

Mandat-Telekonferenz im März: Sparkasse Dortmund gibt eigene Wachstumserfahrungen an Firmenkunden weiter

Dortmund, 15. März 2011

„Wachstum ist neben Rentabilität und Risiko eine der wesentlichen Bestimmungsgrößen der Zukunft der Sparkasse Dortmund“, machte Uwe Samulewicz, Vorsitzender des Vorstandes, am Montag im Interview mit Prof. Dr. Guido Quelle deutlich. Vor mehr als 170 registrierten Teilnehmern stand er dem Mandat-Geschäftsführer Rede und Antwort zum Wachstum der Bank und ihrer Wachstumstreiber-Kraft für die Firmenkunden.

Solange die interne Organisation mit dem Wachstum Schritt halten könne, sieht Samulewicz für seine Sparkasse wie auch für deren Kunden keinen Anlass, weitere gute Geschäftschancen auf dem Markt liegen zu lassen. Zugleich könne man mit der eigenen Selbstdisziplinierungskraft auf schlechte Chancen verzichten.

Da die Wachstumsmöglichkeiten in der reglementierten Finanzdienstleistungsbranche von der Kapitalkraft abhängen, „schaffen wir die Voraussetzungen, das Wachstum zu beherrschen“, zeigte Samulewicz auf. Schließlich müsse die Bank so kapitalkräftig sein, dass jeder vertretbare Kundenwunsch jederzeit erfüllbar sei.

Treiber für das Wachstum der Firmenkunden

Dem Sparkassenchef ist es ein persönliches Anliegen, als Sparringspartner den Mittelstand voranzubringen. Die Größe der Bank – die Sparkasse Dortmund gehört mit 7,5 Milliarden Euro Bilanzsumme zu den Top 25 der über 400 Sparkassen – erlaube es, in der Firmenkundenbetreuung Schwerpunkte auf Branchen und Bereiche zu bilden, wie Freiberufler, Handel, produzierendes Gewerbe und Handwerker. Nach Guido Quelles Frage, wie die Bank das Kundenwachstum fördere, führte Samulewicz aus: „Aus der tiefen inhaltlichen Kompetenz und der Vor-Ort-Verfügbarkeit der Entscheidungsträger schöpfen wir eine Beratungskraft für die Unternehmensführer, die deren Wachstumsentscheidungen wesentlich voranbringen kann. Wie für uns gilt auch für unsere Firmenkunden das Dreieck Wachstum – Rentabilität – Risiko, wir haben also die gleiche Gesprächsbasis.“

Der Zugang der Sparkasse Dortmund zu öffentlichen Mitteln und zu Venture Capital erweitere die Wachstumsförderkräfte in der Firmenkundenbetreuung. Die eigene Kompetenz im Auslandsgeschäft gibt die Bank nicht nur an ihre Firmenkunden weiter, sie regelt mit ihrem organisierten und strukturierten Netzwerk auch das Auslandsgeschäft für rund 20 Sparkassen in NRW.

Mitarbeiter als wesentlicher Wachstumshebel

Ohne die Mitarbeiter stehe ein Wachstumsplan auf verlorenem Posten. „Wachsen heißt nicht nur Investieren in Sachkapital, sondern auch insbesondere in die Menschen.“ Im eigenen Haus sehe Samulewicz angesichts des unerschöpflichen Kreativpotenzials der Mitarbeiter keine Wachstumsgrenzen. Die Bank müsse nicht zuletzt wachsen, um das Institut an sich mit den 1.800 Mitarbeitern tragfähig in die Zukunft bringen zu können. „Unsere eigenen Erfahrungen im Lösen interner Wachstumsbremsen vermitteln wir auch an unsere Firmenkunden“, stellte der Dortmunder Sparkassenchef klar.

Samulewicz ist besonders wichtig, dass jeder Mitarbeiter verstanden hat, warum sie oder er Wachstum verfolgen muss: „Wer sicherstellen will, dass sich die Mitarbeiter als echte Dienstleister betätigen und jedem guten Geschäft hinterherlaufen und den Kunden die Wünsche von den Augen ablesen, muss in einfachen, nachvollziehbaren Worten deutlich machen können, warum sie das tun sollen. In unserem Hause verknüpfen wir das zudem mit

der Vermittlung persönlicher Werte wie Verlässlichkeit und Anstand.“

Dass eine ganze Reihe organisatorischer Rahmenbedingungen geschaffen sein muss, wie die Fortentwicklung der Strategie und die Anpassung der Ablauf- und Aufbauorganisation, verstehe sich von selbst. Beispielsweise arbeite täglich eine eigenständige Einheit daran, die Prozesse zu optimieren, und lerne hierfür u. a. von der Automobilindustrie. Es gehe darum, mit dem vorhandenen Personal- und Sachkapital mehr Aktivitäten zu realisieren, ohne die Ressourcen über ein vernünftiges Maß hinaus zu beanspruchen: „Nur schlanke Prozesse sichern gute Ergebnisse“, fasste Samulewicz seine Erfahrungen und seinen Rat an die Firmenkunden zusammen.

Die nächste Mandat-Telekonferenz findet am 11. April 2011 statt: Guido Quelle spricht mit Dr. Michael Kluger, Vorstand Logistik, Schenker Deutschland AG, über den „Wachstumsmotor Logistik: Jeder macht, was er am besten kann“. Mehr Informationen unter <http://www.mandat.de/de/menu/produkte/telekonferenzen/>

Abdruck/Verwendung frei unter Hinweis auf Mandat-Telekonferenzreihe. Foto Uwe Samulewicz (© Sparkasse Dortmund) auf Anfrage. Foto Prof. Dr. Guido Quelle (© Mandat Managementberatung GmbH) unter <http://www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/>. Zusätzlich Mitschnitt der 2. Mandat-Telekonferenz 2011 zur Verwendung als journalistische Quelle erhältlich (Veröffentlichung von Original-Tonmaterial nicht gestattet)

Mit der elfteiligen Telekonferenzreihe „Wachstum: kein Foto – ein Film“ bietet die Dortmunder Mandat Managementberatung bereits im dritten Jahr einen schnellen und komprimierten Zugriff auf mehr als 20 Jahre Know-how zum Thema Wachstum. Mandat ist Vorreiter in Deutschland mit dieser besonderen Form des fachlichen Austauschs, aktuell mit mehr als 170 registrierten Teilnehmern. Die einstündigen Interviews und Impulsvorträge am Telefon richten sich an Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und seniorie Führungskräfte.

Prof. Dr. Guido Quelle ist seit mehr als 20 Jahren Unternehmer. Als Berater, Autor, Redner und Experte für profitables Wachstum unterstützt er aktive Unternehmenslenker dabei, ihre Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum zu trimmen. Professor Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und seit 2010 Honorarprofessor an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm.

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit über 20 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Zu den mehr als 100 deutschen und multinationalen Klienten gehören ANZAG, Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen.

Pressekontakt:

Mandat Managementberatung GmbH
Prof. Dr. Guido Quelle
Emil-Figge-Straße 80
D-44227 Dortmund
Tel: +49 231 9742390
Fax: +49 231 9742389
guido.quelle@mandat.de
www.mandat.de