



15/04/2022

Verkaufsziele und Positionierung der Filialen innerhalb der Niederlassungen

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

am 12.04. trafen sich unsere Gewerkschaftsvertretungen mit dem Generaldirektor Dr. Alberto Naef, dem Leiter der Direktion Vertrieb Stefan Schmidhammer und der gesamten Personalabteilung. Es war eine herzliche, aber offene Diskussion, in der die Gewerkschaften versucht haben, zwei sehr spezifische Themen zeitnah zu veranschaulichen:

EINIGE FILIALEN DER PROVINZ TREVISO FALLEN UNTER DIE NIEDERLASSUNG VENEDIG/PADUA: HAT DAS SINN?

Die Filialen von Casale sul Sile, Preganziol, Mogliano und Castelfranco Veneto befinden sich in der Provinz Treviso, wurden aber der Niederlassung Venedig/Padua zugewiesen. Die Gewerkschaften sind der Ansicht, dass diese Einteilung auf kommerzieller und struktureller Ebene nicht gewinnbringend ist und die Kollegen in den Grenzgebieten von Treviso und Venedig zwingt, kommerzielle "Strategien" anzuwenden, die die Kunden verunsichern.

Auch aus der Sicht des Marketings wirft dieser Unterschied kommerzielle Probleme auf, zum Beispiel: Die Tickets für die Basketballspiele des Venezia Basket werden den Kunden der vier Filialen der Provinz Treviso angeboten, finden dort aber wenig Absatz. Diese vier Filialen können im Gegenzug aber keine Tickets für die Basketballspiele des Heimteams Treviso anbieten.

Die Bank hat garantiert, dass es ein Treffen zwischen den Verantwortlichen der beiden Niederlassungen geben wird, um zu vereinbaren, wie die kommerziellen Bedingungen in diesen Filialen gehandhabt werden können, um diese "Unterscheidungen" zu vermeiden, die sich negativ auf die Kunden auswirken können.

BUDGET 2022 DER FILIALEN

Die Gewerkschaften haben erklärt, dass es nicht akzeptabel ist, dass es im April noch Posten des Budgets gibt, die nicht vollständig definiert sind und sich noch in "Bearbeitung" befinden. Wir haben erklärt, dass das zugewiesene Budget sehr "manövrierfähig" ist und sich für verschiedene Interpretationen eignet, die die Möglichkeit schaffen, nach und nach zu entscheiden, was zu tun ist und was nicht, um es zu erreichen.

Diese starke Diskretion ist unserer Meinung nach nicht richtig, da wir der Meinung sind, dass die Niederlassungsleiter mit einem erreichbaren, geteilten und ausgiebig dargelegten Budget konfrontiert werden sollten (wie auch ausdrücklich in der Doku Nr. 271 geschrieben) das nicht für verschiedene Interpretationen offen ist. Ein solches Budget könnte einige Verkaufschampagnen auf Kosten anderer zurücklassen, die in Zukunft für das wirtschaftliche Wachstum der Bank sehr wichtig sein könnten.

Abschließend:

1) Die Bank hat garantiert, dass sie ab dem nächsten Jahr die Budgets im Voraus vorstellen wird und diese mit den Bereichsleitern, den Niederlassungsleitern und den Filialleitern besprochen werden

2) Der Generaldirektor teilte die Überzeugung, dass die Budgets so früh wie möglich zugewiesen werden sollten, möglicherweise zu Beginn des Jahres und alle zum selben Zeitpunkt.

3) Der Verantwortliche der Direktion Vertrieb stimmt uns bei, dass die Zustellung des zugewiesenen Budgets per Mail und ohne weitere Anweisungen und Besprechungen, wie von den Gewerkschaften in einigen Fällen festgestellt, als Verfahrensweise nicht optimal ist. Er hat weiters erklärt, dass nur in einigen Fällen eine falsche Zuweisungsmethodik festgestellt wurde und dass die Budgets der Befehlskette in den allermeisten Fällen zeitgerecht und in angemessener Form mitgeteilt wurden.

Wir werden Euch auch weiterhin auf dem Laufenden halten.

Die Gewerkschaftkoordinationen der Uilca in der Südtiroler Volksbank

FIRST/CISL –UILCA-UNISIN