

Menschen und Organisationen voran bringen.

Potenziale erkennen und fördern.

Kaltakquise

Dezember 2017



Mein Kooperationspartner



Zahlen

Bilanzsumme	1,99 Mrd. Euro
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	1,56 Mrd. Euro
Spareinlagen der Kunden	698 Mio. Euro
Forderungen an Kunden	1,21 Mrd. Euro
Rücklagen	92 Mio. Euro

Fakten

Mitarbeiter gesamt	373
Geschäftsstellen	34

BEST PLACE TO LEARN



Erneut Top-Arbeitgeber



In dem Unternehmensvergleich „Top Job“ hat die Volksbank Neckartal eG überzeugt.



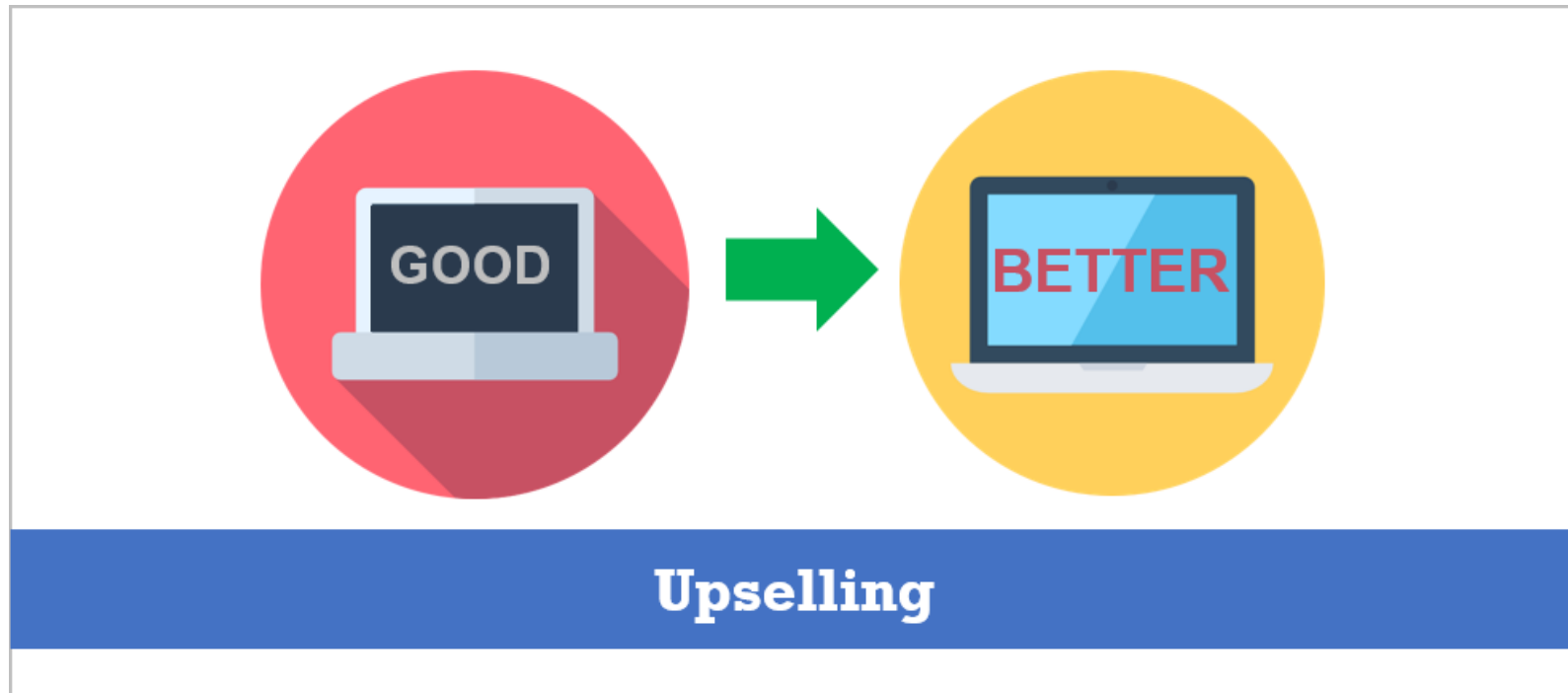
- Pilotprojekt mit drei Bereichsleitern Januar 2018
- Im ersten Schritt wurde die Umsetzung mit den Führungskräften und Vertrieblern geplant (50 TN)
- Kick-Off mit allen Teilnehmern, Führungskräften und Vorstand Juni 2018





- Pilotprojekt 01/2018
- Kick-Off 06/2018
- Umsetzung Schritt 1: 09/2018 DNLA
Verfahren: ESK, VKP, LQ, MSS und MM für 55 Teilnehmer
- Ergebnisbesprechung mit den Vorständen 10/2018
- Umsetzung Schritt 2: 11/2018 mit 10 weiteren Teilnehmern
- Schulung der internen Moderatoren 06/2019
- Evaluation ab 08/2019
- Ergebnisbesprechung

Upselling

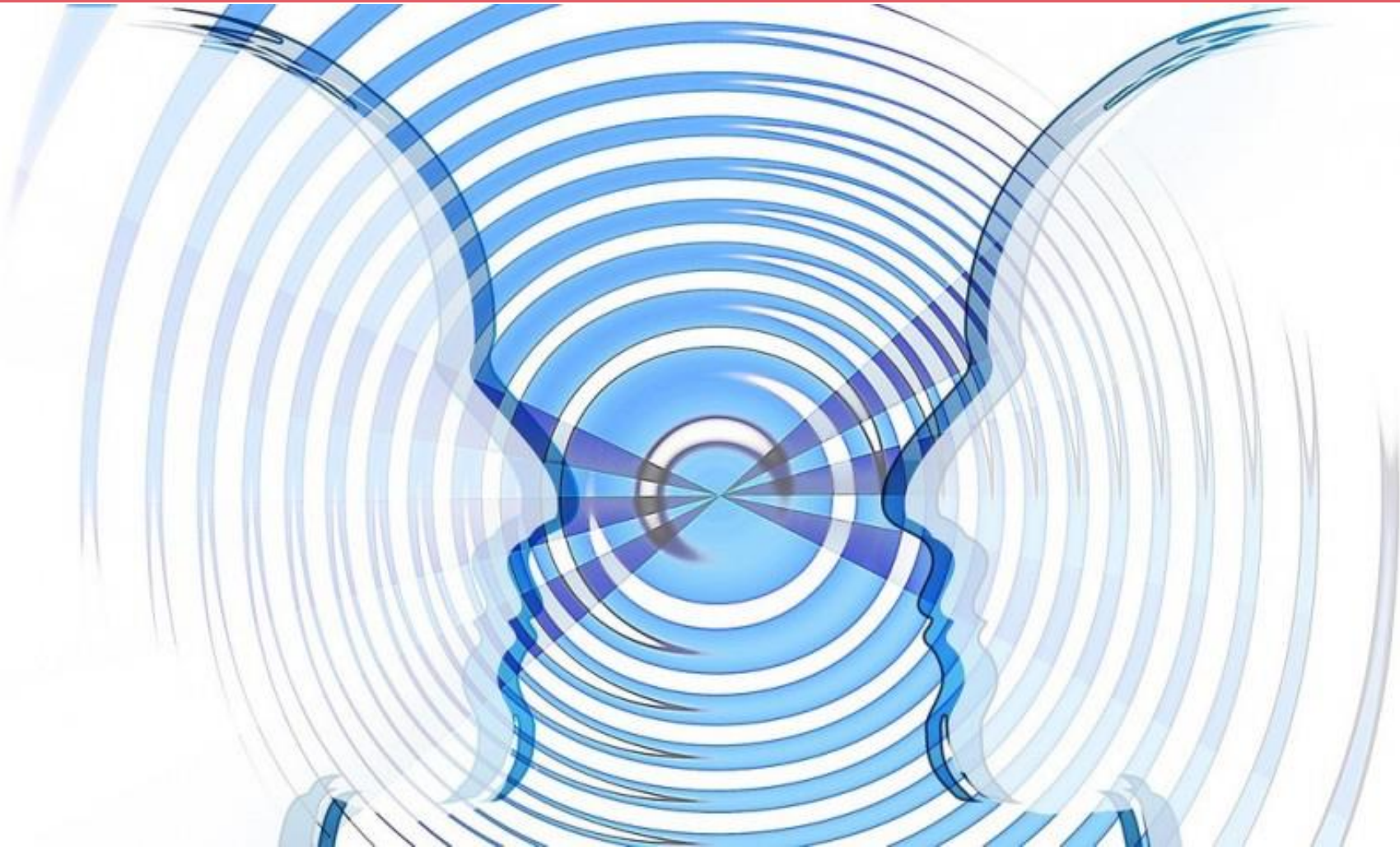


Im ersten Schritt ergaben sich folgende zusätzlichen Ansatzpunkte:

- Ausbildung von 6 bankinternen Moderatoren
- Integration von Mitarbeitern aus dem Back-Office Bereich auf Intervention dieses Bereiches



- Teilnahme des Vorstandes zur Untermauerung der Vorbildfunktion
- Transfer des Know-hows in die Bank durch die Ausbildung hausinterner Moderatoren
- Integration ESK in die Mitarbeiterjahresgespräche zur Objektivierung der Wahrnehmungen und Definition der Entwicklungsziele
- Besprechung der Ergebnisse der ersten Runde unter 4 Augen mit den Teilnehmern
- Ab 2019 Ergebnisbesprechung zusammen mit den Führungskräften bzw. internen Moderatoren
- Präsentation der anonymisierten Gesamtergebnisse vor den Entscheidern



- Zunächst vorherrschende Skepsis wegen teilweiser „unverständlicher“ Fragen
- Gleichwohl überwiegend positive Rückmeldungen zum Verfahren und zur Gesprächsführung (53 der 56 Teilnehmer)
- Evaluation seitens der Teilnehmer gewünscht
- 360° Betrachtung bringt Klarheit
- Identifizierung von Handlungsfeldern für die Volksbank Neckartal

CROSS-SELLING



before



after

- Führungskräfte Entwicklung (2019-2020)
- Teamanalyse des Team der Firmenkundenbank (2019)



- Nutzung der DNLA Flatrate
- Bankinterne Umsetzung mit den Mitarbeitern
- Peu á peu Integration weiterer Mitarbeiterinnen
- Weiterhin externe Begleitung der Führungskräfte
- Weitere Bereiche signalisieren Interesse an Teamanalysen



Aus den DNLA Interviews ergaben sich für die Bank wesentliche Hinweise:

- Identifizierung von drei hausinternen Brennpunkten
- Notwendigkeit zum Ausbau der Führungs-kompetenz von Nachwuchsführungskräften
- Bestätigung in den Neubesetzungen von Führungsstellen
- Erfordernis für zeitlichen Freiraum für Führungsaufgaben
- Reduzierung des aktuell sehr hohen Veränderungstempos (Zeit zum Durchatmen)



- Der Vorstand und die Personalabteilung stehen als Referenz zur Verfügung
- Der Leiter des Personalbereiches wird es in seinem Arbeitskreis Personal mit 11 anderen Banken vorstellen
- Meinerseits gezielte Ansprache der Nachbarbanken

3 Erfolgsfaktoren aus meiner Sicht



- Pilotprojekt
- Integration der Entscheider
- Qualifizierung zur bankinternen Weiterführung des Projektes