

WTT
YOUNG
LEADER
AWARD
qualified

FHO Fachhochschule Ostschweiz

St.Galler
Kantonalbank

donne des ailes

Praxisprojekt Unternehmensanalyse
und Marktforschung für die St.Galler
Kantonalbank AG

Potenzial des Crossborder-Bankings in Deutschland

Mit der Strategie 2021 hat die St.Galler Kantonalbank ihr Hauptaugenmerk im Crossborder-Banking auf Deutschland gelegt. Seit jeher ist Deutschland der interessanteste Auslandmarkt aus Sicht der Bank. Bislang zollte man dem Markt hinsichtlich Crossborder-Banking aber noch zu wenig Aufmerksamkeit, um ihn auch in Zukunft erfolgreich bearbeiten zu können.

St.Galler Kantonalbank AG

Die St.Galler Kantonalbank ist auf das Private Banking ausgerichtet und bearbeitet auch den deutschen Markt. Seit Anfang 2018 bietet die SGKB eine neue Produktpalette für ihre Kundinnen und Kunden an. Diese Dienstleistungen werden in die Kategorien beratungsfreies Geschäft, Vermögensverwaltung und Vermögensberatung eingeteilt. Aufgrund des sich stetig wandelnden Trends, muss sich die Strategie beziehungsweise die Vorgehensweise der Kundenbetreuung im Laufe der Zeit kontinuierlich verändern.

Methodik

Die Projektgruppe hat anhand von Interviews mit der Kundschaft eine Situations- und Ausblicksanalyse erstellt. Daraus wurden die Stärken und Schwächen wie auch die Chancen und Gefahren für die SGKB abgeleitet. Die Projektgruppe hat verschiedene Analysen durchgeführt und Sekundärmarktforschung betrieben. Um mögliche Potenziale aufzudecken, wurde ein kreativer Teil in die Arbeit integriert. Durch einen Workshop konnten Ideen

aus unterschiedlichen Perspektiven gesammelt werden. Die Projektgruppe hat die Ideen im Anschluss analysiert und ausgewertet, um strategische Stossrichtungen für die SGKB abzuleiten.

Ergebnisse

Durch die Erstellung der Situations- und Ausblicksanalyse konnten die Stärken und Schwächen wie auch die Chancen und Gefahren für die SGKB aufgezeigt werden. Mit diesen Erkenntnissen wurde ein guter Überblick über die SGKB und den deutschen Finanzmarkt geschaffen. Dies ermöglichte es der Projektgruppe, Bereiche mit noch unausgeschöpften Potenzialen für die SGKB aufzeigen zu können. Im Anschluss wurde der deutsche Markt top-down analysiert.

Deutschland als Private-Banking-Markt verfügt in ausgewählten Bundesländern über grosses Potenzial. Mögliche Herangehensweisen wurden anhand der Stossrichtungen aufgezeigt.

www.fhsg.ch/praxisprojekte



Vorgehen für die Erstellung der strategischen Stossrichtungen

Quelle: eigene Darstellung

PRAXISPROJEKT BB

Unternehmensanalyse und
Marktforschung 2018

Projektteam (v. l. n. r.)

Corina Egli, Kirchberg (SG)

Helena Umbricht, Homburg, Projektleiterin

Claudia Tagliavini, Bischofzell

Désirée Weibel, Bischofzell

Kevin Nicolier, St.Gallen

Kundschaft

St.Galler Kantonalbank AG, Zürich

Michael Widmer, Leiter Markt Ausland

www.sgkb.ch



Um im heutigen sehr kompetitiven Umfeld erfolgreich zu sein, bedarf es neben eines starken Brands, Topberaterinnen und -berater, eines attraktiven Dienstleistungsangebots, einer effizienten Compliance und einer klaren Strategie einer grossen Portion an Innovation und Flexibilität. Die Kunst besteht in der intelligenten Verschmelzung der erwähnten Faktoren.

Coach

FHS St.Gallen

Dr. Samuel Wagnière



Um in einem grenzüberschreitenden Markt erfolgreich zu sein, braucht es zweierlei: Informationen und Kreativität. Trotz erschwelter regulatorischer Bedingungen ist es der Projektgruppe gelungen, beides zu vereinen und damit der Kundschaft Wege für die zukünftige Marktbearbeitung aufzuzeigen.