

# Die Zukunft kann kommen!



## **Filialen - Bausteine des Erfolgs**

Wir analysieren die aktuelle wirtschaftliche Situation sowie vorhandene Potenziale und zeigen, wie Filialen auch in Zukunft - vor allem im Kontext der Digitalisierung - erfolgreich bleiben.



Know-How  
Qualität  
Kundennähe  
Strategie  
Fialnetz  
Flagship-Filiale  
Multikanal  
Kostendruck  
Ziele Weiterbildung  
Öffnungszeiten  
Standardisierung  
Kapazitäten  
UUV  
wertvoll Regulatorik  
Fialarchitektur  
Rollen  
Wettbewerb  
Digitalisierung  
Produktivität  
Komplexität  
Kundenwünsche  
Beratungsansatz  
Fialanalyse  
Fialplanung  
Geschäftsprozesse  
Kennzahlen  
Effizienz  
Kompetenz  
Personalbedarf  
Schnittstellen



# Sind Ihre Filialen fit für die Zukunft?

## **Wir benötigen keine Analyse – wir haben alle Informationen für eine Entscheidung**

- Stehen Ihnen die notwendigen qualitätsgeprüften Daten inklusive der benötigten Personalkapazitäten für jede einzelne Filiale als Basis für eine objektive Entscheidung wirklich zur Verfügung?

## **Die Unternehmenssteuerung bereitet die notwendigen Informationen für uns auf**

- Welchen Aufwand generiert die Analyse in der Unternehmenssteuerung?
- Stehen Ihnen für die Berechnung und Bewertung auch externe Kennzahlen zur Verfügung?

## **Wir fusionieren gerade und haben dafür keine Zeit**

- Woher bekommen Sie fundierte Informationen zur Filialeffizienz der fusionierenden Häuser?
- Wie stimmen Sie im Rahmen der Fusion das Filialnetz der Häuser aufeinander ab?

## **Wir migrieren gerade und haben dafür keine Zeit**

- Welche Auswirkungen hat die verspätete Optimierung auf Ihr zukünftiges Ergebnis?
- Die Analyse bindet nur minimale Ressourcen, da hoch standardisiert.

Wir haben die richtigen Antworten und Lösungen. Von A wie Aufsichtsratspräsentation bis Z wie Zielbild. Schnell und effektiv.



”

So transparent und umfassend  
haben wir das noch nie gesehen!“



# Von Anfang bis effizient



## Effiziente Planung – zufriedene Kunden

In einem Bankenmarkt, der gekennzeichnet ist durch sinkende Margen und steigenden Wettbewerbsdruck, ist es für den unternehmerischen Erfolg wichtig, das Filialnetz sowie den Personaleinsatz unter Effizienz Gesichtspunkten zu planen und zu steuern, dabei aber trotzdem eine hohe Kundennähe zu erzielen.



## Effiziente Standortbestimmung

Filialschließungen sind kein Allheilmittel. Richtig und wichtig ist es, das gesamte Filialnetz zu optimieren und an den richtigen Standorten mit den richtigen Filialtypen vertreten zu sein.



## Effiziente Personalbedarfsplanung

Standardisierung sowie die fortschreitende Digitalisierung verändern den Personalbedarf sowie die Qualifikationsanforderungen an die Mitarbeiter. Die strategische Personalplanung ist von zentraler Bedeutung..

- Wir analysieren Ihre Ausgangssituation
- Wir optimieren Ihre Filialnetzstruktur
- Wir planen den richtigen Personalbedarf



# 360°-Effizienzanalyse Filiale

## Ergebnisse und Mehrwerte

### ■ gfb - Filialanalyse

Wir liefern Fakten für eine fundierte, effiziente sowie objektive Entscheidungsgrundlage. Mittels der hochstandardisierten gfb-Standortbewertungstools erhalten Sie exakte Analysen zu

- ✓ CIR der Filialen
- ✓ Potenzialausschöpfungsgrade
- ✓ Personalbedarf der Filialen
- ✓ Produktnutzungsquoten
- ✓ Provisionserträge

### ■ gfb - Filialtypologie

Um auch künftig regionale Kundennähe wirtschaftlich darstellen zu können, muss sich das Filialsystem nach dem zugrundeliegenden Marktpotenzial richten.

Hierzu gibt es klar definierte Filialtypen:

- ✓ SB-CashPoint
- ✓ Finanzpoint (Spoke)
- ✓ FinanzLounge (Hub)
- ✓ Ggfls. Sonderformate

### ■ gfb-Filialkonzept

Basierend auf unseren Analyseergebnissen und mit Hilfe unserer gfb-Filialnetzoptimierungstools beantworten wir gemeinsam mit Ihnen – unter Berücksichtigung Ihrer Digitalisierungsstrategie – die Fragen

- Befinden sich Ihre Filialen an den richtigen Standorten?
- Welche Standorte sollten geschlossen, verlagert oder zusammengeführt werden?
- Welche Filialtypen sind für welchen Standort optimal?
- Wie können die Öffnungszeiten optimiert werden?
- Was ist der angemessene Personalbedarf (Anzahl und Funktionsprofil)?



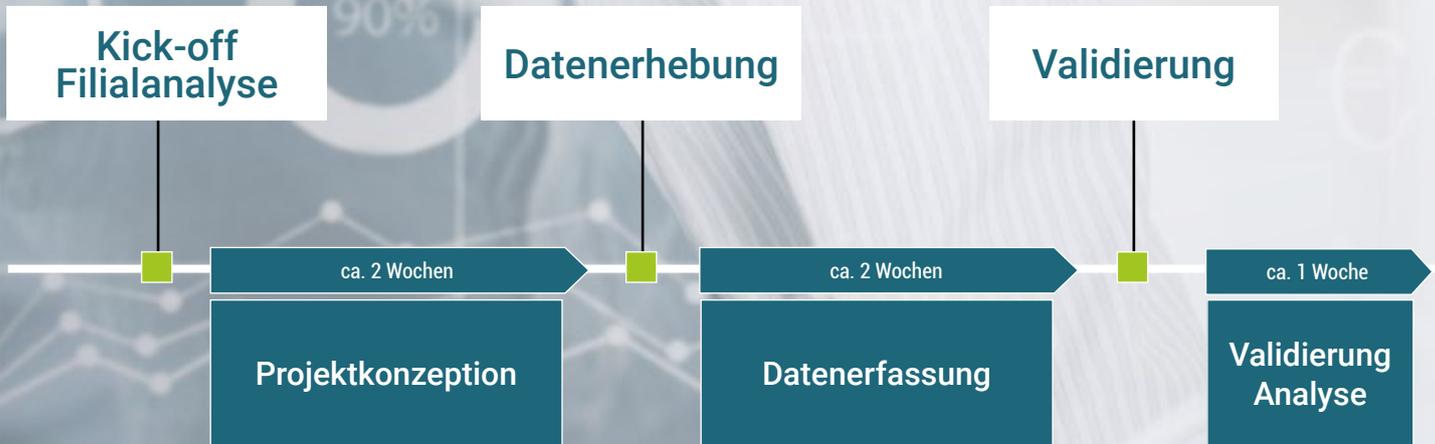
Nur wer die Vergangenheit kennt,  
kann die Gegenwart verstehen und die Zukunft gestalten!





# Die Zukunft kann kommen

Wir machen Ihre Filialen fit – in nur ca. 8 Wochen!







# Jetzt aktiv werden ...

und Handlungsempfehlungen gezielt umsetzen

- ✓ Standortbestimmung
- ✓ Handlungsfelder identifizieren
- ✓ Filialtypologien entwickeln
- ✓ Filialnetz optimieren
- ✓ Personalbedarf planen
- ✓ Projektplan erstellen
- ✓ Fortschrittskontrolle

## Worauf warten Sie?

~~würde~~

~~hätte~~

~~sollte~~

~~könnte~~

**LOS  
GEHT'S!**

LOADING ... PLEASE WAIT



# 360° Analyse

- ✓ Mehr Beratung
- ✓ Mehr Service
- ✓ Mehr Kompetenz
- ✓ Mehr gfb

Wir machen Banken effizienter



**gfb Gesellschaft für Bankorganisation mbH**

Ettlinger Straße 27 | 76137 Karlsruhe

Telefon 0721 94336-0 | Telefax 0721 94336-99

[info@gfb-orga.de](mailto:info@gfb-orga.de) | [gfb-orga.de](http://gfb-orga.de)