

## **Haspa Transformation in drei Minuten.**

Es gab eine Zeit, da war die Bank einfach eine Bank. Die Kundin kam zu uns, hat Geld geholt oder nett darum gebeten. Das Leben als Bank war also recht einfach. Das ist jetzt irgendwie nicht mehr so. Die Welt hat sich gedreht. Geschüttelt, um ehrlich zu sein. Jetzt müssen wir zusehen, dass wir im Spiel bleiben.

Aber bevor wir schauen, wie das geht, ein Blick zurück ... Noch gar nicht lange her: Finanzkrise, Lehman-Brothers, und so weiter. Seitdem, Niedrigzins, Verwahrentgelt ... Ende nicht in Sicht. Dazu ein wenig digitales Zeitalter ... Fertig ist die Disruption der Finanzwelt. Mit Playern, die noch nicht mal richtig Bank sind. Und wer profitiert? Richtig, die Kundin. Nicht wir. Und ganz ehrlich? Fair! Die Kundin kommt also nicht mehr brav zu uns, sondern wir ganz brav zu ihr. Wir müssen uns also bewegen. Transformation und so. Weißt du natürlich alles. Aber auch, wie alles angefangen hat?

Ist "Verhaltens-Shift" ein Begriff? Die erste Initiative von Vorstand und MK1 auf Grundlage von: Vernetzung – Vertrauen – Verantwortung. Nie gehört? Kein Wunder: Wurde auch nie richtig verankert, keine Einbindung der Mitarbeitenden. Na gut. Busfahrten und Legosteine? Klingelt DA was? Eine Aktion der etwas andern Art, um endlich mal euer Feedback einzusammeln. Tatsächlich auch erkenntnisreich. Aber auch hier: Kaum Ownership, kein Nachhalten. Daraus hervorgegangen immerhin ein paar schöne neue Formate. Witzig, aber wieder mehr Schall als Rauch, bis es dann endlich soweit war: die lang geplante Umstrukturierung und Geburtsstunde der Transformation. Von jetzt an sollte alles besser werden!

Hm, Ernsthaft? Wurde denn was gerissen? Mal schauen: der Zukunftsworkshop zum Beispiel, virtuelle Austauschformate mit Vorstand für alle zum Thema „Vision und eigenem Beitrag“. Oder ist dir aufgefallen, dass es bei Personalgesprächen und Befragungen immer mehr um Dich und deine Zufriedenheit ging? Transformationale Führung haben wir das genannt. Und noch ein paar Dingen mehr. Alles schön und gut aber viel interessanter tatsächlich, was wir nicht hingekriegt haben. OK, was wir lernen mussten: der Weg über die Führungskräfte reicht allein nicht aus. Wir brauchen neben Top-Down vor allem bottom up – also auch dich. Denn am Ende zählst nur Du und dein ganz eigenes Potential. Und dafür brauchst Du die bestmögliche Umgebung. Und genau das ist unser Job.

Na, dann: Ärmel hoch! Erstens: Abbau von Silos, bessere Vernetzung, mehr Geschwindigkeit für unsere Kundin. Und auch noch super für sie – ist, Zweitens: Mut zum Fehler, auch mal was entsorgen dürfen. Spätestens dann, wenn's am Bedarf vorbei ist. Aber dafür braucht es eben auch: Vertrauen. Und mit Vertrauen kommt dann auch ... genau, Drittens: Verantwortung. Also mehr Freiheit – aber auch mehr Verpflichtung. Für jede Einzelne – und jeden Einzelnen. Und damit schließt sich am Ende wieder der Kreis.

Also, let's go – Denn es gibt keinen Knopf. Sondern nur einen Weg. Ein stetiger Prozess mit vielen Schritten, die wir jetzt alle gemeinsam meistern müssen. Für uns und unsere Kundschaft. Damit wir für SIE relevant bleiben. Damit Sie bleiben. Und, kriegen wir das hin? Klar, kriegen wir das hin! Jeder für sich – und wir alle zusammen. Wir freuen uns drauf!