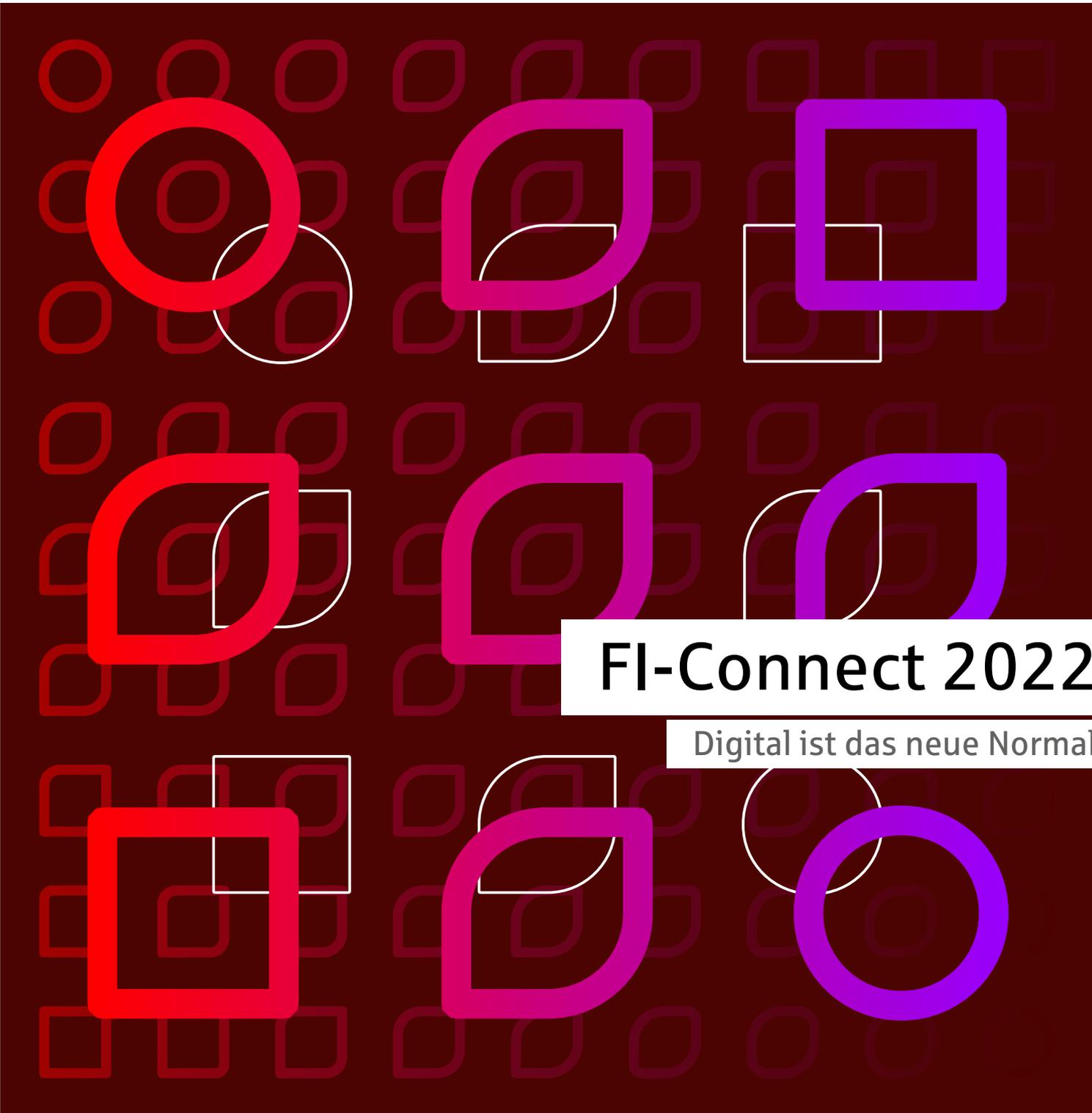


fi magazin

Lösungen & Praxis
Viermal um die Welt

FI-Gruppe
Zukunft barrierefrei

Strategie
PPS 2.0 fürs Ohr



FI-Connect 2022

Digital ist das neue Normal

FI-CONNECT
DANKE
... dass Sie dabei waren!

*Wir bedanken uns bei unseren
Partnern, Referentinnen und Referenten
sowie bei den mehr als 500
Teilnehmenden der FI-Connect 2022.*

EIN BLICK ZURÜCK NACH VORN

Wer seine eigene Geschichte nicht kennt, kann seine Zukunft nicht gestalten. Und gerade zum Jahreswechsel sollte man in beide Richtungen blicken – auf das bereits Erreichte und Geleistete und auf das, was einen noch erwartet.

Hinter uns liegt nicht nur ein Jahr voller weltpolitischer Turbulenzen, sondern auch mit vielen Meilensteinen für die FI und die Sparkassen-Finanzgruppe: Zwei erfolgreiche OSPlus-Releases mit vielen neuen Funktionen; die neuen CoBadge-Karten, die jetzt auch in der digitalen Welt auf dem Smartphone funktionieren; hunderttausende Konten für Geflüchtete und vieles mehr. Vor allem aber haben wir mit unseren Partnern im Verbund das digitale Standbein der Sparkassen weiter ausgebaut. Das neue Design der App Sparkasse und das neue Online-Banking begeistern immer mehr Sparkassenkunden – im Oktober hatte die App erstmalig mehr aktive Nutzer als die Internet-Filiale. Mit einer guten persönlichen Beratung, einem nahtlosen Kundenerlebnis über alle Kanäle hinweg und einem leistungsstarken digitalen Angebot begeistern die Sparkassen immer mehr junge Kundinnen und Kunden. Dieses spiegelt sich auch in der Gesamtzahl der Girokonten bei den Sparkassen wider, welche sich in 2022 deutlich erhöht hat. Und es zeigt sich in den Abschlüssen: Kundenzentrierte Standardprozesse erleichtern die Einführung in den Sparkassen und steigern messbar die medialen Abschlüsse in der App und der Internet-Filiale.

Spannend sind aber natürlich auch die Dinge, die vor uns liegen – über viele Themen für das kommende Jahr 2023 und Trends der Zukunft haben wir bereits im November bei der FI-Connect und der parallelen Symbioticon gesprochen. Es hat gutgetan, so viele von Ihnen einmal wieder zu treffen, sich persönlich auszutauschen und viele neue Impulse mitzunehmen. Denn wie auch im Sparkassen-Alltag mit 50 Millionen Kundinnen und Kunden gilt: Je mehr wir digital unterwegs sind und von Automatisierung und Effizienzsteigerungen profitieren, umso wichtiger wird insbesondere der persönliche Austausch.

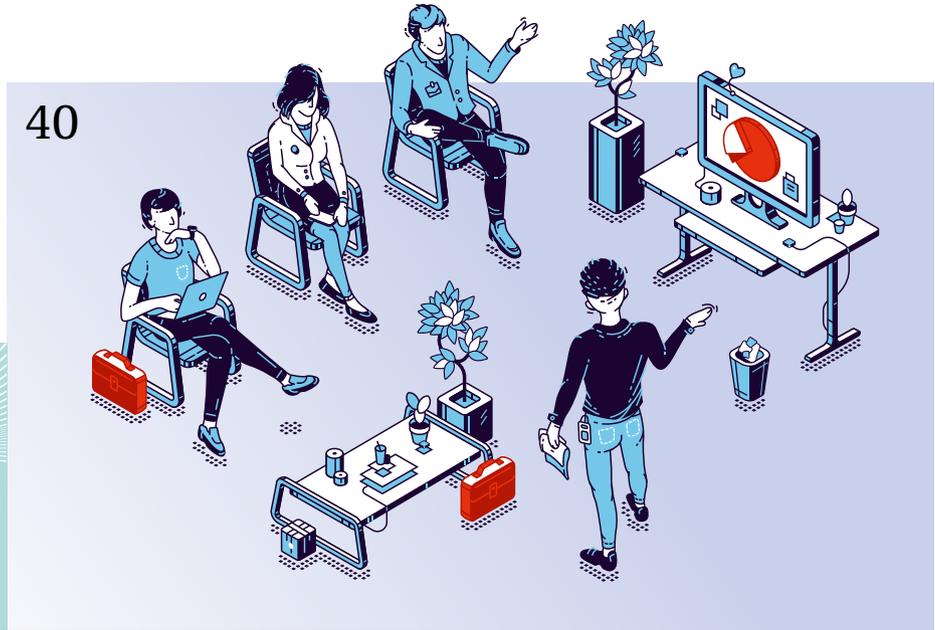
Ihr

Andreas Schelling

*Vorsitzender der Geschäftsführung
der Finanz Informatik*



40



29



08



Inhalt

- 03 Editorial
- 54 Termine 2023
- 55 Podcast-Tipp
- 56 App-Tipps
- 57 Literatur-Tipp
- Impressum
- 58 Message from Silicon Valley

46



34



Titelthema

- 08 **FI-Connect 2022**
- 10 **FI-Connect setzt starke Impulse**
- 16 **Impulse, Talks und ganz viel Motivation**
- 20 **Clash of Cash**
- 21 **Dank an unsere Partner**

- 21 In vielerlei Hinsicht nachhaltig

Lösungen & Praxis

- 29 **Baufinanzierung 2.0**
Gut – besser – Baufinanzierung 2.0!

- 30 **E2E-Praxiserprobung**
Spannend wie ein Sonntagskrimi
*Kreissparkasse Grafschaft Diepholz,
Kreissparkasse Saarpfalz, Sparkasse Ostprignitz-
Ruppin, Sparkasse Südholstein*

- 37 **Medialer Kartenverkauf**
Eintrittskarte für die Welt
Sparkasse Dortmund

- 38 **Druckoutput optimieren**
Viermal um die Welt
Sparkasse Altötting-Mühlendorf

- 40 **OSPlus_neo-Geschäftsstelle**
Moderne Prozesse für moderne Beratung

FI-Gruppe

- 22 **Inside S-Hub**
Das war die Symbioticon 22
- 26 **Star Finanz**
Zukunft barrierefrei
- 48 **inasys**
Kurs gehalten

Strategie

- 34 **Digitale Agenda 3.0**
Zukunft ist jetzt
- 43 **PPS 2.0**
PPS 2.0 fürs Ohr

Spektrum

- 50 **smoney**
Komm' in die Community!
Stadtparkasse Düsseldorf
- 53 **Neues Online-Banking**
Geschafft!

News

- 06 • Gemeinsames Web-Seminar mit Apple
- Weibliche Doppelspitze beim S-Hub
- 07 • Zahl des Monats: 39
- Folge #29: Sparkassen im Hochkantformat
- 28 • IT-Fachkräftelücke wird immer größer
- Die Gefahr aus dem Cyberspace nimmt zu
- 44 • Die innovativsten Unternehmen der Welt
- Cell Broadcast jetzt auch in Deutschland
- 45 • Finanzen werden zum Trendthema auf Instagram
- Neuer Geschäftsführer für Wallis
- Krypto-Neuland
- 46 • Match: Vertriebskampagnen 2023 und Neo-Prozesse
- Highlights des OSPlus-Release 22.1 präsentiert

Gemeinsames Web-Seminar mit Apple

Ein Leben ohne Smartphone oder Tablet mag sich niemand mehr vorstellen. Doch nutzt man die cleveren Funktionen und Möglichkeiten wirklich aus, die die Geräte bieten? In einem aggregierten einstündigen Web-Seminar zeigt die Finanz Informatik gemeinsam mit einem Spezialisten von Apple sehr anschaulich, wie Nutzer zum Beispiel beim iPad Widgets anlegen (kleine Infokästchen, die wichtige Inhalte einer App auf einen Blick darstellen), wie mehrere Apps in ein Widget gepackt werden können oder auch wie Nutzer mit mehreren Apps gleichzeitig arbeiten können.

Auch grundlegende Dinge werden gezeigt, warum und wie unter anderem die Geräte gemanagt werden und wie die Apps der Finanz Informatik den Arbeitsalltag in den Instituten bereichern oder auch wie geschäftliche und private Daten getrennt werden können. Mehr als 900 Teilnehmer waren live beim Web-Seminar dabei und die Highlights stehen als »Best of« in einem Mitschnitt bereit. Eine investierte Stunde, die sich wirklich lohnt! 



Hier geht's zum »Best of« aus dem Web-Seminar »Produktiver arbeiten mit iPhone und iPad«:



Weibliche Doppelspitze beim Sparkassen Innovation Hub

Seit September 2022 bildet Anna Friesen die neue weibliche Doppelspitze mit Milena Rottensteiner, die bereits seit 2021 das Hamburger Innovation Lab leitet.

Anna Friesen ist Mitarbeiterin der ersten Stunde im Sparkassen Innovation Hub und leistete einen wesentlichen Beitrag bei der Entwicklung der innovativen Banking-Lösungen.

Milena Rottensteiner ist überzeugt: »Ich freue mich, mit ihr den Weg des Sparkassen Innovation Hubs zu prägen und sicherzustellen, dass auch wir uns stetig verbessern, Freiräume schaffen, um relevante Themen aus Kundenperspektive zu durchleuchten, und mit unseren Beiratsinstituten die richtigen Lösungsansätze entwickeln.« Anna Friesen ergänzt: »Besonders in Anbetracht der jungen, hoch digitalen und anspruchsvollen Generationen Z und Alpha beweist sich erneut, dass wir immer den Endkunden und die Endkundin im Blick behalten, um das Banking im Sinne unserer derzeitigen und künftigen Kunden und Kundinnen zu gestalten. Nur so bleibt die Sparkassen-Finanzgruppe auch in Zukunft konkurrenzfähig.« 

39

Zahl des Monats



Die jährliche Studie der Star Finanz hat mehr als 10.500 deutsche mittelständische Unternehmen unter die Lupe genommen. Ziel der Umfrage ist es, Erkenntnisse zum Digitalisierungsgrad sowie zu den Auswirkungen der Corona-Krise auf deutsche Unternehmen zu gewinnen. Das Ergebnis: Die digitale Transformation im Mittelstand hält weiter an und beschleunigt sich. Neben einer durchdachten Digitalisierungsstrategie sowie ausreichendem Budget und Kapazitäten

wird dafür ein kompetenter Partner, der sie dabei begleitet, benötigt. 39 Prozent der befragten Unternehmer sehen in ihrer Bank oder Sparkasse einen Beratungspartner in Fragen der Digitalisierung. Auch der Wunsch nach mehr digitalen Finanzservices, die über das aktuelle Angebot der Banken hinausgehen, wächst – vor allem in den Bereichen Kredite, Cash-Management, Rechnungsservice und Vertragsverwaltung. 

Folge #29: Sparkassen im Hochkant-Format



Das Videoportal »Douyin«, hierzulande besser als »TikTok« bekannt, ist von den Smartphones junger Menschen nicht mehr wegzudenken. Für die 29. Folge unseres Podcasts fragte Moderatorin Sally Wilkens bei der Sparkasse Schwarzwald-Baar und der Stadtsparkasse Düsseldorf nach, warum das so ist und warum die beiden Institute dort unterwegs sind – und zwar mit ganz unterschiedlichen Strategien. Der Podcast »Alles digital?!« ist ein Gemeinschaftsprojekt der FI und Studio ZX, einem Unternehmen der ZEIT Verlagsgruppe, Hamburg. 

Der Podcast kann auf vielen Plattformen kostenlos abonniert werden, z. B. bei Apple/iTunes, Google Podcasts, Deezer, Spotify, Overcast und Amazon Music.

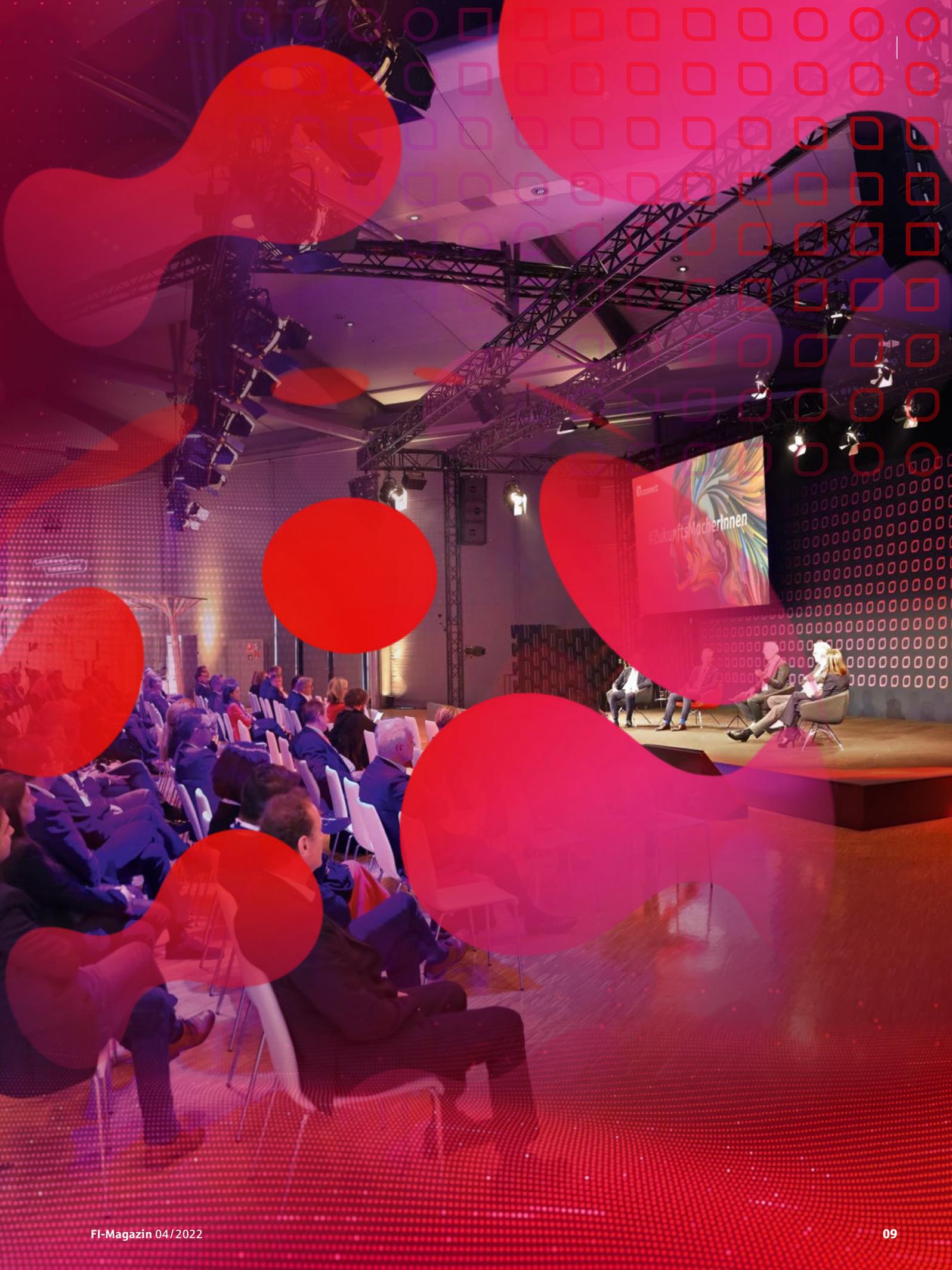


The logo for 'fi connect' features a stylized lowercase 'fi' in white on a dark red square background, with a small white icon of a person above the 'i'. To the right of this icon, the word 'connect' is written in a large, bold, white sans-serif font.

fi connect

Zukunft entsteht nicht einfach, sie wird aktiv gemacht. Wir alle haben die Chance, durch unser Handeln, durch unser Wirken, die Zukunft in eine bestimmte Richtung zu lenken. Die FI-Connect 2022 sollte Mut machen, die aktuellen Herausforderungen nicht einfach hinzunehmen, sondern sie vielmehr zu gestalten.

»#ZukunftsmacherInnen« lautete deshalb auch das Motto der diesjährigen Management-Veranstaltung für die Führungsebene in der Sparkassen-Finanzgruppe. Mehr als 500 ZukunftsmacherInnen trafen sich am 22. und 23. November 2022 in Frankfurt/Main, um sich persönlich auszutauschen, neue Ideen zu entwickeln und über aktuelle Themen zu diskutieren.



FI-CONNECT SETZT STARKE IMPULSE





Dieses Jahr stand die Veranstaltung unter dem Leitmotiv »#ZukunftsMacherInnen«. Denn wie kaum zu einem früheren Zeitpunkt erleben wir heute – direkt oder indirekt – herausfordernde Zeiten. Selten war es so wichtig, Orientierung zu bieten und neue Perspektiven zu eröffnen. Sich dabei endlich wieder persönlich vor Ort treffen zu können, hat den Austausch deutlich beflügelt.

Andreas Schelling, Vorsitzender der Geschäftsführung der Finanz Informatik (FI), eröffnete die Veranstaltung am Dienstagmittag und begrüßte die Gäste zu zwei interessanten wie intensiven Tagen. Gesprächsbedarf gebe es mehr als genug, denn man könne den Eindruck haben, dass die Welt sich immer schneller drehe und dabei fast aus den Fugen gerate. Die Sparkassen-Finanzgruppe bleibe aber auf Kurs. »Die Kunden lieben ihre digitale Sparkasse, sie bleibt ein fester Bestandteil in ihrem Alltag«, stellte Andreas Schelling fest. Jetzt komme es darauf an, ein nahtloses Kundenerlebnis über alle Kanäle zu schaffen, mit dem man zum Beispiel Produkte einfach und selbstständig abschließen könne – egal, ob als Privat- oder als Geschäftskunde.



Andreas Schelling

Rolle der Sparkassen in der Krise

Klar, dass dabei die aktuellen Herausforderungen und mögliche Zukunftsszenarien in diesem Jahr eine ganz besondere Rolle spielten. Sind Banken und Sparkassen in der Krise gut aufgestellt? Sind sie Retter oder müssen sie selbst gerettet werden? Das waren nur zwei der Kernfragen in der ersten Gesprächsrunde, in der es vor allem darum ging, wie die Finanzinstitute mit den vielfältigen Herausforderungen umgehen. Auf die Nachfrage der moderierenden TV-Journalistin Kay-Sölve Richter, wie es den deutschen Sparkassen zurzeit gehe, schilderte Dr. Joachim Schmalzl die aktuellen Herausforderungen. Das geschäftsführende Vorstandsmitglied des DSGVO hob zugleich das Geschäftsmodell der Sparkassen-Finanzgruppe hervor: »Wir sind in der Region verankert – man sieht uns, man hört uns«, so Dr. Joachim Schmalzl. Außerdem seien die Sparkassen eine wichtige Stimme des Mittelstands, der derzeit dringend Unterstützung benötige.

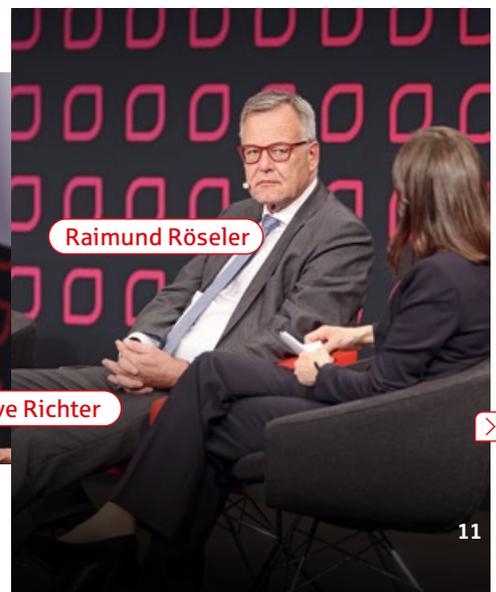


Prof. Dr. Michael Hüther

Dr. Joachim Schmalzl



Kay-Sölve Richter



Raimund Röseler



Kerstin Berghoff-Ising

Christoph Bornschein



Jürgen Büngeler



Torsten Knapmeyer



Als Kunde vertraue er seiner Sparkasse, als Regulierer nur bedingt, legte Raimund Röseler, Exekutivdirektor Bankenaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), qua Amt seine naheliegende Position dar. Aufgabe der Regulierung sei es schließlich, einzuschätzen, welche Branchen und dadurch folgend, welche Banken von der Krise besonders schwer betroffen sind. Und das sei sehr schwer abzusehen, wie Raimund Röseler zugab. Dennoch bestehe ein großes Risiko für Kreditausfälle. Es sei klar, dass sich die Wirtschaft verändern und wie bei jedem Strukturwandel auch Verlierer hervorbringen werde. Einen Blick auf die gesamtwirtschaftliche Lage gab Prof. Dr. Michael Hüther, Direktor und Mitglied des Präsidiums des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW). Er äußerte die Sorge, dass diese multiple Krise die Banken überfordere, weil alles gleichzeitig vorliege – von der Transformationskrise über die Globalisierungskrise bis hin zur demographischen Krise. Moderatorin Kay-Sölve Richter bat Andreas Schelling schließlich um seine Einschätzung, welche Rolle die IT spiele und ob Sparkassen den Kundenkontakt durch die Digitalisierung verlor. Der Vorsitzende der FI-Geschäftsführung erläuterte, dass die Kunden der Sparkassen digitales Banking erwarten und mit wenigen Klicks Geschäfte abschließen wollten. »Dafür sind wir agil unterwegs und probieren auch verschiedene Dinge aus. Ich halte die Kombination aus digitalem Banking und persönlichem Berater für das einzig erfolgversprechende Modell im Banking«, so Andreas Schelling. »Die IT hilft dabei, dass das Vertrauen in die Sparkassen erhalten bleibt«, lautete sein Fazit.

Zukunft Sparkasse – eine Digitalbank mit Beratung?

So lautete passend dazu das Thema des nachfolgenden Talks, moderiert von Dr. Claudio Felten. Kerstin Berghoff-Ising, Vorstandsmitglied der Sparkasse Hannover, zeichnete ein gemischtes Bild der Situation der Sparkassen. Im Firmenkundenbereich laufe es noch, während man in der Baufinanzierung und im Wertpapiergeschäft deutliche Zurückhaltung merke. Es werde offensichtlich für die Nachzahlung der Energiekosten gespart, so ihre Einschätzung. Mit Blick auf die Zukunft betonte sie, dass rund 70 Prozent der jungen Erwachsenen mobil beraten werden wollen und sich die Sparkasse Hannover einen digitalen Fokus mit drei Vertriebskanälen gegeben habe. Ihr Fazit des Talks lautete deshalb, dass noch mehr standardisiert werden müsse.

Auch der zweite Vertreter der Sparkassen in der Talkrunde, Jürgen Büngeler, Vorstandsmitglied der Sparkasse Westmünsterland, betonte, dass bei seinen Firmenkunden die Lage besser als die Stimmung sei. Schließlich sei der Mittelstand in Deutschland so gut kapitalisiert wie noch nie zuvor. Aus der Sicht einer Flächensparkasse könne die Lösung aber nicht eine »Digitalbank auf Distanz« lauten. Gerade die Kombination aus »persönlich & digital« biete Chancen, wie etwa beim Firmenkundenportal. Einfache Dinge sollte man heute schnell digital erledigen können, dass schaffe wieder mehr Zeit für beratungsintensive Themen. Sein Fazit daher: Sparkasse bleiben und digitaler werden.

Dr. Claudio Felten





Michael Schürmann

Für Torsten Knapmeyer, Vertriebsvorstand der DekaBank Deutsche Girozentrale, spielten dagegen Firmenkundenlösungen heute noch keine große Rolle, der Fokus liege klar bei der Beratung der Privatkunden. Und zu einer guten Beratung gehöre es nach seiner Meinung eben auch, von manchen Dingen, wie etwa Kryptowährungen, aktiv abzuraten. Aus Sicht seiner Kunden gebe es klare Erwartungen: Verfügbar sein, Absatzkanäle schaffen, schnelle Strecken und am Ende ein gutes Produkt. Erfolgreich bleiben lautete daher sein Ziel für die Zukunft.

Einen ganz anderen Blick auf die Sparkasse der Zukunft brachte dagegen Christoph Bornschein, CEO & Mitgründer der Digitalagentur TLGG, aus Berlin mit. Wir erlebten gerade in vielen Bereichen ein »wiping out of the middle«, gesichtslose, austauschbare Lösungen brauche kein Mensch mehr. Erfolgsgeschichten aus der Vergangenheit könnten jedoch nicht einfach in die Zukunft extrapoliert werden. Er appellierte deshalb an die Sparkassen, ihre Verantwortung für regionale Themen neu zu überdenken. Das würde auch ihrem Anspruch, Markt- und Innovationsführer zu sein, gut zu Gesicht stehen. Denn: Ein guter Vertriebler sei nicht automatisch ein guter Berater. Wichtige Themen wie z. B. die Gebäudesanierung in den Kommunen bräuchten aber vorrangig Beratung und nicht Vertrieb. Sein Appell an die anwesenden Sparkassen war dann auch, mehr Verantwortung zu übernehmen und Themen der Nachhaltigkeit finanzierbar zu machen.

Aus Sicht von Michael Schürmann, Geschäftsführer der Finanz Informatik und für Vertrieb und Beratung zuständig, kam diese Diskussion genau zur richtigen Zeit, da vieles noch nicht so digital sei, wie wir glaubten – siehe z. B. das Firmenkundengeschäft. Gerade das S-Firmenkundenportal biete zugleich mit seinen Schnittstellen zum Kunden ein enormes Potenzial. Er freue sich, das hier so intensiv diskutiert werde; an diesem wichtigen Diskurs müsste die Sparkassen-Finanzgruppe jetzt dranbleiben.

Was ist unser wirkliches Kapital?

Diese Frage stellte Prof. Dr. Maja Göpel in ihrem engagierten und bewegenden Vortrag am Schluss des ersten Tages. Denn: All das, was wir als Vermögen, als Kapital, erhalten, habe einen Ursprung. Zum Beispiel in den endlichen Ressourcen der Erde oder in der Vielfalt der Biodiversität. Vereinfacht gesagt: Verbrauchen wir Vorkommen schneller, als in der Natur nachwachsen können, werde das Kapital der Menschheit in Summe immer weniger. Dabei forderte die Wissenschaftlerin einen bewussteren Umgang mit natürlichen Ressourcen und den Einsatz unseres Wissens und unserer Möglichkeiten. Nicht die De-Industrialisierung sei ihr wichtig, sondern eine Re-Industrialisierung, die z. B. tatsächliche Umwelt- und Sozialkosten abbilde. Viel zu oft nähmen wir Dinge hin, anstatt sie zu hinterfragen. Jeder Mensch müsse sich aber heute diesen Fragen stellen, denn auch ein Nicht-Handeln habe Konsequenzen. Am Ende nahm die Expertin das Motto »#ZukunftsMacherInnen« auf und verwies darauf, dass auch unsere Gegenwart zuvor von Menschen erdacht und gemacht wurde, um einmal Realität zu werden: »What is now proven, was once imagined!«. Der erste Tag der FI-Connect bot viele Impulse, die in dem einen oder anderen Insight des zweiten Tages wieder aufgenommen wurden.



Prof. Dr. Maja Göpel

Zukunft der Technologie
NatürlichDigital







Polichronis Stavroudis
Projektleiter Projekt &
Rollout-Management in
der Finanz Informatik



Anne-Sophie Haas
Innovationsmanagerin in
der Sparkasse KölnBonn,
Kollegiatin im
Förderkolleg der Stiftung
für die Wissenschaft



Helmut Schleweis
Präsident des DSGV
(Deutscher Sparkassen-
und Giroverband)

IMPULSE, TALKS UND GANZ VIEL MOTIVATION

Der zweite Tag der FI-Connect 2022 startete mit einem Impuls von Helmut Schleweis, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV) und dem persönlichen Bekenntnis, dass ein Besuch der Finanz Informatik für ihn seit vielen Jahren stets auch ein »nach Hause kommen« sei. In seinem Beitrag skizzierte er die wichtigsten volkswirtschaftlichen Entwicklungen – von der Inflationsrate über die aktuellen Konjunkturprognosen bis hin zum nachhaltigen Umbau vieler Bereiche – und den sich daraus ergebenden Aufgaben für die Sparkassen. Kunden erwarteten stabile, valide Prozesse und eine durchgängige Digitalisierung, wenn es um Convenience und Standards gehe. Hier hätten die Sparkassen zusammen als Gruppe alle Chancen, weiterhin erfolgreich zu bleiben.

Wie das im Einzelnen aussehen könnte, war im anschließenden Talk zu hören. Anne-Sophie Haas, Innovationsmanagerin der Sparkasse KölnBonn und Polichronis Stavroudis, Projektleiter bei der Finanz Informatik, diskutierten mit Helmut Schleweis über notwendige Veränderungen und neue Ideen für die Zukunft.

Polichronis Stavroudis

Anne-Sophie Haas

#FICONNECT

Helmut Schleweis

INSIGHT

INSIGHT 1: PRIVATE-BANKING & CUSTOMER EXPERIENCE – NEUE LÖSUNGEN FÜR DAS DIGITALE ÖKOSYSTEM

Gute Neuigkeiten für das Private-Banking-Geschäft: Gemeinsam arbeiten Sparkassen mit der DekaBank, der dwpbank sowie der FI an einem eigenen Portal für Private-Banking-Kunden. Christian Bonnen, Vorstandsmitglied der Kreissparkasse Köln, und Julia Koch, Geschäftsführerin der Finanz Informatik, stellten die Idee vor. Beide waren sich einig, dass es für Private-Banking-Kunden derzeit noch zu wenige Angebote in der digitalen Erlebniswelt gebe. Sparkassen könnten und müssten aber die nächste Generation im Private Banking an sich binden, um ihre Position zu behalten. Für die gemeinsame, iterative Produktentwicklung benötige die FI das Feedback der Kunden. Im kommenden Jahr würden erste Elemente freigeschaltet und getestet; danach folge eine Family-&Friends-Phase. Der Mehrwert eines Private-Banking-Portals liege klar auf der Hand; mit der richtigen User Experience werde der Kunde daran auch »Spaß haben«.



Neues Format: Insights

Neu war in diesem Jahr der weitere Programmablauf. In je zwei parallel stattfindenden »Insights« – das steht für Erkenntnisse bzw. Einsichten – betrachteten Praktiker:innen aus Sparkassen gemeinsam mit Gästen sowie der Geschäftsführung der FI wichtige aktuelle Einzelthemen mit einer hohen Bedeutung für die Gruppe.

Christian Bonnen



Julia Koch



INSIGHT



INSIGHT 2: DIGITALISIERUNG NEXT – DIGITALES ARBEITEN UND STEIGERUNG DER PRODUKTIVITÄT DURCH AUTOMATION

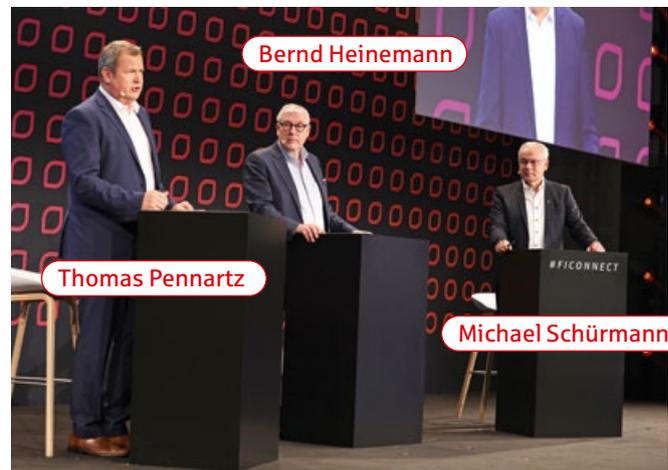
Automatisierung von Prozessen, Künstliche Intelligenz (KI), Quantencomputing – das Spektrum der behandelten High-End-Technologien war breit. Detlev Klage, Stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsführung der Finanz Informatik (FI), berichtete, mit welchen Zukunftstechnologien sich die FI derzeit befasst, um diese zu nutzen, sobald sie Marktreife erlangten. KI-Algorithmen werden derzeit schon trainiert und Quantencomputing stehe auf der Watchlist. Wie es um diese Zukunftstechnologien steht und welche Einsatzgebiete sie in der Finanzwirtschaft finden können, erläuterte Frank Theisen, Geschäftsführer Technologie, Vice President IBM Technology DACH. Über konkrete Erfahrungen mit dem Einsatz von KI im Service-Center der Stadtparkasse München berichtete deren Vorstandsmitglied, Dr. Bernd Hochberger. So viel stehe fest: Ohne KI lassen sich die Herausforderungen des Fachkräftemangels nicht beherrschen. Die Stadtparkasse München sei dabei auf einem guten Weg.



Frank Theisen

Dr. Bernd Hochberger

Detlev Klage



Bernd Heinemann

Thomas Pennartz

Michael Schürmann

INSIGHT 3: ZUKUNFT STARTET JETZT – DIGITALISIERUNG IM FIRMENKUNDENGESCHÄFT

Mit aktuellen Zahlen zur wachsenden Relevanz der Sparkassen als wichtigstem Finanzpartner des deutschen Mittelstands stieg Thomas Pennartz ein. Als dementsprechend wichtig sieht der Geschäftsführer des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands die Digitalisierung des ertragsreichen Firmenkundengeschäfts in der Sparkassen-Finanzgruppe an. Die einheitliche Strategie sei eine gute Basis zur Umsetzung der Digitalisierungslösungen für den Omnikanal. In diesem Insight gab Bernd Heinemann, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Bersenbrück, Einblicke in ein erfolgreiches und frühzeitiges Vorgehen bei der Digitalisierung des Firmenkundengeschäfts und der Einführung des S-Firmenkundenportals. Das konsequente Orientieren an den Standards führe zwar zu Anpassungen in Portfolio und Strukturen, zahle sich aber auf Dauer aus. Für Häuser, die sich noch auf den Weg begeben, gab er den Tipp, von Anfang an alle Beteiligten mitzunehmen – auf den unterschiedlichsten Ebenen. Michael Schürmann, Geschäftsführer der Finanz Informatik, moderierte die Diskussion und stellte dabei den aktuellen Stand und die weiteren Entwicklungen des S-Firmenkundenportals vor. Wichtige Botschaft für alle Sparkassen: EBICS wird bald unterstützt.

INSIGHT

INSIGHT



Martin Waldmann

Yasmine Blair

Karin-Brigitte Göbel

Stephan Tillack

INSIGHT 4: SICHER UND NACHHALTIG – BANKING IN HERAUSFORDERNDEN ZEITEN

Wie funktioniert eigentlich sicheres und nachhaltiges Banking in einer Zeit, in der die Krise das »neue Normal« ist? Stephan Tillack, Vorstandsmitglied der Mittelbrandenburgischen Sparkasse (MBS) berichtete, dass die Unsicherheit in der Bevölkerung zu spüren sei. Hier können Sparkassen für eine gewisse Sicherheit sorgen und Transparenz schaffen – auch Bargeldversorgung und Zahlungsverkehr gehörten dazu. Die FI leiste ihren Beitrag zur Sicherheit, wie Martin Waldmann, Geschäftsführer der FI, erläuterte. Trotz der rasant steigenden Zahl von Phishing-Angriffen sei die FI unter anderem mit dem eigenen Cyber Defense Center gut aufgestellt.

Wie kann eine Sparkasse auch zukünftig erfolgreich sein? Die Talkgäste waren sich einig, dass dazu eine Personalpolitik und -strategie gehöre, die junge Mitarbeiter:innen an sich binde, aber auch die jungen Kunden im Blick behält. Die Stadtparkasse Düsseldorf ist dabei mit »smoney« einen ganz eigenen Weg gegangen, wie Karin-Brigitte Göbel, Vorstandsvorsitzende der Stadtparkasse Düsseldorf, berichtete (siehe Artikel »Komm' in die Community!« ab Seite 50).

Um erfolgreich zu sein und zu bleiben, müsse auch das Thema Nachhaltigkeit betrachtet werden. Nachhaltigkeit beim Energieverbrauch ist denn auch eines der Top-Themen in der FI, betonte Martin Waldmann. In den letzten drei Jahren habe das Unternehmen seinen CO₂-Fußabdruck halbiert und ergreife weitere Maßnahmen, um den Ausstoß in Zukunft noch einmal zu halbieren.

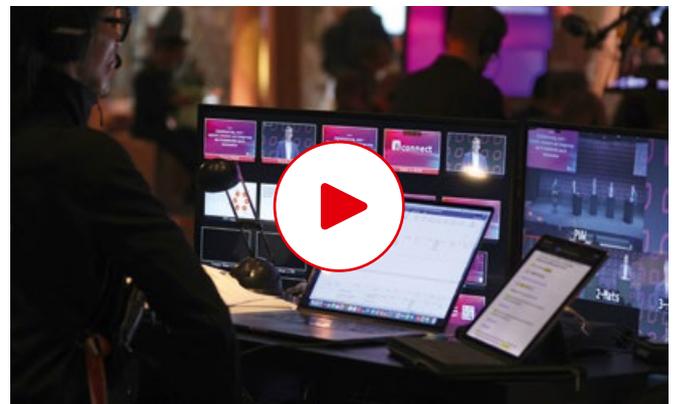
Martina Voss-Tecklenburg



Teambesprechung zum Abschluss

In ihrem engagierten Schluss-Vortrag stellte Martina Voss-Tecklenburg, Trainerin der deutschen Fußball-Nationalmannschaft der Frauen, vor, nach welchem Prinzip sie mit ihrem siebenköpfigen Team arbeite: »Einfach und klar muss es sein.« Alle im Team kennen ihre Rolle, ihre Position und ihre Verantwortung. Auch das Ziel sei klar: Spiele und Titel gewinnen. Es gebe für den Erfolg drei »A«: Erstens *anspruchsvoll* zu sein, das heißt, spielen, um zu gewinnen, und dafür selbstbewusste und mutige Spielerinnen zu formen. Zweitens *ambitioniert* zu sein, im Team und für das Team, und drittens *authentisch* zu sein, das bedeute mit gutem Beispiel auf und neben dem Platz für andere ein Vorbild zu sein.

Zum Erfolg gehöre aber auch, mit Niederlagen gut umzugehen, das heißt, diese sachlich und objektiv zu analysieren. Dabei müsse man immer realistisch bleiben und die Eigenmotivation sowie die Eigenverantwortung jedes einzelnen herausstellen. »Wir formen, um zu performen«, so das Schluss-Credo der Bundestrainerin. 



Impressionen in Foto & Film

Um auf die Mitschnitte der Veranstaltung zuzugreifen, geben Sie bitte unter www.fi-connect.de/unterlagen das Passwort ein. Dieses haben alle Teilnehmer per E-Mail erhalten. Sollte Ihnen das Passwort nicht mehr vorliegen, wenden Sie sich bitte an fi-connect@f-i.de.

CLASH of CASH

Clash of Cash goes Symbioticon Impressionen vom Grand Final des Clash of Cash, Vol.2

Nach zwei packenden Qualifikationsturnieren auf Twitch war es am 23. November endlich soweit. Mit dem Grand Final zwischen Davide & Fabio von der Rheinhessen Sparkasse und Dennis & Berkan von der Sparkasse Höxter sollte das Gaming-Jahr 2022 für die Sparkassen-Finanzgruppe seinen Höhepunkt finden. Beide Teams gingen selbstbewusst ins Finale. Begleitet von zahlreichen Besucherinnen und Besuchern und Live-Kommentator Florian von Stackelberg lieferten sich beide Mannschaften eine fast ausgeglichene erste Hälfte. Das Ergebnis zur Halbzeit: 0:1 für die Rheinhessen. In der zweiten Hälfte ging es unmittelbar nach Wiederanpfiff spannend weiter. Davide und Fabio erzielten schnell das zweite Tor und erhöhten nach nur wenigen Minuten auf 0:3. Die Tore vier und fünf machte die Sache dann im Ergebnis sehr eindeutig. Davide und Fabio wurden verdiente Gewinner; Dennis & Berkan der faire zweite Sieger.

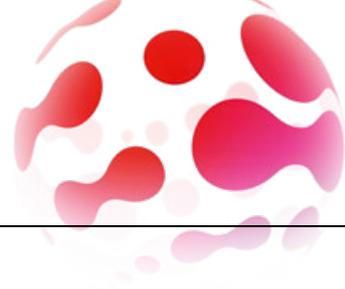
Clash of Cash war jedoch nicht das einzige derartige Event auf der Symbioticon. Eine große Gamingarea lud alle Besucher:innen und Ideathon-Athlet:innen dazu ein, gemeinsam generationenübergreifend zu spielen. Abgerundet wurden die Themen Gaming und eSport mit einem hochinteressanten Paneltalk. Mit dabei waren Max Brömel (Leiter eSports von Eintracht Frankfurt), Florian von Stackelberg (Sportkommentator und Caster), Fynn Schulze (Innovation Strategist vom S-Hub) und Christoph Rutter (FI). Diskutiert wurden die Unterschiede zwischen Gaming und E-Sport, Trends und Generation Z und die Relevanz für die Sparkassen Finanzgruppe. Viele unterschiedliche Perspektiven und Zielsetzungen wurden deutlich, aber in einem Punkt waren sich alle einig: Gaming ist absolut Teil unserer Gesellschaft und sollte Beachtung finden. 



Hier kann man das Event noch einmal per Video erleben:



Wir danken unseren Partnern!



In vielerlei Hinsicht nachhaltig

Die diesjährige FI-Connect war eine in vielerlei Hinsicht nachhaltige Veranstaltung. 2022 wurden viele Materialien eingesetzt, die nachhaltig produziert wurden und zugleich wiederverwendbar sind. So zum Beispiel die dekorativen Wände und Trennelemente – sie wurden aus stabiler Pappe gefertigt, die nach der Veranstaltung für den nächsten Einsatz eingelagert werden. Dies gilt genauso für die markanten weißen und roten Bäume, die hauptsächlich aus Holz bestehen und das moosgrüne Kaffeethekenterminal, das tatsächlich mit echtem, natürlichem Moos bestückt ist. Das flexible Stecksystem der Pappen und Bäume macht es möglich, sie in gleicher Form oder skaliert für große oder kleinere Veranstaltungen in den nächsten Jahren zu verwenden. Nachhaltigkeit macht ebenfalls nicht vor der Technik halt. So werden zum Beispiel die Schaumstoffabdeckungen für die Ohrmuscheln bei den eingesetzten Mietkopfhörern gereinigt und weiter genutzt.



SYMBIOTICON



DAS WAR DIE SYMBIOTICON 22

DAS SIND DIE IDEATHON-GEWINNER



Von Milena Rottensteiner und Anna Friesen,
Leitung Sparkassen Innovation Hub

Am 22. und 23. November stieg in Frankfurt am Main die diesjährige Symbioticon. Unter dem Motto #EndlessEndeavour und mit einem Fokus auf den Entwicklungen rund um das Web3 boten wir vom Sparkassen Innovation Hub (S-Hub) als Veranstalter live erlebbare Exponate, spannende Keynotes und jede Menge Raum zum Netzwerken. Beim Ideathon wurden zudem vier Wettbewerb-Teams für ihre Ideen ausgezeichnet.

Mit 600 Besucher:innen vor Ort und weiteren 2.500 Teilnehmer:innen, die an den beiden Event-Tagen remote via Livestream dabei waren, war es die bisher größte Symbioticon seit dem Start im Jahr 2016. Aus dem reinen Hackathon zur Zukunft des Bankings ist längst ein Inspirationsfestival geworden. Neben dem abwechslungsreichen Keynote-Programm auf insgesamt vier Bühnen fanden in den Frankfurter Messehallen Panel-Diskussionen und erstmalig auch Masterclasses für alle interessierten Vor-Ort-Teilnehmer:innen statt. Unter den Gästen waren auch zahlreiche Besucher:innen der parallel im selben Gebäude stattfindenden FI-Connect, der Management-Veranstaltung für die Führungsebene in der Sparkassen-Finanzgruppe.

> Sparkasse und Zenjob

Gemeinsam mit der Berliner Sparkasse, der BW-Bank und der Berliner Job-Plattform Zenjob haben wir Anfang September aus dem Sparkassen Innovation Hub heraus einen Non-Banking Use-Case erarbeitet, entwickelt und im Oktober live geschaltet. Das Ziel: Junge Kund:innen der Sparkasse sollen durch das Non-Banking-Thema Jobs begeistert und gebunden werden. Auf eigens gelaunchten Landingpages der Berliner Sparkasse und der BW-Bank läuft das Angebot nun sowohl für Jobber:innen, die schnell und flexibel Geld verdienen möchten als auch für Firmenkunden, die auf einfache und verlässliche Weise Lücken in ihrer Schichtplanung besetzen können.



Zum Schwerpunktthema Web3 wurden in gut 60 Bühnen-Beiträgen, verteilt auf drei Thementracks, und acht Masterclasses Insights zu aktuellen Trends rund um dezentralisierte Finanztechnologien geliefert. Auch die Möglichkeiten, die das Metaversum als virtuelle Welt den Sparkassen-Kund:innen von morgen zu bieten hat, wurden immer wieder aufgezeigt. Neben Speaker:innen aus der Sparkassen-Finanzgruppe und aus dem S-Hub gab es auch den weiten Blick über den Tellerrand des Bankings hinaus. So zeigte Unternehmerin Nana Addison unter dem Titel: »Wie sich Diversity & Inclusion (D&I) auf den Finanzsektor auswirkt«, wie der Mangel an D&I das finanzielle Wohlergehen von unterrepräsentierten Gruppen oder Minderheitengemeinschaften erheblich beeinflussen kann. Und Kai Noeske von der European Space Agency (ESA) nahm die Zuschauer:innen mit auf eine Weltraumreise, die durch den Einsatz des James Webb Telescope seit Kurzem möglich ist.



Vier Sieger-Teams beim Ideathon der Symbioticon

Herzstück der Symbioticon war einmal mehr der Ideenwettbewerb. Aus dem Hackathon hatten wir vom S-Hub in diesem Jahr einen Ideathon gemacht: 16 Teams entwickelten an den zwei Tagen ihre Ideen zu einer der drei Track-Challenges Neo Finance, Neo Technology und Neo Experience. Dabei lag der Fokus immer auf den Bedürfnissen der Sparkassen-Kund:innen von heute und morgen sowie auf einem »Fit« zur Sparkasse und auf der möglichst schnellen Umsetzbarkeit der konzipierten Lösungen.

Unsere Jury kürte beim großen Symbioticon-Finale an Tag zwei aus den Voting-Ergebnissen zu den Live-Pitches und nach lebhaften Diskussionen hinter den Kulissen die vier Sieger-Teams:

- Der Hauptpreis von 10.000 Euro zur freien Verfügung – unterstützt durch das Förderbudget der Sparkassen-Finanzgruppe – ging an Team »inkrementell disruptiv«. Das Team überzeugte durch ihre Idee einer KI-Lösung, mit der Immobilien-Exposés optimiert werden, um erfolgreicher am kommenden Käufermarkt zu sein.
- Den Sonderpreis im Track Neo Experience – begleitet von unserem Partner LBBW – gewann Team »Holo Punks«, die mit einer Financial-Education-Idee via Roblox überzeugten.
- Im Track Neo Finance, den unser Partner Deka begleitete, ging der Sonderpreis an: Team »Pool'FI'nnovators«.
- Und den Sonderpreis im Track Neo Technology, begleitet von der Star Finanz, erhielt Team ContentPepper.

Alle Gewinner-Teams werden ihre Ideen nun mit den jeweiligen Partnern aus der Sparkassen-Finanzgruppe vorantreiben.

Als Veranstalter der Symbioticon bedanken wir vom S-Hub uns herzlich bei allen Teilnehmenden, Besucher:innen, Partnern und Sponsoren!



› S-Hub Live – Episode 9: Financial Education

In Episode 9 unseres Livestreaming-Formats drehte sich alles um das Thema Financial Education – und um die Frage: Welche Potenziale bietet der Bereich der Finanzbildung für die Sparkassen-Finanzgruppe? Dieser Herausforderung haben wir vom S-Hub uns zuletzt gemeinsam mit Teilnehmenden aus Sparkassen, der Finanz Informatik, des DSGVO, der S-Payment sowie SFG-internen und externen Expert:innen gewidmet. Das Ergebnis: ein neuer Trendreport, den wir in dieser Episode vorstellten. Die im Trendreport erarbeiteten Innovationsfelder werden als Leitplanken für das strategische Innovationsmanagement und die Vergabe des Unterstützungsbudgets des DSGVO genutzt. Auch hierzu gaben Jorinde Wittkugel und Matthias Weber, beide Foresight Strategists bei uns im S-Hub, alle Infos und Updates.

Über Sparkassen-Hub.Com/Live ist die Episode ab sofort im Re-Livestream verfügbar.



UNSER TIPP: Wenn ihr mehr über die Inhalte der Symbioticon 22 erfahren und dabei insbesondere eines der Fokusthemen, das Metaversum, vertiefen wollt – lest die Sonderausgabe unseres Digital-Magazins Goldilocks! Zur Ausgabe kommt ihr über:

Sparkassen-Hub.com/Goldilocks.



Standardisierung macht so Vieles leichter, wir lassen Sie nicht im Regen stehen.

Konsequenz beim Einsatz der Standardprozesse (PPS) und eine einheitliche Prozessdokumentation (PPS_neo), und schon arbeiten Sie als Sparkasse effizienter und verkleinern den Admin- und Release-Aufwand. Der Weg hin zum Standard ist klar, dennoch schöpfen Sie das Potenzial nicht aus.

Unser Angebot: Wir begleiten Sie auf den Weg, und Sie sind künftig

_ schneller: Sie profitieren deutlich früher von Standardprozessen.

_ effizient und compliant: Sie vermeiden einen Prozesswildwuchs und kommen gegenüber der Aufsicht nicht ins Schwitzen.

_ freier: Ihre Mitarbeitenden bekommen mehr Zeit für ihre Kernaufgaben und strategischen Projekte.

_ moderner: Unser neutraler Blick eines erfahrenen Branchen- und Technologiekenners fließt in Ihre Transformationsprojekte ein.

Sind Sie bereit, oder fehlt etwas? Unsere Expertinnen und Experten finden es mit Ihnen heraus.

Sopra Steria ist **Ihr Partner für Prozessstandardisierung und -dokumentation.**

Sprechen und fordern Sie uns an!



Ihr Ansprechpartner
Martin Kropf

T 0151 40628867

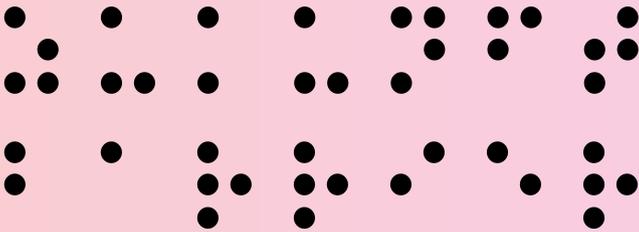
E martin.kropf@soprasteria.com

The world is how we shape it

sopra  steria



Star Finanz gründet Inklusive Design Lab



Zukunft Barrierefrei



Menschen mit Einschränkungen sollten dabei unterstützt werden, ihren Alltag so selbständig wie möglich bestreiten zu können. Auch Unternehmen müssen sich an dieser gesellschaftlichen Verantwortung beteiligen – die Star Finanz macht es vor.

Weltweit sind über eine Milliarde Menschen von Behinderungen betroffen, von denen ca. 20 Prozent im Alltag mit großen funktionellen Schwierigkeiten leben. Allein in Deutschland gibt es laut Statistischem Bundesamt 10,4 Millionen Menschen, die mit Behinderungen leben; 7,6 Millionen davon mit einem schweren Grad. Und Menschen mit anderen vielfältigen Einschränkungen sind in diesen Zahlen noch nicht einmal erfasst. Für viele von ihnen ist die alltägliche Lebensführung ein regelrechter Hindernislauf, der sie psychisch und physisch vor große Herausforderungen stellt.

Was heißt das für digitale Produkte?

Momentan sind viele Dienstleistungen und Produkte so konzipiert, dass Menschen mit Einschränkungen diese nicht vollumfänglich oder gar nicht nutzen können. Grund hierfür sind häufig, dass menschliche Einschränkungen in der Produktnutzung konzeptionell nicht ausreichend berücksichtigt oder betrachtet werden und/oder die technischen Voraussetzungen nicht geschaffen wurden. Dies gilt auch für digitale Produkte wie Apps, digitale Assistenten oder Webseiten.

Das kann in der Folge zu einer unbewussten Ausgrenzung einer Vielzahl von Menschen führen, die eigentlich genau von den inzwischen immensen Möglichkeiten digitaler Produkte profitieren könnten und deren Einsatz in Alltag und Beruf ihnen zusätzliche teure Hilfsmittel ersparen könnten.

Unternehmen haben somit auch eine gesellschaftliche Verantwortung, Menschen mit Einschränkungen darin zu unterstützen, ihren Alltag so selbstständig und eigenständig wie möglich bestreiten zu können. Darüber hinaus stellen sie eine wichtige Kundengruppe dar.





Doreen Glismann
UX Designerin



Joachim Dikomey
Product Owner



Digital & barrierefrei

Aus diesem Grund hat Star Finanz in seiner Rolle als führender Anbieter multibankenfähiger Online- und Mobile-Banking-Lösungen jüngst das »Inklusive Design Lab« gegründet. Diese Initiative macht es sich zur Aufgabe, digitale Produkte barrierefrei und inklusiv zu entwickeln sowie bestehende Produkte daraufhin zu optimieren. Der Ursprung entstand u. a. aus der bereits bestehenden Nachfrage der Nutzerinnen und Nutzer, Kolleginnen und Kollegen sowie Kundinnen und Kunden nach inklusiven und barrierefreien Produkten und der Beratung in diesem Feld. Mit dem Inclusive Design Lab bündelt die Star Finanz ihre Kompetenzen und schafft eine zentrale Anlaufstelle für zum Beispiel UX Reviews, Testing und Coaching rund um das Thema Barrierefreiheit und inklusives Design. Dabei sind Barrierefreiheit und inklusives Design nicht als Synonyme zu verwenden.

Was heißt überhaupt barrierefrei?

Barrierefreiheit bezieht sich auf die funktionelle Nutzbarkeit eines Produktes für Menschen mit meist körperlichen Einschränkungen. Inklusives Design wirft dagegen einen holistischen Blick auf die menschliche Diversität und bezieht diese in die Entwicklung von Produkten und Services mit ein und strebt danach, die Vielschichtigkeit der Zielgruppen abzubilden und auch Bedürfnisse jenseits des gesellschaftlichen Durchschnitts mit einzubeziehen. Das beinhaltet u. a. Sprache, Geschlecht & Geschlechtsidentität, ethnische Zugehörigkeit, Kultur und andere Aspekte der menschlichen Identität. Inklusives Design geht damit weit über die reine Barrierefreiheit hinaus. Ein vereinfachtes Beispiel: Eine Webseite bietet die Möglichkeit, mit der Tastatur in einem Formular zu den verschiedenen Gender-Angaben zu navigieren. Dies ist ein Element der Barrierefreiheit. Ist es darüber hinaus möglich, dass für sich passende Personalpronomen auszuwählen, ist es inklusiv.

Barrierefreiheit besitzen jedoch nicht nur gesellschaftliche, sondern auch rechtliche Relevanz. So ist im Juli 2021 das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG) verabschiedet worden. Es tritt am 28. Juni 2025 in Kraft, und so ist erstmals ein Gesetz verabschiedet worden, das auch private Wirtschaftsakteure verpflichtet, verschiedene Dienstleistungen und Produkte barrierefrei auf den Weg zu bringen. Expertise auf dem Gebiet aufzubauen, braucht Zeit, ebenso die Inhalte in die Releasepläne einzuplanen, deswegen ist es wichtig, schon heute zu handeln.

»Viele Finanzdienstleister stehen mit ihrem Wissen jedoch noch ganz am Anfang und wir nehmen einen hohen Bedarf an Wissenstransfer und Beratung wahr«, sagt Doreen Glismann, Senior UX Designerin der Star Finanz. Das Inclusive Design Lab versteht sich deshalb auch als Ansprechpartner und Berater rund um nutzerzentrierte, barrierefreie und inklusive Produktgestaltung für Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe. Das Angebot für den Wissens- und Erfahrungstransfer umfasst beispielsweise Workshops und Schulungen, Vorträge sowie Produktberatung und -entwicklung.



IT-Fachkräftelücke wird immer größer

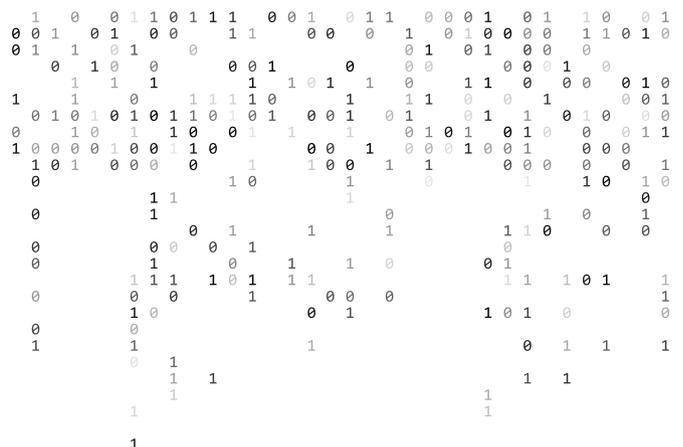
Fachkräfte fehlen fast in jeder Branche, bei den IT-Berufen ist der Mangel nach Angaben des Branchenverbandes Bitkom jedoch besonders groß. Demnach wurden 2021 fast 100.000 Beschäftigte mit entsprechenden Kenntnissen gesucht und damit 12 Prozent mehr als im Vorjahr. Es fehlen vor allem Programmierer und IT-Administratoren. Allerdings liegt dieses Niveau noch weit unter dem Vorcorona-Jahr 2019. Der konjunkturelle Einbruch wirkt offensichtlich noch immer nach und es bleibt abzuwarten, ob Ukraine-Krise und Inflation dem Markt einen weiteren Dämpfer versetzen.

Die befragten Unternehmen erwarten zudem keine Entspannung der Lage, fast zwei Drittel gehen sogar von einer Verschärfung im Personalbereich aus. Der Fachkräftemangel bringt außerdem hohe Kosten für die betroffenen Firmen mit sich, wie Stepstone errechnet hat. Das Karriereportal geht davon aus, dass eine unbesetzte Stelle deutsche Unternehmen durchschnittlich 29.000 Euro kostet. Grundlage dieser Rechnung bilden interne Daten zu durchschnittlichen Tagesgehältern, diese wurden mit der Vakanzzeit multipliziert. Stepstone betont jedoch, dass die Schätzung sehr konservativ ist.



Die Gefahr aus dem Cyberspace nimmt zu

Das dem Bundesinnenministerium unterstellte BSI (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik) warnt die deutsche Wirtschaft vor zunehmenden Bedrohungen im Bereich Cyberkriminalität. Dem jüngsten Lagebericht zufolge ist die Gefährdungslage im Cyber-Raum hoch wie nie. Als größte Gefahren werden Cyber-Kriminalität und Cyber-Angriffe von staatlicher Seite angeführt. Für umso wichtiger halten es die Verfasser des Berichts deshalb, Schwachstellen in Soft- oder Hardware-Produkten zu schließen und Angreifen damit potenzielle Einfallstore zu nehmen. Der Grund für dieses Plädoyer: Dem BSI zufolge wurden im Jahr 2021 mehr als 20.000 Schwachstellen in Software-Produkten registriert. Das entspricht einem Zuwachs von 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Bei den gemeldeten Vorfällen zielten die Angreifer vor allem darauf ab, mit Hilfe von Ransomware Lösegeld zu erpressen. In die gleiche Kerbe schlagen die Berater von PwC in einer Studie. Demnach steht Cyber-Kriminalität auf Platz eins der häufigsten Verbrechen gegenüber Unternehmen.





GUT – BESSER – BAUFINANZIERUNG 2.0!

Die Baufinanzierung 2.0 begeistert die Sparkassen und unterstützt die Baufi-Berater maßgeblich im Tagesgeschäft von der Beratung bis zum Vertragsabschluss.

Als Digitalisierungspartner der Sparkassen entwickelt und optimiert die Finanz Informatik ihre IT-Prozesse und -Anwendungen fortlaufend. Besonders erfolgreich verläuft die Umstellung auf die Baufinanzierung 2.0 – auch dank der Unterstützung und engen Zusammenarbeit mit den Sparkassen und den Regionalverbänden.

Mit dem OSPlus-Release 22.1 ist ein wichtiger Meilenstein erreicht: Die Nutzer der Altanwendung wurden in 11 Umsteiger-Serien erfolgreich für den Einsatz der Baufinanzierung 2.0 vorbereitet. Bis Mitte 2023 werden nahezu alle Sparkassen die Baufinanzierung 2.0 einführen.

Die Finanz Informatik verbessert die Baufinanzierung stetig mit dem Fokus auf ein ganzheitliches Angebot für die Sparkassen und ihre Kundinnen und Kunden weiter.

Eine große Neuerung wird schon im 1. Quartal 2023 mit dem neuen medialen Anbahnungsprozess kommen (siehe dazu den Artikel »Da bahnt sich was an« im FI-Magazin Ausgabe 3/2022).

Über diesen Prozess können Kundinnen und Kunden die »Reise zum Traumhaus« in der digitalen Sparkasse starten und erste Berechnungen für die Traumimmobilie durchführen. Dies ermöglicht den Sparkassen den ersten Kontaktpunkt des Kunden aufzunehmen und auf der Basis in eine umfassende Baufinanzierungsberatung mit dem Kunden einzusteigen. 



E2E-Praxiserprobung: Für einen repräsentativen Teilnehmerkreis wurden zehn Sparkassen eingebunden



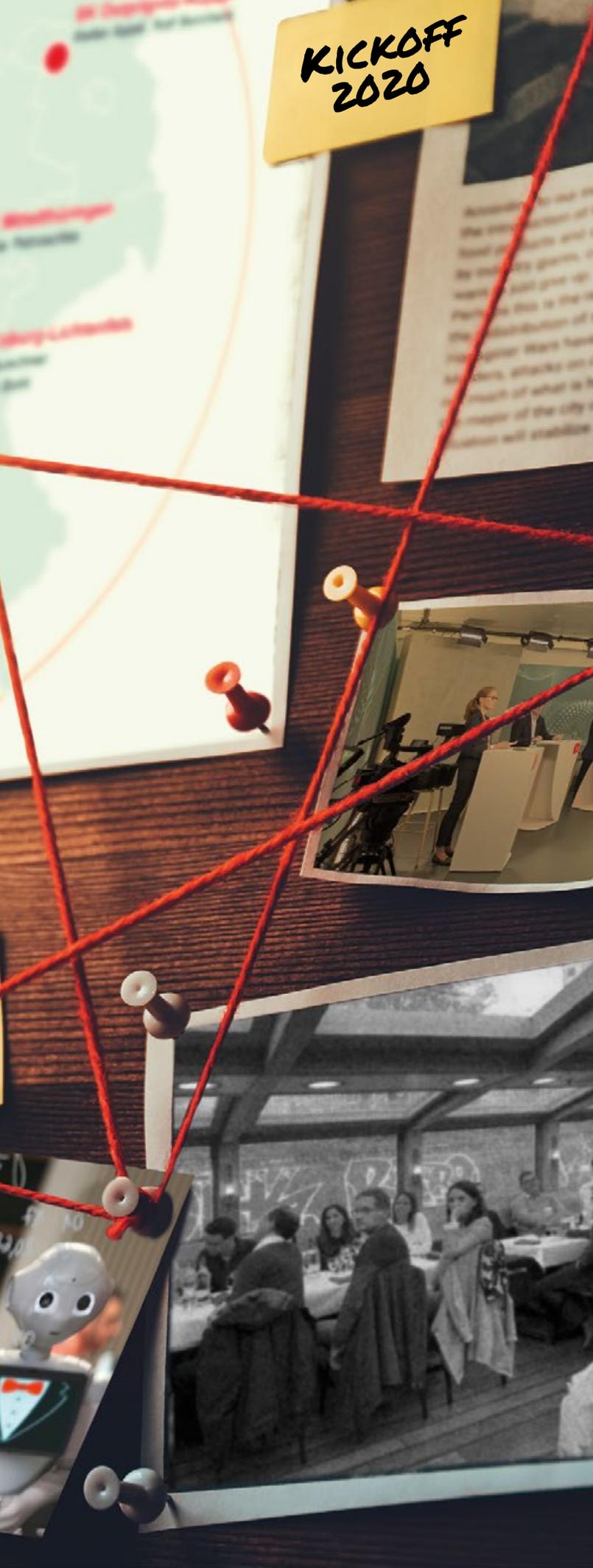
SPANNEND WIE EIN SONNTAGSKRIMI

Spurensuche ist Alltag bei den »Ermittlern« der Banksteuerung: Welche Risiken bedrohen die Existenz der Sparkassen? Wie sind diese zu werten – und zu verhindern? Wie lassen sie sich überhaupt identifizieren, messen und bewerten? Es sind solch spannende Fragen, die die Institute im Rahmen der Banksteuerung beantworten müssen.

Als Partner der Finanz Informatik (FI) entwickelt die Sparkassen Rating und Risikosysteme (SR) hierfür zentrale und standardisierte Verfahren. Im Fokus der technischen Umsetzung steht der Integrierte Datenhaushalt (IDH) als Herz der neuen Banksteuerung. Dazu kommen weitere Komponenten wie die verschiedenen Risikoanwendungen, die Gesamtbanksimulation, das Meldewesen und das IDH-Reporting. Die entsprechende Systemlandschaft wurde bereits geschaffen. Das ITmagazin 2/2021 hat über den Rollout der neuen Banksteuerung berichtet sowie über den Einfluss auf die Banksteuerungsprozesse und die Kapitalanforderungen.

Methodisches Vorgehen

Das aktuelle SR-Zielbild bildet die Basis der Entstehung einer modernen Banksteuerung. Durch das Schaffen einer integrierten Systemlandschaft werden die Prozesse standardisiert und automatisiert unterstützt. In diesem Projekt arbeiten SR und FI eng zusammen. Um methodisch vorzugehen, haben die Beteiligten einen einheitlichen Ablauf geplant: Vor Ablösung der Altsysteme stand ein umfassender Praxistest, um den Sparkassenprozess für den Gesamt-Rollout zu optimieren. Mit dieser E2E-Praxiserprobung sollen alle Aktivitäten für den Flächen-Rollout gebündelt werden, um einen Standard-Rollout mit einheitlichem Vorgehen für alle Regionen durchführen zu können. Bei der Praxiserprobung ging es vor allem darum, Nachschärfungsbedarf zu erkennen und möglichst noch bis zum Flächen-Rollout zu beheben. Auch weitere wichtige Themen wie begleitende Seminare, Webinare und Tutorials galt es kritisch zu betrachten und zu beurteilen.



Zehn Sparkassen beteiligt

Um die E2E-Praxiserprobung mit einem repräsentativen Teilnehmerkreis durchführen zu können, wurden zehn Sparkassen eingebunden – je eine pro Regionalverband. Diese Institute agieren als »Tester« für ein schrittweises Vorgehen zum Flächen-Rollout. Nach dem Kick-off am 22./23.09.2020 in Frankfurt/Main ging es los mit der E2E-Praxiserprobung, im zweiten Schritt folgte die Startserie und zum Abschluss kommt der Flächen-Rollout für alle Sparkassen. In diesem Rahmen ging es darum, die neuen Daten, Methoden, Anwendungen und die bereitgestellte Infrastruktur für Information, Kommunikation und Kollaboration zu erproben. Bei dieser Aufgabe wurden sie eng von den Regionalverbänden, der SR und der FI sowie zertifizierten Beratern begleitet. Damit konnten alle Beteiligten ein umfassendes Knowhow zu den Daten des IDH, zu den neuen Methoden und zu den neuen IT-Lösungen in der Sparkassen-Finanzgruppe aufbauen.

Wichtiger Schritt zur Standardisierung

Am 26. und 27. September dieses Jahres kamen die Vertreter der zehn Sparkassen, der SR, des federführenden Sparkassenverbands Bayern (SVB) und der FI zum letzten Mal in Berlin zusammen. Dabei wurde die E2E-Praxiserprobung erfolgreich abgeschlossen. Alle Teilnehmenden waren sich einig, die anspruchsvollen Herausforderungen gemeistert und einen großen Schritt in Richtung Standardisierung gemacht zu haben. Spannend waren hier, fast so wie beim Sonntagskrimi (Wer war der Täter? Was war sein Motiv?), die Antworten auf zwei ganz zentrale Fragen: Was haben wir erreicht? Welche Impulse geben wir für den Flächen-Rollout?

Die Ermittlungen gehen weiter!

Parallel zur E2E-Praxiserprobung wurde der erste große Schritt für die Startserie und den Flächen-Rollout abgeschlossen. Als großer Erfolg lässt sich werten, dass alle Sparkassen erstmals die neue ökonomische Risikotragfähigkeit (RTF) auf Basis 30.09.2022 mit den bereitgestellten Anwendungen rechnen konnten.

Im zweiten Schritt erfolgt nach der fachlichen Validierung der Ergebnisse in der Fläche 2023 die Weiterentwicklung der neuen Banksteuerung. Dabei wird es um die Schwerpunkte Gesamtbanksimulation (voller Methodenumfang) sowie um die beiden Risikoarten Marktpreisrisiko und Liquiditätsrisiko gehen.

Eines ist jedoch jetzt schon klar: die Ermittlungen, pardon, die Fragen rund um das Thema Banksteuerung bleiben spannend und gehen weiter.





DIE ANTWORTEN AUF ZWEI GANZ ZENTRALE FRAGEN:



Rolf Borchard
Risikocontrolling gemäß MaRisk



Sparkasse Ostprignitz-Ruppin
Fontaneplatz 1 · 16816 Neuruppin
Geschäftsvolumen: 1,70 Mrd. Euro
www.sparkasse-opr.de



Marco Bormann
Unternehmenssteuerung



Kreissparkasse Saarpfalz
Talstraße 30 · 66424 Homburg
Geschäftsvolumen: 2,09 Mrd. Euro
www.ksk-saarpfalz.de

Was haben wir gemeinsam erreicht?

Deutlich verbessert haben sich die Schulungen, das ist ein großer Vorteil. Gut ist auch die Kombination aus neuer Fachlichkeit und neuer IT.

Welche Impulse geben wir für den Flächen-Rollout?

Auch wenn noch nicht alles perfekt ist, haben wir einen ersten guten Stand erreicht. Wichtig ist, dass wir ein Bewusstsein für die Dokumentation schaffen – auch für Prüfungen.

Was haben wir gemeinsam erreicht?

Durch den Prozess haben wir viel Datenqualität hereingebracht und die Schulungen deutlich verbessert. Die Zusammenarbeit von Sparkassen, SR und FI zu Prozessen, Fachlichkeit und Technik führte zu erprobten Anwendungen.

Welche Impulse geben wir für den Flächen-Rollout?

Natürlich ist noch nicht alles zu 100 Prozent perfekt – wir erwarten jedoch auch keinen Perfektionismus an dieser Stelle. Wichtig ist, dass man auf die Validierung durch die E2E-Institute vertrauen kann.

Stationen der E2E-Praxiserprobung

2020

- Kickoff in Frankfurt (22./23.09.2020)

2021

- 1. PEB (Praxiserprobungsboard) (26.02.2021)
- 2. PEB (29.04.2021)
- OSPlus-Release 20.1 (Bereitstellung der ersten Anwendungen für die End-to-End-Institute)
- OSPlus-Release 21.0 (Umsetzung von über 110 Befunden zu MPR und LQR sowie Weiterentwicklung der Anwendungen)
- 21 Projektleitungs-JourFixe



Arnd Domroese
Betriebswirtschaft



Michael Westphal
Controlling



Kreissparkasse Grafschaft Diepholz
Sparkassenstraße 1 · 49356 Diepholz
Geschäftsvolumen: 2,18 Mrd. Euro
www.kreissparkasse-diepholz.de



Sparkasse Südholstein
Kieler Straße 1 · 24534 Neumünster
Geschäftsvolumen: 6,42 Mrd. Euro
www.spk-suedholstein.de

Was haben wir gemeinsam erreicht?

Wir haben erprobte Anwendungen erreicht dank der guten und intensiven Zusammenarbeit von Sparkassen, SR und FI.

Welche Impulse geben wir für den Flächen-Rollout?

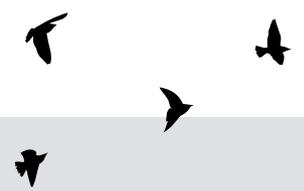
Es ist sinnvoll, den Austausch mit anderen Sparkassen zu suchen. Außerdem würden wir die intensive Auseinandersetzung mit den Fondslieferungen über die KVG-Schnittstelle empfehlen, um eine hohe Datenqualität zu erreichen.

Was haben wir gemeinsam erreicht?

Wir haben neue »Sparringspartner« kennen und schätzen gelernt. Im Prozess wurden viele Tipps und Findings eingebracht, die zu einer deutlichen Verbesserung der Softwarelösung geführt haben. Alles in allem haben wir ein gutes Verständnis für die neuen Anwendungen erzielt.

Welche Impulse geben wir für den Flächen-Rollout?

Auch wenn die Standardisierung deutlich stärker ist, werden individuelle Besonderheiten der Sparkassen zu berücksichtigen sein. Besonders in der Anfangszeit ist mit Workarounds zu rechnen und Zeit für die Plausibilisierung der Daten einzuplanen. Empfehlenswert ist deshalb, sich zu vernetzen, um noch auftretende Fragen gemeinsam zu lösen.



3. PEB

4. PEB

Sonder-PEB

5. PEB

2. Sonder-PEB

6. PEB

Erfahrungsaustausch E2E



19.08.2021

11.09.2021

07.12.2021

23.02.2022

17.03.2022

20.05.2022

27.09.2022 in Berlin zum Abschluss



viele Fach-JourFixe , viele Produktoptimierungen

2022



13 Projektleitungs-JourFixe, monatliche Erfahrungsaustausche, weitere Produktoptimierungen und -stabilisierungen



FI-Forum 2021

Gemeinsamer Auftritt



OSPlus-Release 21.1 und Web-Bündel 3

Umsetzung von über 80 Befunden zu MPR, LQR und GBS sowie Weiterentwicklung der Anwendungen



OSPlus-Release 22.0

Weitere Nachschärfungen für den Flächenrollout



Flächeneinsatz

Bereitstellung aller Anwendungen für die Fläche im August



OSPlus-Release 22.1

Erstes Release der neuen Banksteuerung mit Relevanz für die Fläche



ZUKUNFT

IST JETZT

Ein umfangreiches digitales Angebot, das die Kunden rund um die Uhr (24/7) im Alltag intelligent unterstützt. Verknüpft mit einer persönlichen Beratung immer dann, wenn sie bei komplexen Themen notwendig ist oder ausdrücklich vom Kunden verlangt wird. Natürlich dort, wo der Kunde es wünscht: in der Filiale, unterwegs am Telefon oder per Videokonferenz von daheim. Das ist die Zukunft der Sparkasse.

24/7

Das mag (noch) wie eine Utopie klingen, wird aber mehr und mehr zum Alltag für Sparkassenkunden wie Berater. Bereits seit Anfang des Jahres arbeiten der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV), die DSV-Gruppe und die Finanz Informatik (FI) daran, zusätzliche digitale Mehrwerte für alle Sparkassenkundinnen und -kunden zu generieren. Mit Erfolg: Bis Ende 2022 flossen erste Ergebnisse daraus in das OSPlus-Release 22.1 ein bzw. sind bereits im Einsatz.

Ganz bewusst hatte das Projektteam dabei die unterschiedlichen Perspektiven der Kunden eingenommen: Welche Themen bringen einen signifikanten Mehrwert? Welche sind schnell umsetzbar und finanzierbar? Das Ziel: Mit dem OSPlus-Release 22.1 stehen die im Projekt entwickelten neuen digitalen Lösungen für alle Sparkassen bereit und gehen in die Nutzung.

Zu den Schwerpunkten in diesem Jahr zählten:

FONDS FINDEN & DIREKT KAUFEN

Im medialen Wertpapiergeschäft wird die Vermittlung optimiert und die Produktauswahl für den Kunden durch die Integration eines Fondsfinders verbessert. Darüber hinaus wird die gesamte Prozessstrecke in der medialen Depotöffnung für das DekaBank-Sparkassendepot verkürzt. Kurz gesagt: Eine vollständig optimierte Kundenreise – vom ersten Kontakt bis zur Order; auch integriert mit einfacherer und komfortablerer Bedienbarkeit durch das neue Online-Banking.

NACHWUCHSKUNDEN GEWINNEN – DAS KONTO FÜR MINDERJÄHRIGE EINFACH ONLINE ABSCHLIESSEN

Die Kontoeröffnung für Minderjährige war bisher ein recht komplexes Unterfangen. Jetzt können Eltern online ein Konto fallabschließend für ihr Kind eröffnen. Der komplett neu gestaltete Prozess »Giro Expressverkauf Minderjährige« ist zielgruppengerechter gestaltet und papierlos möglich. Umfangreiche Unterlagen zur Einführung des Prozesses stehen im FI-Kundenportal bereit.

Und wenn die Kinder volljährig werden? Auf Basis von Standardansprachen können die frisch volljährigen Kunden direkt in der App »Sparkasse« bzw. der Internet-Filiale angesprochen werden, so dass diese schnell und einfach mit dem medialen Prozess »Volljährigkeit« Angaben zur persönlichen Situation erfassen und einen Nachweis für die weitere Gebührenbefreiung, z. B. eine Studienbescheinigung, übermitteln können. Mit diesen qualitativ hochwertigen Informationen können die wichtigen Nachwuchskunden später rechtzeitig, zielgerichtet und bedarfsgerecht angesprochen und beraten werden.





BAUFINANZIERUNG – DIGITAL KONKRET ANFRAGEN UND EIN FINANZIERUNGSZERTIFIKAT DIREKT ONLINE ERHALTEN

Den Weg zur Finanzierung der Traumimmobilie einfach gestalten: Der Endkunde findet in der neuen medialen Anbahnung zur Baufinanzierung mit nur wenigen Eingaben attraktive Konditionen mit einer Vergleichsmöglichkeit, um seinen Finanzierungswunsch zu erfüllen. Zudem wird die monatliche Rate ermittelt. Abhängig vom weiteren Verlauf der Kundenreise kann gleich ein Finanzierungszertifikat für den Makler erstellt und/oder ein Termin mit dem Finanzierungsberater vereinbart werden. Dabei werden auf Wunsch die individuellen Daten von Bestandskunden und Interessenten berücksichtigt.

BAUSPAREN – GEHT EINFACHER

Für den selbstständigen Abschluss von Bausparverträgen steht dem Kunden nun ein – hinsichtlich Alltagstauglichkeit und Benutzerfreundlichkeit – optimierter Online-Prozess zur Verfügung. Optional auch für diejenigen Kunden, die oberhalb der Fördergrenzen für Wohnungsbauprämien liegen.

> Weitere Inhalte:

- Informationen zum OSPlus-Release 22.1 (im FI-Kundenportal auch als Webcast aufrufbar)
- Informationen zur Einführung des Prozesses «Giroexpress-Verkauf für Minderjährige» sind im FI-Kundenportal abrufbar



22.1

Wie entstanden die neuen Prozesse?

»Noch in diesem Jahr greifbare Verbesserungen in der Endkundenerfahrung digitaler Lösungen zu schaffen« lautete seit Anfang des Jahres das Ziel der DSGVO-Digitalisierungsoffensive 2022. Diese wurde durch das Projekt »Digitale Agenda 3.0« des DSGVO koordiniert, in dem die FI die digitalen Angebote entwickelte und umsetzte und die DSV-Gruppe die professionelle Kommunikation übernahm. Die Offensive bekam die notwendige Priorität in der Sparkassen-Finanzgruppe. Mit ihrer agilen Projektstruktur sollte sie schnell und qualitätsgesichert zu messbaren Ergebnissen kommen. Das heißt: Auch laufende Impulse aus Sparkassen und von Kundinnen und Kunden flossen direkt in die Projekte mit ein.

Das mehr als 30-köpfige Projektteam arbeitete dabei agil und eng verzahnt. Das heißt: kurzzyklisches Arbeiten, eine regelmäßige, kennzahlenbasierte Berichterstattung an das Steuerungsboard und der stete Fokus auf den messbaren Kundennutzen führten zu schnellen Fortschritten. Ein Novum dabei: Prozessschritte wurden so weit wie möglich parallelisiert, was zu einer höheren Umsetzungsgeschwindigkeit führte.

Trotz der hohen Geschwindigkeit durfte die Customer Experience dabei nicht auf der Strecke bleiben. Bei jedem Schwerpunkt wurden Nutzer einbezogen, sogenannte »User Experience-Tests« durchgeführt, die mit den Endkunden der betreffenden Zielgruppe sowie für die Sparkasse selbst analysiert, eine Marktanalyse zu vergleichbaren Lösungen erhoben und Vergleiche zu Angeboten des Wettbewerbs durchgeführt. Parallel dazu formulierte das Projektteam Anforderungen an die Umsetzung sowie eventuell notwendige Abgrenzungen. Auf dieser Grundlage hat es dann konkrete Lösungskonzepte, Rollout-Konzept und Kommunikationsplan erarbeitet.

Wie kommen die Lösungen in die Sparkasse?

Bei der Einführung erhalten Sparkassen eine umfangreiche Unterstützung: So steht ein gesamtheitlicher Rollout-Leitfaden zur Digitalisierungsoffensive inklusive aller Musterdokumente bereit. Zusätzlich werden die Institute per Rundschreiben, Fachtagungen, Entscheider-Informationen, aber auch auf Veranstaltungen wie der FI-Connect (www.fi-connect.de) umfassend über die Themen und Inhalte der Digitalisierungsoffensive informiert. Zur Information der Sparkassenkunden wird gezielt eine Kommunikationsstrategie erarbeitet, die den Nutzen betont und in der Gemeinschaftswerbung aufgegriffen wird.

Um die Aufwände der Sparkassen im Rahmen der weiteren Einführung so gering wie möglich zu halten, wird die Bereitstellung der neuen OSPlus-Funktionen und des Contents weitestgehend automatisiert erfolgen.



Eintrittskarte für die Welt



Schnell eine Kreditkarte in der App »Sparkasse« oder in der Internet-Filiale der Sparkasse bestellen – das ist seit mehreren Jahren für Kundinnen und Kunden möglich. Seit 2016 funktioniert das mit dem OSPlus_neo-Prozess »Kreditkarte« fallabschließend und ist vor allem dann praktisch, wenn es schnell gehen muss. Gemeinsam im Verbund mit der S-Payment und der DSV-Gruppe arbeitet die Finanz Informatik (FI) daran, ganzheitliche, omnikanalfähige (Payment)-Lösungen und –prozesse zu entwickeln, die sich an den Bedarfen der Kundinnen und Kunden und der Sparkassen orientieren.

Denn: Die Einsatzmöglichkeiten einer Kreditkarte sind heute vielfältiger denn je. Die Vorteile für Kundinnen und Kunden liegen auf der Hand: Weltweit bargeld- und kontaktlos bezahlen, sicher im Internet einkaufen sowie an vielen Geldautomaten auf der ganzen Welt Bargeld abheben – für Inhaber der Goldkarte im Ausland sogar kostenfrei.

Standard mit eigenen Parametern

Die Sparkassen können dabei wichtige Parameter gemäß ihren eigenen Institutsvorgaben eigenständig administrieren. Wie hoch soll das »Standard-Limit« sein? Welche Kreditkartenvarianten werden überhaupt zum Verkauf angeboten? Ein Institut, welches den medialen Kreditkartenverkauf mit OSPlus_neo seit März 2021 und zuvor als IF-Auftrag für ihre Kundinnen und Kunden anbietet, ist die Sparkasse Dortmund.

Das FI-Magazin hat beim Institut der neuntgrößten Stadt Deutschlands nachgefragt und wollte wissen, worauf es ankommt und welche praktischen Tipps und Hinweise die Sparkasse für andere Institute hat. 



Marc Krampe
Spezialist Online



Sparkasse Dortmund
Freistuhl 2 · 44137 Dortmund
Bilanzsumme: 11,7 Mrd. Euro
www.sparkasse-dortmund.de

»Als wir den Prozess medial eingeführt haben, wurde der Kreditkartenverkauf prominent auf der Homepage www.sparkasse-dortmund.de platziert, damit viele Kundinnen und Kunden darauf aufmerksam werden. Wir haben zudem Zielgruppen selektiert und anschließend spezielle Banner über die Internet-Filiale und die App Sparkasse ausgespielt.

Kommt es dazu, dass der Kunde oder die Kundin den Prozess nicht bis zum Ende durchläuft, nimmt zentral das Kundenservice-Center Kontakt auf und versucht aktiv, den Kunden zu unterstützen und den Prozess erfolgreich zum Abschluss zu bringen. Nur bei Bedarf wird der entsprechende Kompetenzträger eingeschaltet. Das entlastet einerseits die Beraterinnen und Berater in den Filialen und erhöht gleichzeitig die Kundenzufriedenheit. Zudem können wir so ebenfalls herausfinden, an welcher Stelle im Prozess gegebenenfalls Fragen beim Kunden aufkamen.

Bei der Administration haben wir uns komplett an die Standardempfehlungen der FI gehalten. Zusätzlich wurde ein Standardlimit von 2.500,00 EUR festgelegt, bis zu dem Karten für gute Kunden pauschal bewilligt sind. Damit haben wir bisher gute Erfahrungen gemacht – das können wir auch anderen Häusern empfehlen.«

Viermal um die

WELT

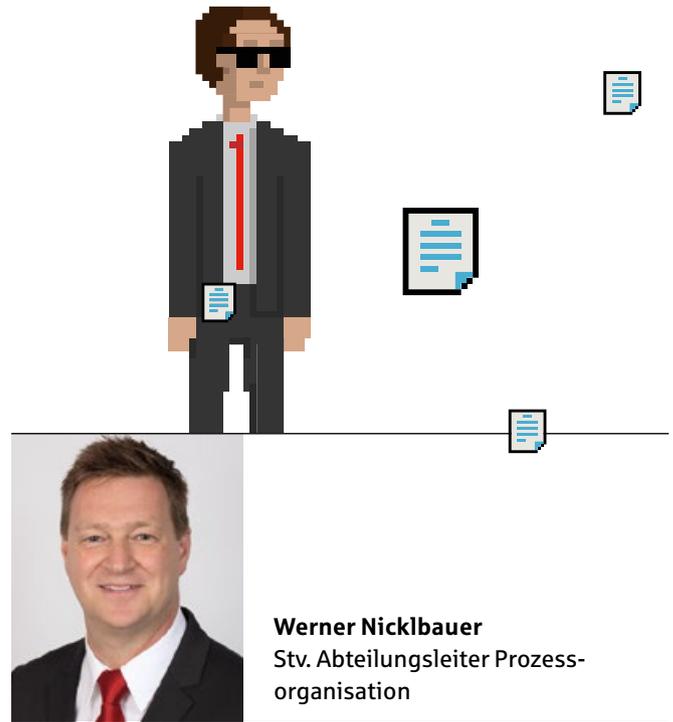
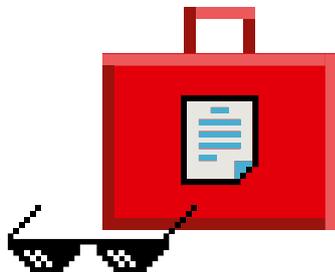
Der »Botenkoffer«, auch »Kurierkiste« genannt, ist Geschichte. Waren bis Mitte des Jahres noch Kurier zu allen Instituten täglich unterwegs, wurde der größte Teil des Druckoutputs für Sparkassen nun digitalisiert. Ein gemeinsamer und nachhaltiger Projekterfolg für Sparkassen wie für die Finanz Informatik.

Gedruckte Kontoauszüge für Kunden, Anschreiben, Listen und Hauptbuchkontoauszüge des Instituts – in der Vergangenheit gab es viel Druckmaterial, das jeden Werktag per Botenkoffer oder Kurierkiste in die Sparkassen geliefert werden musste. Dafür legten Kurierfahrer pro Woche zusammengerechnet etwa 180.000 Kilometer zurück – das entspricht der vierfachen Strecke um die Erde.

Doch damit ist nun Schluss: Im Juni dieses Jahres wurde die Kurierlogistik eingestellt. Wichtige Unterlagen, die noch nicht digitalisiert sind und weiterhin gedruckt werden müssen, kommen nun als versiegeltes Paket über den bestehenden Logistik-Dienstleister. In diesem Jahr noch täglich, erfolgt in 2023 der Paketversand nur noch einmal wöchentlich. Das Einsparpotenzial ist enorm: Pro Jahr können das bis zu drei Millionen Euro sein – sowie eine ganze Menge CO₂.

Und es geht noch weiter: Bis 2025 sollen alle Druck-Outputs vollständig digitalisiert sein und sich so ein Druck und Versand von Belegen und Listen komplett erübrigen. Daran arbeiten Finanz Informatik und Sparkassen gemeinsam. Dabei geht es aber nicht nur um Ressourcenschonung und Kostenreduzierung: Auch die Abläufe in den Instituten werden dadurch optimiert, wenngleich die organisatorische Umstellung zuerst einmal herausfordernd sein kann.

Die Sparkasse Altötting-Mühldorf, an zwei Standorten in Oberbayern vertreten und circa 80 Kilometer von München gelegen, war als Pilotsparkasse dabei. Werner Nicklbauer, Stv. Abteilungsleiter Prozessorganisation, erinnert sich gut, dass sie sich vorab gefragt haben, ob alle Mitarbeiter wirklich auf Papierlisten verzichten können. Denn es gab Prozesse, zum Beispiel die Abstimmung von Konten, bei denen Papier zuweilen noch praktischer ist. »In diesem Zusammenhang erfolgte eine Prüfung, ob alle bisher erstellten Listen überhaupt noch benötigt werden«, so der Organisator. Das Ergebnis: »Alles was (derzeit) möglich ist, wurde auf elektronischen Versand umgestellt.« Es gebe nur noch wenige Restdokumente, die papierhaft übersandt werden, da sie derzeit noch nicht digital übertragen werden können, so der Zwischenstand in Altötting-Mühldorf. In Folgeprojekten werden diese noch wenigen offenen Vordrucke von der Finanz Informatik auf ihre mögliche Digitalisierung oder andere Lösungen hin untersucht.



Werner Nicklbauer
Stv. Abteilungsleiter Prozess-
organisation



Sparkasse Altötting-Mühldorf
Bahnhofstr. 7–13 · 84503 Altötting
Katharinenplatz 17 · 84453 Mühldorf
Geschäftsvolumen: 2,93 Mrd. Euro
www.spkam.de

Ein weiterer großer Posten bei den Drucksachen sind die Selbstabholer-Kontoauszüge der Kunden. Hierbei fallen nicht nur Druck- und Versandkosten an, auch das Sortieren in den Instituten sowie das Vorhalten von Schließfächern verursacht großen Aufwand und erhebliche Kosten. Die Sparkasse Altötting-Mühldorf hatte schon im Vorfeld die Kunden über den Wegfall der Selbstabholer-Kontoauszüge informiert und nach Absprache entweder auf das ePostfach oder den (kostenpflichtigen) Postversand umgestellt. Diesen Schritt ging die Sparkasse schon vor den Optimierungsmaßnahmen zum Thema Druckoutput, da sie in einem anderen Projekt die Abholer-Auszüge als sehr kostenintensiv identifiziert hatte.

Weitere Vorbereitungen werden zurzeit in der Sparkasse Altötting-Mühldorf getroffen, um den Versand von Belegen und Dokumenten innerhalb der Sparkasse weiter zu reduzieren. Dafür war beispielsweise die Abschaffung der papierhaften Hauptbuch-Kontoauszüge ein »wichtiger Baustein, um künftig auch den internen Kurierversand zwischen unseren Filialen einzustellen. Das vereinfacht unsere Abläufe und internen Prozesse und spart natürlich auch Personalkosten und Ressourcen.«

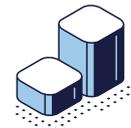
Das Fazit der Sparkasse Altötting-Mühldorf fasst Werner Nicklbauer in einem Satz zusammen: »Wir empfehlen anderen Instituten ein konsequentes Umstellen der Papiausdrucke auf den elektronischen Versand.« Benötigen Institute hierzu noch Unterstützung, so steht die Finanz Informatik gerne zur Seite.





Moderne Prozesse für moderne Beratung

Dank der OSPlus_neo-Geschäftsstelle gelingt es zukünftig, dass Sparkassenberaterinnen und -berater die wesentlichen Aktivitäten für Beratung und Vertrieb vollständig mit intuitiv bedienbaren und ansprechenden OSPlus_neo-Prozessen durchführen. Sie ist längst ein fester und wichtiger Bestandteil für eine erfolgreiche Zukunft im Filialvertrieb der Sparkassen geworden.



184 – so viele einzelne OSPlus_neo-Prozesse stehen Sparkassen bereits zur Verfügung. Gemeinsam haben es sich Institute, der DSGVO, die Regionalverbände, die Sparkassenakademien und die Finanz Informatik mit der OSPlus_neo-Geschäftsstelle zur Aufgabe gemacht, die Entwicklung bzw. Bereitstellung der letzten benötigten OSPlus_neo-Prozesse zu forcieren und die konsequente Einführung und Nutzung in den Sparkassen zu unterstützen.

In der Ausgabe 1/2022 hat das FI-Magazin umfassend über dieses Vorhaben informiert und auch den Mehrwert der zuletzt bereitgestellten Neo-Prozesse für Berater:innen und Kund:innen vorgestellt.



Zum Artikel auf [fi-magazin.de](https://www.fi-magazin.de)

[fi-magazin.de/Die-Zukunft-des-Filialvertriebs-OSPlus-neo-Geschaeftsstelle](https://www.fi-magazin.de/Die-Zukunft-des-Filialvertriebs-OSPlus-neo-Geschaeftsstelle)

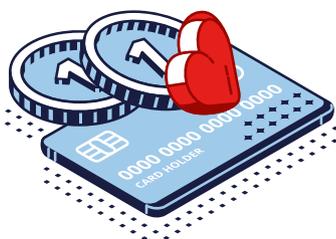
Seitdem wurde viel gemeinsam erreicht – darauf wirft der folgende Artikel einen Blick und gibt ebenso einen Ausblick für 2023.

Der individuelle »Prozess-Lückenschluss« einer Sparkasse

Mit einer Ist-Analyse des Einsatzes von verfügbaren OSPlus_neo-Prozessen und einem anschließenden Planungs- und Bewertungsgespräch mit der einzelnen Sparkasse konnte in 2022 – in verzahnter Zusammenarbeit von Institut, Regionalverband und Finanz Informatik – die Grundlage für die institutsindividuelle Einsatzplanung fehlender Prozesse geschaffen werden. Auf dieser Basis starteten anschließend konkrete Maßnahmen der FI (wie zum Beispiel themenbezogene Workshops oder das Angebot einer erweiterten Unterstützung) zur Einführung einzelner OSPlus_neo-Prozesse.

Jetzt gilt es für die Sparkassen, die individuelle Einführungsplanung weiter konsequent umzusetzen und dabei den Veränderungsprozess im eigenen Institut eng zu begleiten. Auch hier unterstützt die Finanz Informatik die Häuser mit einer Fortsetzung der Planungs- und Bewertungsgespräche in Form eines Updates zur gemeinsamen Analyse des Umsetzungsfortschritts.

Für ausgesuchte neue Prozesse wurde Sparkassen darüber hinaus eine umfassende, begleitete Einführungsunterstützung angeboten, um den Einsatz in den Instituten – unter Berücksichtigung ganzheitlicher Erfolgsfaktoren – zu erleichtern.



Hier kommen einige Details:

Mehr Individualität durch modularen Aufbau:

Das neue Private Finanzkonzept

Mit dem seit 2021 zur Verfügung stehenden neuen »Privaten Finanzkonzept« wird die ganzheitliche Beratung neu gedacht. Es überzeugt mit seinem modularen Aufbau, der deutlich mehr Individualität ermöglicht. Eine Verzweigung in weitere Anwendungen wie Detailanalysen, direkte Produktabschlüsse sowie die Chance, jederzeit wieder in das Finanzkonzept zurückzukehren, sind ohne weiteres möglich.

Bereits 300 Institute nahmen in 2022 am Rollout teil, der den Häusern erste Module für die stationäre Nutzung lieferte. In 2023 wird das Private Finanzkonzept für Kundinnen und Kunden als Selbstberatungslösung in der Internet-Filiale zur Verfügung stehen – ein wichtiger Schritt im Sinne des Omnikanal-Bankings.

Zudem werden ergänzende Module für eine themenspezifische Beratung weiter ausgebaut bzw. neu zur Verfügung gestellt.

> Übersicht der Zusatzmodule im Privaten Finanzkonzept

- »Einkommen absichern«
(stationär seit OSPlus-Release 21.0 und medial seit OSPlus-Rel. 22.0)
- »Altersvorsorge«
(stationär seit OSPlus-Rel. 21.1 und medial seit OSPlus-Rel. 22.0)
- »Kredite und Konsum« (seit OSPlus-Rel. 22.1)
- »Sparen und Anlegen« (seit OSPlus-Rel. 22.1)
- »Kinder und Jugend« (zu OSPlus-Rel. 23.1)
- »Schenken und Vererben« (zu OSPlus-Rel. 23.1)

Schließlich steht Sparkassen mit dem OSPlus-Release 23.1 auch ein standardisiertes Mengen- und Qualitätscontrolling zur Verfügung.

Für den kompakten Überblick: Die Vertriebliche Startseite

Die Vertriebliche Startseite ist der Dreh- und Angelpunkt im Beratungsalltag – mit ihr sehen Beraterinnen und Berater auf einen Blick, welche Tätigkeiten aktuell anstehen und welche vertrieblichen Impulse vorhanden sind.

Der Rollout zur Vertrieblichen Startseite konnte Mitte 2022 erfolgreich abgeschlossen werden. Einsatz und Nutzung in den Sparkassen beweisen, dass die Anwendung deutlichen Mehrwert im Berateralltag bietet.



Bereits zum OSPlus-Release 22.1 konnten sich Institute über umfangreiche Weiterentwicklungen freuen, die die Vertriebliche Startseite in den Funktionen ergänzen und die bestehenden Funktionalitäten weiter abrunden, wie z. B.

- Erweiterungen in der Ereignisbearbeitung,
- Erweiterungen in der Kalenderanzeige,
- die Anbindung an das Intranet-Content-Management (ICM),
- die Erweiterung von Aufgaben um zwei weitere Kategorien,
- der neue Reiter »Zielfelder«, in dem die individuelle Zielerreichung von vier Standard-Zielfeldern aufgezeigt wird sowie
- eine neue Vertragsmappe in OSPlus_neo, die aus den Ereignisdetails der Startseite aufgerufen werden kann.

Auch in 2023 sind weitere Neuerungen im Rahmen der Vertrieblischen Startseite geplant wie z. B. die Erweiterung um den Aufruf von FK-spezifischen Anwendungen.

Wenn's um staatliche Förderungen geht:

Die Produktneutrale Förderberatung

Die Produktneutrale Förderberatung ermittelt für Kundinnen und Kunden schnell und einfach staatliche Fördermöglichkeiten und zeigt mögliche Unterstützungen des Arbeitgebers zu Altersvorsorge- und Vermögensaufbauprodukten auf.

Auch hier konnte der Rollout Mitte des Jahres 2022 erfolgreich abgeschlossen und die Anwendung bei rund 325 Instituten in den Einsatz gebracht werden.

Der Wunsch vom Eigenheim – Baufinanzierung 2.0

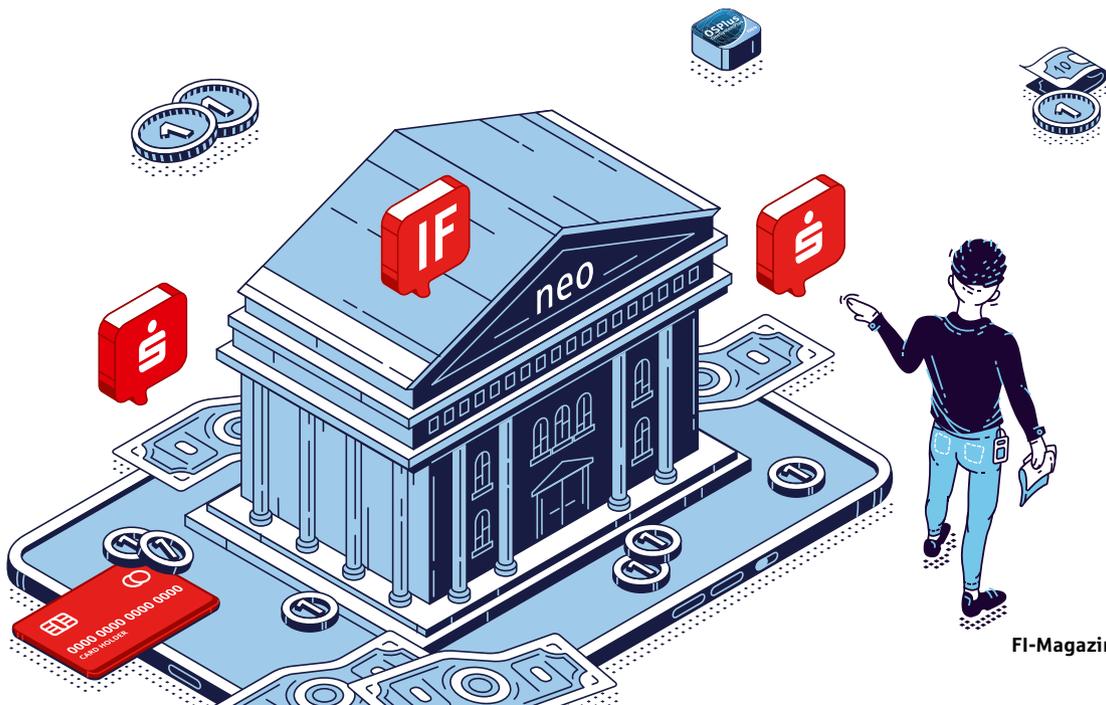
Die Baufinanzierung 2.0 ist ein wichtiger Fokusprozess im Rahmen der OSPlus_neo-Geschäftsstelle. Eine Information zum aktuellen Stand des Rollouts und erste Hinweise zu geplanten Weiterentwicklungen in 2023 zeigt das FI-Magazin in dem Artikel »Gut – besser – BauFi 2.0!« in dieser Ausgabe.

Insgesamt sind in 2022 viele gemeinsame Schritte erfolgt, dem Zielbild der OSPlus_neo-Geschäftsstelle näherzukommen. Und es geht weiter: Es erfolgt ein stetiger Ausbau neuer Prozesse, wie z.B. die Kontakanlage mit integrierter Vertriebs Erfolgserfassung zum OSPlus-Release 22.1.

In 2023 wird zudem ermöglicht, im Beratungsgespräch direkt von OSPlus_neo über zusätzlich angelegte neue Icons in ausgewählte OSPlus-Portal-Prozesse, die nicht in OSPlus_neo verfügbar sind, zu springen. Gut für die Beraterin und den Berater – gut für das Kundenerlebnis. 



Alle aktuellen Informationen rund um die OSPlus_neo-Geschäftsstelle finden Sparkassen gebündelt im FI-Kundenportal.



PPS 2.0



»Hallo und herzlich willkommen zu einer neuen Folge On Board. Dem Tech-Podcast der Finanz Informatik. Hier im Podcast gucke ich mit Ihnen gemeinsam hinter die Kulissen der digitalen Finanzwelt. Mein Name ist Anja Bolle und ich freue mich, dass Sie mit dabei sind.«

So beginnt jede Folge von On Board, dem Tech-Podcast der Finanz Informatik, mit der Moderatorin Anja Bolle die Hörerinnen und Hörer mit »an Bord« nimmt, um die zum Teil recht komplexen Vorgänge etwas besser verstehen zu können. Die mittlerweile 5. Folge hat sich ganz dem Thema der Standardisierung von Prozessen verschrieben. Im Zuge von ProzessPlus, kurz PPS 2.0, werden bereits 1.300 Prozesse vereinheitlicht. Welche Prozesse das sind, was eine Standardisierung mit Kochrezepten zu tun hat und was die Kundinnen und Kunden davon haben, bespricht Anja Bolle mit zwei Gästen aus der FI. Zum einen Vanessa Paß, Abteilungsleiterin für Kredit-Prozesse im Bereich PPS und zum anderen Karsten Nolte, Fachberater für das Business Development. Wir haben zwei exemplarische Antworten herausgestellt; das ganze Gespräch gibt es im Podcast kostenlos auf allen gängigen Plattformen zu hören.



Was genau sind eigentlich APIs? Und wie funktionieren der IDH oder eine Blockchain? Im Tech-Podcast der FI erklären wir technische Zusammenhänge so, dass sie weniger komplex daher kommen. Gastgeberin Anja Bolle macht sich auf die Suche nach Antworten und nimmt die Hörer mit an Bord. Und stellt dabei den Interviewgästen auch die Fragen, die man vielleicht schon immer einmal selbst fragen wollte.

Anja Bolle: Wenn jetzt eure Nachbarn fragen, was ihr eigentlich bei der Finanz Informatik macht, was erzählt ihr da?

Vanessa Paß: Um es ein bisschen zu vereinfachen, hier ein Vergleich: Standardisierte Prozessbeschreibungen funktionieren ganz ähnlich wie ein Kochrezept. Hier sind alle nötigen Zutaten und Arbeitsschritte für ein gelungenes Gericht oder bei uns für einen erfolgreichen Prozess mit drin. (...) Unsere Arbeit erkläre ich gerne anhand von drei Säulen. Die eine Säule ist die Fleißarbeit, um die Release-Inhalte, aber zum Beispiel auch rechtliche Aspekte in die Prozessdokumentationen einzubauen. Immer mit der Frage: Wie können wir eine Prozessbeschreibung leicht verständlich und gut formulieren? Die zweite Säule ist das Thema Kommunikation mit allen beteiligten Parteien. Die dritte Säule ist die kreative Gedankenschmiede, wie ich es gerne nenne. Hier analysieren wir z. B., was andere Marktteilnehmer machen, schauen auch mal über den Tellerrand hinaus und gucken, wie z. B. ein FinTech vorgeht: Was können wir uns davon als Sparkassen-Finanzgruppe anschauen und was können wir davon in unsere Prozesse mit einfließen lassen? So können wir die Kundenbedürfnisse herausbekommen und die Prozesse zukunftsgerichtet weiterentwickeln.

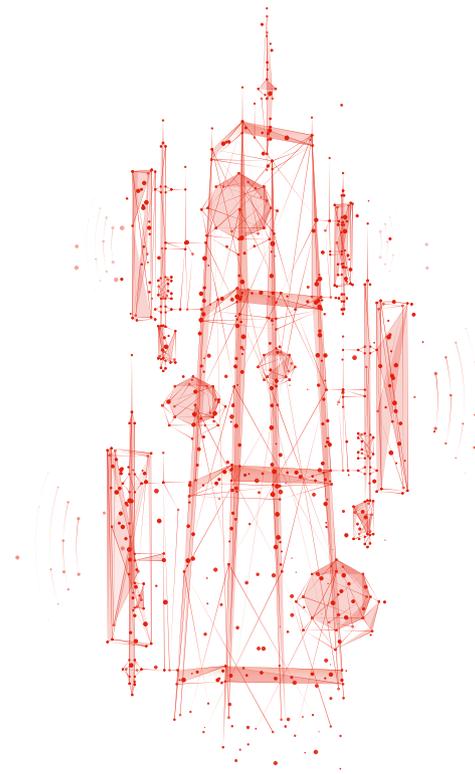
Karsten Nolte: Ich will es ein bisschen nüchterner formulieren: Sparkassen betreiben ein sensibles Geschäft und sind gesetzlich dazu verpflichtet, ihre Prozesse zu dokumentieren. Es ist deutlich effizienter, wenn das eine zentrale Institution für alle Sparkassen macht, in diesem Fall ist das die Finanz Informatik, als wenn es die mehr als 360 Sparkassen in ihren einzelnen Häusern jeweils selber machen. Und durch diese Tätigkeit in der Finanz Informatik ermöglichen wir es den Sparkassen, dass sie sich auf das Geschäft konzentrieren können, was sie seit mehr als 200 Jahren am liebsten und auch sicherlich am besten machen, nämlich ihren Kundinnen und Kunden als Partner in allen Finanzfragen zur Seite zu stehen.

Die kompletten Fragen und Antworten sind im Podcast zu hören. www.f-i.de/News/Mediathek/



Die innovativsten Unternehmen der Welt

Innovationen bilden einen der wichtigsten Wachstumstreiber in der Wirtschaft. Mit neuen Produkten und Dienstleistungen können Unternehmen den Wettbewerb überflügeln und Märkte besetzen. Das Magazin Forbes und die Berater der Boston Consulting Group (BCG) haben daher die Innovationskraft der großen, internationalen Player untersucht. Interessant sind die Ergebnisse vor allem, weil sie überraschend stark differieren und in der Öffentlichkeit teilweise unbekannte Unternehmen enthalten. So steht ein E-Commerce-Spezialist auf Platz 1 bei Forbes, gefolgt von Amazon und dem Medizingerätehersteller Intuitive Surgical sowie dem chinesischen Konzern Tencent. Weitere, bei uns weitgehend unbekannte Namen unter den Top 10: Natura Cosméticos aus Brasilien sowie Hindustan Unilever und Bharat Heavy Electricals aus Indien. Letzterer ist ein Staatskonzern mit Schwerpunkt Kraftwerks- und Energietechnik. Wenig überraschend fällt dagegen das Ranking von BCG aus. Hier führt Apple vor Microsoft, Amazon, Google und Tesla. Der einzige Name in dieser Liste, der aufhorchen lässt: der Impfstoffhersteller Moderna auf Rang 7. 



Cell Broadcast jetzt auch in Deutschland

Die Flut im Ahrtal und anderen Gebieten in Deutschland hat im Sommer 2021 sehr deutlich gezeigt, dass die Warnmechanismen im Fall der Fälle offenbar nicht ausreichen. Mehr als 180 Tote angesichts einer weitgehend vorhersehbaren Extremwetterlage sind definitiv schwer zu ertragen. Offenbar wussten viele Menschen nicht, was auf sie zukommt. Die Kritik am Katastrophenmanagement von Bund und Ländern hat nun dazu geführt, dass auch Deutschland den sogenannten Cell Broadcast flächendeckend erhalten soll. Dabei werden SMS-Nachrichten an alle Empfänger innerhalb einer oder mehrerer Funkzellen versandt. Auf gut Deutsch: Jedes Handy in einer bestimmten Zone erhält eine Nachricht. Der erste Test im September 2020 hat zahlreiche Pannen offenbart, zum Beispiel war die Funktion nicht bei allen Betreibern aktiviert. Seitdem wurde nachgebessert. Ein zweiter Warntag im Dezember 2022 soll letzte Erkenntnisse für die Umsetzung bis zum vorgesehenen Wirkbetrieb im Februar 2023 bringen. Am Warntag sollen daher alle Handynutzer hierzulande eine Meldung erhalten, die das neue System vorstellt und die Menschen sensibilisiert. Bleibt zu hoffen, dass der Cell Broadcast vor zukünftigen Ereignissen wie im Sommer 2021 warnt und sich die Betroffenen tatsächlich angesprochen fühlen und den Warnhinweisen folgen. 



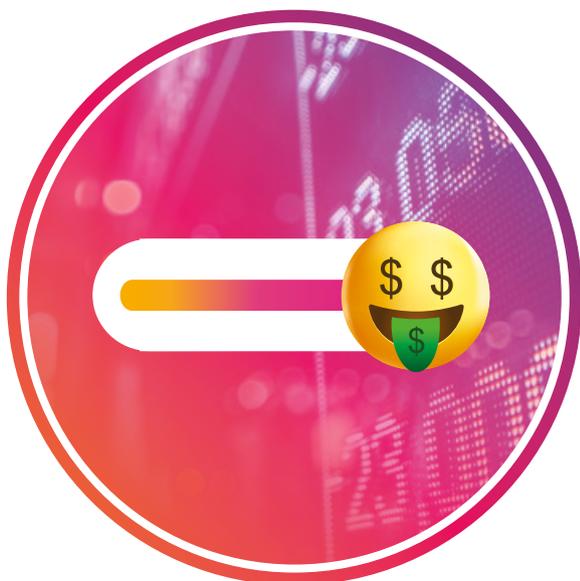
Neuer Geschäftsführer für Wallis

Leon Merx ist neuer Geschäftsführer von Wallis. Er kommt von der Muttergesellschaft Star Finanz, wo er seit 2017 als Bereichsleiter tätig war. Das API-Management des 2021 gegründeten Tochterunternehmens soll weiterentwickelt und ausgebaut werden. Wallis ist auf Application Programming Interfaces (kurz API) spezialisiert und vernetzt Sparkassen mit Verbundpartnern und weiteren Unternehmen. Dabei sollen innovative Angebote und Dienstleistungen für die Sparkassen-Finanzgruppe entwickelt und umgesetzt werden. Die Kooperation mit der Finanz Informatik im Kontext der OSPlus-Bank-API soll weiterhin intensiviert werden. 

Finanzen werden zum Trendthema auf Instagram

HypeAuditor, eine KI-Plattform für Influencer Marketing, ermittelt exklusiv für das IT Finanzmagazin die aktuellen Top 25 der beliebtesten Finfluencer. Bestsellerautor Bodo Schäfer (@bodoschaefer) belegt mit rund 393.000 Followern den ersten Platz des Rankings. Dicht gefolgt von Gründer Thomas Kehl, der das Gesicht von @finanzfluss ist, sowie dem Unternehmer und Investor Frank Thelen (@frank_thelen). Der Influencer-Neologismus setzt sich aus den englischen Begriffen »Finance« und »Influencer« zusammen und beschreibt Persönlichkeiten, die eine hohe Reichweite im Social-Media-Kosmos haben und sich mit Themen wie Finanzen, Aktien und Kryptowährungen befassen. Finfluencer erklären komplexe Inhalte in kurzen und verständlichen Postings. Eine spannende Entwicklung, die der Finanzbranche nicht nur einen extremen Boost verleiht, sondern auch Einfluss auf Faktoren wie Beratung und Kaufverhalten haben können. Beim Konsum von Finanztips auf Social Media sollte man sich jedoch vergewissern, ob fundiertes Fachwissen dahinter steckt. Dafür gibt es leider noch keinen Instagram-Filter. 

Quelle: www.it-finanzmagazin.de



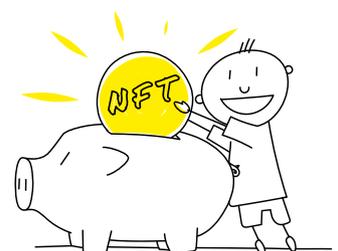
Krypto-Neuland

Zum ersten Mal gaben Sparkassen einen Non-Fungible Token (NFT) heraus. NFTs sind digitale Güter, die einen unersetzbaren Vermögenswert darstellen. In diesem Fall war es ein digitales Kunstwerk namens »Toni Token«. Es ist auf 1.000 Stück limitiert und wurde anlässlich des Weltspartags herausgegeben. Das Sammlerstück ist nicht handelbar und der Inhaber ist für ein Jahr zum Erhalt einer kostenlosen Kreditkarte berechtigt.

Das Testprojekt wurde in Zusammenarbeit vom Sparkassenverband Westfalen-Lippe sowie S-Payment und Mastercard durchgeführt. Die Sparkasse an Ennepe und Ruhr, die Sparkasse Dortmund und die Sparkasse Märkisches Sauerland Hemer - Menden waren Teil des Piloten. Ziel war es, erste Erfahrungen im Umgang mit NFTs zu sammeln, da diese und die dahinterliegende Blockchain-Technologie zukünftig von großer Bedeutung sein werden. 



Weitere Informationen unter:
www.svwl.eu





Match: Vertriebskampagnen 2023 und Neo-Prozesse

Das Ziel der Gemeinsamen Sparkassenkommunikation (GSK) ist es, die Marktposition der Sparkassen weiter zu stärken und Unterschiede zum Wettbewerb deutlich herauszustellen. Für die Kampagnenplanung im kommenden Jahr unterstützt die Finanz Informatik die Institute, indem sie die GSK-Themen mit den dazu relevanten OSPlus-neo-Prozessen verzahnt. Umfangreiche Informationen dazu erhalten Sparkassen pro GSK-Thema in einem sogenannten One-Pager, der jeweils Folgendes enthält:

- Verlinkungen zur Kommunikationswelt für den relevanten Content
 - OSPlus_neo-Prozesse für einen erfolgreichen Abschluss
 - SDA-Scores und -Insights für die Zielgruppenauswahl
 - Hinweise zu möglichen Einführungsunterstützungen
 - Links zu weiteren Informationen im FI-Kundenportal
 - Reporting-Funktionen im IDH-Reporting
- Mehr Informationen im FI-Kundenportal.



Highlights des OSPlus-Release 22.1

Prozesse live präsentiert

Über 200 Teilnehmende konnten Ende Oktober in einem einstündigen Webinar die Highlights des OSPlus-Release 22.1 kennenlernen. Das eigens für die Vorstands- und Geschäftsführungsebene der Sparkassen-Finanzgruppe konzipierte Format gab einen Überblick über neue Funktionen, Services und Prozesse aus den Bereichen

- **Digitales Ökosystem**
- **Kredite und Finanzierungen**
- **Sparen und Vorsorge**
- **Service und Payment**
- **Vertriebsunterstützung und interne Prozesse**

Julia Koch, Geschäftsführerin der Finanz Informatik (FI), und Michael Schürmann, ebenfalls FI-Geschäftsführer, zeigten, wie konsequent die Neuentwicklungen an den Kundenbedürfnissen ausgerichtet sind.

Im Anschluss an den Vortrag wurden drei OSPlus_neo-Prozesse live präsentiert: »GiroExpressverkauf Minderjährige«, »Kundenserviceprozess Volljährigkeit mit OSPlus« und »Eröffnung Geschäftskonto für juristische Personen«. Dabei zeigte sich, wie einfach und intuitiv die Prozesse für Kunden und potenzielle Neukunden zu bedienen sind. Und schnell noch dazu: Ein Neukunde kann z.B. ein Geschäftskonto innerhalb von zehn Minuten eröffnen – und das rund um die Uhr.



ALLES DIGITAL?!

Der Podcast der Finanz Informatik
zu Innovationen in der Finanzwelt

Was ist, was wird wichtig?
Was ändert sich durch die Digitalisierung?
Warum bleibt manches besser analog?

Diese und viele weitere Fragen stellen wir unseren Gesprächspartnern aus der Wissenschaft, der Finanzbranche und der Sparkassen-Finanzgruppe. Es geht dabei um Themen wie New Work und Künstliche Intelligenz, aber auch um Datennutzung und -sicherheit.

Der Podcast »Alles digital?!« ist ein Gemeinschaftsprojekt der Finanz Informatik und dem Studio ZX, einem Unternehmen der ZEIT Verlagsgruppe, Hamburg.

Jetzt Reinhören unter:
www.f-i.de/News/Mediathek
und überall, wo es Podcasts gibt!



Ein
Podcast der
Finanz
Informatik

#29

TikTok

#30

FI-Connect 2022
& Symbioticon



Das Boot war gebaut, der Kompass genordet, die Segel gesetzt und die ersten Etappen schon erreicht, als Mitte Juni eine im Vorhaben »Private Banking Plus« mitreisende Firma verkündete, das Sparkassen-Boot zu verlassen. Für die weiteren Crew-Mitglieder DSGV, FI und inasys bedeutete dies, innerhalb kürzester Zeit Lösungen zu finden, mit denen die Private-Banking-Beratung der Zukunft gestaltet werden kann. Die gute Nachricht: Der Kurs wird gehalten, an der Realisierung von »Private Banking Plus« wird intensiv gearbeitet.

KURS GEHALTEN

Die Private-Banking-Beratung der Zukunft folgt einem ganzheitlichen Beratungsansatz. Angefangen von einem initialen Strategiegelgespräch mit Aufnahme der Vermögenssituation der Kunden über die Bilanzierung und Optimierung des Vermögens bis zu spezifischen Beratungsthemen reicht der durchgängige 360°-Beratungsprozess, den Private-Banking-Kunden in absehbarer Zeit von ihrer Sparkasse erhalten können. Alle Abläufe sind aufeinander abgestimmt, nutzen konsistente, in OSPlus vorgehaltene Daten und stehen über ein Dashboard als OSPlus_neo-Anwendungen zur Verfügung. So sieht es das DSGVO-Projekt »Private Banking 2.0« vor, in dem der neue 360°-Beratungsprozess einer der wesentlicheren Projektschwerpunkte ist.

Damit dieses Zielbild Bestand hat, unternehmen DSGVO, FI und inasys gemeinsame Kraftanstrengungen. Die Partner arbeiten intensiv an Lösungen, mit der die so genannte K2-Lösung »Private Banking Plus« im geplanten Umfang realisiert werden kann. Diese steht bereits in einer ersten Version den Sparkassen zur Verfügung. Um sie im geplanten Umfang umzusetzen, sollen für die Leistungsfelder »Generationenmanagement«, »Immobilienmanagement«, »Zukunftssicherung« und »Risikoabsicherung« neue Lösungen gefunden werden.

FI erweitert Basisangebot

Berater vermögender Privatkunden bekommen seit OSPlus-Release 21.1 einen Vorgeschmack auf die Private-Banking-Beratung der Zukunft. Mit diesem Release führte die FI die so genannte K1-Lösung ein. Seitdem steht allen Sparkassen unter anderem das »Strategiegelgespräch« zur Verfügung. In diesem werden gemeinsam mit den Kunden deren Wünsche und Ziele erfasst sowie Vermögenswerte erhoben.

Für »Private Banking Plus« hat die FI-Tochter inasys die Lösungen »Dashboard«, »VermögensBilanz 360« und »VermögensOptimierung 360« entwickelt und planmäßig mit den OSPlus Releases 21.1 und 22.0 ausgeliefert. Damit sind die Grundlagen für die Rechenkern-basierten Analysen und Simulationen in allen Leistungsfeldern geschaffen. Mehr noch: Berater und zu einem späteren Zeitpunkt auch Private-Banking-Kunden bekommen konkrete Handlungsempfehlungen mit dem Ziel des fallabschließenden Produktverkaufs.

Sparkassen können damit die K2-Lösung ab sofort nutzen. Für die noch ausstehenden vier Leistungsfelder zeichnen sich nach dem Verlassen des ehemaligen Crew-Mitglieds Crealogix neue Lösungsansätze innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe ab. Dazu gehört insbesondere auch, dass die von den Kunden gewünschte mediale Einbindung in den Beratungsprozess durch das Private-Banking-Portal als nächster Schritt angegangen wird. Im Zuge dessen wird die multibankingfähige »VermögensBilanz 360« in das Basisangebot der FI aufgenommen. Sie ist der Ankerpunkt einer ganzheitlichen Private-Banking-Beratung. Berater sehen in ihr grafisch aufbereitet das gesamte Kundenvermögen inklusive aller liquiden und illiquiden Werte. Sie werden dabei unterstützt, schnell und intelligent Vertriebsimpulse abzuleiten. Mit dem Private-Banking-Portal können Sparkassen-Kunden zukünftig ebenfalls ihr Vermögen einsehen und direkt mit ihrem Berater korrespondieren.

Für die Leistungsfelder »Generationenmanagement«, »Zukunftssicherung« und »Risikoabsicherung« loten DSGVO, FI und inasys derzeit mit einem Provider aus der Sparkassen-Finanzgruppe aus, ob er diese Leistungsfelder mit den angedachten Funktionen innerhalb des avisierten Preistableaus realisieren kann. Dies erfolgt in enger Abstimmung mit den im DSGVO-Projekt »Private Banking 2.0« beteiligten Sparkassen und Verbänden.

Breite Nutzung angestrebt

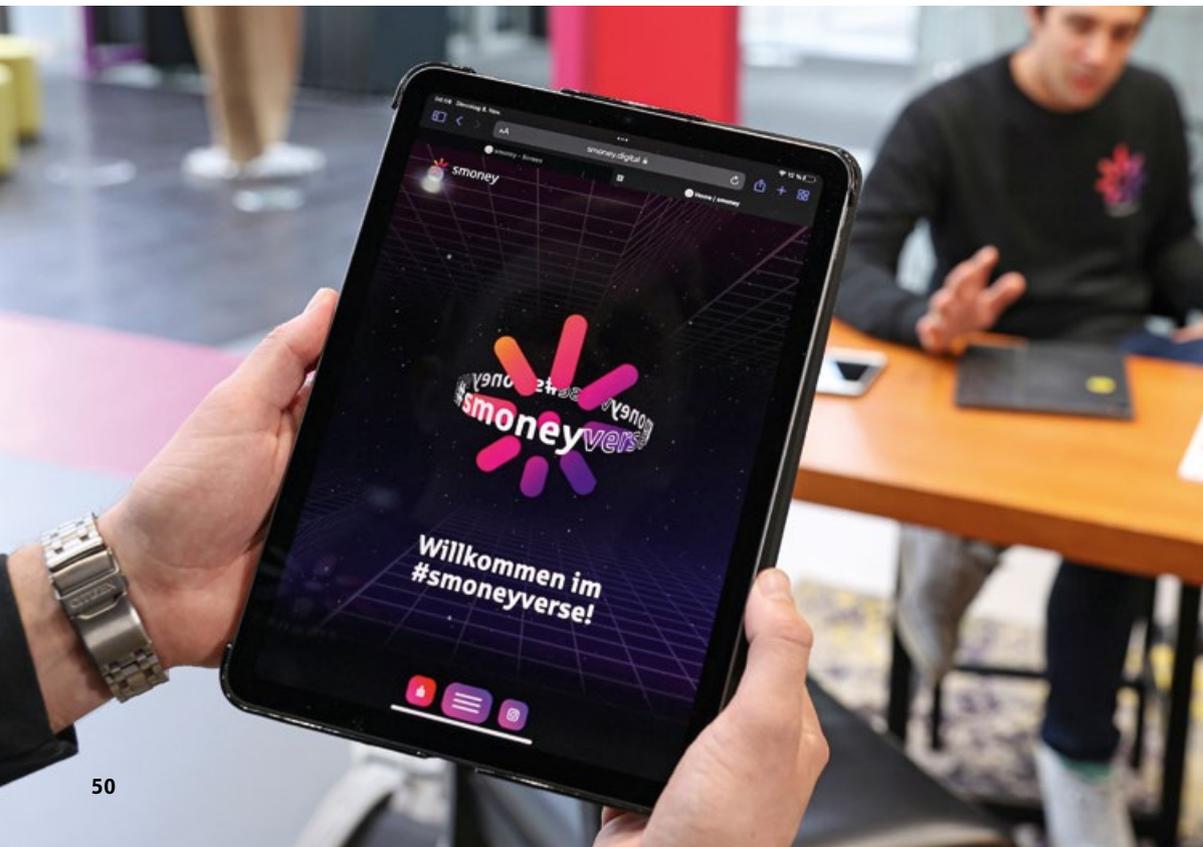
Die Projektpartner arbeiten damit an einem überzeugenden Angebot für die planmäßige Umsetzung des 360°-Beratungsprozesses. Pilot-Institute, die aktiv an der Entwicklung der ganzheitlichen Private-Banking-Beratung mitgearbeitet haben, begrüßen die Handlungsfähigkeit, die die Projektpartner zeigen. Andreas Saxon, Abteilungsleiter Private Banking der Frankfurter Sparkasse 1822, zum FI-Magazin: »Der ganzheitliche Private-Banking-Beratungsprozess eröffnet den Sparkassen neue Dimensionen. Berater erhalten im Dashboard eine Übersicht über alle Leistungsfelder und beispielsweise in der VermögensBilanz 360 alle wesentlichen Informationen und Funktionen für eine umfassende Betreuung ihrer Kunden. Die durchgängigen Prozesse, die zentrale Datenhaltung in OSPlus und die vielen beratungsunterstützenden Funktionen sind genau der richtige Ansatz, um unsere Private-Banking-Beratung in eine neue Dimension zu führen. Vor diesem Hintergrund ist es gut, dass in dem Projekt schnell Lösungsansätze gefunden wurden, um die weiteren Leistungsfelder umzusetzen.«

Entscheidend für den Erfolg des ganzheitlichen Beratungsprozesses wird sein, dass viele Sparkassen sowohl die K1-Lösungen als auch die K2-Lösung »Private Banking Plus« zeitnah nutzen. Die Voraussetzung dafür haben die Projektpartner geschaffen. Jetzt sind die Sparkassen am Zuge, durch eine zeitnahe Entscheidung den Weg in die Zukunft des Private Bankings weiter zu ebnen. 



Komm' in die Community!

Die Tür in eine ganz neue Welt der Beratung ist aufgestoßen:
Mit »smoney« spricht die Stadtparkasse Düsseldorf junge Kunden der »Gen Z« an,
für die das Institut bislang vor allem eines war: viel zu langweilig,
um mit ihr überhaupt ins Gespräch zu kommen.



Ist das noch Sparkasse? Eine vom Tageslicht durchflutete Halle mit viel Glas, in die vorbeigehende Passanten den einen oder anderen Blick wagen. Meterhohe, farbenfrohe Stahlkonstruktionen in Form von Haussilhouetten und mittelhohe Bäume verkleinern den hohen Raum, ohne jedoch die transparente Atmosphäre einzuzengen. Darin ein langer Tisch mit mehreren Stühlen, mehrere moderne Sitzelemente mit Lounge-Charakter, multifunktionale und schalldichte Kabinen für ungestörte Telefonate oder Video-calls und das eine oder andere Dekoelement, das man von zu Hause kennt. Und natürlich kann an der Spielkonsole sogleich gezockt werden. Vieles hier erinnert an ein Start-up – und das ist kein Zufall. Obwohl der Hauptsitz der Stadtsparkasse Düsseldorf an der Berliner Allee, der im gleichen Gebäudekomplex residiert und über einen langen, regensicheren Wandelgang (»die Magistrale«) in wenigen Metern erreichbar ist, wird man das »Sparkassen-S« bei smoney vergeblich suchen.

Dafür sieht die Besucherin oder der Besucher eine ganze Reihe von Komplementärfarben. Zum Beispiel an den sogenannten »Buddys«, dem jungen Team vor Ort, dessen schwarze Shirts ein gleichsam sonnenförmiges Logo in den Farben von smoney ziert. Smoney, ausgesprochen »Sssmanni«, das klingt bewusst noch ein wenig nach Sparkasse und noch viel mehr nach »Money«. Aktuell besteht das Konzept aus sechs Elementen – auch wenn es von sich selbst behauptet, »always beta«, also immer auf der Suche und nie ganz fertig zu sein.



Das **smoney**-verse

www.smoney.digital



Warum überhaupt smoney?

Aber der Reihe nach: Wie kommt eine Sparkasse eigentlich auf die Idee, einen Treffpunkt für junge Leute zu bauen, der überhaupt nicht wie eine Sparkasse aussieht? Ist es noch eine Filiale oder schon etwas völlig anderes?

Für Robin Nehring, Leiter der Strategischen Unternehmensentwicklung der Stadtsparkasse Düsseldorf, sind es typische Fragen, die ihn zu smoney seit dem Start Ende September 2022 erreichen. »Der smoney-hub ist keine klassische Filiale. Bei uns wird man keine Schalter oder Geldautomaten finden. Wir wollten stattdessen einen Ort schaffen, an dem man locker und ungezwungen über Aktien, Geldanlagen oder auch die eigene Karriere sprechen kann«, so Nehring.

Speziell geht es hier um die Zielgruppe der sogenannten »Generation Z«, also den heute 18- bis 25-jährigen Auszubildenden, Schülern und Studenten. Vielleicht erinnert sich mancher noch an die »Generation Golf«, die in den 80er-Jahren des letzten Jahrhunderts groß geworden ist. Die Gen Z hat heute andere Ansprüche und geht auch anders an viele Themen heran.

»Es gibt in Düsseldorf rund 85.000 Menschen zwischen 18 und 25 Jahren, fast die Hälfte davon mit einem Bezug zur Stadtsparkasse«, rechnet Robin Nehring vor. »Davon haben rund 60 Prozent eine aktive Kundenbeziehung zu uns. Das klingt erst einmal gut. Wenn wir allerdings die letzten fünf Jahre betrachten, dann verlieren wir pro Jahr drei bis fünf Prozent dieser Zielgruppe. Und manchmal wissen wir gar nicht, warum.«

#buildyourbank

Was lag also näher, als die Zielgruppe der 18- bis 25-Jährigen selbst direkt zu fragen, wie ihre ideale Bank aussehen würde. Gefragt wurde, natürlich, nicht per Fragebogen, sondern mit #buildyourbank, einer eigenen Social-Media-gestützten Challenge, an deren Ende ein Pitch vor einer Fachjury stand. Ähnlichkeiten zum erfolgreichen TV-Format »Die Höhle der Löwen« waren nicht zufällig, sondern beabsichtigt.

Schade eigentlich, dass das Schulfernsehen (auch) hier nicht die erste Wahl war. Denn das Thema »finanzielle Bildung« hinterlässt in deutschen Schulen keine Lücke – es existiert dort häufig gar nicht. Das musste das Sieger-Team des Düsseldorfer Pitches feststellen. Dessen »ideale Bank« war folgerichtig ein Ort, an dem man sich wohlfühlt und entspannt seine wirtschaftliche Zukunft planen kann – gern bei einer Tasse Cappuccino.

Ein Impuls, den die Stadtsparkasse Düsseldorf mit einem eigenen Team aufnahm und – mit Unterstützung und weiteren Impulsen aus dem Hamburger Sparkassen Innovation Hub (S-Hub) intensiv weiterentwickelte. Ein Jahr lang tüftelte ein Team aus 20 Sparkässlern an der Idee eines »finanziellen Wohlfühlorts«.





Cedric Klein, Innovationsmanager bei der Stadtparkasse, bringt es auf den Punkt: »Was verbindet man mit Sparkassen? Aus Befragungen wussten wir: Gibt es an jeder Ecke, hat zugleich das Image, wenig innovativ zu sein. Uns allen war deshalb klar: Wir müssen aus »dem Rot« ausbrechen.« Kein Zufall also, dass im Logo von smoney kein HKS 13-Rot, dafür aber viele Komplementärfarben zu finden sind.

Community statt Commerz

Smoney stellt den direkten Dialog an erste Stelle. Kunden werden von den »Buddys« empfangen. Das sind junge Sparkassenmitarbeitende, die die Bedürfnisse der Gen Z aus eigener Erfahrung kennen – sie zählen schließlich selbst dazu und können mit der Zielgruppe auf Augenhöhe sprechen. Nicht Produkte sind dabei das vorrangige Thema, sondern Finanz- oder auch Karrierethemen. Bei Bedarf können die Buddys die jungen Kunden deshalb auch mit angeschlossenen Partnern vernetzen, zum Beispiel mit Startups, Mittelständlern und Konzernen aus der Region – so wie es eben auch ein echter Freund, eine gute Freundin tun würden. Der smoney-hub in Düsseldorf ist dabei nur das sichtbare Element der Idee. Mindestens genauso viel passiert parallel online bzw. ist über die Social-Media-Aktivitäten erfahrbar, im sogenannten smoneyverse.



Robin Nehring

robin.nehring@sskduesseldorf.de



Neben dem smoney-hub und den erwähnten smoney-buddys ist in wenigen Wochen bereits ein smoney-network entstanden. Gemeinsam mit Partnern, die für die Zielgruppe interessant sind und damit Relevanz haben, arbeitet man an ersten Gemeinschafts-Projekten zusammen. So haben die Buddys eine digitale Visitenkarte – in der smoney-Version mit einer Geolocation-Funktion verbunden – die im Vorbeigehen Push-Nachrichten von Partnern aufs Smartphone liefert und nebenbei z. B. einen vergünstigten Frozen Yogurt spendiert.

Doch nicht allein die Gegenwart liegt im Fokus der smoney-Macher: Man blickt bereits in Richtung möglicher neuer Auftritte und Aufgabefelder. Für ein digitales smoney im Metaverse wurden bereits die ersten Avatare, das sind vollumfängliche digitale Abbilder realer Personen, aller Buddys erstellt. Man darf also gespannt sein, wie die Reise von smoney weitergeht. Zum Beispiel ins Metaverse. Und natürlich live vor Ort, an der Berliner Allee in Düsseldorf. 



Cedric Klein

cedric.klein@sskduesseldorf.de

Das Team (v.l.):

Jana Kästner (Nachwuchskundenkordinatorin), Chantale Strerath (buddy), Konadu-Yiadom Apetor (buddy), Cedric Klein (Innovationsmanager), Robin Nehring (Leiter strategische Unternehmensentwicklung), Fabian Haag (Leiter Gruppe Kommunikation und Kultur)





GESCHAFFT!



»NEUES ONLINE-
BANKING«
DER SPARKASSEN

Kurz vor Ende des Projekts werfen wir einen Blick auf die aktuellen Zahlen und stellen einen Erfahrungsbericht als Video vor. Bis zum Jahresende soll die Einführung des Neuen Online-Bankings bei allen 361 Sparkassen abgeschlossen sein.

Die Einführung des »Neuen Online-Bankings« in den Sparkassen läuft auf Hochtouren. Bis zum Jahresende 2022 sollen alle Kundinnen und Kunden das neue Design beim Aufrufen der Internetseite ihrer Sparkasse vorfinden. Das Projekt steht nun kurz vor dem Ende. Eine gute Gelegenheit, auf die aktuellen Zahlen zu schauen. Aktuell (Stand: 07.12.2022) haben über 360 Sparkassen auf das »Neue Online-Banking« umgestellt. In Zahlen ausgedrückt: Fast 30 Millionen Kundinnen und Kunden in Deutschland nutzen bereits das neue Online-Banking.

Nicht nur die Nutzerinnen und Nutzer sind mit den neuen Oberflächen und Funktionen zufrieden, auch die Sparkassen äußern sich ebenfalls durchweg positiv über die reibungslose Umstellung und den Support der Finanz Informatik (FI). Ebenso fand das »Neue Online-Banking« im September 2022 viel Aufmerksamkeit auf der SCOPE-Veranstaltung der DSV-Gruppe. In diversen Vorträgen und am Messestand der FI wurden Fragen beantwortet und Erfahrungen ausgetauscht. Sparkassenvertreter betonen insbesondere das geringe Telefonaufkommen in den Servicehotlines der Sparkassen. Die Übersichtlichkeit und das intuitive Design sprechen ebenfalls dafür. 



VIDEO

Wie läuft die Einführung tatsächlich in der Praxis, bei den Sparkassen?

Die Kreissparkasse München Starnberg Ebersberg stand der FI freundlicherweise für ein kurzes Videostatement zur Verfügung.



Heute schon vormerken

Geplante FI-Veranstaltungen für das kommende Jahr 2023 für Vorstände sowie Fach- und Führungskräfte der Sparkassen, Verbundpartner und Landesbanken.

FI-Veranstaltungen

OSPlus-Release 23.0 und 23.1

Die Finanz Informatik unterstützt die Einführung des OSPlus-Release wieder mit zahlreichen Release-Webinaren.

Termine: **Mai/Juni**
»OSPlus-Release 23.0 (Fachwebinare)«

September/Oktober
»OSPlus-Release 23.1 (Fachwebinare)«

Über die genauen Termine und weitere Informationen rund um die angebotenen Fachwebinare informieren wir rechtzeitig per Organisationsrundschriften sowie im FI-Kundenportal.

Exklusiv für die Vorständinnen und Vorstände der Sparkassen stellt unsere Geschäftsführung die »Highlights aus dem OSPlus-Release 23.0 bzw. 23.1« vor. Ergänzt wird der Vortrag durch die Live-Präsentation ausgewählter OSPlus_neo-Prozesse.*

**Die genauen Termine werden rechtzeitig vor den Webinaren veröffentlicht.*

Save the Date

FI-Compact

Mit diesem digitalen Veranstaltungsformat informieren wir zu ausgewählten Schwerpunktthemen.

Termin: **28. Februar**
(Digitalveranstaltung)
Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte

FI auf dem Deutschen Sparkassentag 2023

Termin: **30. Mai & 1. Juni**
Ort: Hannover
Veranstalter: Deutscher Sparkassen- und Giroverband

Die Deutsche Bahn bietet »Veranstaltungstickets« zu besonderen Konditionen für die Reise zu Kundenveranstaltungen der FI an. Alle Infos hierzu sowie weitere Veranstaltungshinweise unter:
www.f-i.de/News/Veranstaltungen

Stand: 12.12.2022



Macht & Millionen



Wer erinnert sich noch an die monatelangen Übernahmeverhandlungen zwischen Porsche und VW? Oder an den Aufstieg und Fall der privaten Luftfahrtlinie »Air Berlin«? Die deutsche Wirtschaftsgeschichte ist voll von diesen und anderen Ereignissen, die manchmal nicht nur so spannend wie ein Krimi sind, sondern auch – wie bei Wirecard – zu strafrechtlichen Konsequenzen führten.

Der Podcast »Macht & Millionen« nimmt viele dieser Geschichten auf und erzählt sie noch einmal neu, zum Teil mit Original-Aufnahmen aus den Archiven. Wirtschaftsjournalistin Solveig Gode und Chefredakteur Kayhan Özgenc thematisieren in jeder Folge einen Fall, der anhand exklusiver Interviews und eigener Recherchen neu aufgerollt wird.

Herausgegeben wird der Podcast von Business Insider, dem 2009 in New York gegründeten Online-Nachrichtenportal, das heute mehrheitlich zum Axel-Springer-Verlag gehört. Viele der Folgen sind kostenlos auf allen relevanten Podcast-Plattformen abrufbar. 



»Macht & Millionen«
als Podcast hören:

www.businessinsider.de



Tracken, sparen, retten

Energie einzusparen ist aktuell wichtiger denn je. Wer sich damit schwer tut, bekommt Unterstützung mit diesen Apps: Strom- und Gasverbrauch im Blick behalten, Stromfresser ausfindig machen und nützliche Tipps erhalten, wie Energie im Alltag eingespart werden kann. So kann jeder zum Klimaschutz werden!



Energy Buddy

Energieverbrauch erfassen und analysieren

Energy Buddy gewährt Einblicke in den Energieverbrauch, die CO₂-Bilanz und versorgt die Nutzer:innen mit wissenswerten News und Fakten im Alltag. Die App bietet die Möglichkeit, regelmäßig Zählerstände zu erfassen. Auf dieser Basis wird eine Prognose für den Jahresverbrauch erstellt. Ein Diagramm veranschaulicht den monatlichen Verbrauch, sodass direkt zu sehen ist, wenn sich Sparmaßnahmen positiv auswirken. Wer Energiefresser ausfindig machen will, kann seine Elektrogeräte erfassen und einen Überblick über den Stromverbrauch der einzelnen Geräte erhalten. Mit Hilfe von durchdachten Fragen wird außerdem auch der CO₂-Fußabdruck analysiert. Die App sticht durch eine übersichtliche Oberfläche sowie eine spielerische Usability hervor. 



Earnest

Achtsames Konsumverhalten im Alltag

Spielend leicht einen Beitrag zum Klimaschutz leisten – das ist mit Earnest möglich. Diese App bietet nachhaltige Tipps für den Alltag, die dabei helfen, das eigene Konsumverhalten zu überdenken. Dabei werden sämtliche Lebensbereiche abgedeckt – von Energiesparen im Haushalt über nachhaltige Ernährung bis hin zu umweltbewusster Mobilität. Für die notwendige Motivation sorgen kleine Challenges, die zugleich die erzielten Erfolge veranschaulichen. Ein Überblick zeigt, wie sich die persönliche Lebensweise auf die Umwelt auswirkt. 



Energielabel

Energieverbrauch neuer Elektrogeräte ermitteln

Die Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM) hat diese App herausgegeben. Im Mittelpunkt steht das bekannte EU-Energielabel, das bei der Orientierung hinsichtlich der Energieeffizienz hilft. Steht eine Anschaffung neuer Elektrogeräte bevor, gibt die App Auskunft über den Energieverbrauch. Das hilft langfristig dabei, Strom und Geld zu sparen. Wird der QR-Code des Energielabels gescannt, öffnen sich weiterführende Informationen. Zusätzlich gibt es Tipps, Checklisten und Empfehlungen, die bei einer neuen Anschaffung weiterhelfen. In einem Quiz kann das Wissen rund um das Thema Energiesparen getestet werden. 



App Store –
kostenfreier Download



Play Store –
kostenfreier Download



App Store –
kostenfreier Download



Play Store –
kostenfreier Download



App Store –
kostenfreier Download



Play Store –
kostenfreier Download

Wir können auch anders

Wenn alles wichtig ist, ist nichts wichtig. Ein Zustand, der erreicht wird, wenn es zu viele Baustellen gibt. Anstatt mit der Reparatur zu starten, wird alles liegen gelassen. Der stetige Wandel bisheriger Selbstverständlichkeiten stellt nicht nur Individuen, sondern auch die gesamte Gesellschaft vor Herausforderungen. Umwelt, Wirtschaft, Politik, Gesellschaft und Technologie befinden sich in einem Transformationsprozess, der viele orientierungslos und tatenlos zurücklässt.

Politikökonomin und Nachhaltigkeitswissenschaftlerin Prof. Dr. Maja Göpel thematisiert diesen Zustand in ihrem Buch »Wir können auch anders. Aufbruch in die Welt von morgen«. Göpel zeigt auf, wie solche komplexen Entwicklungen auf der Grundlage wissenschaftlicher Erkenntnisse verstanden, für eine bessere Welt genutzt und als Chance betrachtet werden können. Ausgangspunkt und These: Es habe schon immer Transformationen gegeben und wenn sie von Menschen ausgelöst werden können, können sie auch von Menschen gestaltet werden. 



Wir können auch anders
Aufbruch in die Welt von morgen

Prof. Dr. Maja Göpel
Ullstein Hardcover
(Sept. 2022)
368 Seiten
19,99 Euro
ISBN-13: 978-3550201615

Impressum

FI-Magazin

Das Kundenmagazin der Finanz Informatik

Herausgeber:

Finanz Informatik GmbH & Co. KG
Theodor-Heuss-Allee 90
60486 Frankfurt a. M.



Redaktion:

Oskar Schwittay (Leitung),
Michelle Klatt, Veronika Afanasjew

Mitarbeit an dieser Ausgabe:

Laura Dertmann, Julia Freese, Sven Herting, Andreas Honsel,
Sandy Klein, Philipp Kortemeyer, Florian Schleicher, Martin Schwer,
Karen Sendelbach, Christoph Rutter, Vanessa Zellien

Kontakt:

Finanz Informatik
Redaktion FI-Magazin
Nevinghoff 25
48147 Münster
E-Mail: fimagazin@f-i.de
Telefon: +49 251 288-33924
Abonnements und Leserservice: bestellservice@f-i.de

Bildnachweise:

Tatjana Jentsch, Kristof Lemp, Norbert Miguletz, Matthias Schruppf,
shutterstock

Grafik-Design:

www.beierarbeit.de

Produktion:

www.thdrei.de

Redaktioneller Hinweis:

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion sowie mit Quellenangabe und gegen Belegexemplar. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung des Herausgebers wieder. Die Finanz Informatik übernimmt keinerlei Haftung für die Richtigkeit des Inhalts.

Hier finden Sie die Finanz Informatik:



www.f-i.de



Finanz Informatik



Finanz Informatik



FI_FFM



finanz_informatik



WENN VÖGEL VOM HIMMEL FALLEN

Von Pascal Finette

Alle paar Jahre tritt irgendwo auf der Welt das Phänomen auf, dass eine große Zahl von Vögeln tot vom Himmel fällt, und dann wird in den Nachrichten mal wieder die Endzeit heraufbeschworen. Natürlich ist längst belegt, dass es sich dabei um ein natürliches und regelmäßig auftretendes Phänomen handelt. Doch die Tech-Industrie durchlebt gegenwärtig ihr eigenes Vogelsterben. Mit einer Melange aus Fassungslosigkeit, Belustigung, Schadenfreude und blankem Entsetzen dürfen wir beobachten, wie Twitter am Ende einer episch langen Übernahmegeschichte durch Elon Musk, das Wunderkind des Silicon Valley, implodiert. (Diese Zeilen schreibe ich Ende November, den tagesaktuellen Zustand von Twitter bewerten Sie bitte selbst.)

Anstatt jedoch zu versuchen, die Geschehnisse bei Twitter in den wenigen Wochen seit Elons Machtübernahme als »Chief Twit« zu verstehen oder zu orakeln, welchen Verlauf die Twitter-Saga in der nächsten Zeit nehmen wird, wollen wir unseren Blick an dieser Stelle auf etwas viel, viel Größeres richten: Das Ende der sozialen Medien, wie wir alle sie bislang kannten.

Wir sind es gewohnt, dass der Social-Media-Bereich zwischen einer Handvoll großer Marktakteure aufgeteilt ist, von denen jeder sein klar von den anderen unterschiedenes Modell der Interaktion mit der Zielgruppe pflegt. Auf Twitter trieb man sich bisher herum, wenn man am Puls der Zeit sein und immer informiert sein wollte, was just im Moment auf der Welt passiert. Auf Instagram erfuhr man, mit was für schönen Dingen seine Freunde – und solche, die man vielleicht gerne zu seinen Freunden zählen würde – sich die Zeit vertreiben. Auf LinkedIn las man immer als erstes über das berufliche Weiterkommen eines Freundes, bei TikTok gab's die schnelle Dosis Unterhaltung, und Facebook brauchte man, um der Tante Bilder von der Katze zu schicken. Es war alles so schön klar und übersichtlich.

Die Demontage von Twitter hat nun eine Entwicklung ins Scheinwerferlicht gerückt, die schon mindestens seit einem Jahr erkennbar ist: Inhalte werden ungehindert über die Grenzen von ehemals voneinander abgeschotteten Netzwerken hinweg transferiert. TikTok-Videos werden auf Instagram und Facebook geteilt, Tweets erscheinen als Screenshot auf LinkedIn und werden dort weitergeteilt, und am Ende kann man sich alles als Remix auf Tumblr anschauen. Die Nutzer switchen mühelos zwischen den Plattformen. Die offenbar bald bevorstehende Implosion von Twitter und die massenhafte Abwanderung von der Plattform, die mit ihr einhergeht, beschleunigt die weitergehende Fragmentierung des Social-Media-Kosmos. Schließlich ist die Community auf der Suche nach Alternativen zu dem Unternehmen.

All dies stellt nicht nur Nutzerinnen und Nutzer, sondern auch Unternehmen vor ein spannendes Rätsel: Auf welche Plattform soll man setzen, welcher kann man vertrauen und auf welcher sollte man sich eine Anhängerschaft aufbauen? Für Unternehmen heißt das: Auf welcher Plattform ist die Kundschaft unterwegs? Nach welchen Spielregeln wird dort interagiert? Wie stellt man sicher, dass die eigene Botschaft im richtigen Kontext präsentiert wird? Also, was muss man tun, damit sie in der Nachbarschaft der richtigen Inhalte oder – vielleicht sogar noch wichtiger – nicht in der Nähe anstößiger Inhalte platziert wird?

Musks erste Wochen als Leiter bei Twitter – er weigert sich bekanntermaßen, den CEO-Titel in einem seiner Unternehmen anzunehmen – unterstreichen die Komplexität und den sich vollziehenden Wandel in den sozialen Medien. Willkommen in der »neuen« neuen Welt. In welchen Netzwerken werden Sie aktiv sein?



Pascal Finette ist Mitbegründer von be radical, Vorsitzender des wavespace Advisory Board von EY und Mitglied des Digital Advisory Board von Pearson. Seit 2018 schreibt Finette regelmäßig für das FI-Magazin.

FINCON ist jetzt Fincon Reply GmbH.

BEWÄHRTES BLEIBT, NEUES KOMMT DAZU.

Profitieren Sie von den additiven
Leistungen der starken Reply-Gruppe.



Jetzt mehr erfahren.



Finanz Informatik

Theodor-Heuss-Allee 90
60486 Frankfurt a.M.
Telefon +49 69 74329-0
E-Mail: kontakt@f-i.de
www.f-i.de

