

ENTFALTEN SIE DIE KRAFT DER ZUKUNFT IHRER SPARKASSE: SIEBEN IMPULSE VON PROF. DR. JÜRGEN WEIMANN

Prof. Dr. Jürgen Weimann · 6. August 2023

In einer Welt, die von ständigen Veränderungen geprägt ist, stehen Sparkassen vor der Herausforderung, sich neu zu erfinden. In diesem Thesenpapier zeige ich Ihnen, wie Sie die Zukunftskraft Ihrer Sparkasse entfalten können, um auch in einer post-pandemischen, digitalen Welt als Bank erfolgreich zu sein.

STRATEGISCHE NEUAUSRICHTUNG FÜR IHRE SPARKASSE

Die Zeitenwende verlangt nach neuen Wegen: Von der operativen Transformation des Vertriebs hin zu einer klaren Kundenorientierung. Ich betone, dass Führungskräfte nicht mehr durch Druck, sondern durch Inspiration und konsequentes Handeln wirken sollten. Kostenreduktion und Effizienzsteigerung sind ebenso wichtig wie die Schaffung einer Kultur, die auf Höchstleistungen und begeisternde Kundenerlebnisse ausgerichtet ist.

Kernthesen zur Veränderung:

- 2. Nicht warten, starten:** Institute, die jetzt handeln, sind denen voraus, die auf bessere Zeiten warten. Starten Sie sofort durch, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Die letzten 1,5 Jahre haben gezeigt, dass nur diejenigen, die mutig vorangehen, erfolgreich sein werden.
- 3. PARES kompakt ersetzt nicht das Denken:** Nutzen Sie Analyseinstrumente wie PARES kompakt sinnvoll, ohne sich in Detaildiskussionen zu verlieren. Strategische Entscheidungen benötigen klare Köpfe und mutige Führung. Ein Instrument kann helfen, sollte aber nicht die strategische Denkarbeit ersetzen.
- 4. Change ist nicht delegierbar:** Veränderungen müssen von der Führung vorgelebt werden. Nur durch ein aktives Mitwirken der Vorstände können Transformationen erfolgreich sein. Es reicht nicht aus, Veränderung zu fordern – Führungskräfte müssen selbst Vorbilder sein.

5. **Das Ende des Büros?:** Homeoffice und flexible Arbeitsmodelle sind die Zukunft. Doch Büros bleiben Orte der Innovation und Kollaboration. Die persönliche Begegnung ist unerlässlich für kreative und kollaborative Prozesse.
6. **Schluss mit langweiliger Beratung:** Beratung muss Mehrwert und Emotionen bieten. Kunden wollen das Gefühl haben, verstanden und geschätzt zu werden. Ihre Beratung sollte Erkenntnisgewinn und Begeisterung erzeugen.
7. **Alles auf die eigene Zielkarte:** Vertriebsziele müssen den Mitarbeitern Raum zur Entfaltung geben. Ein flexibles und kundenorientiertes Vertriebsmodell ist der Schlüssel zum Erfolg. Egoanentum im Vertrieb führt zu schlechteren Kundenerlebnissen.
8. **Das Kundensegment als Gefängnis:** Eine rigide Segmentierung führt oft zu schlechteren Kundenerlebnissen. Flexibilität und individuelle Lösungen (wie z.B. bereits das Online-Banking und digitale Konten) sind gefragt. Schubladendenken sollte vermieden werden.

CHANCEN NUTZEN UND HERAUSFORDERUNGEN MEISTERN FÜR DIE ZUKUNFT DER SPARKASSE

Die Corona-Pandemie hat viele Branchen, auch die Finanzindustrie, vor große Herausforderungen und die Digitalisierung gestellt. Doch gerade jetzt bieten sich auch enorme Chancen. Fusionen und strategische Allianzen könnten neue Stärke verleihen. Sparkassen müssen sich auf die veränderten Bedürfnisse ihrer Kunden einstellen und durch innovative Ansätze und klare Visionen die Zukunft gestalten.

Die Anforderungen an eine Sparkasse von morgen könnten nicht vielfältiger sein. Sie muss kosteneffizient, ertragsstark, risikolos, innovativ, nachhaltig und als Arbeitgeber attraktiv sein. Diese Ziele zu erreichen, erfordert entschlossenes Handeln und das radikale Ausmisten von alten, ineffizienten Strukturen.

Lesen Sie das vollständige Thesenpapier und erfahren Sie, wie Sie Ihre Sparkasse zukunftssicher aufstellen können. Nutzen Sie die Impulse für Ihre nächste Strategiediskussion und entwickeln Sie gemeinsam mit Ihrem Führungsteam Lösungen, die begeistern und überzeugen.



Über den Autor: Prof. Dr. Jürgen Weimann

Prof. Dr. Jürgen Weimann ist Berater, Sparringspartner und Keynote-Speaker für Transformation und Führung in Banken und Sparkassen. Seit 1997 in der Bankenbranche, seit 2015 selbstständig, Professor für Digital Strategy an der DBU Berlin und Host des Podcasts Everyone Counts. Seine These: Strategien scheitern an der Umsetzung. Umsetzung scheitert an mangelnder Führung. Führung beginnt beim Vorstand.

juergenweimann.com · bueror@juergenweimann.com · +49 176 61 01 68 62