankreich“ gewürdigt.

Des Weiteren haben wir die Auszeichnung „Klimabewusstes Unternehmen“ erhalten, die nach 2021 zum zweiten Mal von den beiden namhaften Unternehmen „Capital“ und „Statista“ an Konzerne und Unternehmen verliehen wurde, die innerhalb des abgelaufenen Jahres besondere Fortschritte im Bereich der CO₂-Emission gemacht haben. Im aktuellen Ranking belegen wir einen beachtlichen 63. Platz im Kreise vieler renommierter deutscher Konzerne und Unternehmen.

Die Auszeichnungen im Bereich Nachhaltigkeit sind ein wichtiges Zeichen und würdigen unser Engagement innerhalb dieses Tätigkeitsfeldes. Gleichzeitig sind sie für uns Ansporn, diesen frühzeitig eingeschlagenen Weg weiter fortzuführen.

Un excellent développement durable

Après avoir obtenu le « Prime Status » attribué par l'agence renommée de développement durable ISS ESG, deux autres prix dans le domaine du développement durable viennent enrichir notre portefeuille de distinctions. Le « CFI » (Capital Finance International) a rendu hommage à notre engagement en nous décernant le prix pour la « meilleure stratégie transfrontalière pour des activités bancaires durables Allemagne/France ».

Par ailleurs, la distinction « Entreprise éco-responsable » nous a été remise par les deux entreprises renommées « Capital » et « Statista » qui la décernent pour la deuxième fois, après 2021, à « des groupes et entreprises qui, au cours de l'année passée, ont fait des efforts particuliers dans le domaine des émissions de CO₂. Nous occupons dans la notation actuelle la 63^e place, un rang honorable parmi de nombreux autres groupes et entreprises allemands renommés.

Les distinctions dans le domaine du développement durable sont un signe important et une reconnaissance de notre engagement au sein de ce champ d'activité. En même temps, elles sont pour nous une incitation à poursuivre dans la voie dans laquelle nous nous sommes engagés.



Gelungene Produkteinführungen

Nach einer ersten Platzierung eines Öffentlichen Pfandbriefes im Sub Benchmark-Format im Jahr 2020 war auch die zweite Platzierung über 250 Millionen Euro im Folgejahr ein großer Erfolg: Bereits nach einer Stunde war die Emission mehrfach überzeichnet.

Auch die Platzierung unseres ersten Green Bond war von Erfolg gekennzeichnet. Mit einem Volumen von 150 Millionen Euro können durch diese Emission im Gegenzug Projekte im Segment der erneuerbaren Energien in Deutschland und Frankreich zweckgebunden finanziert werden.

Neben dem Öffentlichen Pfandbrief im Sub Benchmark-Format und dem Green Bond ergänzen ein Social Bond sowie ein sozialer Pfandbrief unsere erfolgreichen und modernen Refinanzierungsinstrumente.

Lancements de produits réussis

Après un premier placement d'un titre public de type Sub Benchmark en 2020, le deuxième placement de plus de 250 millions d'euros l'année suivante a également connu un grand succès : en à peine une heure, l'émission a été sursouscrite à plusieurs reprises.

Le placement de notre première obligation verte a lui aussi été couronné de succès. Avec un volume de 150 millions d'euros, cette émission permet en contrepartie de financer des projets affectés dans le segment des énergies renouvelables en Allemagne et en France.

En plus du titre public de type Sub Benchmark et de l'obligation verte, une obligation sociale ainsi qu'un titre hypothécaire social viennent compléter nos outils de refinancement efficaces et modernes.





Überregionale Projektvielfalt

Der Neubau einer hochmodernen Klinik in München und eines Null-Emissions-Gebäudes in Luxemburg sind zwei Beispiele für die Größe unseres Leistungsspektrums auch außerhalb des Saarlandes.

Ein Leuchtturmprojekt der München Klinik gGmbH ist der Neubau der München Klinik Harlaching: Im Süden Münchens entsteht für 255 Millionen Euro bis 2024 ein neuer Klinikkomplex, der Platz für rund 550 Betten bietet und den allerneuesten technischen und medizinischen Standards entspricht. Wir konnten hier nicht nur die Fremdfinanzierung gestalten, sondern sind auch selbst mit einem namhaften Betrag als Kreditgeber in das Projekt involviert.

An dem Projekt „Emerald“ der ANDANDO Group in Luxemburg sind wir gleich in zweierlei Hinsicht beteiligt: zum einen als Konsortialführer und zum anderen finanzieren wir das hier entstehende, erste Null-Emissions-Bürogebäude im Benelux-Raum zusammen mit der Sparkasse Trier und der Spuerkeess Luxemburg. Dabei liegen die Schwerpunkte auf einer klimaneutralen Errichtung und einem klimaneutralen Betrieb des Gebäudes. Außerdem sind entsprechende Zertifizierungen angestrebt (BREEAM „Excellent“, DGNB „Gold“ und ILFI „Zero Carbon“).

Une diversité de projets suprarégionale

La construction d'une nouvelle clinique ultra moderne à Munich et d'un immeuble zéro émission au Luxembourg sont deux exemples de l'étendue de notre éventail de prestations, également en dehors de la Sarre.

Un projet phare de la München Klinik GmbH est la construction du nouvel hôpital Harlaching de Munich : d'ici 2024, un nouveau complexe hospitalier de 255 millions d'euros verra le jour au sud de Munich, avec environ 550 lits et répondant aux toutes dernières normes techniques et médicales. Nous avons pu assurer le montage du financement externe et nous sommes également nous-mêmes impliqués dans le projet par le biais d'une importante contribution en tant que prêteur.

Notre participation au projet « Emerald » du groupe ANDANDO au Luxembourg est double : d'une part, nous contribuons en tant que chef de file du consortium et d'autre part, nous finançons le premier immeuble de bureaux zéro émission au Benelux, conjointement avec la Sparkasse Trier et la Spuerkess Luxembourg. La priorité est donnée à une construction et une exploitation du bâtiment qui soient neutres sur le plan climatique. Par ailleurs, il est visé d'obtenir des certifications correspondantes (BREEAM « Excellent », DGNB « Gold » et ILFI « Zero Carbon »).

Erfolgsfaktor Frankreich

Als deutsch-französische Regionalbank agieren wir grenzüberschreitend: Der französische Markt ist seit jeher ein wichtiger Baustein innerhalb unserer Geschäftsstrategie. Dass diese Strategie Erfolg hat, belegen die Zahlen des Geschäftsjahres 2021 erneut. So verteilte sich das Neugeschäft zum Beispiel fast hälftig auf Deutschland und Frankreich. Unsere fokussierte Ausrichtung auf beide Märkte wird durch die integrierte Frankreichstrategie nochmals untermauert.

Zu unseren beiden langjährigen Standorten in Paris und Straßburg kam nun ein weiterer Standort in Lyon hinzu. So können wir eine weitere wichtige Region erschließen, in der wir große Potenziale im Bereich des Immobiliensektors und auch des Mittelstandes sehen. Durch die im Frühjahr 2022 geschlossene Kooperation mit der Traditionsprivatbank „ODDO BHF“ erhoffen wir uns weitere positive Effekte, gerade auch in der Region in und um Lyon. „ODDO BHF“ verwaltete allein im Jahr 2021 ein Kundenvermögen in Höhe von 142 Milliarden Euro und bietet seinen Kunden – mit Ausnahme von Krediten – ein fast vollumfängliches Produktportfolio. Wir als kompletterer Partner schließen nun diese Lücke.



Facteur de succès France

En notre qualité de banque régionale franco-allemande, nous travaillons de part et d'autre de la frontière : le marché français est depuis toujours un pilier central de notre stratégie commerciale. Les chiffres de l'exercice 2021 prouvent une nouvelle fois que cette stratégie a du succès. Les nouveaux contrats, par exemple, sont répartis presque équitablement entre l'Allemagne et la France. Notre action axée sur les deux marchés est à nouveau étayée par la Stratégie France intégrée.

Un site supplémentaire à Lyon est venu s'ajouter à nos deux sites de longue date à Paris et Strasbourg. Nous pouvons ainsi desservir une région supplémentaire importante, où nous voyons un grand potentiel dans le secteur immobilier et des PME. Grâce à la coopération conclue au printemps 2022 avec la banque privée « ODDO BHF », nous attendons d'autres effets positifs, notamment à Lyon et dans la région lyonnaise. « ODDO BHF » a géré rien que sur l'année 2021 des actifs de clients d'un montant de 142 milliards d'euros et propose à sa clientèle, à l'exception des crédits, un portefeuille de produits presque complet. En tant que partenaire complémentaire, nous comblons à présent cette lacune.





Weitsicht durch Nähe: Diesen Anspruch hat auch der Pôle Franco-Allemand seit seiner Gründung im März 2019. Tatsächlich besteht eine der größten Herausforderungen des Pôles darin, ein dynamisches und enges Netzwerk von Partnern zu pflegen, obwohl diese auf sehr verschiedenen Gebiete spezialisiert und geografisch meist weit voneinander entfernt sind.

Être proche pour voir plus loin : depuis sa fondation en mars 2019, le Pôle Franco-Allemand a également cette ambition. En effet, l'un des principaux enjeux du Pôle consiste à entretenir un réseau de partenaires dynamique et dense, même si ceux-ci sont spécialisés dans des domaines très différents et souvent éloignés les uns des autres géographiquement.

„Nähe entsteht, wenn wir Partnerschaften täglich leben.“

« C'est en vivant quotidiennement nos partenariats que nous nous rapprochons les uns des autres. »

Um Nähe zwischen den etwa 30 Organisationen zu schaffen, die dieses Netzwerk bilden, bieten wir unterschiedliche Kommunikationsformate an, wie z. B. die Partner Business Meetings, in denen über konkrete „Dossiers“ diskutiert wird.

Als Forum für grenzüberschreitende Investitionen suchen wir im Besonderen die Nähe und die Aufmerksamkeit von deutsch-französischen Investoren, um deren Projekte gemeinsam zum Erfolg zu führen. Hierzu nutzen wir unsere digitale Plattform und unsere LinkedIn-Seite, um fast täglich neue und interessante Inhalte zu teilen. Regelmäßig bieten wir auch die Möglichkeit, an Webinaren teilzunehmen, die wir gemeinsam mit den Partnern des Pôles veranstalten.

Im Hause arbeiten wir eng und konstruktiv mit dem Team Kommunikation zusammen und suchen den Schulterschluss mit den Kolleginnen und Kollegen in den Markt Bereichen. Im letzten Jahr war die Zusammenarbeit insbesondere im Bereich Immobilien sehr intensiv. Videokonferenzen mit Kunden, konkrete Ansprache von neuen Investoren und gemeinsames Networking waren dabei die Themenschwerpunkte. Diese gelebte Nähe sorgt für schnelle und einfache Prozesse, ohne die kleine Teams, wie das des Pôle Franco-Allemand, nicht funktionieren könnten.

Michael Heß :
„Neue Kanäle und Kommunikationsformate bereichern den Austausch zwischen den Partnern.“

Michael Heß :
« Les nouveaux canaux et formats de communication enrichissent les échanges entre partenaires. »

Afin de rapprocher la trentaine d'organisations qui constituent ce réseau, nous proposons différents formats de communication tels que les Partner Business Meetings lors desquels on discute de « dossiers » concrets.

En tant que forum pour les investissements transfrontaliers, nous recherchons tout particulièrement la proximité et l'attention des investisseurs franco-allemands pour contribuer à ce que

leurs projets soient un succès. Pour cela, nous utilisons des plateformes numériques et notre page LinkedIn afin de partager presque chaque jour de nouveaux contenus intéressants. Nous proposons régulièrement de participer à des webinaires que nous organisons avec les partenaires du Pôle.

En interne, nous travaillons de façon étroite et constructive avec l'équipe Communication et cherchons à unir nos forces avec les collègues des secteurs de marché. L'année dernière, la collaboration a été particulièrement intense dans le secteur de l'immobilier. Les thèmes prioritaires étaient les vidéoconférences avec les clients, le contact direct avec de nouveaux investisseurs et le réseautage. Cette proximité vécue est garante de processus rapides et simples, sans lesquels de petites équipes telles que le Pôle Franco-Allemand ne pourraient pas fonctionner.



Das SaarLB-Magazin PUBLIC online
Le magazine SaarLB PUBLIC en ligne
www.saarlb.de/public

Saar^{LB}

Landesbank Saar, Saarbrücken

Landesbank Saar, Sarrebruck

ADRESSE | ADRESSE Ursulinenstraße 2, 66111 Saarbrücken
POSTFACHADRESSE |
ADRESSE POSTALE 66104 Saarbrücken
FON | TÉLÉPHONE +49 681 383-01
FAX | FAX +49 681 383-1200
INTERNET | INTERNET www.saarlb.de
E-MAIL | COURRIEL service@saarlb.de

Landesbank Saar, Vertriebsbüro Mannheim

Landesbank Saar, Centre d'affaires de Mannheim

ADRESSE | ADRESSE Willy-Brandt-Platz 5 – 7, 68161 Mannheim
FON | TÉLÉPHONE +49 621 124769-10
E-MAIL | COURRIEL service@saarlb.de

Landesbank Saar, Vertriebsbüro Koblenz

Landesbank Saar, Centre d'affaires de Coblenz

ADRESSE | ADRESSE Peter-Klößner-Straße 5, 56073 Koblenz
FON | TÉLÉPHONE +49 261 952 184 61
E-MAIL | COURRIEL service@saarlb.de

Landesbank Saar, Vertriebsbüro Trier

Landesbank Saar, Centre d'affaires de Trèves

ADRESSE | ADRESSE Nikolaus-Koch-Platz 4, 54290 Trier
FON | TÉLÉPHONE +49 651 9946-6138
E-MAIL | COURRIEL service@saarlb.de

SaarLB France, Niederlassung der Landesbank Saar

SaarLB France, Succursale de la Landesbank Saar

ADRESSE | ADRESSE Résidence Le Premium,
17 - 19, rue du Fossé des Treize, 67000 Strasbourg
Frankreich | France
FON | TÉLÉPHONE +33 3 88 37 58 70
FAX | FAX +33 3 88 36 93 78
E-MAIL | COURRIEL service@saarlb.fr

SaarLB France, Centre d'affaires

SaarLB France, Centre d'affaires

ADRESSE | ADRESSE 203, rue du Faubourg Saint-Honoré, 75008 Paris
Frankreich | France
FON | TÉLÉPHONE +33 1 45 63 63 52
FAX | FAX +33 1 45 63 71 22
E-MAIL | COURRIEL service@saarlb.fr



LBS Landesbausparkasse Saar

LBS Landesbausparkasse Saar

ADRESSE | ADRESSE Beethovenstraße 35 – 39, 66111 Saarbrücken
POSTFACHADRESSE |
ADRESSE POSTALE Postfach 10 19 62
66019 Saarbrücken
FON | TÉLÉPHONE +49 681 383-290
FAX | FAX +49 681 383-2100
INTERNET | INTERNET www.lbs-saar.de
E-MAIL | COURRIEL service@lbs-saar.de

SAARLAND

Großes entsteht immer im Kleinen.

