

ERFOLGREICH FUSIONIEREN!

NEXT

Gemeinsam sicher in die Zukunft!

NEXT

Gemeinsam sicher in die Zukunft!

VON WELCHER SITUATION GEHEN WIR AUS?

SZENARIO

Der Gesetzgeber definiert neue, höhere Auflagen zur Darstellung der Wirtschaftlichkeit einer Bank. Gesetzliche Rahmenbedingungen bzw. die Finanzmarktaufsicht (FMA) und die European Bank Authority (EBA) fordern größere Einheiten.

CONCLUSIO

Daraus ergibt sich zwingend ein Handlungsbedarf. Es muss strukturelle Veränderungen geben. Die Fusion zur Absicherung der eigenen Zukunft für Mensch und Bank ist Gebot der Stunde.





WIE WERDEN DIE AUFGABEN GELÖST?

ES GIBT ZWEI HANDLUNGSEBENEN:

DIE TECHNISCHE KOMPONENTE

Hier ist die Handwerkskunst solider Banker gefordert.

DIE MENSCHLICHE KOMPONENTE

Hier liegt der Hase im Pfeffer. Dabei drängen sich folgende Fragen ins Rampenlicht:

- 1.) Wer ist die neue Bank und wohin will sie?
- 2.) Was kann und will die neue Organisation und die Marke der Bank in der definierten Region?
- 3.) Wie vernetze ich die Mitarbeiter zu einem erfolgreichen Team?
- 4.) Wie besetze ich die verschiedenen Positionen mit den besten Köpfen?
- 5.) Wie können durch die Fusion gewonnene Synergien zu besseren Vertriebsergebnissen führen?

- Hier kommt das seit mehr als zwei Jahrzehnten erprobte Projektmanagement Vision Enterprise[®] vom Kommhaus zum Einsatz.
- Diese Antworten gibt uns profilingbrands, der einzigartige Persönlichkeitstest für Marken und Organisationen aus der Welt der Wertewissenschaften.
- CORE smartwork, die führende Kommunikationsplattform für Mitarbeiter-Beziehungsmanagement unterstützt dabei perfekt.
- Diese Aufgabe löst profilingvalues, das einzigartige Instrument zur Personaldiagnostik und Personalentwicklung.
- TSP (Top Selling Professional) liefert die Erfolgsbausteine um die Synergien optimal zu nützen und die Vertriebsergebnisse nachhaltig zu verbessern.

- VERBINDET ORGANISATIONEN UND MENSCHEN.
- MACHT SICHER FÜR DIE ZUKUNFT.
- GESTALTET DIE FUSION RICHTIG!



Implementierung

• Implementierung

Professionell (TSP) in den Alltag

CORE smartwork, profilingvalues und Top Selling



etwaiger Korrekturen

 Aufbereitung aller Ergebnisse zur weiteren Umsetzung auf Datenträger

NEUN SCHRITTE ZUM ERFOLG



Dialoggruppen und



NEXT Workshops

ihre Bedürfnisse

• Unsere Bedürfnisse als Unternehmen

 Diagnose Stärken & Schwächen Chancen & Risiken

Visionen & Werte

Zielwerkstatt

 Aufspüren von Barrieren

Tuning



Leitidee

• Textliche

Umsetzung

der Ergebnisse

• Präsentation und

Freigabeszenario

von Schritt 3

Oberste strategische Orientierung

• Workshop mit Entscheidungsträgern max. 0,5 Tage

 Inhaltliche Definition der wichtigsten strategischen Zielvorgaben



und Analyse

• Desk Research und **Briefing-Interviews**

(Mitarbeiter, Funktionäre und Kunden)



Dokumentation

Durchführung



Diskussion, Freigabe

• Definition der Projektmanager zur taktischen

Umsetzung

Konzeption

- Philosophie Leitidee Vision Wertelandschaft Credo
- Politik Dialoggruppen Kundenprofil Schlüssel-Themen Schlüssel-Märkte Leistungsangebot Ziele
- Strategie & Taktik
- Für professionelles Projektmanagement zur Umsetzung aufbereitet
- · Integration von profilingvalues, CORE smartwork und Top Selling Professionell (TSP)



IHRE PARTNER



Kommhaus Identiting Institute
Altausseer Straße 220, 8990 Bad Aussee
martin.schoiswohl@kommhaus.com
+43 3622 55344-0
www.kommhaus.com

Reinhard Lindner Trainings- und Managementberatungs GmbH

Reinhard Lindner Trainingsund Managementberatungs GmbH Nettingerstraße 328, 2724 Maiersdorf r.lindner@reinhardlindner.com +43 2638 880 73 www.reinhardlindner.com

IN KOOPERATION MIT



profiling **values** Ø



Impressum: Verantwortlich für den Inhalt: Reinhard Lindner Trainings- und Managementberatungs GmbH, Nettingerstraße 328, 2724 Maiersdorf, Austria und Das Kommunikationshaus Bad Aussee Value Added Management GmbH, Altausseer Straße 220, 8990 Bad Aussee, Austria *Artwork: www.kommhaus.com * Fotos: Melpomene/Stokkete/wavebreakmedia/Shutterstock * Druck: Trauner * Vorbehaltlich Änderungen, Irrtümer und Druckfehler * Genderhinweis: Wir legen großen Wert auf geschlechtliche Gleichberechtigung, Aufgrund der Lesbarkeit der Texte wird bei Bedarf nur eine Geschlechtsform gewählt. Dies impliziert keine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. * Das Beratungs- und Dienstleistungspaket "Next" wurde aufgrund der umfangreichen Erfahrung der Anbieter in diesem Bereich spezifisch auf die Bedürfnisse von Banken zugeschnitten.