

Florian Härter von der Atruvia AG kümmert sich um Smart Data Prozesse

MIT SMART DATA BANKEN FIT MACHEN

Florian Härter ist seit rund zweieinhalb Jahren im Team von Atruvia und als Chapter Guide seit knapp zwei Jahren damit beschäftigt, Smart Data Prozesse zum Wohle von Banken und deren Kunden einzusetzen. Wie genau Atruvia als Teil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe den regionalen Genossenschaftsbanken Unterstützung leistet und wie er die Zusammenarbeit erlebt, berichtet Florian Härter im Interview mir junior //consultant.

Herr Härter, was genau macht ein Chapter Guide im Bereich Smart Data Prozesse – oder anders gefragt: Was machen Sie bei der Atruvia AG?

Seit nun knapp zwei Jahren darf ich im Rahmen unseres neuen Zusammenarbeitsmodells die Rolle des Chapter Guides im Bereich Smart Data Prozesse übernehmen. In der Rolle des Chapter Guides kann ich auch weiterhin meine Fähigkeiten als Berater in kundenseitige Projekte einbringen, erhalte jedoch zeitliche Freiräume für weitere, rollenbezogene Aufgaben. In diesem Zusammenhang übernehme ich zum einen die Verantwortung für die methodische und fachliche Ausgestaltung der Beratungsleistungen unseres Chapters. Zum anderen stehe ich als Sparringspartner im engen Austausch mit unserem People Lead für personalseitige Fragestellungen und mit unserem Tribe Lead im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Entscheidungsfindung. Im Sinne des Karrieremodells und der eigenen Weiterentwicklung war dies für mich ein hervorragender Schritt, den ich jedem weiterempfehlen kann.

Können Sie einen kurzen Abriss über Ihre bisherigen Projekte und Aufgaben bei Atruvia geben?

Im Chapter Smart Data Prozesse liegt unser Fokus auf der Analyse von Bank- und Marktdaten und der daraus resultierenden Beratung zu strategischen sowie operativen Handlungsfeldern. Die Handlungsfelder sind dabei vielfältig und durchlaufen den gesamten Wertschöpfungsprozess unserer VR-Banken. Über meinen beruflichen Werdegang hatte ich stets eine enge Verbindung zum Bankvertrieb, sei es dabei als Privatkundenberater im Kundengeschäft der Bank oder als externer Consultant. Aus diesem Grund berate ich allem voran marktseitige Kundenprojekte unter dem Einsatz datengestützter Analysen.

Sie verantworten aktuell Projekte, in denen Atruvia „traditionellen“ Banken dabei hilft, zu Omnikanalbanken zu werden. Dabei ist mir aufgefallen, dass dabei auch die Personalplanung in Ihrem Tätigkeitsportfolio auftaucht. Können Sie Ihre Tätigkeit in diesem Bereich einmal darlegen und erklären?

Unsere Genossenschaftsbanken befinden sich durch die Digitalisierung in einem dynamischen Strukturwandel. Einerseits beeinflusst der zunehmende Standardisierungs- und Automatisierungsgrad die Ablauforganisation innerhalb der Bank. Andererseits führt das veränderte Kundenverhalten bei der Kanal- und Produktauswahl bankseitig zu einer prozessualen Verschiebung der Mengengerüste. Diese Veränderungen haben unmittelbaren Einfluss auf die Ausgestaltung der Aufbauorganisation, die Stellenbeschreibungen und dem darauffolgenden Personaleinsatz der Bank. Im Sinne dieser drei genannten Handlungsfelder definieren wir mit unseren Banken über die gemeinsame Projektarbeit das individuelle Zielbild der Omnikanalbank. Unsere Projektergebnisse basieren dabei auf dem strategischen Zielbild des BVR, den

Entwicklungsschritten unseres neuen Betriebsmodells und dem Einbezug von Produktivitätskennzahlen aus sämtlichen Funktionen der Bank.

Wie genau definieren Sie aus Ihrer Sicht Smart Data und wie helfen Smart Data Prozesse dabei, Banken fit für die Zukunft zu machen?

Smart Data befasst sich mit der maschinellen Analyse großer Datenbestände, um Lösungen für zuvor definierte Aufgabenstellungen zu erarbeiten. Die Aufnahme von Smart Data besitzt dabei beispielhaft eine sehr hohe Ergebniswirkung im marktseitigen Einsatz bei unseren Genossenschaftsbanken. In diesem Zusammenhang nutzen wir innerhalb unserer Beratungsleistung Predictive Analytics bei der Auspielung bankseitiger Vertriebsimpulse.



Mit den Use-Cases erzielen wir eine höhere Abschlusswahrscheinlichkeit



Die Mehrwerte aus dem Einsatz dieser datengestützten Vertriebsimpulse gegenüber einer naiven Expertenselektion sind weitreichend. Zum einen erzielen wir mit den aktuellen Use-Cases eine höhere Abschlusswahrscheinlichkeit. Zum anderen erfolgt die Ansprache der Bankkunden im Sinne der Next Best Action zum richtigen Produkt, zur richtigen





Florian Härter, Chapter Guide bei Atruvia

Zeit und über den vom Kunden präferierten Kommunikationskanal. Zuletzt reduzieren wir durch den Einsatz von Smart Data deutlich den manuellen Aufwand innerhalb des Vertriebskreislauf. Anhand dieses Beispiels stellt für mich der Einsatz von Smart Data die zentrale Grundlage bei der zukunftsweisenden Ausgestaltung der Kundengeschäftsstrategie und des darauf aufbauenden Marktbetreuungskonzepts dar.

Was beinhaltet die betriebswirtschaftliche Verantwortung für das Team Smart Data Prozesse?

Im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Mitverantwortung haben wir für unser Chapter methodisch einen Dualen Steuerungsprozess implementiert. In diesem Sinne leiten mein Tribe- und People Lead mit mir zusammen auf Ebene aller Beratungsleistungen eine erste Planung für den Jahresumsatz und den zugehörigen Ressourceneinsatz ab. Hierbei gehen wir

auch über eine Mehrjahresplanung auf die Produktlebenszyklen unserer Leistungen ein. Auf Grundlage dieser Planungen erfolgt anschließend in enger Zusammenarbeit mit meinen derzeit neun Teamkollegen die weitere Detailplanung für jede Beratungsleistung. Diese Detailplanung umfasst die Abstimmung zur laufenden Akquise, die teaminterne Koordination von Projekten und Weiterentwicklungsthemen sowie die betriebswirtschaftliche Ausgestaltung jeder

Beratungsleistung. Über diesen Weg stellen wir die Realisierbarkeit unserer Planungen im operativen Tagesgeschäft sicher und stehen dabei immer im Austausch zu unserem Tribe- und People Lead.

Wie erleben Sie die Zusammenarbeit mit den Genossenschaftsbanken?

Gibt es bei Ihnen ein Phrasenschwein? Viele Wege führen nach Rom und das zeigt uns täglich die genossenschaftliche Vielfalt.

Unsere Verbände der Genossenschaftlichen Finanzgruppe leisten hervorragende Arbeit bei der Ausgestaltung von Musterkonzepten für die strategische Ausrichtung unserer Genossenschaftsbanken. Die Übersetzung dieser Konzepte kann allerdings nur individuell auf Basis der bankseitigen Rahmenbedingungen erfolgen. Folglich ist die Zusammenarbeit oftmals mit einer erhöhten Komplexität verbunden, was für mich jedoch gerade den Charme unserer Arbeit ausmacht. Hinzukommend wachsen unsere Banken kontinuierlich, sei es organisch oder durch Fusionen. Der Grad der Spezialisierung und die einhergehende Professionalisierung steigt hiermit unentwegt. Auch dies führt in unserer Projektarbeit zu einem äußerst spannenden und herausfordernden Umfeld. Wir erarbeiten mit den handelnden Menschen kontinuierlich Lösungen auf Basis der bankindividuellen Vision, Mission, Strategie und darauffolgenden Arbeitsweisen. Ich kann daher jedem Consultant nur empfehlen das Feedback, die Anregungen oder neue Konzepte aus dem Austausch mit den Spezialisten innerhalb der Bank aktiv einzubinden. ■



Florian Härter, Atruvia AG

Florian Härter, Jahrgang 1988, ist seit Januar 2020 bei Atruvia. Nach Ausbildung und Studium bei der Volksbank eG Mosbach und der Dualen Hochschule Baden-Württemberg absolvierte er eine Masterstudium an der Steinbeis-Hochschule in Berlin. Parallel dazu begann er als Unternehmensberater im Bankensektor zu arbeiten. Seit Oktober 2020 ist er Chapter Guide für Smart Data Prozesse bei der Atruvia AG in Karlsruhe.

Privat verbringt er am liebsten seine freie Zeit mit Wanderungen und Tennis.