

KREISSPARKASSE SOLTAU | STRATEGIEPROJEKT „KREISSPARKASSE SOLTAU 2018“

AUSGANGSSITUATION

Die Kreissparkasse Soltau (KSK Soltau) betreut mit 300 Mitarbeitern ein Bilanzvolumen von ca. 1 Mrd. EUR in der Region zwischen Hannover und Hamburg. Als Nr. 1 im Privatkunden-Segment ist die KSK Soltau wichtigster Finanzdienstleister vor Ort. Mit elf Geschäftsstellen und SB-Einrichtungen ist die Kundennähe wichtiges Element der strategischen und vertrieblichen Ausrichtung der Kreissparkasse Soltau.

Im Rahmen der jährlichen Strategieklausuren mit den Führungskräften des Hauses definiert die Sparkasse die Weiterentwicklungs- und Umsetzungsmaßnahmen für die Zukunft. Wegen der weitreichenden Herausforderungen, die sich durch das Niedrigzinsumfeld, verändertes Kundenverhalten sowie gestiegene regulatorische Anforderungen ergeben, hat die Kreissparkasse Soltau sich entschieden, den Strategiefortschreibungsprozess ganzheitlich und umfangreicher auszugestalten. Mit dem Projekt „Kreissparkasse Soltau 2018“ sollte unter breiter Beteiligung der Führungskräfte und Mitarbeiter ein Zukunftsbild für die Sparkasse entwickelt werden, das ganzheitlich Antworten auf die Herausforderungen liefert und damit die Zukunftsfähigkeit der Sparkasse sicherstellt.

Grundlage für den Prozess war die quantitative Analyse möglicher Ergebnisentwicklungen bei unterschiedlichen ökonomischen Szenarien. In einem unter breiter Beteiligung der Mitarbeiter angelegten Diskussionsprozess sollten auf dieser Basis die marktlichen, vertrieblichen und prozessualen Herausforderungen herausgearbeitet und mögliche Lösungsansätze erarbeitet werden.

Ziel des Projektes war es, ein Zielbild für die zukünftige Ausrichtung und Aufstellung der KSK Soltau zu erarbeiten, ein ganzheitliches Maßnahmenportfolio abzuleiten und zu priorisieren sowie einen Umsetzungsfahrplan zu definieren.

Dabei wurde im Rahmen von Zukunftsworkshops eine Vielzahl von Maßnahmen erarbeitet, die in den Handlungsfeldern Vertrieb Privatkunden, Vertrieb Firmenkunden und Produktivitätsmanagement abgearbeitet wurden. Weitere Handlungsfelder wurden in den Bereichen Gesamtbanksteuerung und Personal definiert.

VORGEHEN IM PROJEKT

Die Vorgehensweise im Projekt erfolgte in drei Phasen, welche von nachfolgend aufgeführten Aufgaben und Themen geprägt sind:

1. Initialisierungsphase:

- Durchführung von Zukunftsdialogen mit dem Vorstand und ausgewählten Führungskräften („Wo muss die Reise hingehen?“)
- Outside-in-Analyse und Ergebnisdiskussion

2. Zukunftswerkstatt:

- Durchführung von Workshops zu den einzelnen Handlungsfeldern (z. B. Vertrieb PK und FK)
- Durchführung Vorstandsworkshop zur Diskussion und Fixierung der zu erarbeitenden Handlungsfelder

3. Umsetzungsvorbereitung:

- Erarbeitung der einzelnen Maßnahmen je Themenfeld
- Priorisierung der Maßnahmen
- Erarbeitung von Businessplänen in den Themenfelder für einzelne Maßnahmen
- Aufsetzen der Projektorganisation für die Umsetzungsphase

Wesentlicher Bestandteil der Vorgehensweise war die gemeinschaftliche Erarbeitung der strategischen Eckpfeiler für das strategische Zielbild der Kreissparkasse Soltau. Neben den betriebswirtschaftlich-organisatorischen Eckpunkten standen von vornherein die Fragestellungen und Herausforderungen für ein auch zukünftig attraktives und starkes Sparkassengeschäft in der Region im Mittelpunkt der Überlegungen. Über alle Themenfelder hinweg galt der Leitspruch „Gemeinsam mit der Kreissparkasse Soltau für die Kreissparkasse Soltau“.

Auf dieser Basis wurden gemeinsam sieben Zukunftswerkshops durchgeführt, welche die vier strategischen Themenfelder Vertrieb Privatkunden, Vertrieb Firmenkunden, Produktivitätsmanagement und Gesamtbanksteuerung abdeckten. Basierend auf den identifizierten Top-Themen wurden eine Vielzahl von Maßnahmen erarbeitet, um die Erreichung der strategischen Ziele sicherzustellen.

Beispielhaft sind hier Maßnahmen zu erwähnen, wie die Weiterentwicklung der Betreuungskonzeption Firmenkunden, die Implementierung eines Prozessmanagements oder die Erstellung eines Produktivitätskonzeptes.

Zur Sicherstellung der gewünschten Ergebnisse wurden die Arbeitsgruppen Vertrieb PK, Vertrieb FK und Produktivität von zeb unterstützt. Hierbei wurden Umsetzungsziele bis 2016 definiert und nachgehalten.

AUSBLICK

Derzeitl läuft die operative Umsetzung der Maßnahmen durch die jeweiligen Projektgruppen. Insbesondere die Top-Themen in den Bereichen Vertrieb Firmenkunden, Personal, Steuerung und Produktivitätsmanagement werden in den Projektgruppen aktuell zukunftsfähig ausgerichtet. So geht es jetzt neben der kulturellen, konzeptionellen und technischen Harmonisierung darum, die Leistungsfähigkeit der Kreissparkasse Soltau zu optimieren, die Marktposition auszubauen und damit die Grundlagen für die Hebung der vorhandenen Ertrags- und Effizienzpotenziale zu realisieren.

Mit einer strukturierten und nachhaltigen Umsetzung der Maßnahmen und einem aufzusetzenden Umsetzungscontrolling richtet sich die Kreissparkasse Soltau mit Blick auf 2018 klar als zukunftsfähige Kreissparkasse aus, um sich nachhaltig erfolgreich im Markt zu positionieren.