



[◀ Zurück](#)

ARBEIT & LEBEN | Karriere in der Sparkassen-Finanzgruppe

Vom Trainee zum Geschäftsführer

Karrierewege und modernes Arbeiten in der Marktfolge – wir zeigen drei Beispiele.



Wem sich bei dem Wort „Marktfolge“ vor dem geistigen Auge eine Riege nüchterner Herren alter Schule in grauen Anzügen auftut, der irrt. Auch hinter den Kulissen der Sparkassen, im Backoffice, sind Erfindergeist, neue Arbeitsweisen und Start-up-Feeling angekommen. Moderne Prozesse werden von Menschen entwickelt, die interessante Karrierewege durchlaufen.

Roland Ilka – Führung auf Augenhöhe



© S-Servicepartner

Verantwortlich für die Abteilung Logistikservice beim S-Servicepartner Berlin: Roland Ilka.

„Um neue Arbeitsformen richtig umzusetzen, brauchen wir ein neues Mindset“, sagt Roland Ilka, 39. „Unsere Rolle als Führungskräfte ändert sich.“ Ilka selbst ist in Sachen Führung gefühlt ein alter Hase. Begonnen

hat er im S-Servicepartner als Trainee und kletterte fortan die Karriereleiter hinauf.

Bereits 2013 hat er die erste Führungsaufgabe übernommen, verantwortete die Abteilung Logistikservice im S-Servicepartner Berlin. Heute ist der Familienvater im größten Produktionsstandort der Unternehmensgruppe Mitglied im Managementkreis, der zweiten Führungsebene. Sein Verantwortungsbereich umfasst die Steuerungs- und Unterstützungsprozesse für den Servicepartner Berlin sowie den Produktionsservice.

Seine Mitarbeiter erledigen übergeordnete Themen wie Auswertungen, Abstimmungen mit Dienstleistersteuerern in Sparkassen, Prozessmanagement und die Koordination von Dienstleistern. Im Normalfall. Denn gelegentlich kommen weitere Mitarbeiter und Themen wie die Steuerung der Bearbeitung von Passivprozessen, dazu. Diese kann er schnell und einfach übernehmen, zum Beispiel bei Krankheitsvertretung.

Bereichsstrukturen abgeschafft

Warum? „Wir haben im Managementkreis agile Führungsmethoden eingeführt. Anfang 2017 haben wir uns prozessual und organisatorisch auf den Prüfstand gestellt: Sind Bereichsstrukturen zukunftsfähig? Müssen nicht die Führungskräfte neben der individuellen Verantwortung vor allem auch den Blick auf das große Ganze haben?“ Mit diesen Leitfragen im Kopf hieß es dann: Adieu Bereiche, willkommen gemeinsame Verantwortung für den Unternehmenserfolg.

Eine intensive Kommunikation, zum Beispiel über morgendliche Dailys, ist der Schlüssel zum Erfolg. Das Ergebnis: Der Managementkreis kann noch flexibler auf ungeplante Ereignisse, Projektaufgaben und Anforderungen reagieren. Das wiederum – und darauf kommt es letztlich an – sichert die qualitativ gute und schnelle Marktfolge-Bearbeitung.

Für Ilka ist diese Arbeitsweise genau richtig. Er ist keinesfalls eine Führungskraft „der alten Schule“. Zusammenarbeit auf Augenhöhe, gegenseitiges Vertrauen, eigenverantwortliches Arbeiten der Mitarbeiter und individuelle Weiterentwicklung sind ihm wichtig. „So kann ich Talente erkennen und meine Mitarbeiter fördern“, sagt er. „Man muss auch angesichts der Herausforderungen dieser Zeit loslassen können und flexibel sein. Nur so kann man erfolgreich sein. Modern zu führen beginnt im Kopf und in der Einstellung“, sagt er.

Benjamin Hirsch – aus Kundensicht denken



© Lena Bumb-Rübsam

Sorgt als Geschäftsführer des S-Servicepartners Rheinland-Pfalz für die reibungslose Marktfolge-Bearbeitung für die Kunden: Benjamin Hirsch.

Der 29-jährige Benjamin Hirsch sagt: „Bei der Entwicklung unseres industriellen Angebots sollten wir vor allem den Endkunden in den Mittel-

punkt stellen. Ein zufriedener Kunde der Sparkasse führt zu einer zufriedenen Sparkasse.“ Hirsch hat auf das Thema die Sicht der Produktion.

Als Geschäftsführer des S-Servicepartners Rheinland-Pfalz verantwortet er, dass die Marktfolge-Bearbeitung für seine Kunden reibungslos läuft. Als er im Mai 2019 seine Karriere im Dienstleister begann, war er der jüngste Geschäftsführer in der S-Servicepartner-Geschichte. Jung, aber keineswegs unerfahren, bringt er frischen Wind in die Marktfolge-Bearbeitung.

Prozess-Know-how und Führungserfahrung prägen seinen Lebenslauf: Im Jahr 2010 begann Hirsch sein duales Studium in einer Volksbank; schloss direkt danach einen berufsbegleitenden Masterstudiengang an. Die Schwerpunkte: Prozessmanagement, Organisationsentwicklung, Unternehmensführung und Risikomanagement – bestes Rüstzeug für seine Karriere.

Beruflich ging es für ihn als Firmenkundenberater weiter, bevor er 2015 ein spannendes Projekt übernahm, den Aufbau der Geschäftskundenbetreuung. Diese neue Einheit leitete er anschließend und forcierte insbesondere die Standardisierung und Digitalisierung der Prozesse.

Von der Volksbank zum Servicepartner

Immer das Ziel im Blick: Steigerung der Kundenzufriedenheit durch schnelle Problemlösungen. Seine bisherigen Erfahrungen passten gut in die aktuellen Aufgabenschwerpunkte der S-Servicepartner-Gruppe: Prozessmanagement, Innovation und Industrialisierung stehen im Mittelpunkt.

„Es gilt, den Sparkassen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Dazu müssen die Prozesse konsequent an den Kundenerwartungen ausgerichtet und auf Basis von PPS End to end betrachtet werden“, sagt Hirsch. „Die

damit verbundenen Herausforderungen müssen wir annehmen und intelligente Lösungen schaffen.“ Diese Herausforderungen waren der Grund für seine Entscheidung, zum S-Servicepartner zu wechseln.

Haben sich seine Erwartungen erfüllt? „Die Sparkassen-Finanzgruppe ist im Rahmen des arbeitsteiligen Vorgehens auf dem richtigen Weg, erfolgreich zu bleiben. Als Teil des S-Servicepartners kann ich die Industrialisierung in der Sparkassen-Finanzgruppe vorantreiben und als Dienstleister eine digitale Sicht auf die Prozesse in die Sparkasse bringen. Das ist nicht einfach, bereitet mir aber große Freude.“

Steffen Robus – Arbeitsteiligkeit leben



© René Bolcz

Verantwortet das Geschäftsfeld Consulting in der S-Servicepartner-Gruppe: Steffen Robus.

„Für Sparkassen aller Größen ergibt es Sinn, sich jetzt strategisch im Sinne der Betriebsstrategie der Zukunft (BdZ) auszurichten“, sagt Steffen Robus, der das Geschäftsfeld Consulting in der S-Servicepartner-Gruppe verantwortet. Er zeigt sich sicher: „Unabhängig von den aktuell heraus-

fordernden Rahmenbedingungen ist Arbeitsteiligkeit in einer Welt zunehmender Spezialisierung alternativlos.

Außerdem können Sparkassen Skaleneffekte realisieren, wenn Mengen gebündelt werden. Das senkt Kosten. Andere Branchen, wie zum Beispiel die Automobilindustrie sind mit fein aufeinander abgestimmten Wertschöpfungsketten von Spezialisten hier bereits viel weiter.“

Der Volkswirt und Mathematiker weiß, wovon er spricht. Als Consulting-Experte kennt er die Sparkassen-Finanzgruppe gut. Er berät die Häuser unter anderem bei der Umsetzung von BdZ. Für ihn kein Neuland: Robus hat bereits einschlägige Consulting- und Projekterfahrung, unter anderem bei KPMG sowie in S-Servicepartner-Projekten.

Im Marktfolge-Dienstleister startete auch er als Trainee durch, hat zum Beispiel die Gründung der Standorte in Schwabmünchen, Münster und Warendorf sowie Landau in der Pfalz begleitet. Erste Führungserfahrung sammelte er im Standort Fürstenwalde als Abteilungsleiter. Hier konnte er sich schnell beweisen und ihm wurde kurz darauf die Geschäftsführerposition am Standort anvertraut.

Dies war der Beginn seiner Geschäftsführerlaufbahn: Aus Fürstenwalde wurde er nach Düsseldorf bestellt, wo er gemeinsam mit seinem Geschäftsführerkollegen vor der spannenden Herausforderung stand, die Geschäftsfelder umzubauen und die Firma auf die Muttergesellschaft zu verschmelzen. Und das erfolgreich: Die ehemalige Readypartner GmbH, Backoffice für das Konsumentenkreditgeschäft der Readybank, ist heute ein Standort, der umfassende Aufgaben in der Marktfolge-Bearbeitung anbietet, unter anderem die Immobilienbewertung und Bonitätsanalyse.

Auf den Umbau folgte der Aufbau

Auf den Umbau folgte für ihn der Aufbau: In Oberhausen wurden in einem gemeinsamen Projekt mit der Stadtparkasse Oberhausen und der

Sparkasse Mülheim an der Ruhr ein neuer Standort gegründet.

Hier hat Steffen Robus bis zur Geschäftsaufnahme und bis Ende 2019 die Geschicke als Geschäftsführer geleitet. Nun konzentriert sich der Führungs- und Projektprofi wieder auf seine Steckenpferde: Im Bereich Consulting sowie als Geschäftsführer der S-Servicepartner Consulting GmbH berät er Sparkassen und begleitet zum Beispiel Kooperationsprojekte. Eine spannende und abwechslungsreiche Aufgabe. Gemeinsam mit seinem Team steht er stets vor neuen Herausforderungen. Dass er diese nicht scheut, sondern mutig anpackt, hat Robus in seiner noch jungen Karriere häufig bewiesen.

Weitere dynamische Kollegen gesucht

Roland Ilka, Benjamin Hirsch und Steffen Robus sind nur einige Beispiele dafür, wie vielseitig Karrierechancen in der Marktfolge sind. Als Dienstleister hält der S-Servicepartner viele spannende Aufgaben bundesweit bereit. Besonders die strategische Neuausrichtung als Prozessindustrialisierer schafft neue spannende Tätigkeitsfelder. „Dafür brauchen wir dynamische Kollegen mit Gestaltungswillen, die moderne Marktfolge für Sparkassen neu zu denken“, sagt Steffen Robus.

[◀ Zurück](#)

Juliane Schälicke – 7. März 2020

