

# Man spürt eine besonders kollegiale Atmosphäre in Ihrer Sparkasse

## Interview mit Peter Peters, Gesellschaft für Unternehmensentwicklung

Das Teilprojekt „Effiziente Baufinanzierung“ ist ein Baustein aus dem Projekt „MITEINANDER ENTWICKELN“. Mit dem Teilprojekt verfolgt unsere Sparkasse ein wesentliches Ziel: Schnittstellen und Prozesse optimieren, um ein reibungsloses Miteinander ohne Doppel-Verantwortlichkeiten zu schaffen.

Im Rahmen der Projektarbeit erfolgt daher eine Überprüfung der aktuellen Strukturen sowie ein Herausarbeiten unserer Stärken, Schwächen und Potenziale im Geschäftsfeld Immobilien. Die Unternehmensberatung Peter Peters und Freunde GmbH aus Münster hat sich u. a. auf die Beratung von Sparkassen im Geschäftsfeld Immobilien spezialisiert

und verfügt über sehr gute Referenzen. Wir haben mit Herrn Peters und seinem Team somit erfahrene Spezialisten für die Bewertung unserer aktuellen Situation im Geschäftsfeld Immobilien gewonnen, die uns aufgrund der vielschichtigen Erfahrungen in anderen Sparkassen zu einem schnellen und effizienten Ergebnis führen werden.

**Redaktion**

**Herr Peters, bitte stellen Sie sich unseren Lesern kurz vor.**

**Peter Peters**

Das Unternehmen PPF Unternehmensentwicklung gibt es seit 1990 in Münster. Wir entwickeln bundesweit Strategien und Konzepte für Finanzdienstleistungsunternehmen (Banken,

Versicherungsgesellschaften, Bausparkassen etc.) mit dem Ziel, die Marktbearbeitung wirkungsvoller zu gestalten. Eine wichtige Kundengruppe für uns sind Sparkassen und hier beschäftigen wir uns besonders mit den Geschäfts- und Beratungsprozessen rund um die Immobilienkunden.

**Redaktion**

**Was unterscheidet Sie von anderen Beratungsunternehmen – was ist Ihre besondere Erfolgsphilosophie?**

**Peter Peters**

Wir setzen auf Stärken und Potenziale, die bei jeder Sparkasse unterschiedlich geprägt sind. Wir identifizieren diese und erarbeiten mit den Beteiligten in sehr intensivem Austausch, z. B. über Interviews und Workshops, Konzepte wie man diese Stärken und Potenziale im Vertriebsprozess besser erkennen und nutzen kann. Hierbei geht es uns im Besonderen darum, viele zu beteiligen und möglichst alle

mitzunehmen. Das ist der Garant des späteren Erfolgs. Wir stellen diesen Erfolg auch dadurch sicher, indem wir die erarbeiteten Konzepte bis zur erfolgssicheren Umsetzung begleiten.

**Redaktion**

**Sie sprachen von dem Immobilienkunden, wen meinen Sie damit?**

**Peter Peters**

Die Grundlage unserer Arbeit ist die Ausrichtung an den vier zentralen Immobilienkliententypen: Immobilienräumer, Immobilienkäufer, Immobilienbesitzer und Immobilienverkäufer. Gerade auch hier in der Region der Kreissparkasse Verden ist das Thema „eigene Immobilie, eigenes Zuhause“ für die meisten Menschen von großer Bedeutung. Wir gehen davon aus, dass ca. 2 von 3 Sparkassenkunden in dem Sinne Immobilienkunden sind. Und Immobilienkunden sind für die Sparkasse TOP-Potenzialkunden:

- 30 bis 40% der monatlichen liquiden Mittel von Privatkunden werden für „Wohnen und Immobilie“ eingesetzt.
- Das Thema Immobilie ist für Immobilienkunden das zentrale Altersvorsorge- und Vermögensbildungsthema.
- Immobilienkunden sind eher vermögendere Kunden und brauchen auch mehr Finanzprodukte als Nicht-Immobilienkunden.
- Die Baufinanzierung wird immer mehr zum stärksten Bindungsprodukt zu unseren Kunden.
- Und nicht zu unterschätzen, die Immobilienkunden sind eher regionstreu – wie die Sparkasse auch.



auch auf das Zusammenwirken aller Vertriebseinheiten untereinander. Unser Auftrag ist es, das anzuschauen und mit Ihnen gemeinsam an Lösungen und Zukunftskonzepten zu arbeiten.

und hoch akzeptierte Arbeit für viele andere Sparkassen zu diesem Thema, uns sehr sicher macht auch als Partner der Kreissparkasse Verden das Richtige zu tun.

**Redaktion**

**Was ist Ihr Auftrag in unserem Hause vor diesem Hintergrund?**

**Peter Peters**

Es geht darum, dass nach der durchgeführten Neuorganisation (ImmobilienCenter-Aufbau) die Vertriebs-, Beratungs- und Bearbeitungsprozesse rund um die Immobilienkunden noch nicht so rund und wirkungsvoll laufen, wie das sein sollte und sein könnte. Das bezieht sich sowohl auf die Bearbeitung der Immobilienkunden auf der Ebene der Primärberatung, als auch auf die Ebene des ImmobilienCenters und besonders

**Redaktion**

**Was macht Sie so sicher, dass Ihre Arbeit hier im Hause erfolgreich sein wird?**

**Peter Peters**

Der Schlüssel zum Erfolg ist gute Teamarbeit, verbunden mit Professionalität, gegenseitiger Wertschätzung und der Bereitschaft und Fähigkeit, immer offen zu sein für bessere Wege. Wir haben festgestellt, dass Ihre Sparkasse und wir in diesem Sinne sehr gut zusammenpassen und zusammenarbeiten können. Wir merken, dass wir gemeinsam auf einem guten Weg sind. Hinzu kommt, dass unsere sehr erfolgreiche

**Redaktion**

**Gibt es etwas, was Ihnen an unserer Sparkasse/ unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern besonders gut gefällt?**

**Peter Peters**

Das gesamte PPF Projekt-Team Peter Peters, Sarah Nagel (Projektleitung) und Benedikt Mönig (Projektmanagement) fühlt sich sehr wohl in Ihrem Hause. Wir fühlen uns ausgesprochen freundlich aufgenommen, erfahren tolle Unterstützung durch die Projektverantwortlichen und die Projektleitung und wir lernen viele Kolleginnen und Kollegen aus Ihrem Hause kennen, die sehr engagiert, offen und konstruktiv mitarbeiten.

Man spürt eine besonders kollegiale Atmosphäre in Ihrer Sparkasse. Das ist schon sehr besonders.

**Vielen Dank für das Gespräch!**



PPF Projekt-Team v. l.: Peter Peters, Benedikt Mönig und Sarah Nagel



v. l.: Benedikt Mönig, Sarah Nagel, Christian Sander, Tina Smeilus, Thomas de Vries, Andrea Zuttermeister, Michael Goerdel, Sabine Palik, Peter Schmidt, Christian Meier, Peter Peters