

Standortanalysen für Regionalbanken

Filialnetz

Filialstandort

Filialen und die dortigen Kundenbetreuer sind das „Gesicht“ der Bank. Sie sind, neben dem Online-Auftritt im Internet die einzige optisch wahrnehmbare Präsenz für den Kunden.

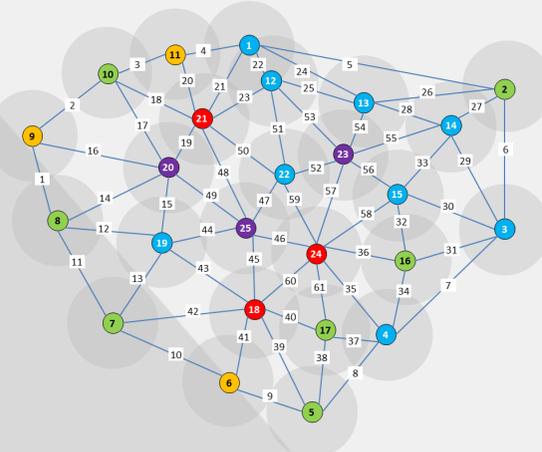
Von Aufmachung und Wahrnehmung der Filialstandorte hängt viel ab. Filialstandorte können Werte wie Erreichbarkeit, Qualität, Image und Verlässlichkeit transportieren. Filialstandorte sind wichtig für funktionierende Angebotsstrukturen, Geschäftsabläufe und Kundenansprache.



Dabei kann es nicht nur um Standortkosten und deren möglicherweise notwendige Reduzierung gehen. Die funktionierende Präsenz im Raum und die effektive, verbrauchernahe Versorgung der Kunden muss auch in Zukunft gewährleistet sein.

Wir verfügen über die standortspezifischen und raumwirtschaftlichen Kenntnisse, um zielführende Standortanalysen zu erarbeiten und in ein zukunftsweisendes Konzept einzubetten.

Wie dicht muss ein Filialnetz geknüpft sein?



Schematisches Filialnetz mit Verknüpfungen und Überschneidungen

Eine starke Überschneidung von Einzugsbereichen frisst Potenziale, kann aber durch die hohe räumliche Standortpräsenz auch Marktanteile erhöhen. Wo verläuft der Grenznutzen der Filialnetzdicke?

Der Zeitaufwand, den Kunden bereit sind zu akzeptieren, und das Ausmaß der Digitalisierung bestimmen die notwendige Filialnetzdicke. Von den Bedürfnissen der Kunden leiten sich Standorttypen ab, die jeweils Aufgaben in der kurzfristigen, mittelfristigen und langfristigen Versorgung übernehmen.

So gehört die Bargeldversorgung zu den kurzfristigen Bedürfnissen und benötigt ein dichteres Standortnetz als z.B. die Anlageberatung, die regelmäßig für die entsprechenden Kunden erfolgt. Langfristig angelegte Bedürfnisse, wie Immobilienkauf oder Baufinanzierung können an wenigen Standorten im Netz konzentriert werden.

Wir analysieren Ihr Filialnetz und entwickeln ein Konzept, das die Bedürfnisse der Kunden mit den wirtschaftlichen Erfordernissen in Einklang bringt.

Die Ansprüche der Kunden an einen Standort variieren mit den Versorgungsaufgaben der Filiale. Grundsätzlich gilt, dass die Qualität der Filialstandorte mit sinkender Netzdichte steigen muss, denn je größer die Distanzen im Netz, umso höher die Anforderungen an die Erreichbarkeit, Sichtbarkeit und Verkehrsanbindung.

Lagekriterien

- Lage in der Nähe der Wohnung
- Lage in der Nähe der Arbeitsstelle
- Lage auf dem Weg zu anderen regelmäßigen...
- Lage in der Innenstadt
- Lage in der Nähe von Einkaufsmöglichkeiten

Erreichbarkeitskriterien

- Ausreichender Parkplatz vor der Türe
- Haltestelle/Bahnhof in der Nähe
- Gute Erreichbarkeit mit dem Auto
- Gute Erreichbarkeit zu Fuß/mit dem Fahrrad
- Gute Erreichbarkeit mit dem ÖPNV

Objektkriterien

- Guter äußerer Eindruck des Gebäudes
- Angenehme Atmosphäre beim Aufenthalt
- Ausstattung mit Infotainment
- Diskretion am Schalter
- Sitzmöglichkeiten



Weitere Differenzierungen ergeben sich aus der Aufgabe der Filiale (so benötigen Standorte zur Bargeldversorgung hohe Frequenzen um wirtschaftlich zu sein) oder aus dem Alter und der Lebensphase der Kunden.

Wir bewerten jeden Ihrer Standorte nach differenzierten Anforderungskriterien und erstellen ein Konzept mit den notwendigen Veränderungen.