



Leopold Graf (links) und Andreas Jenewein (rechts) im Interview mit best banking



Fotos: rebecht, Rebecca Hagele

Jubiläum: 15 Jahre Zusammenarbeit



Wann immer es um innovative Raumkonzepte, ästhetische Formgebung oder umsetzungsorientierte Beratung und Trainings geht, sind seit 15 Jahren zwei Namen nicht mehr aus der heimischen und internationalen Bankenszene wegzudenken. Andreas Jenewein, Geschäftsführer und Inhaber der BranchConsult AJC GmbH Bankenberatung & Training aus Schwaz/Tirol – besser bekannt als „der Tiroler“ und Leopold Graf, Geschäftsführer und Inhaber der LeoGRAF GmbH Technisches Büro & Innenarchitektur aus Pöchlarn/NÖ – kurz „der Leo“. Gemeinsames Kind der beiden ist die RAUMKONZEPTplus OG (RKplus). Darüber werden unabhängig und neutral Raumkonzepte und Designstudien für Banken direkt, aber auch für zahlreiche renommierte Architekten und Bankenausstatter entwickelt, sowie eigene Einrichtungsobjekte behandelt.

best banking: Wie kamen ein Tiroler und ein Niederösterreicher zusammen und wie klappt diese Zusammenarbeit?

Jenewein: Indem beide in Kärnten vor 15 Jahren unabhängig voneinander ein Projekt in derselben Bank hatten. Meine Aufgabe

war die Reorganisation dieser erfolgreichen Raiffeisenbank zur Ausrichtung auf den Vertrieb. Der Geschäftsleiter erzählte mir nach den ersten Workshops, dass auch ein Neubau der Hauptstelle geplant sei und ich sollte doch dem Planer erklären, wie die Bank jetzt zukünftig aufgestellt

ist und was er dafür anders gestalten soll. Ich dachte mir „ui dös wiad zach“ (Tirolerisch für schwierig) „einem Architekten sagen was er besser machen soll – und noch dazu einem aus Niederösterreich“. Ich hatte zuvor schon einige ähnliche Aufträge und da waren Architekten dabei, die gar nicht

akzeptieren konnten, dass ein Berater – noch dazu ein ehemaliger Banker – gerade ihnen erklären will, wie man eine funktionale Bank plant. Doch überraschender Weise war es diesmal anders. Dieser Leo Graf hat alle meine Gedanken und Vorschläge konstruktiv aufgenommen, mit eigenen Ideen verbessert und sofort umgesetzt. Der hat sich sogar bedankt bei mir und gefragt, ob er nicht bei anderen Bankprojekten auch auf mein Know-how zurückgreifen könnte. Dies war der Start in unsere gemeinsame Zusammenarbeit, die in Folge auch zu einer Freundschaft wurde.

Graf: Ja und diese Bank gibt es heute noch so und alles funktioniert bestens, obwohl ich mich damals schon sehr gewundert habe, warum dieser Jenewein plötzlich die SB-Automaten alle in der Bank drinnen haben wollte, wo doch überall noch so schöne Foyers mit den Geräten vor der Türe draußen gebaut wurden. Aber die

Art wie er auf die Abläufe und Kundenorientierung in der Gestaltung einging, hat mich begeistert. Plötzlich waren ganz andere Lösungen möglich und die Chemie hat von Anfang an gestimmt. Die Zusammenarbeit klappt auf Zuruf und mittlerweile fast schon „ohne Worte“. Andreas kann ja nicht zeichnen, (Graf lacht weil Jenewein etwas böse blickt), drum kritzelt er mir seine Ideen und Gedanken irgendwie hin oder erzählt mir einfach, wie er sich die Aufteilung in einer Bankstelle oder Bankgebäude vorstellt. Ich bringe das dann maßstäblich aufs Papier, erarbeite die passenden Designs und Farbkonzepte dazu und danach prüfen wir das Ergebnis gemeinsam auf die Umsetzbarkeit und Zielsetzungen der Bank hin ab. Standort und Distanzen sind dabei kein Hindernis, es gibt Mail, Fax und Scanner und manchmal sind unsere kreativsten Konzepte irgendwo um Mitternacht auf einer Autobahnraststätte entstanden.

abgewickelt wird. Mit der BranchConsult – vormals 4P Consulting – sind wir ein klassisches Bankenberatungsunternehmen mit dem Spezialfokus Vertrieb und Prozesse. Wir übernehmen bei Bauprojekten das ganzheitliche Projektmanagement, die Organisationsentwicklung sowie Mitarbeiterentwicklung mit Teambuilding und Training.

Graf: Die RKplus ist unser eigentliches Bindeglied zwischen organisatorischer Beratung und Planung. Die Neutralität und Unabhängigkeit macht es möglich, dass so Banken und Sparkassen, obwohl sie bereits einen Architekten haben, trotzdem von uns ein Raumkonzept mit Kostenschätzung kaufen und setzen dieses dann mit ihrem Architekten um. Klingt eigenartig ist aber so, denn viele Banken arbeiten mit international renommierten Architekturbüros zusammen, die nicht in dieser Tiefe aktuelles und spezielles Wissen zu den funktionalen Anforderungen und organisatorischen Abläufen in einer Bank haben. Und so kommt es, dass oftmals bei sehr bekannten Banken richtige Stararchitekten draufstehen, aber Graf+Jenewein drinnen stecken. Natürlich gibt es auch immer wieder Banken, die

für die perfekte Bank



Warum habt Ihr nicht eine einzige gemeinsame Firma sondern tretet unter drei Marken auf?

Jenewein: Es hat einerseits rechtliche Gründe, ein Consulter darf nicht planen und ein Planer darf nicht Unternehmensberatung oder Training anbieten, und andererseits ist es ein wesentlicher Teil unserer Unternehmensphilosophie. Wir können mit unserem umfassenden Leistungsspektrum eine Bank von den ersten strategischen Gedanken über die Konzeptionierung, die Planung, die Bauumsetzung bis hin zur Organisationsentwicklung und Mitarbeitertrainings aus einer Hand begleiten. Aber niemand muss das Alles von uns nehmen. Denn unsere Leistungen sind modular wie ein Baukastensystem aufgebaut und so können wir immer genau das anbieten, was unseren Kunden noch fehlt bzw. nicht selbst oder mit eigenen Partnern

von unserer Konzeptqualität so begeistert sind, dass sie die LeoGraf GmbH mit der Ausführungsplanung, Ausschreibung und Baubegleitung beauftragen. Und diese Ergebnisse findet man ja auch immer wieder in der BestBanking.

Man liest immer wieder von Euren Projekten im Ausland – wie funktioniert das eigentlich?

Graf: Vor meiner Spezialisierung auf Banken habe ich international Projekte für Casinos Austria umgesetzt. Mein Team und die Büroorganisation sind so auf Projektentwicklung über große Distanzen bestens eingestellt. Bei Bedarf suchen wir uns vor Ort lokale Partner für die Bauaufsicht und bei vielen Banken gibt es einen internen Projektleiter als Ansprechpartner. Unser entferntestes Projekt schafften wir so sogar in Ulan Bator in der Mongolei. ▶



Jenewein: Das wir heute hier zusammen anzutreffen sind ist ja fast schon ein Wunder. Ich komme gerade aus Zürich und Leo fliegt heute noch nach Berlin. Wir sind meistens vor Ort direkt bei unseren Kunden. Wir packen mit an und setzen um, das schätzen unsere Auftraggeber – vor allem im Ausland. Ein gutes Projektmanagement, Flexibilität und Herzverstand® – also Hausverstand und Herzblut. Damit kann man alles schaffen.

Auf welche Entwicklungen und Erfolge seid ihr besonders stolz?

Jenewein: Natürlich immer noch auf unsere erste gemeinsame Entwicklung dem diskret-banking®-Schalterkonzept. Hier haben wir aus der Weiterentwicklung des Systems der Firma DREIKA aus Italien eine echte Innovation und Marke geschaffen, die 2001 mit der Raiffeisenbank Längenfeld im Ötztal erstmals in Österreich umgesetzt wurde und 2006 mit der Sparkasse Gengenbach als erste diskret-banking®-Sparkasse in Deutschland sogar ausgezeichnet wurde.



ner Filiale mit den SB-Automaten im Zentrum der Bank und stattdessen im gesamten vorderen Bereich einen Themenshop und Erlebnishop verwirklicht. Besonders stolz sind wir auf die neu eröffnete Hauptstelle der

die stark wachsende Zielgruppe in unserem Alter (lacht). Die Anforderungen an Filialen und Beratungsräume verändern sich gerade durch die Einflüsse der neuen Medien und generellen Trendent-



Mittlerweile gibt es über 80 Banken und Sparkassen die mit unserem System deutlich höhere Kundenzufriedenheit und Verkaufsabschlüsse erzielen. Wir wurden 2005 sogar auf die CEBIT eingeladen, wo wir eine komplette diskret-banking® Geschäftsstelle aufgebaut haben. Außerdem wurden wir 2008 mit dem Constantinus Award zum „Besten Unternehmensberater Österreichs“ für das Projekt mit der Sparkasse Lüneburg ausgezeichnet. Hier haben wir Bankgeschäft emotional erlebbar gemacht, mit Kontopaketen auf Regalen, Themeninseln und einem Finanzshop.

Graf: Ja und mit den Sparkasse in Kilb und Pöggstall (NÖ) haben wir damals auch als eine der Ersten die Gestaltung nach Feng-Shui eingeführt. Aber super war auch das Projekt in der Stadtparkasse Oberhausen. Hier haben wir das erste Mal unsere Idee ei-

BodenseeBank in Lindau. Mit dem Open-Office Teamraumkonzept und einer emotionalen Material- und Farbkombi-Position gehen wir hier neue Wege im Bankvertrieb. Die Übernahme von regionalen Themen – in Lindau war dies das „Bodenseeufer“ – in die Innenarchitektur schafft Kundenverbundenheit und Identifikation mit der Bank. In der nächsten Ausgabe der BestBanking beleuchten wir die Hintergründe und Chancen unserer **LCID-LocalCommunicationIn-Design-Methode** – seien Sie gespannt.

Was sind eure Pläne für die nächsten 15 Jahre – auf was dürfen sich unsere Leser freuen?

Graf: Wir sind ständig am Arbeiten für die perfekte Bank. Wir entwickeln gerade für eine deutsche Genossenschaftsbank neue kombinierte Service-Beratungsinselformen mit Komfortelementen für

wicklungen grundlegend. Interaktivität, Social Media und die TouchPoint Philosophie geben Bankräumlichkeiten ein neues Gesicht. Und hier sind wir wieder mal ganz vorne mit dabei. Mehr sei noch nicht verraten.

Jenewein: Wir nennen das Konzept Branch3.0 – aber (schenkt gerade den Sekt ein) zuerst wird einmal angestoßen auf das was wir erreicht haben. Ein Dankeschön sagen wir unseren über 400 Kunden die uns bisher ihr Vertrauen geschenkt haben und viele davon sind so nicht nur zu Stammkunden sondern bereits zu Freunden geworden. „Der Tiroler“ wünscht sich in der Zukunft mehr Zeit mit „dem Leo“ für gemeinsame Motorradausfahrten und – das wir noch vielen Lesern der BestBanking die perfekte Bank entwickeln dürfen.