

Erfolgreiche Implementierung des Banking Workspace

Mehr als nur ein paar technische Haken setzen ...

Timo Fischer und Thomas Winter





Timo Fischer

Bereichsleiter Firmenkunden & Private Banking

 timo.fischer@vb-bo.de

 +49 7542 989-130



Thomas Winter

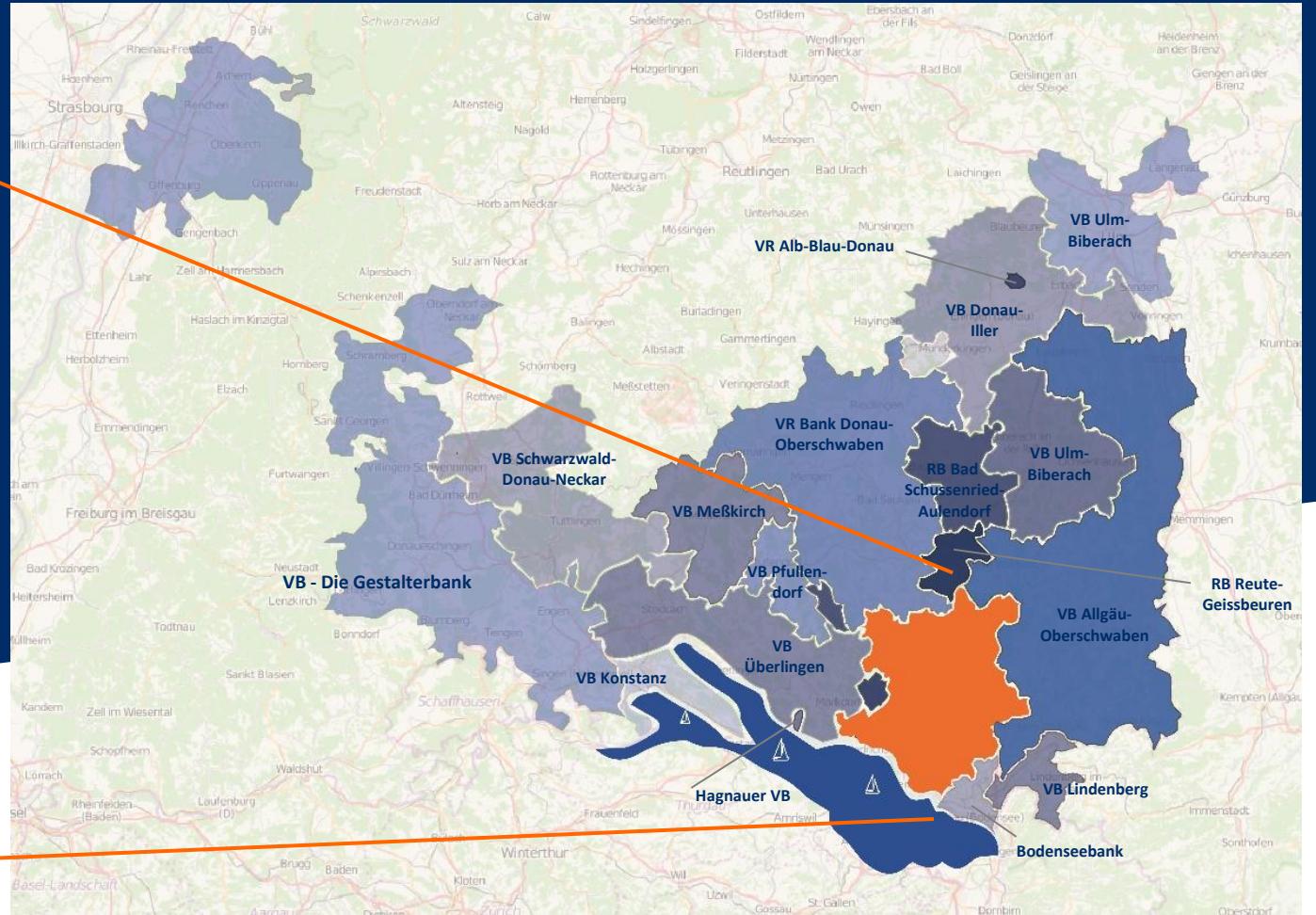
Key Account Manager

 thomas.winter@bms-cs.de

 +49 172 2618224

Volksbank Bodensee-Oberschwaben

Unser Geschäftsgebiet.





Unser zukünftiges Geschäftsgebiet und gemeinsame Kennzahlen per 31.12.2024



622

Mitarbeitende
(inkl. Tochterfirmen)

rund 137.500

KundInnen

rund 5 Mrd.

Bilanzsumme

31

Geschäftsstellen



Wichtige Kennzahlen der Volksbank Bodensee-Oberschwaben
per 31.12.2024

20
Personenbesetzte
Geschäftsstellen

10
SB-Standorte

320.000 €
Spendensumme

95.000
KundInnen

52.000
Mitglieder

451
Mitarbeitende
(inkl. Tochterfirmen)
davon 35
Auszubildende

7,5 Mrd.
Kunden-
geschäftsvolumen

3,3 Mrd.
Bilanzsumme

320 Mio.
Eigenkapital

**Die neue Kraft
für die Region.**





Wichtige Kennzahlen der Volksbank Bodensee-Oberschwaben - Firmenkundengeschäft per 31.08.2025

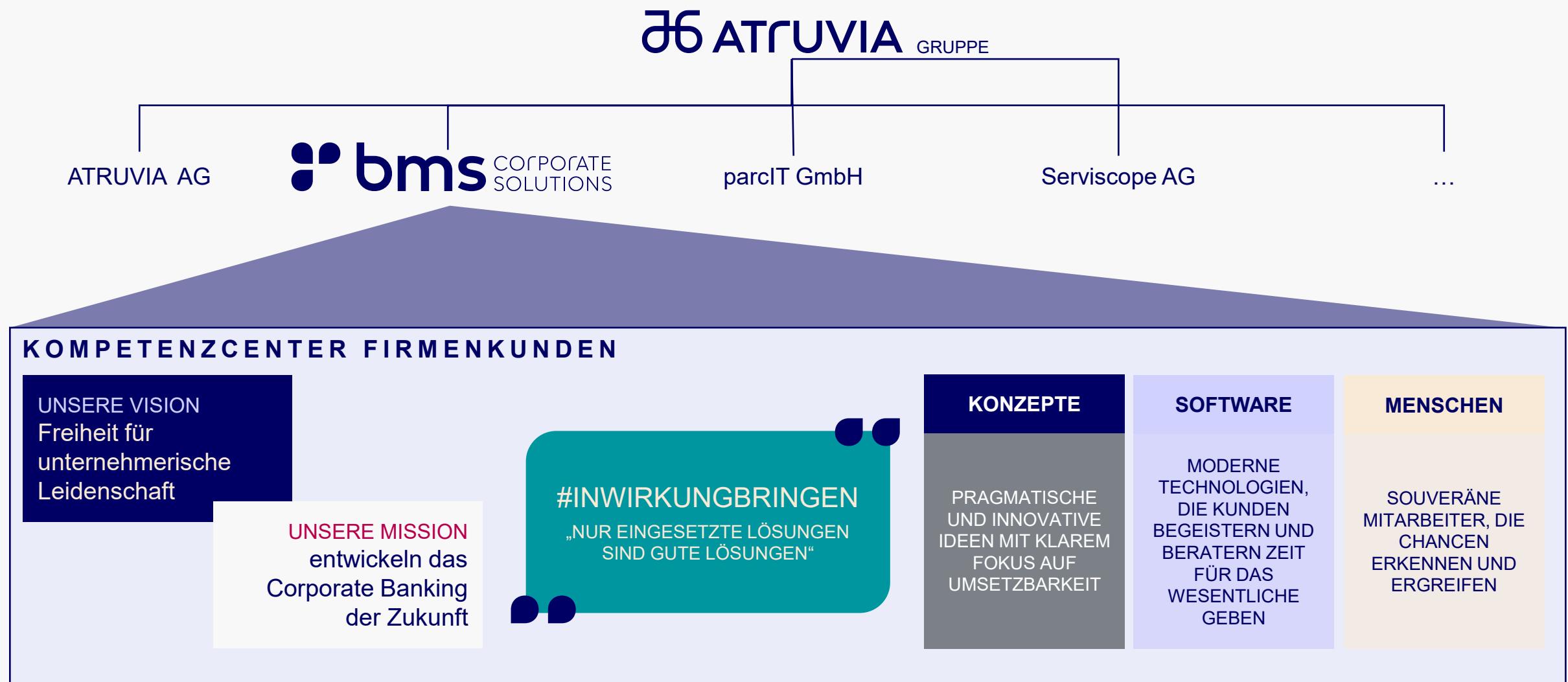
Region Bodensee

1	5	3	3	1,34 Mrd.	935 Mio.
Abteilungsleiter	Firmenkunden-berater	Gewerbekunden-berater	Aktiv-Assistenten		

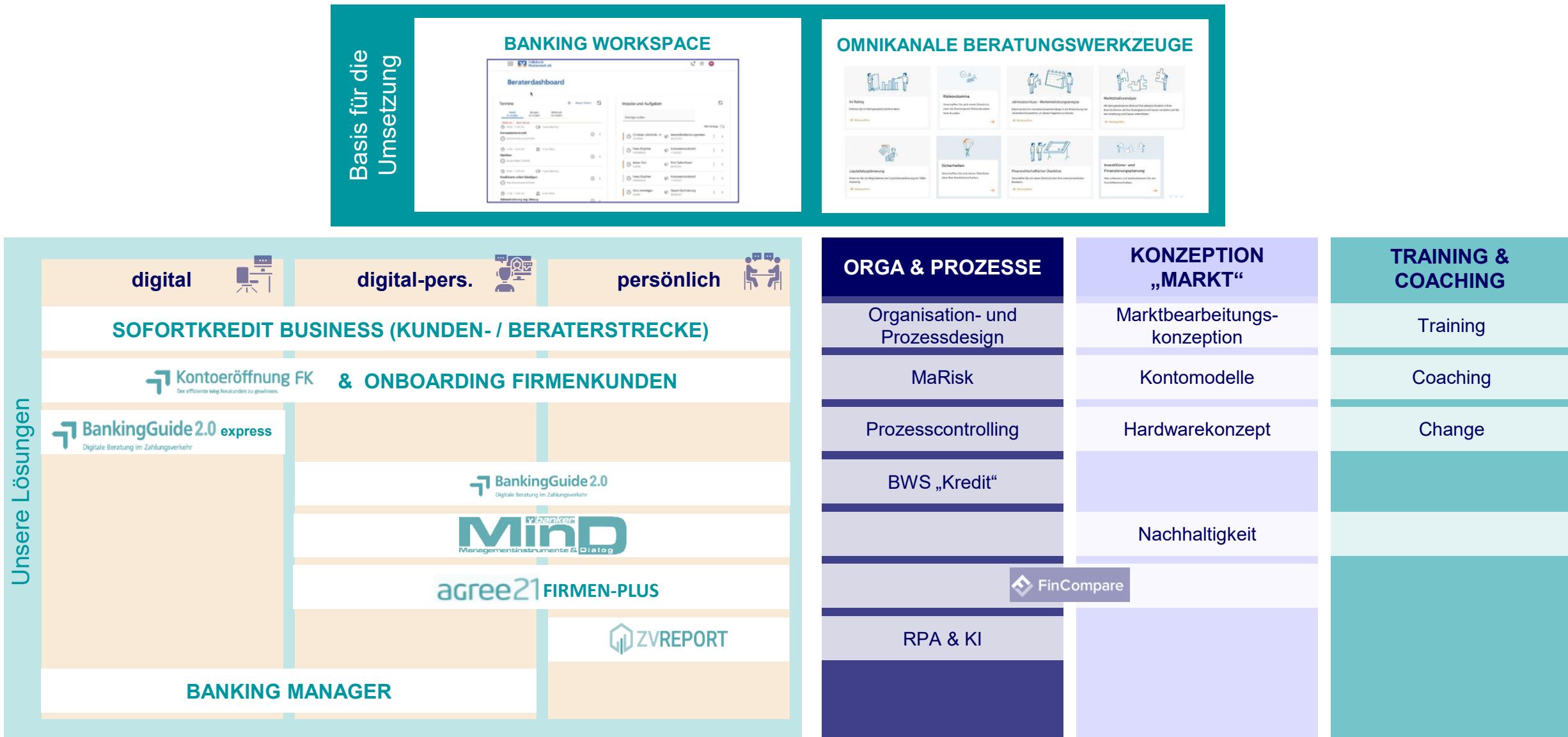
Region Oberschwaben

1	6	2	1	Betreutes Aktivvolumen (inkl. Verbund)	Betreutes Anlagevolumen (inkl. Verbund)
Abteilungsleiter	Firmenkunden-berater	Gewerbekunden-berater	Aktiv- Assistenz		

Kompetenzcenter Firmenkunden

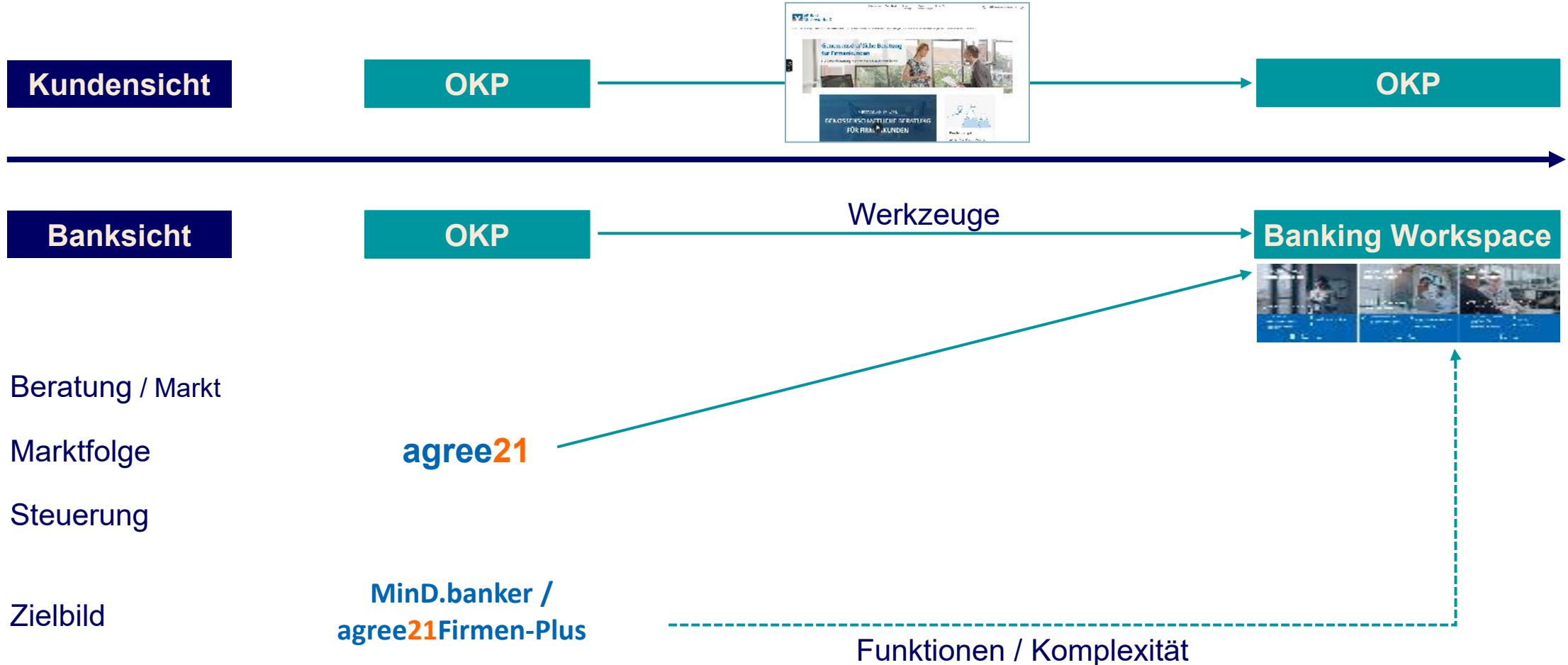


Unsere Leistungen

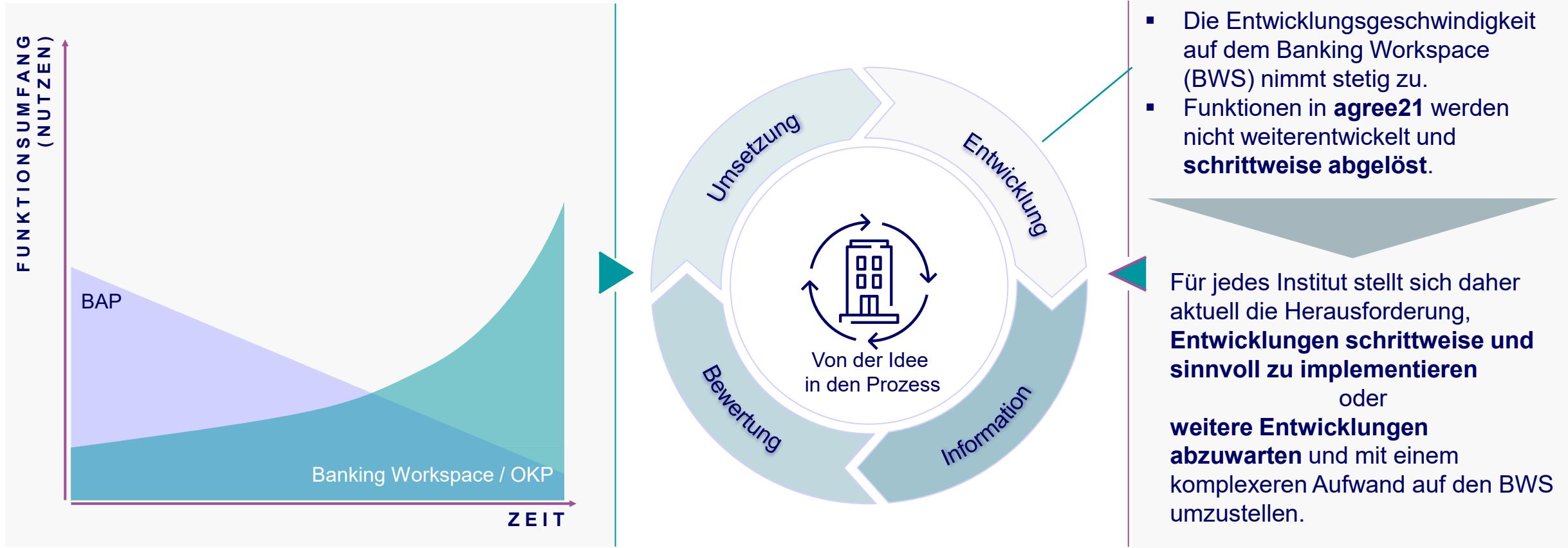


- 
1. Update aus der BMS CS
 2. Umsetzung des Banking Workspace bei der VB Bodensee-Oberschwaben eG
 3. Ihre Fragen

Einordnung der Themen: Zielbild Banking Workspace

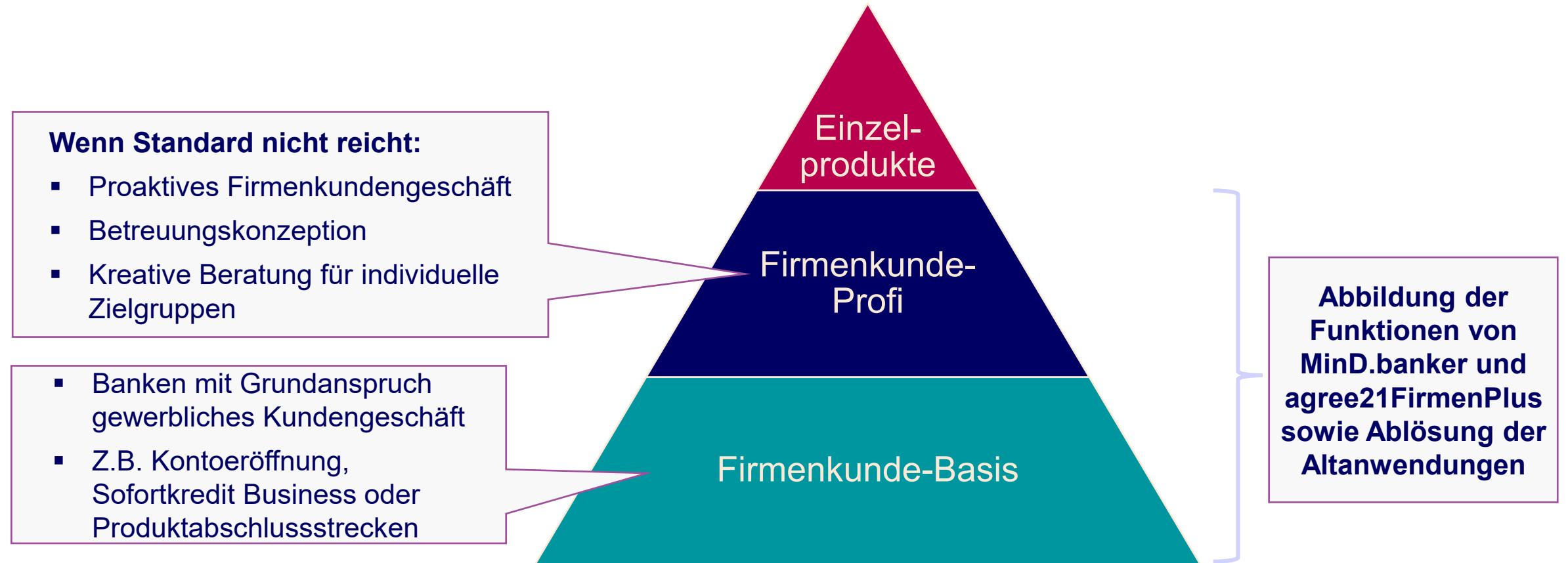


Rund um Prozesse: Herausforderungen im Transformationsprozess



Wir gewährleisten unseren Kunden einen reibungslosen Technologiewechsel in Richtung Banking Workspace und Omnikanalplattform

Zielbild: (Bündel-)Produkte FK-Geschäft



Lösungsbündel Firmenkunde-Basis

Paket mit Basislösungen im gewerblichen Firmenkundengeschäft



Lösungsbündel Firmenkunde-Profi

Paket für das individuelle Firmenkundengeschäft



ZukunftsDialog
**Geschäfts-/
Gewerbekunden**

ZukunftsDialog
**Nachhaltigkeit
Expertenversion**

BankingGuide
Express

VR Payment
Beratungsmodule

Grobsegmentierung

Vermieterservice

**Wirtschaftsprüfer-
bescheinigung**

**Erweiterung
Vermögens- und
Schuldenübersicht**

**Jahresabschluss in
FK-Prozess
einlesen**



Kundenberatung



Umsetzung der Genossenschaftlichen Beratung im FK-Bereich auf Basis von sich im Laufe der Zeit wandelnder Technologien

Die Ausprägung ist u.a. abhängig vom
Professionalisierungsgrad der Bank im
Firmenkundengeschäft

Firmenkunde-Basis

- Agenda*
- Werkzeuge (ausgewählt)
- Widgets
- Warenkorb

-
- OKP-Funktionen
(Aufgaben, Maßnahmen, Pläne-Vorhaben, Notizen, Überleitungen...)

Firmenkunde-Profi

- Agenda*
- Werkzeuge (erweitert)
- Widgets
- Warenkorb
- Beratungsmodule*
(BankingGuide inside)
- KI (ConversAItion)

-
- OKP-Funktionen
(Aufgaben, Maßnahmen, Pläne-Vorhaben, Notizen, Überleitungen...)

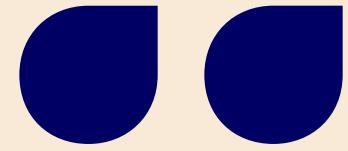
*Vorlagen bankindividuell anpassbar

*Vorlagen bankindividuell anpassbar

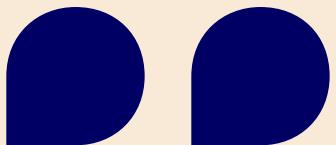
ZukunftsDialoge

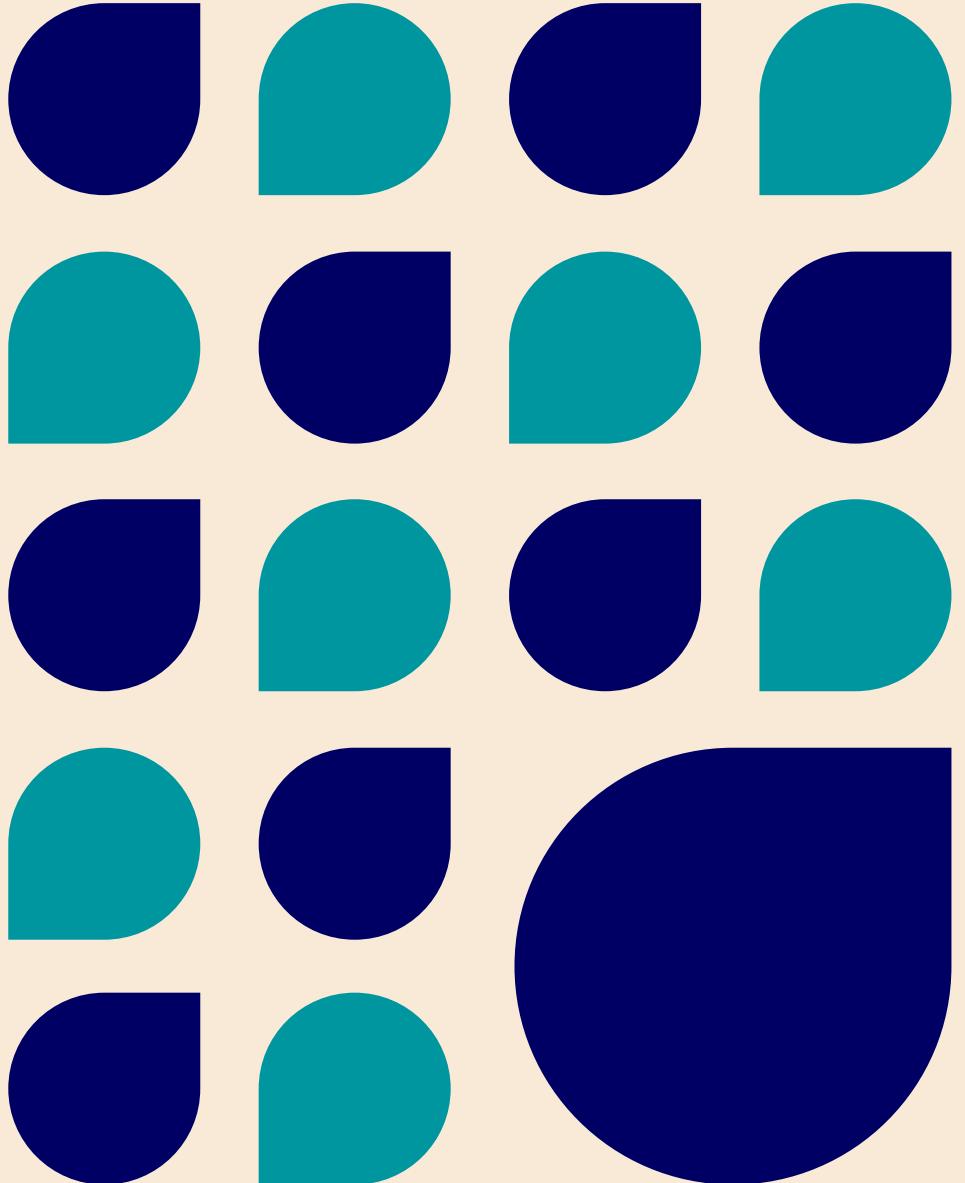
sind inhaltlich ausgerichtete Kompositionen aus fachlichen Inhalten, technologischen Möglichkeiten auf dem BankingWorkspace sowie medialen Inhalten.

Sie fördern die Erlebbarkeit der Genossenschaftlichen Beratung im Firmenkundengeschäft!



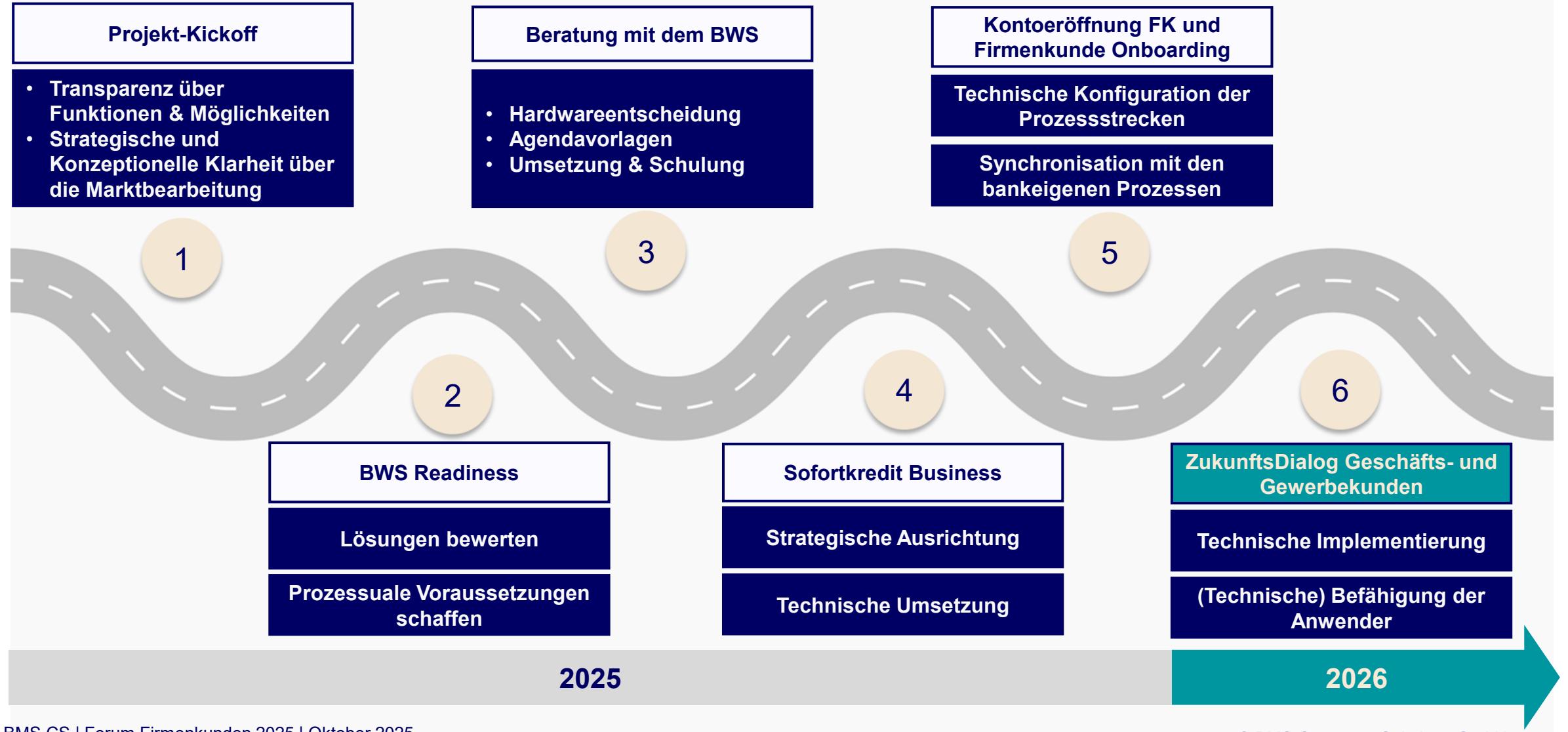
Blick ins Echtssystem





Umsetzung des Banking Workspace bei der VB Bodensee- Oberschwaben eG

Schritt für Schritt zum Erfolg – Projektroadmap

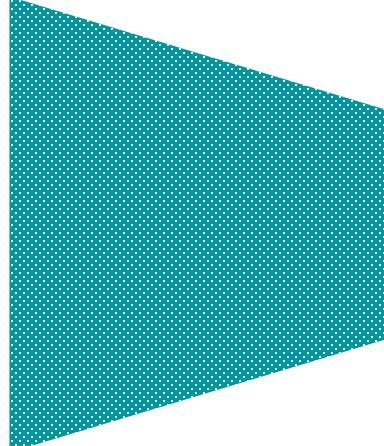


Insights aus dem Projekt – Beratung „Basis“ oder „Profi“

The screenshot shows the software's navigation bar with "Home", "Neue Beratung", "Beratungsbericht", and "Aufgabenliste". Below it, a company profile for "Firma Automotive Autohandel GmbH & Co KG (1179000)" is displayed. The main area is titled "Agenda" and lists eight items:

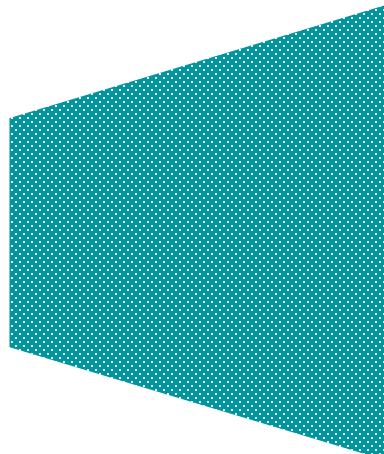
- 1. Datenaktualisierung (1 Werkzeug)
- 2. Ihr Unternehmen (5 Werkzeuge)
- 3. Liquidität und Zahlungsverkehr (4 Werkzeuge)
- 4. Investition und Finanzierung (5 Werkzeuge | 9 Links)
- 5. Absicherung (1 Werkzeug | 1 Link)
- 6. Vorsorge und Mitarbeiterbindung (1 Werkzeug | 1 Link)
- 7. Vermögen und Eigenkapital (2 Links)
- 8. Ihre Meinung (keine Anhänge)

A blue "Beratung verlassen" button is at the bottom right.



Inkl.
ZukunftsDialog
Nachhaltigkeit
Basis

Segmentspezifische Agendavorlagen



The screenshot shows a search bar and navigation buttons. The main content area is titled "Geschäftsmodell kennen und verstehen" and includes a "Themenauswahl" section with various icons and checkboxes. One checkbox for "Liquidität optimieren" is checked. To the right, there are sections for "Lösungen" (with a note about no recommended solutions) and "Empfohlen" (with a "Liquidität" theme selected). Buttons for "Weitere Lösungen", "Maßnahme +", "Expertengespräch +", and "Bestellprozess starten" are also visible.

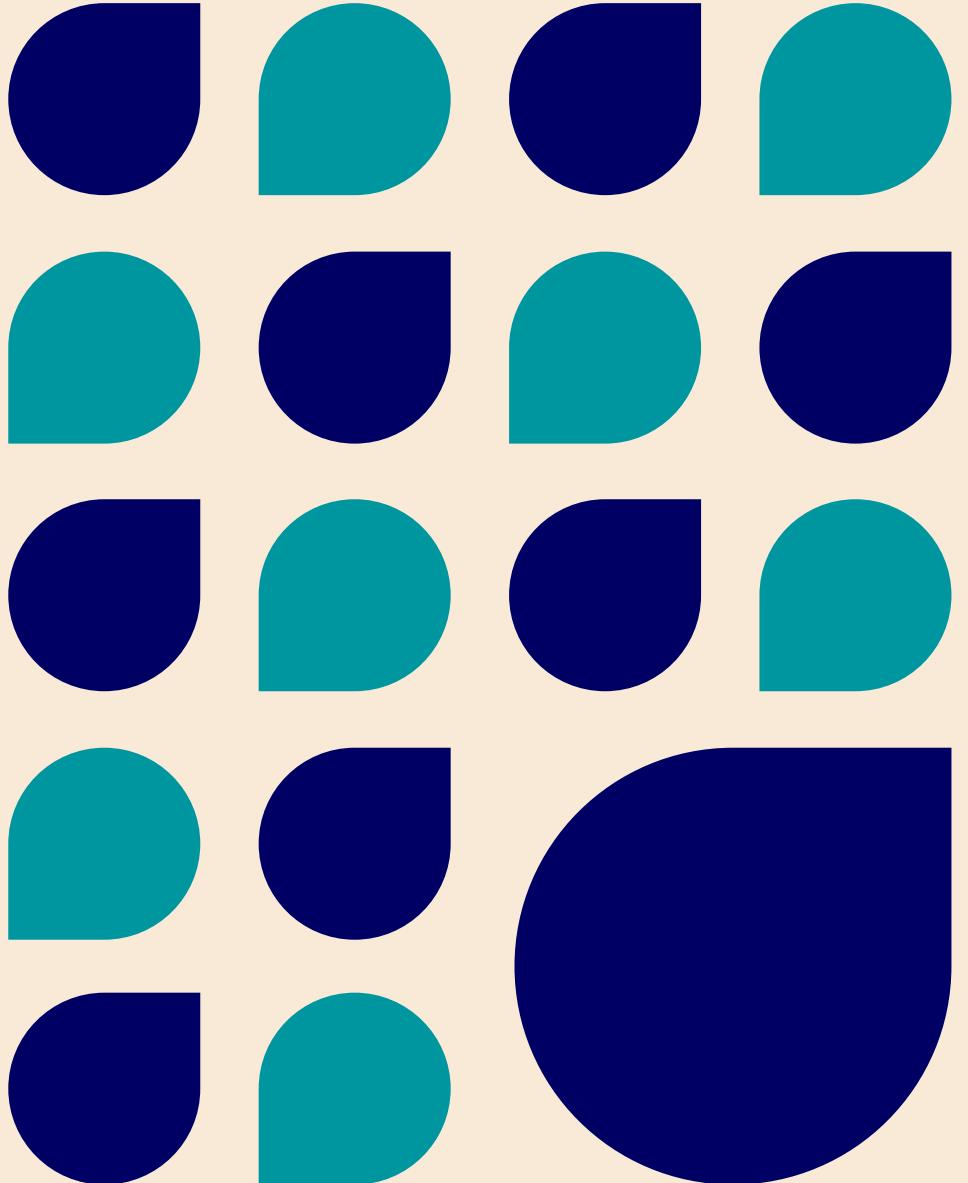


Insights aus dem Projekt – Fragen aus dem Projektverlauf?

Projektteam & Mitarbeitereinbindung

- Wer ist im Projektteam?
- Welche Entscheidungen werden im Projektteam – auch durch operative Mitarbeiter - getroffen?
- Gestaltung des Change-Prozesses?
- Wie erfolgt der Roll-out?
- In welchen Turnus finden Erfahrungsaustauschrunden statt?
- Was waren weitere Learnings?





Ihre Fragen

Vielen Dank für den Austausch

Thomas Winter
Key Account Manager
BMS Corporate Solutions GmbH
Fürstenwall 172
40217 Düsseldorf

Der Umwelt zuliebe, denk bitte darüber nach, ob diese Präsentation/Folie ausgedruckt werden muss.

