

WTT
YOUNG
LEADER
AWARD
qualified

FHO Fachhochschule Ostschweiz



Praxisprojekt Managementkonzeption für die St.Galler Kantonalbank AG

Projektteam (v. l. n. r.) hinten Silke Chung, Tübach; Angelo Parricella, St.Gallen; Silvan Rechsteiner, Appenzell; **vorne** Stefan Knaus, Grub SG, Projektleiter; Jacqueline Rutz, St.Gallen

Strategieberatung für Kleinunternehmen

Kleinunternehmen kämpfen mit immer schwierigeren Rahmenbedingungen, welche eine solide Strategieplanung voraussetzen. Ihnen mangelt es aber oft an Know-how und Ressourcen für die Strategiearbeit. Diese Lücke bietet der St.Galler Kantonalbank die Möglichkeit, sich als Sparringpartner zu etablieren.

Methodik

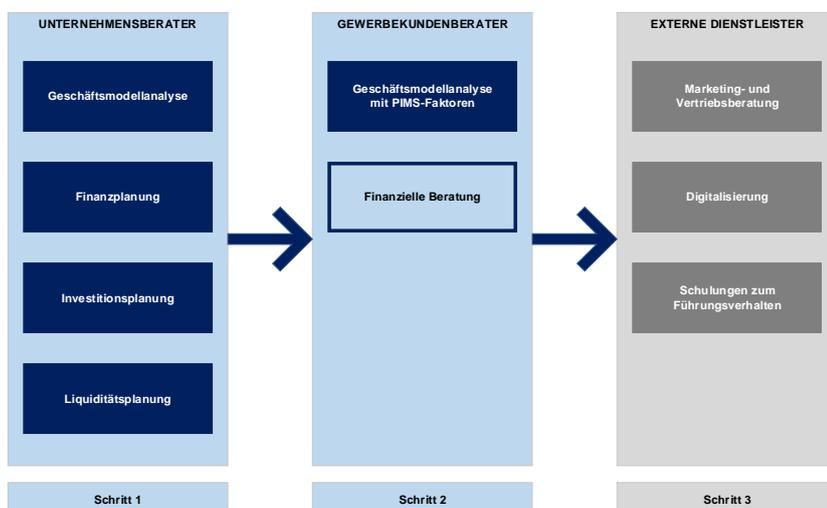
Im Rahmen dieses Praxisprojekts wurde umfangreiche Marktforschung betrieben. Dabei befragte die Projektgruppe interne Anspruchsgruppen, externe Fachexperten sowie KMU-Kunden der St.Galler Kantonalbank (SGKB). Als erstes konnten drei Workshops mit Kundenberatern der SGKB durchgeführt werden. Anschliessend interviewte die Projektgruppe führende Persönlichkeiten aus dem Beratungssektor. Die Ergebnisse dieser Befragungen waren Basis für den letzten Teil der Marktforschung. Es fanden 20 Interviews mit KMU-Kunden der SGKB statt. Sämtliche Erkenntnisse konnten anschliessend ausgewertet werden und basierend darauf hat die Projektgruppe ein entsprechender Produktvorschlag konzipiert.

Ergebnisse

Die Marktforschung hat ergeben, dass es gewisse strategieberatungsaffine Lebensphasen

im Lebenszyklus eines KMU gibt. Dazu zählen die Gründungs-, Wachstums- und Rückgangsphase. Aufgrund der Erkenntnisse der KMU-Interviews fokussierte sich die Projektgruppe im Rahmen der Beratung in diesen strategieberatungsaffinen Phasen auf das Anbieten von Finanz- und Liquiditätsplanung in Kombination mit einer Geschäftsmodellanalyse. Diese Themen könnten in der SGKB durch einen Unternehmensberater umgesetzt werden. Weitere Themen, wie Marketing- und Vertriebsberatung, Digitalisierungsberatung und Schulungen zum Führungsverhalten könnten über eine Kooperation mit externen Dienstleistern angeboten werden. Die Resultate der Interviews mit den KMU zeigen, dass sowohl das Bedürfnis als auch die Zahlungsbereitschaft für eine Strategieberatung seitens der KMU vorhanden ist und sie ihr Bedürfnis mehrheitlich auch durch die SGKB befriedigen lassen würden.

www.fhsg.ch/praxisprojekte



Produktkonzeption für die St.Galler Kantonalbank
 Quelle: eigene Darstellung

St.Galler Kantonalbank AG

Seit 150 Jahren positioniert sich die SGKB als regionale Universalbank und Marktführerin im Kanton St.Gallen. Ein Anliegen der Bank ist es, bei ihren Kunden als «erste Bank» wahrgenommen zu werden. Die lokale Verankerung hilft der SGKB mit ihren Partnern ein Vertrauensverhältnis aufzubauen, Verantwortung zu übernehmen und über Jahre hinweg eine nachhaltige Beziehung zu pflegen.

Kundschaft

St.Galler Kantonalbank AG, St.Gallen

Marcel Camiu, Bereichsentwicklung Privat- und Geschäftskunden

www.sgkb.ch



Das Projektteam hat sich gleich von Beginn an intensiv in die Aufgabe reingekniert. Aufgrund der zahlreichen Interviews war der Zeitplan sehr eng und herausfordernd. Das Projektteam hat die Herausforderung sehr gut gemeistert und wesentliche Erkenntnisse für die mögliche Produktausgestaltung gewonnen. Diese bilden für uns eine gute Grundlage, um die Idee weiter zu vertiefen und zu konkretisieren.

Coach

FHS St.Gallen

Prof. Elisabeth Ziegler-Hasiba



Das Team hat den Auftrag der SGKB äusserst effizient und lösungsorientiert bearbeitet. Dank qualitativer Befragungen und mit einer sehr gelungenen Kombination von Theorie und Praxis wurde ein Lösungsansatz entwickelt, der es KMU ermöglicht, in einem sich schnell ändernden Marktumfeld Strategieberatung direkt von ihrer Hausbank in Anspruch zu nehmen.