

<b>Protokoll:</b>	<b>Verwaltungsausschuss des Gemeinderats der Landeshauptstadt Stuttgart</b>	<b>Niederschrift Nr. TOP:</b>	136 1b
	Verhandlung	<b>Drucksache: GZ:</b>	

<b>Sitzungstermin:</b>	06.05.2015
<b>Sitzungsart:</b>	öffentlich
<b>Vorsitz:</b>	OB Kuhn
<b>Berichterstattung:</b>	Herr Horn (LBBW)
<b>Protokollführung:</b>	Herr Häbe pö
<b>Betreff:</b>	<b>BW-Bank schließt Filialen in Stuttgart: Information des Gemeinderats über die Strategie der BW-Bank als Tochterunternehmen der Stadt Stuttgart - Antrag Nr. 60/2015 der SPD-Gemeinderatsfraktion vom 27.02.2015 -</b>

Der im Betreff genannte Antrag ist dem Originalprotokoll sowie dem Protokoll-exemplar für die Hauptaktei beigelegt.

Einführend berichtet der Oberbürgermeister, Vorsitzender des Aufsichtsrates der Baden-Württembergischen Bank (BW-Bank), über die mit den Stuttgarter BW-Bank Filialen verfolgte Strategie sei ausführlich in der letzten Sitzung des Aufsichtsrates gesprochen worden.

Die anschließende Stellungnahme von Herrn Horn zu dem Antrag Nr. 60/2015 ist nachstehend im überarbeiteten Wortlaut wiedergegeben.

Herr Horn:

"Bei uns stellt sich, wie bei allen anderen Banken, wie bei allen anderen Unternehmen, die Frage: Wie organisiert man den Vertrieb am Kunden einigermaßen wirtschaftlich? Wir justieren laufend unsere Vertriebsaufstellung in der gesamten BW-Bank, sowohl im Unternehmenskundengeschäft als auch im Privatkundengeschäft.

Wenn gerade in der jetzigen Zeit die Frage 'Wie bin ich im Privatkundengeschäft zukunftsfähig unterwegs?' an größerer Bedeutung gewonnen hat, als wir das viel-

leicht aus den letzten zehn, fünfzehn Jahren gewohnt waren, dann liegt das im Wesentlichen an zwei Parametern. Das Verhalten der Kundschaft der BW-Bank hat sich, wie bei allen anderen Banken auch, tiefgreifend gewandelt. Lassen Sie es mich an ein paar wenigen Zahlen festmachen: Rund 40 % unserer Kunden haben eigentlich, und das ist bei anderen nicht anders, keinen aktiven Kontakt zu ihrem Institut im Sinne von 'ich brauche laufende Beratung, ich brauche dies, ich brauche jenes'. Die haben ein Konto, solange es Sparkonten sind, oder einen Darlehensvertrag, der steht und läuft. 70 % unserer Kunden, die bereits Genannten eingeschlossen, haben überhaupt keinen Kontakt mehr zu einer Filiale. Und lediglich rund 30 % haben einmal im Jahr einen aktiven Beratungskontakt in die Filiale hinein, oder über die ganz normalen Möglichkeiten des Netzes.

Wenn wir unsere Kunden fragen, und wir tun das regelmäßig, zeigen sie sich ausgesprochen zufrieden. Aus Vorstandssicht erzielen wir ganz beachtliche und erfreuliche, sogar in den letzten Jahren leicht gestiegene Zufriedenheitswerte. Als Vorstand haben wir nicht die Erkenntnis, dass die weit überwiegende Mehrzahl unserer Kundschaft sagt: 'Ihr werdet meinen Bedürfnissen nicht mehr gerecht'. 10 % des Geschäfts läuft über Apps. 40 % des Tagesgeschäfts läuft im Onlinebanking, und ich schaue in Ihre Runde, vermutlich auch bei den allermeisten von Ihnen, Sie brauchen dazu keine Filiale. Und dann haben rund 35 % unserer Kunden Kontakte über Telefon, über E-Mail und, und, und in eine zentrale Serviceeinheit, wo Wünsche geäußert werden können (z. B. Überweisungsformulare, Vereinbarung eines Beratungsgesprächs).

Beratungskontakte sind heute überwiegend, sonst kämen sie auch vielfach gar nicht zustande, von uns aus dem Vertrieb initiiert. D. h. wir gehen auf den Kunden zu und sagen, wir hätten eine Idee, vielleicht gefällt sie Ihnen, können wir einmal darüber reden? Also die Vorstellung, dass die Kunden in die Filialen gehen und sagen, heute interessiert mich das, morgen interessiert mich jenes, hat sich deutlich gewandelt. Gibt es noch, aber hat sich deutlichst gewandelt.

Ein ganz großes Thema ist die Betriebswirtschaft, Herr Vetter hat es angesprochen. Die Niedrigzinsphase, aber auch die zunehmende Regulierung des einfachen Standardgeschäfts führt dazu, dass die Ergebnisbeiträge bei uns, wie bei allen anderen privatkundenorientierten Banken, deutlich unter dem liegen, was früher an Ergebnis möglich war. Und deshalb, ohne auf den Wettbewerb konkret einzugehen, gibt es ja ganz fundamentale Überlegungen anderer Institute: Trenne ich mich komplett? Schließe ich die Hälfte meiner Filialen über Nacht? Was mache ich überhaupt noch, oder was mache ich nicht mehr? Und da kann ich mit Blick auf Ihre Frage nach der Strategie - und ich ziele auf die von Ihnen, Herr Oberbürgermeister, erwähnte Diskussion im Aufsichtsrat ab - ganz klar sagen: Bei uns im Vorstand denkt kein Mensch daran, dass wir uns total - die BW-Bank ist zu 50 % eine filialgestützte Beratungsbank - aus diesem Geschäft in der Stadt oder auch außerhalb zurückziehen. Ich kann Ihnen wirklich versichern: Wir bleiben in der Philosophie dieses Geschäfts eine filialgestützte, an der Beratung orientierte Bank.

Die Frage ist nur, wie viele Filialen brauche ich heute noch dazu? Konkret geht es um die Innenstadt, und wie gewünscht gehe ich noch auf zwei weitere Filialen ein. Das Konzept der Aufstellung der BW-Bank in der Innenstadt, vom Gerber bis hin zum Milaneo, wurde im letzten Jahr ganz grundlegend überprüft. Sie kennen sich

aus, da kommt das Milaneo, dahinter der Nordbahnhof, dann kommt unsere Hauptstelle, die gesamte Bank am Hauptbahnhof mit einem großen SB-Foyer, dann kommt die Klett-Passage unter dem Hauptbahnhof, die am meisten frequentierte Filiale der BW-Bank. Dann kommt die Königstraße mit der alten Landesgirokasse als wirkliches Flaggschiff. Dann gehen wir quer über den Platz, sind oben an der BW-Bank an der alten Hauptstelle der Baden-Württembergischen Bank, das sind vielleicht 600 m, dahinter liegt der bisherige Kronprinzbau. Wir gehen auf den Marktplatz, sind im Breuninger. Und wir haben oben das Gerber und den Wilhelmsbau. Und unsere ganz nüchterne, pragmatische Frage war: Brauchen wir auf dieser engen Achse, wo es im Grunde zwischen links und rechts 500 m Luftlinie sind, und vielleicht, wenn man ein bisschen langsamer ist, auch 6 Gehminuten, brauchen wir diese Zahl an Filialen?

Die Innenstadt Stuttgarts ist ja sehr stark, sehr stark frequenzgetrieben. Die Innenstadt selbst ist nicht das ausgewiesene Wohnviertel. Sondern es ist in aller Regel ein Gebiet, das durch enorme Passantenströme, durch eine hohe Zahl an Ein- und Auspendlern, geprägt ist. Diese Menschen wollen möglichst an allen Wochentagen rund um die Uhr auf den Service, sprich auf Geldausgabeautomaten und auf Kontoauszugsdrucker, zugreifen. Zu den 71 Filialen, die wir insgesamt derzeit in der Stadt haben, kommen noch 32 Selbstbedienungsstandorte extra außerhalb des Filialgeschäfts hinzu. Das Milaneo ist ein Magnet auch für die BW-Bank. Es wäre aber noch zu früh zu sagen: Jawohl, das hat auch betriebswirtschaftlich die richtige Zukunft. Wir experimentieren dort etwas, was den Filialcharakter angeht. Vor diesem Milaneo-Hintergrund haben wir gesagt, dann können wir mit zeitlichem Abstand, sprich zum 30.06.2015, aus der Nordbahnhofstraße raus.

Zur zweiten Entscheidung. Die Filiale im Breuninger wurde vor vielen Jahren einmal eingerichtet auch als eine Experimentiergeschäftsstelle. Man wollte ausprobieren, zusammen mit Breuninger: Wie nutzen denn Kunden - vielleicht auch am Samstag - die Möglichkeit zur Beratung und zur Dienstleistung. Man kann eines ganz klar feststellen nach dieser langen Zeit: Beratung, selbst am Samstag, ist eigentlich dort nicht gewünscht. Die Beratung im oberen Stock haben wir schon vor ein paar Jahren geschlossen. Man will Geld holen, man will vielleicht noch einen Kontoauszug oder vielleicht noch die Post einwerfen. Wir bemühen uns zusammen mit Breuninger, dass wir dort die Automaten haben, vielleicht den Kontoauszugsdrucker. Vor diesem Hintergrund sehen wir überhaupt kein Problem, dass die Beratung in die Königstraße verlegt wird oder an eine andere Stelle.

Beim Kronprinzbau genau dieselbe Situation. Wird ebenfalls verlegt in die Königstraße. Es bleiben die Automaten, es bleibt, wenn es mit dem Vermieter geht, der Kontoauszugsdrucker. Und von daher ist das aus unserer Sicht, auch unter strenger Betrachtung der Kundenbedürfnisse, ein wirklich logisches, auch ein sinnvolles Konzentrationskonzept, ohne dass wir aus Vorstandssicht die Sorge haben, den Charakter einer Stadtparkasse zu verlieren oder gar unsere Kunden vor nicht lösbare Probleme zu stellen. Im Gerber steht im Übrigen ein neuer Automat, gut angenommen, läuft. Also in einem Land wie bei uns, mit noch immer deutlich überdurchschnittlicher Bargeldaffinität, ist es ganz entscheidend - man muss Geld holen können. Und, sofern man es nicht online macht, auch einmal noch aufs Konto schauen können und einen Kontoauszug holen. Dieses ist absolut gewährleistet. Soweit zur Innenstadt.

Zwei weitere Veränderungen wurden angesprochen: Wir haben die wirklich kleine Filiale in Gaisburg nach Ostheim verlegt. Und wir werden im Sommer die weitere Kleinstfiliale Salzäcker nach Möhringen verlegen. In diesen Kleinstfilialen sind ein, zwei Mitarbeiter/Innen beschäftigt. Und ich sage auch ganz deutlich, mit der Komplexität, die wir heute haben für ein angemessenes Privatkundengeschäft nach allen Regeln der Kunst, ist so etwas zu klein. Das ist nicht zu bewerkstelligen. Und deshalb macht es Sinn sich an beiden Stellen, wenn wir dies mit den Vermietern hinkommen, auf Automaten für den Cash zu beschränken. Und wir gehen in die große Einheit, wo der volle Service ermöglicht ist.

Das sind, meine Damen und Herren, die Veränderungen. Veränderungen stehen immer dann auch an, wenn wir bei laufenden oder fälligen Mietverträgen überlegen müssen: Machen wir nochmals fünf oder zehn Jahre länger? Überlegungen stehen auch an, wenn wir sagen: Okay, das ist jetzt fünfzehn Jahre alt, wir müssten richtig investieren, um das auf moderne kundengemäße Anforderungen zu bringen. Und insofern wird dieser Prozess unbedingt weitergehen. Wir haben im Aufsichtsrat klar gesagt, dass wir uns laufend damit befassen, dass wir uns tief damit befassen. Und damit - und das war auch die dringende Bitte der Mitglieder, der Gremien im Aufsichtsrat der BW-Bank - es da nicht vermeintliche Überraschungen gibt, informieren wir entsprechend.“

Von OB Kuhn wird ausgeführt, in seinen Funktionen als Vorsitzender des Aufsichtsrats der BW-Bank und als Mitglied des LBBW-Aufsichtsrats habe er stets betont, dass die Sparkassenfunktion der BW-Bank für die Landeshauptstadt als LBBW-Anteilseigner einen entscheidenden Punkt darstellt. Von daher werde vorausgesetzt, dass bei Filialüberprüfungen Filialen die Aspekte

- Was ist betriebswirtschaftlich sinnvoll?
- Was ist für die Stadt Stuttgart strukturell wichtig?

Berücksichtigung finden. Da es sich dabei um eine Angelegenheit des operativen Geschäfts handle, entscheide am Ende der Vorstand. Im Baden-Württembergischen Sparkassengesetz würden sich einige Passagen finden, die erklärten, was unter dem kommunalen Auftrag der Sparkassen zu verstehen ist. Angesichts der Erörterungen im Aufsichtsrat der BW-Bank geht er davon aus, dass dem LBBW-Vorstand, insbesondere Herrn Horn, bekannt ist, welche strukturelle Bedeutung ein gutes Filialnetz für die Landeshauptstadt hat. So habe es z. B. in den letzten LBBW-Aufsichtsratssitzungen ein klares Bekenntnis zum Privatkundengeschäft, insbesondere durch die BW-Bank, gegeben. Dass aktuell die größten Geschäftsanteile beim Unternehmensgeschäft und nicht beim Privatkundengeschäft liegen, bedeute nicht, dass das Privatkundengeschäft mit der Zeit ausgedünnt wird bzw. ausläuft. Auch der Vorstandsvorsitzende, Herr Vetter, habe ja heute unter dem Tagesordnungspunkt 1a (s. NNr. 135) davon gesprochen, dass dieses Geschäftsfeld zur Genetik der LBBW zählt. Im BW-Bank-Aufsichtsrat vertrete er, so der Oberbürgermeister weiter, die Position, dass seitens der Landeshauptstadt Stuttgart der Wunsch nach einem für die Bevölkerung auskömmlichen Filialversorgungsnetz mit Beratungsdienstleistungen besteht. Dies bedeute nicht - im Vergleich mit anderen Banken, verfüge die Bank über ein dichtes Filialnetz -, dass über Kosten nicht gesprochen werden kann, aber bei der Frage, wo Kosten reduziert werden können, müsse ein vernünftiges Maß angelegt werden.

Im Anschluss begründet StR Körner (SPD) den Antrag Nr. 60/2015. Dabei äußert er an den LBBW-Vorstand gerichtet die dringende Bitte, in Zukunft strukturelle stadtbezirkliche Fragen stärker im Blick zu haben. Die städtischen Mitglieder des BW-Bank-Aufsichtsrats ermutigt er, in diesem Gremium auf die Wichtigkeit der BW-Bank-Filialen für die Stadt hinzuweisen. Es gehöre ein Weg überlegt, eventuell durch die städtischen Aufsichtsratsmitglieder zusammen mit dem Bankenvorstand, wie zukünftige Filialentscheidungen in die gemeinderätlichen Gremien und/oder Bezirksbeiräte kommuniziert werden.

StR Kotz (CDU) teilt mit, das sich verändernde Kundenverhalten könne die LBBW nicht ignorieren. Bezogen auf die äußeren Stadtbezirke teilt er die Einschätzungen von StR Körner.

StRin Münch (90/GRÜNE) geht davon aus, dass die Gruppe der älteren Bürger auch in Stuttgart anwächst und dass diese Gruppe eher noch Filialkontakte pflegt.

Im Verlauf der Aussprache wird von OB Kuhn nochmals betont, nach der Geschäftsverteilung gehörten Filialfragen zum operativen Geschäft. Dies bedeute, die Stadt könne solche Themen ebenso wie der beratende BW-Bank-Aufsichtsrat zwar eingehend besprechen, aber am Ende handle es sich um Vorstandsentscheidungen.

StR Rockenbach (SÖS-LINKE-PluS) bedankt sich für den Antrag und bei seinen gemeinderätlichen Vorrednern für deren Bekenntnis zur Sparkassenfunktion der BW-Bank. Aus der Aussage des Oberbürgermeisters schließt er, dass die Landeshauptstadt keinen Einfluss auf die Filialstrategie der BW-Bank hat. Die Stadt müsse über die verfolgte Strategie und die dabei angesetzten relevanten Kriterien informiert werden. Über Filialschließungen könne der Gemeinderat nur dann beraten, wenn ihm diese Informationen vor einer Entscheidung des Vorstands vorliegen. Ungut sei, dass die Fraktionen von den Entscheidungen aus der Presse erfahren haben. Er kann sich nicht vorstellen, dass Schließungen von Kleinstfilialen, und seines Erachtens sind solche Schließungen mit erheblichen Risiken für die Bank verbunden, erhebliche operative Kosten einsparen. 30 % der Kunden müssten für eine Stadtsparkasse eine relevante Größenordnung sein. Solche Schließungen hätten für die betroffenen Stadtteile stadtplanerische und sozialplanerische Konsequenzen.

Die von Herrn Horn geschilderte Entwicklung fasst StRin von Stein (FW) mit den Worten "Abstimmung mit den Füßen" zusammen. Sie geht davon aus, dass seitens der Bank sorgsam überlegt wird, welche Filialen geschlossen werden müssen.

Durch StR Prof. Dr. Maier (AfD) wird das Bekenntnis von Herrn Horn zur BW-Bank als filialgestützte und beratungsorientierte Bank begrüßt. Die Filialschließungen versuche er mit dieser Aussage in Einklang zu bringen. Automatenstationen könnten allerdings kaum die Leistungen einer Filiale ersetzen.

Angesichts des Wunsches, eine große Ausschüttung als Mitträger der Bank zu erhalten, und andererseits des Wunsches, dass die Bank soziale Gesichtspunkte berücksichtigen soll, erachtet StR Dr. Oechsner (FDP) es für gut, wenn der Gemeinderat in solche Entscheidungen nicht einbezogen wird.

Das Vorgehen der Bank in der **Innenstadt** ist für StR Körner betriebswirtschaftlich nachvollziehbar. Bedeutend sei, dass die BW-Bank über Maßnahmen der Stadtentwicklung Kenntnis erhält (z. B. Entwicklung des Dorotheen-Quartiers, u. a. mit dem Hintergedanken, die Talquerachsen in den Fußgängerbeziehungen zu stärken).

Angesichts der weiterhin kurzen Wege zu BW-Bankfilialen ergibt sich für StR Kotz durch die dargestellten Veränderungen in der Innenstadt keine allzu große Problematik, sondern lediglich eine Umgewöhnungsphase. Sinngemäß äußert sich StRin Münch. Von StR Rockenbauch wird signalisiert, die Schließungen im Kronprinzbau und im Breuninger könne seine Fraktion mittragen. Von einer stets gut besuchten BW-Bank-Filiale im Breuninger berichtet StR Prof. Dr. Maier. Die Schließung dieser Filiale gegenüber dem Rathaus, die Stadt sei ja einer der maßgeblichen Träger der Bank, weise einen gewissen Symbolcharakter auf. Für StR Dr. Oechsner ist kein Konzept erkennbar, das auf die Schließung aller Filialen abzielt. Vielmehr gebe es wenige Filialen, bei denen der Vorstand aus guten Gründen Änderungen vornimmt. Zudem gibt er zu bedenken, dass es sich in Zukunft bei den älteren Menschen um diejenigen handelt, die heute E-Banking nutzen. Die Schritte der BW-Bank seien keine Aktion, sondern eine Reaktion auf das veränderte Kundenverhalten.

Zu den **äußeren Stadtbezirken** erklärt StR Körner, die Schließung der BW-Bank-Filiale im Stadtteil Gaisburg stelle für diesen Stadtteil eine negative Ansage dar. Eine solche Schließentscheidung habe zumindest in seiner Fraktion die Frage aufgeworfen, ob sich denn das große Engagement der Stadt bei der LBBW überhaupt lohnt. Er wird von Herrn Horn darüber informiert, dass die Filialschließung in Gaisburg nicht mehr rückgängig gemacht werden kann. Seit Ende Februar sei dort geschlossen. Die große Mehrzahl der dortigen Kunden, so die Einschätzung von Herrn Horn, habe dies auch akzeptiert.

Durch StR Kotz wird zu bedenken gegeben, Interessenten von Einzelhandelsgeschäften würden sich vor einem Engagement auch daran orientieren, ob sich in einem Stadtteil eine Bankfiliale befindet. Daher müsse die Bank auf das Thema Filialschließungen in den Stadtbezirken ein besonderes Augenmerk haben. Dort sollte nicht immer der Wirtschaftlichkeitsaspekt vorrangig sein. Vor solchen Entscheidungen sollten Abstimmungen mit dem Aufsichtsrat der BW-Bank erfolgen.

StRin Münch stellt die Frage, bei wie vielen Filialen in den äußeren Stadtbezirken solche Entscheidungen noch anstehen. Ihre Fraktion wünsche sich ein Konzept bzw. eine Entscheidungsmatrix. Zu einer funktionierenden Nahversorgungsstruktur gehöre eine Bankfiliale. Der Wunsch der Stadt sei, aus Gründen der Stadt- und Sozialplanung die Filialen zu erhalten. Die Bank sollte ihre Pläne und die dahinterstehenden Abwägungen mit der Stadt abstimmen, damit die Stadt gegebenenfalls Entscheidungen auch vertreten kann. StR Rockenbauch zeigt sich überzeugt, dass man bei den Filialen Gaisburg, Salzäcker und Nordbahnhofstraße auch zu anderen Ergebnissen als zu Schließungen hätte kommen können.

StRin von Stein verweist darauf, dass auch Raiffeisen- und Volksbanken in vielen Stadtteilen die Sparkassenfunktion wahrnehmen.

Für StR Prof. Dr. Maier bedeutet die Schließung der Gaisburger Filiale einen Verlust an Lebensqualität für diesen Stadtteil. Solche Filialen könnten von ihrer Bedeutung

her Bäckern und Metzgern gleichgestellt werden. Nur wenn all diese Geschäfte in einem Stadtteil vorhanden sind, könne von einer umfassenden Nahversorgung gesprochen werden. Hier sollte seitens der Bank mit mehr Feingefühl vorgegangen werden. Demgegenüber geht StR Dr. Oechsner davon aus, dass im Gegensatz zu Lidl- oder Aldi-Märkten Banken seitens des Einzelhandels nicht mehr als Frequenzbringer angesehen werden.

Zu den Wortmeldungen der Freien Wähler und der FDP vertritt StR Körner mit Nachdruck die Position, wenn diesen Argumenten gefolgt würde, könnten die ganzen Diskussionen über die Nahversorgung in Stadtteilen eingestellt werden. Von den Handels- und Gewerbevereinen in den Stadtbezirken nehme er allerdings Positionen wahr, die nicht mit denen der Freien Wähler und der FDP übereinstimmen.

Nach Aussage des Vorsitzenden haben in den Diskussionen zur Filialpolitik, an denen er sich bislang beteiligt habe, zum einen die Kosten eine Rolle gespielt. Des Weiteren gehe es aber auch um strukturpolitische Fragen. Dieses präzisierend fährt er fort, überall da, wo es ohnehin Schwachpunkte in der Infrastruktur gibt, könne es sein, dass die Schließung einer Bankfiliale eine ohnehin vorhandene Negativspirale weiter verstärkt. Dieses sollte der LBBW-Vorstand immer vor Augen haben. Wenn sich, wie offenbar in der Breuninger-Filiale, zeigt, dass keine Nachfrage nach Beratung besteht, könne er eine Schließung nachvollziehen. In den Stadtteilen könnten sich allerdings andere Situationen ergeben. Er als Oberbürgermeister lege Wert darauf, dass dieses bei solchen Entscheidungen mit reflektiert wird.

In der Summe, so daraufhin Herr Horn, habe er für die Diskussionsbeiträge viel Verständnis. Im Prinzip sei die vom LBBW-Vorstand zu treffende Abwägung in der Verantwortung für das Institut und für das Eigentum der Träger "ein kleines Bermudadreieck". Egal was unternommen wird, etwas Falsches werde immer dabei sein. Der Netzwerkgedanke und die Stadtteilbedeutung seien dem Vorstand absolut bewusst. Die Aussage des Oberbürgermeisters nehme er gerne auf. Aufgezeigt worden sei doch, dass die BW-Bank in Stuttgart über eine weit überdurchschnittliche Filialdichte verfügt. Aber dem Ausschuss müsse ehrlich und präzise gesagt werden, dass eine Änderung des Kundenverhaltens nicht erkennbar ist. Insbesondere "jung gebliebene ältere Kunden" zeigten höchstes Interesse daran, wie z. B. ein iPad oder ein iPhone zu bedienen ist. Des Weiteren müsse gesehen werden, wenn die derzeitige Niedrigzinsphase weiter anhält, werde auf lange Sicht auf das Segment des Privatkundengeschäfts eine Dichte von betriebswirtschaftlichen Fragen zurollen, die gelöst werden müssen. Verstanden habe er, dass die Kommunikation mit den Gremien des Instituts und mit dem Gemeinderat verbessert werden sollte.

Abschließend geht OB Kuhn davon aus, dass mit der heutigen Berichterstattung und Beratung der Antrag Nr. 60/2015 zunächst als erledigt angesehen werden kann. An StR Körner gewandt ergänzt er, die heute dargestellte Position der LBBW werde dahingehend zu verifizieren sein, ob diese konsistent und im Sinne der Landeshauptstadt bleibt.

Nachdem sich dagegen keine Einwendungen erheben, schließt der Vorsitzende diesen Tagesordnungspunkt ab.  
zum Seitenanfang