



BETRIEB & BANKSTEUERUNG | Digitalisierung

Weitblick, Werte, Wissenstransfer

Strategische Impulse aus der Praxis von Sparkassen sowie kontroverse Thesen zum Kulturwandel standen im Zentrum der virtuellen Veranstaltung „Digitaler Weitblick“ von S-Servicepartner.

In der Konferenz, an der Sparkassenvorstände aus dem gesamten Bundesgebiet teilnahmen, ging es um innovative digitale Geschäftsmodelle der Zukunft. Zur Veranstaltung, die im Mai online stattfand, hatte das Verbundunternehmen S-Servicepartner eingeladen.

Rainer Remke, Geschäftsführer von S-Servicepartner Deutschland, zeichnete das Zukunftsbild der Sparkasse als Organisator eines regionalen, gesellschaftlichen Ökosystems.



© S-Servicepartner

Rainer Remke, Geschäftsführer von S-Servicepartner Deutschland, präsentierte seine Vision einer Sparkasse als regionales Ökosystem.

Die Sparkassen-Finanzgruppe sieht er als Initiator digitaler Ökosysteme: Deren nachhaltige Angebote würden sich an die „Ergonomie des Internets“ sowie die Gewohnheiten der Menschen anpassen. Werte der Sparkassenorganisation wie Vertrauen, Regionalität und soziale Verantwortung sind laut Remke das größte Asset.

Videoservice statt Filialnetz ausdünnen

Auch Jürgen Rauber, Vorstandsmitglied der Landessparkasse zu Oldenburg (LzO), brachte Impulse für die digitale Transformation ein, indem er Einblicke in die praktische Umsetzung in der LzO gewährte. „Insbesondere die Investition in Kundennähe und die gelebte Willkommenskultur unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter lassen die Anzahl der Privatkonten ansteigen. Dabei setzen wir auch auf digitale Alternativen wie den Videoservice Amelie statt das Filialnetz auszudünnen“, sagte Rauber.

Neben der positiven Customer Journey setzt die LzO auf eine konsequente Umsetzung aller Standards in der Sparkassen-Finanzgruppe, darunter auch die Automatisierung.



© S-Servicepartner

Jürgen Rauber (links), Vorstandsmitglied der Landessparkasse zu Oldenburg: „Fangen Sie einfach an und suchen Sie nicht nach Gründen, warum etwas nicht geht.“ Rechts Maurice Veenendaal, Leiter Vertrieb und Marketing von S-Servicepartner.

Veränderungen zu begleiten, einen Kulturwandel zu initiieren und alle Beschäftigten mitzunehmen sei auch für die LzO eine Herausforderung. „Fangen Sie einfach an und suchen Sie nicht nach Gründen, warum etwas nicht geht. Mit klaren Zielen und einer offenen Kommunikation bekommen Sie die Veränderung in Schwung. Wir in der LzO sehen bereits jetzt, welchen positiven Effekt das für die Zukunft unserer Sparkasse hat“, lautete das Fazit von Jürgen Rauber.

Mut zur Mobilisierung

In den anschließenden Diskussionsrunden standen die Themen der Impulsvorträge im Zentrum der Gespräche. Dabei wurde schnell deutlich, dass einzelne Sparkassen bereits den Weg der Transformation mit einer neuen Führungs- und Arbeitsweise eingeschlagen haben. Gleichzeitig bleibt die Mobilisierung aller Beschäftigten für Veränderungsprozesse eine Herausforderung.



© S-Servicepartner

„Wir haben schon viel erreicht, sind aber immer noch mittendrin im Change“, sagte Thomas Fürst, Vorstandsmitglied der Sparkasse Bremen.

Thomas Fürst, Vorstandsmitglied der Sparkasse Bremen, vermochte mit seinen Erfahrungen und Impulsen die gesamte Runde zu begeistern. Die Sparkasse Bremen hat sich von einer hierarchisch strukturierten zu einer Netzwerkorganisation gewandelt, das heißt,

die komplette Ablauf- und Aufbauorganisation ist umgestaltet worden.

„Führungskräfte gibt es bei uns in der altbekannten Form nicht mehr“, sagte Thomas Fürst. „Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten sind heute in selbst organisierten Teams verteilt. Wir haben schon viel erreicht, sind aber immer noch mittendrin im Change.“

Struktureller Neustart

Mit der Transformation ist vor allem das Ziel verbunden, die Organisationsgeschwindigkeit zu erhöhen, um Kunden nicht weiter an Wettbewerber zu verlieren. Denn zahlreiche Konkurrenten drängen in den Markt und integrieren Bankprodukte in einen neuen Kontext.

Nach Ansicht von Digital-Business-Berater Christoph Bornschein ist diese Entwicklung im Privatkundenbereich schon weit fortgeschritten. Im Firmenkundenbereich könnten Sparkassen dagegen noch positiv eingreifen.

Um Kunden mit innovativen Produkten zu begeistern, damit man auch in Zukunft als Partner fürs Banking anerkannt bleibe, sei allerdings ein struktureller Neustart notwendig. Und es müsse aufs Tempo gedrückt werden. „Denn die Digitalisierung wird nie wieder so langsam sein wie heute“, sagte Christoph Bornschein. Der Mut und die Ideen zur Veränderung seien da. Jetzt müsse man mit der Umsetzung beginnen.

Blockchain bringt Fortschritt

Im DSGVO-Projekt zur Neupositionierung der Sparkassen im Auslandsgeschäft (Neposia) spielt auch das Thema Blockchain eine wichtige Rolle. Mithilfe von Blockchain-Lösungen können beispielsweise Prozesse im internationalen Handel transparenter und effizienter gestaltet und Risiken verringert werden.

Davon profitierten sowohl Banken als auch ihre Firmenkunden. An dieser Zukunftsgestaltung wirkt S-Servicepartner gemeinsam mit der

BayernLB, der LBBW und der Helaba als Mitglied im Marco-Polo-Netzwerk mit.

Im April hat S-Servicepartner in einer Webkonferenz Sparkassen die Möglichkeiten des Einsatzes der Blockchain-Technologie vorgestellt und eine Test-Transaktion für ein unbedingtes Zahlungsverprechen im Rahmen eines Auslandshandelsgeschäfts präsentiert. Aufgrund der positiven Resonanz wird im Herbst eine zweite virtuelle Informationsveranstaltung zur Blockchain-Technologie stattfinden.

Jagoda Richter, S-Servicepartner / Aufmacherbild: S-Servicepartner – 29. Juni 2021