Willkommen im DigiLog Café



DigiLog Café

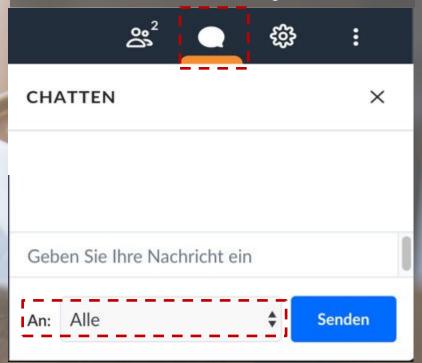
Bitte schalten Sie zu Beginn ihr Mikrofon stumm, falls es zu Rückkopplungen kommt.



Bzw. per Telefon auf "Mute"



Wenn Sie eine Frage, Information oder Kommentar haben, dann nutzen Sie bitte die Chatfunktion. Unser Co-Moderator kommt dann auf ihr Anliegen zurück.



Fusionen: Erfolgreiche operative Umsetzung am Beispiel Bargeldlogistik

Thomas Birnstein (Vorstand P3N AG)

Steffen Wittwer (Vertriebsleiter P3N AG)

Ihr Moderatorenteam







90er: Bankkaufmann

2003: Sparkassenbetriebswirt

2003: Abteilungsleiter

Dienstleistungen

2008: Geschäftsführer

P3N BERATUNGs

GmbH

2016: Vorstand P3N AG





Steffen Wittwer Vertriebsleiter P3N AG

bis 2008: Bankkaufmann, Medialer Vertrieb,

unbarer Zahlungsverkehr, Karten und Terminalgeschäft in einem regionalen

ΚI

bis 2017: Vertriebler bei ALVARA AG, Lösungen

im Bereich Bargeldbearbeitung für

Banken, Handel, WDL

seit 2017: Vertrieb bei P3N AG

Fusionen

Bankenfusion (Deutsch)

Wortart: Substantiv, (weiblich)

Silbentrennung:

Ban ken fu si on, Mehrzahl: Ban ken fu si o nen

Aussprache/Betonung:

IPA: ['baŋknfu zio:n], Mehrzahl: ['baŋknfu zio:nən]

 Zusammenschluss bzw. eine Verschmelzung von zwei oder mehreren Kreditinstituten zu einem größeren Kreditinstitut. Hierbei findet ein Zusammenschluss in rechtlicher sowie in wirtschaftlicher Hinsicht statt.

Warum?

- Rationalisierung (z.B. Kosteneinsparung durch Skaleneffekte)
- Sanierung
- Wettbewerbsaspekte
- Bessere Erfüllung der Regulatorik
- Etc.



Wussten Sie schon ...

- ... in 2020 gab es 63 Fusionsprojekte im Genossenschaftsbereich
- 129 Genossenschaftsbanken waren an Fusionsprojekten beteiligt
- 24 Fusionen unter
 Genossenschaftsbanken wurden vollzogen
- ... zunehmend große
 Genossenschaftsbanken sind an
 Fusionsprojekten beteiligt
- ... 4 Sparkassen-Fusionen zum 01.01.2021
- ... 3 Sparkassen-Fusionen wurden in 2020 vollzogen

Quelle: finanz-szene.de

Operative Umsetzung unterstützt die Hebung von Kosten- und Effizienzpotenzialen, speziell in nicht bankfachlichen Themen

Bargeldlogistik, Filialservice

Immobilienmanagement

Wunsch

- Einheitliches Außenbild für Kunden
- Prozesse vereinheitlichen
- Skaleneffekte aus größeren Mengengerüsten nutzen
- Effizienz verbessern
- Gesamtkosten senken

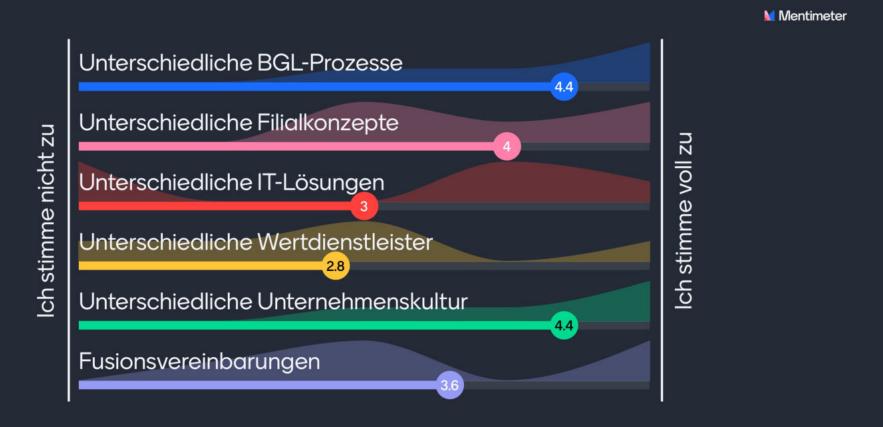


Realität

- Auch Jahre nach der Fusion heterogene Prozesse
- Intransparenz bzgl. der Abläufe
- Steigende Gesamtkosten
- Ungenutzte Skaleneffekte
- kleinteilige, für Kunden intransparente
 Öffnungszeitenmodelle

Was sind die größten Herausforderungen in der Bargeldlogistik im Zusammenhang mit Fusionen?

Besuchen Sie www.menti.com und benutzen Sie den Code 7652 4378





Fusionen bieten Chancen für die Bargeldlogistik



- Möglichkeiten für neue Logistik- und Sourcingmodelle
- Optimierung WDL-Konditionen durch Bündelung/Konzentration auf einen Dienstleister ODER
- Risikominimierung durch 2-Lieferanten-Strategie
- Größere Mengengerüste bieten Chancen für Automatisierung
- **1** + 1 = 3
- ...

Vorgehensmodell für die Bargeldlogistik

Vor der technischen Fusion

Mit der technischen Fusion

Nach der technischen Fusion

Transparenz

- BGL-Prozesse
- BGL-Mengen
- Filial-Konzept/Kasse-Konzepte
- Restriktionen (Fusionsvereinbarung, Strategie)

Zielmodell BGL

- MA der Althäuser einbinden
- Fusionsvereinbarungen beachten
- Varianten ermitteln
- Validierung mit WDL
- Wirtschaftlichkeitsbetrachtung
- Blick über den Tellerrand: Filial-/Kassekonzept

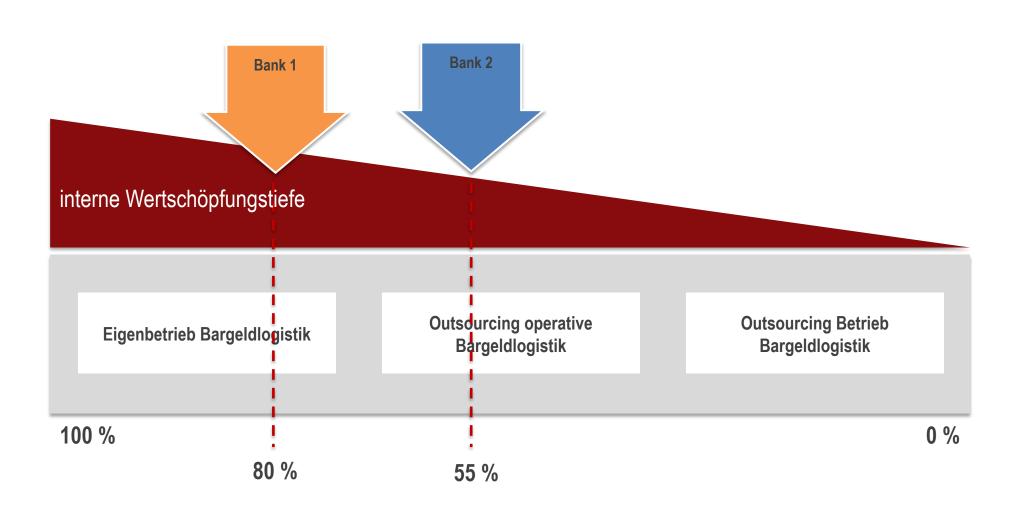
Umsetzung

- Team-Building
- WDL-Vertrag/Angebotsverfahren
- IT-Unterstützung implementieren
- Infrastruktur schaffen
- PE-Konzept
- Soll-Prozesse implementieren
- Review und Nachjustierung

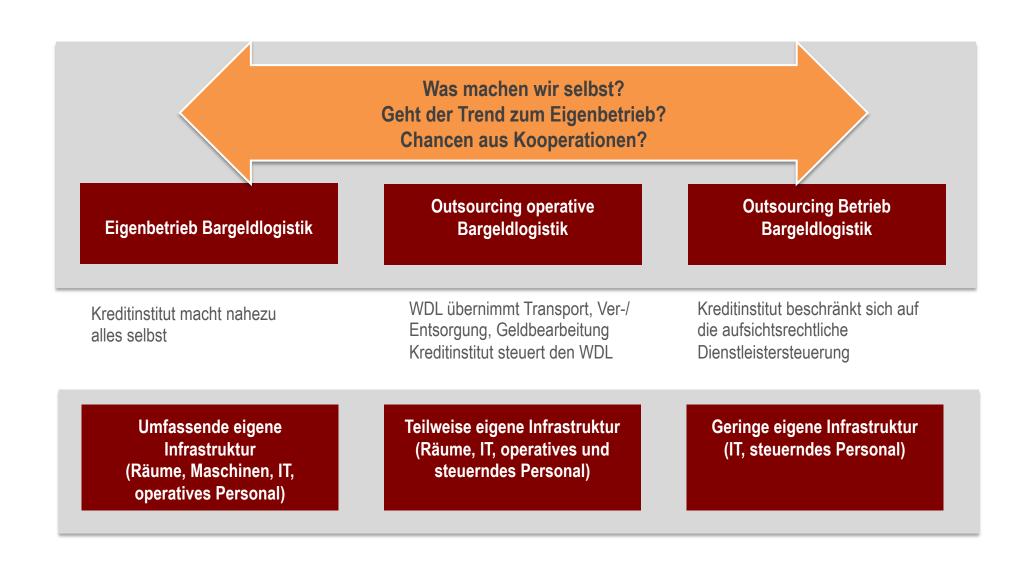
Transparenz hinsichtlich der Bargeldlogistikmodelle der fusionierten Banken herstellen – Unterschiede erkennen



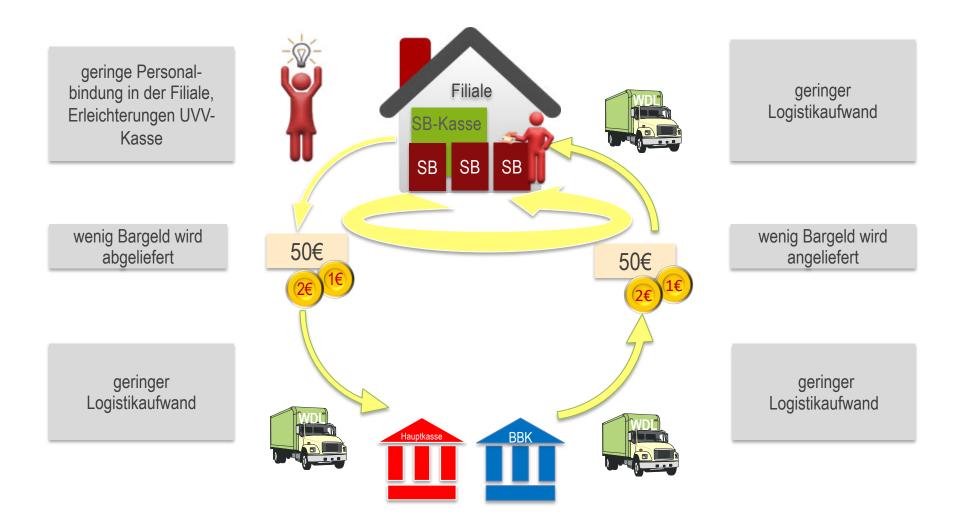
Gewähltes Sourcingmodell in der Bargeldlogistik



Zielmodell BGL: Welche Sourcingstrategie passt zu uns?



Zielbild: "Stationärer" Geldkreislauf – Geringe Geldbearbeitungsund Transportmengen, geringer Logistikaufwand



Übersicht über die möglichen Optimierungsvarianten



Objektive Bewertung der Varianten sorgt für hohe Akzeptanz

Lösungsvarianten Ziele Mussziele Einheitliches BGL-Konzept für das Gesamthaus		Ist-Situation Gesamt		Insourcing ja/nein		Outsourcing selektiv ja/nein		Outsourcing selektiv NEU ja/nein		Outsourcing ja/nein													
												Serviceleistungen für Bargeld erfüllen		nein		ja :-		ja :-		ja		ja	
												Kannziele	Gewicht	ja Wert*	Punkte	ja Wert*	Punkte	ja Wert*	Punkte	ja Wert*	Punkte	ja Wert*	Punkte
kannziele Kundenziele																							
Lösung für Großkunden	16,7 8.3	0	0,0	17 8	142 66,7	16	133 66.7	11 2	92 16,7	8 2	67 16,7												
Abdeckung des Kundenbedarfs	8.3	0	0,0	9	75.0	8	66,7	9	75.0	6	50.0												
Kostentreiber reduzieren	0,3	U	0,0	9	75,0	0	00,7	9	75,0	0	50,0												
Alternativen für Bargeldeinzahlungen						_																	
Finanzziele	25	0	0	6	50	7	58	16	133	19	158												
Kostenreduzierung (Senkung der Herstellungskosten)	8,3	0	0,0	0	0,0	0	0,0	4	33,3	5	41,7												
Effizienssteigerung	8,3	0	0,0	4	33,3	2	16,7	5	41,7	6	50,0												
Partizipieren von Bargeldreduzierung	8,3	0	0,0	2	16,7	5	41,7	7	58,3	8	66,7												
Prozessziele	25	0	0	15	125	13	108	11	92	11	92												
Automatisierung von Prozessen steigern	8,3	0		0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0												
Digitalisierung von Prozessen steigern																							
Prozessqualität verbessern	8,3	0	0,0	7	58,3	5	41,7	6	50,0	3	25,0												
MA im Markt sollen künftig nichts mit Bargeld zu tun haben	8,3	0	0,0	8	66,7	8	66,7	5	41,7	8	66,7												
Soziale/ Mitarbeiterziele	33	0	0	15	125	24	200	22	183	20	167												
Optimierung Personaleinsatz	8,3	0	0,0	3	25,0	9	75,0	6	50,0	7	58,3												
Sicherstellung der Betriebsbereitschaft	8,3	0		4	33,3	6	50,0	8	66,7	8	66,7												
Reduzierung Risiken	8,3	0	0,0	6	50,0	8	66,7	7	58,3	4	33,3												
Steigerung/Verbesserung Nachhaltigkeit/Ökologie	8,3	0	0,0	2	16,7	1	8,3	1	8,3	1	8,3												
Nutzwertpunkte der Lösungsvarianten:	100,0		0,0		441,7		500,0		500,0		483,3												
Kosten je Nutzwertpunkt					xxx €		xxx €		xxx €		xxx €												

Fazit



- Auch Themen wie Bargeldlogistik und Immobilienmanagement sollten frühzeitig im Fusionsprozess harmonisiert werden.
- Je früher die Chancen genutzt werden, desto eher treten die Rationalisierungs- und Skaleneffekte ein.
- Auch wenn Fusionen scheitern: Es ergeben sich Kooperationsmöglichkeiten.

Die P3N AG ist Ihr kompetenter Partner für die operative Umsetzung von Fusionen im Immobilienmanagement, der Bargeldlogistik und im Filial-Service.

Themenwünsche





https://www.menti.com / Code: 2586 8033

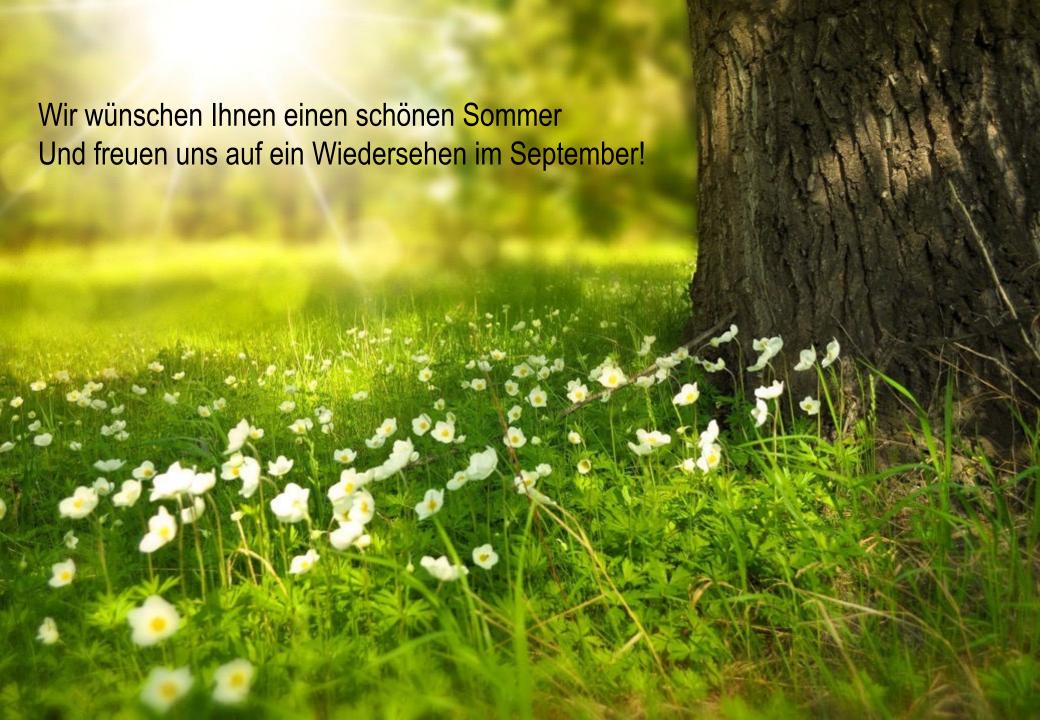






P3N DigiLog Café 8

Diskutieren Sie mit Kolleginnen und Kollegen über aktuelle Entwicklungen in unserem DigiLog Café. Tauschen Sie sich aus und profitieren Sie vom Wissen dieser Experten-Community.



Vielen Dank für ihre Aufmerksamkeit

P3N AG Crimmitschauer Str. 32 08412 Werdau

Telefon: +49 3761 70948-0

E-Mail: assistenz@p3n.de

Internet: www.p3n.de

oder auf XING und LinkedIn