



Lisa Frings und Josef Bauer trainieren unsere Führungskräfte.

Wenn der Wind des Wandels weht ...*

Die Managementberaterin Lisa Frings über ihre Arbeit in unserem Haus

Die Führungskräfte der Sparkasse Bochum werden seit Anfang 2008 unterstützt und gefördert von der externen Managementberatung PWS. Lisa Frings, Seniorberaterin bei PWS, begleitet seitdem mit ihrem Kollegen Josef Bauer diesen Prozess. In einem Gespräch mit **Sin**team berichtet sie über ihre Sicht auf die Sparkasse Bochum und ihre Arbeit in unserem Haus.

► „Viel Selbstbewusstsein habe ich in meinen ersten Gesprächen mit den Führungskräften der Sparkasse Bochum gespürt,“ berichtet Lisa Frings. „Bei vielen war die Haltung zu merken: Wir müssen uns nicht verstecken. Wir sind Marktführer und wettbewerbsfähig mit den Preisen unserer Konkurrenten.“

Flache Hierarchien sind eine weitere Eigenschaft der Sparkasse Bochum, die der Managementberaterin positiv aufgefallen ist. Das bedeutet eine

Herausforderung für beide Seiten: sowohl für den Vorstand, der in engem Kontakt mit allen GS- und Abteilungsleitern steht, als auch für die Leiter, die dem Vorstand direkt berichten. Lisa

Frings: „Diese kurzen Wege führen zu einer hohen Geschwindigkeit mit der Dinge im Haus vorangetrieben werden, und zu schnellen Entscheidungen.“

Stimmige Grundlagen

Die Grundlagen stimmen und dennoch können wir uns auf diesem Polster nicht ausruhen. „Der Vertrieb muss auf eine breitere Basis gestellt werden, damit die Sparkasse Bochum wettbewerbsfähig bleibt,“ erläutert Lisa Frings. Um dabei erfolgreich zu sein, ist es wichtig, dass alle Führungskräfte von der Be-



Maria Zitelli [448]

Ich finde es gut, dass die Sparkasse Bochum den Weg gegangen ist, eine externe Managementberatung in unser Haus zu holen. Hieraus hat sich die Kommunikation zwischen den Führungskräften positiv verändert. Ich wünsche mir für die Zukunft, dass das so bleibt!

*... bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.



Ulrich Otting [442]

Ich fand es für mich sehr wichtig, von außenstehenden Menschen, die mich vorher nicht kannten, einen Spiegel vorgehalten zu bekommen. Noch dazu empfand ich die Berater von PWS als sehr kompetent. In den Trainingsmodulen wurde immer wieder der Spagat zwischen Vertrieb und Führung, den wir GS-Leiter zu leisten haben, thematisiert. Ich wünsche mir so ein Training auch für die Vertreter.

deutung dieses Ziels überzeugt und bereit sind, es durch eine service- und vertriebsorientierte Führung umzusetzen.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Kommunikation zwischen Vorstand und mittlerer Führungsebene. Denn nur wenn diese Kommunikation lebhaft und offen ist, kommen die flachen Hierarchien voll zum Tragen.

Feedback zum Standort

Den Feedbackcentern sahen alle Führungskräfte mit großer Anspannung entgegen. Lisa Frings betont hier aber ausdrücklich, dass es nicht das Ziel war, eine Auswahl zu treffen, sondern einen Standort

zu bestimmen: „Wo bin ich gut, an welchen Punkten sollte ich noch arbeiten.“ Es ging darum, Potenziale zu erkennen und Entwicklungs-

felder anzusprechen. Dies geschah auf einer Basis von Wertschätzung, Respekt und Klarheit im Umgang miteinander. „Denn auch für gestandene Führungskräfte hört das Lernen nicht auf,“ betont die Beraterin.



Dirk Janzen
[439]

Für mich war es eine tolle Erfahrung, Selbstbild und Fremdbild abgleichen zu können. Sehr positiv fand ich, dass durch das gemeinsame Erarbeiten von Lösungen mit den anderen Führungskräften (vor allem auch aus dem Stabsbereich), der Kontakt untereinander intensiviert worden ist. Auch die Kommunikation zum Vorstand hat sich durch die Kaminabende verbessert. Wir haben das Handwerkszeug an die Hand bekommen und müssen das jetzt gemeinsam leben.

Ein Angebot für jeden

In den Trainingsmodulen, die bis Ende Februar in unserem Haus liefen, ging es nicht darum, persönlichkeitsverändernd zu arbeiten, sondern jedem ein Angebot zu machen, wie die Beraterin Lisa Frings ausdrücklich betont. „Die Bereitschaft zur Veränderung muss von jedem Einzelnen kommen.“

Margit Salzmann [150]