SLOTTA
CONSULTING

LEISTUNGSÜBERSICHT · AUSGABE 2026/27

Transformation in Banken.
Umgesetzt, nicht präsentiert.

Interim Management, Transformation & Change und Sparring für Banken und Finanzdienstleister im DACH-Raum. Mit Belegen, an denen Sie mich messen können.



Markus Slotta, MBA
slotta.at

KLARTEXT · UMSETZUNG · RESULTATE

Inhalt

Was Sie auf den nächsten Seiten finden

Beginnen Sie mit der Lage, die Ihrem Haus gerade am nächsten ist. Jede Seite steht für sich: Woran Sie die Lage erkennen, was ich tue, was danach anders ist und welcher Beleg dahintersteht.

– Vorwort — 3
Warum sich ein Externer rechnen muss

01 Wenn ein Programm stockt — 4
Transformation & Change

02 Wenn eine Führungsposition offen ist — 5
Interim Management

03 Wenn zwei Häuser eines werden — 6
Post-Merger-Integration

04 Wenn der Vertrieb hinter seinen Möglichkeiten bleibt — 7
Sales Force Effectiveness

05 Wenn eine Entscheidung ansteht, die Sie nicht allein treffen wollen — 8
Sparring & Advisory

– Die Slotta-Methode · Formate und Einstieg — 9

– Belege · Über mich · Sechs Zusagen — 11

– Erstgespräch und Kontakt — 14

Vorwort

Ein Externer muss sich rechnen. Sonst ist er der Falsche.

Sie holen jemanden von außen, wenn im Haus etwas fehlt: Zeit, Erfahrung mit genau dieser Lage oder jemand, der unbequeme Dinge aussprechen darf. Teuer wird es, wenn am Ende ein Konzept in der Schublade liegt und die Lage dieselbe ist.

Vier Großtransformationen in Banken haben mir gezeigt, wo Programme kippen. Selten im Plan, fast immer zwischen Beschluss und Ergebnis. Genau dort setze ich an, und genau dort bleibe ich, bis das erste Ergebnis steht.

Auf den folgenden Seiten finden Sie die fünf Lagen, in denen Vorstände und Bereichsleiter mich am häufigsten holen. Ist Ihre nicht dabei, erzählen Sie mir davon. Passt sie nicht zu mir, sage ich Ihnen das im ersten Gespräch.



Markus Slotta, MBA
Slotta Consulting · Interim Management und Transformation

seit 1990

im Finanzsektor · über 20 Jahre Führungsverantwortung

4

Großtransformationen in Banken, von der Filialstruktur bis zum Verbund

360

Mitarbeitende geführt, Region Rhein-Main-Neckar mit 36 Standorten

9 von 9

Verbundbanken in einheitlicher Organisationsstruktur

Programm Adler, Volksbanken-Verbund 2019–2022 · Kennzahl des Verbunds

01

Lage 01 · Transformation & Change

Wenn ein Programm stockt

Woran Sie es merken

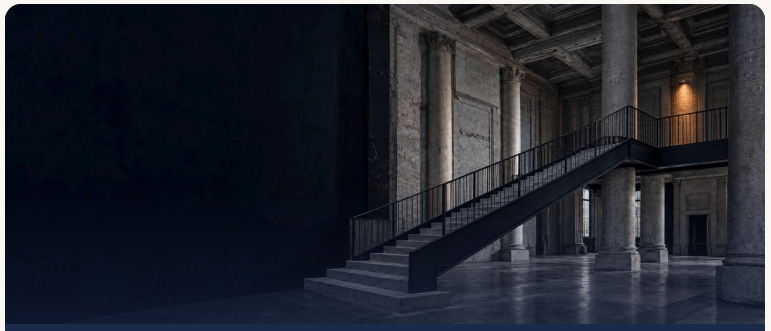
- Die Statusberichte melden Grün, im Haus passiert etwas anderes.
- Entscheidungen wandern in den nächsten Ausschuss.
- Die besten Leute arbeiten an drei Initiativen gleichzeitig.

Was ich tue

Zuerst eine ehrliche Diagnose: wo das Programm wirklich steht, wer entscheidet und was davon trägt. Dann führe ich die Umsetzung, mit klaren Verantwortlichen und Kennzahlen, an denen sich Wirkung ablesen lässt.

Was danach anders ist

Das Programm liefert wieder, und Sie sehen an einer festen Ausgangsbasis, wie weit es gekommen ist.



Beleg

9 von 9

Verbundbanken in einer einheitlichen Organisationsstruktur, gesteuert über ein gemeinsames Monitoring. Das Programm wurde vor dem vorgesehenen Zeitplan abgeschlossen.

Programm Adler, Volksbanken-Verbund 2019–2022, laut Investorenpräsentation der Volksbank Wien. Kennzahl des Verbunds, keine persönlich zurechenbare Leistung.

Mehr dazu: slotta.at/transformation-change-banken

02

Lage 02 · Interim Management

Wenn eine Führungsposition offen ist

Woran Sie es merken

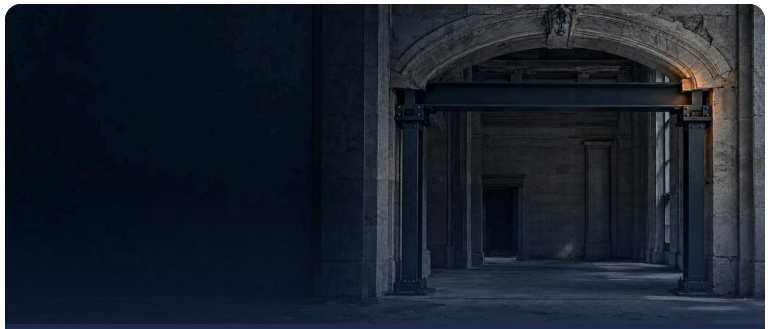
- Die Suche dauert Monate, die Einheit fährt so lange auf Sicht.
- Ein Bereich braucht einen Turnaround, und intern hat niemand dafür die freie Hand.

Was ich tue

Ich übernehme Führung auf Zeit ab der ersten Woche: als Geschäftsführer, Bereichsleiter oder Programmverantwortlicher, mit klarem Auftrag, klarer Berichtslinie und einem Ende, das von Anfang an feststeht.

Was danach anders ist

Eine Einheit, die ohne Lücke weiterläuft, und eine Übergabe an Ihre Nachfolge, die nicht bei null beginnt.



Beleg

+60 %

Filial-Kreditvolumen binnen neun Monaten. Aus 36 defizitären Filialen wurde ein profitables Vertriebsnetz.

Filial-Turnaround GE Money Bank Österreich · Fallstudie auf slotta.at/erfolgsgeschichten/ge-money-bank

Mehr dazu: slotta.at/interim-management-banken

03

Lage 03 · Post-Merger-Integration

Wenn zwei Häuser eines werden

Woran Sie es merken

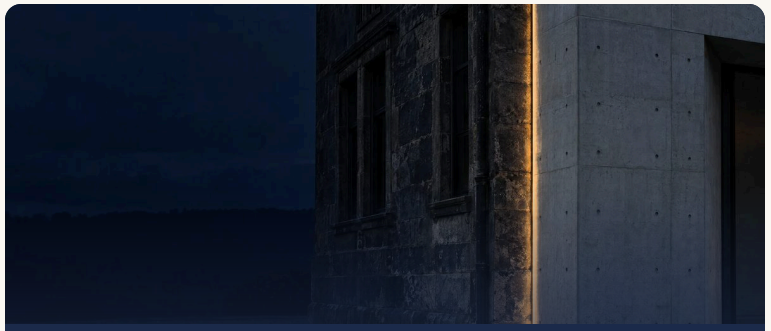
- Zwei Vertriebskulturen, aber nur eine Zielvorgabe.
- Tag 1 ist geplant, Tag 100 noch nicht. Inzwischen gehen die Guten, weil niemand mit ihnen spricht.

Was ich tue

Ich führe Vertrieb und Organisation Schritt für Schritt zusammen: Tag 1, ein 100-Tage-Plan, eine Integrationssteuerung und eine Qualifizierung, die im Alltag der Filialen ankommt.

Was danach anders ist

Ein Haus mit einer Vertriebskultur, und mit den Menschen, die Sie halten wollten.



Beleg

35 Filialen

und rund 190 Mitarbeitende integriert. Im Schnitt 84 % im Wissenstest nach der Qualifizierung.

Santander Consumer Bank, Post-Merger-Integration 2009–2010 · Fallstudie auf slotta.at/erfolgsgeschichten/santander-post-merger

Mehr dazu: slotta.at/post-merger-integration-banken

SLOTTA CONSULTING

04

Lage 04 · Sales Force Effectiveness

Wenn der Vertrieb hinter seinen Möglichkeiten bleibt

Woran Sie es merken

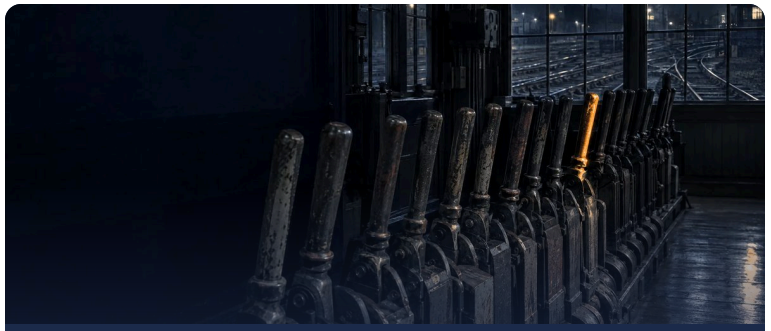
- Gute Produkte, schwache Abschlussquoten.
- Führungsroutinen gibt es auf dem Papier, im Feld nicht.
- Jede Filiale arbeitet nach eigenem Muster.
- Die besten Verkäufer wurden Führungskräfte und fehlen jetzt im Verkauf.

Was ich tue

Ich baue Steuerung, Führungsroutinen und Werkzeuge, die im Alltag der Filialen und Partner ankommen. Eingeführt mit Coaching im Feld, also dort, wo verkauft wird.

Was danach anders ist

Ein Vertrieb, der seine Zahlen trifft, weil jeder weiß, was am Montag zu tun ist.



Beleg

20 Mio. €

Umsatz über den Partnerkanal, acht Monate nach Marktstart.

19 Instrumente

Sales Force Effectiveness über 36 Standorte eingeführt.

B2B-Partnervertrieb und Sales Force Effectiveness · Belege auf slotta.at/referenzen

Mehr dazu: slotta.at/leistungen/sales-force-effectiveness

05

Lage 05 · Sparring & Advisory

Wenn eine Entscheidung ansteht, die Sie nicht allein treffen wollen

Woran Sie es merken

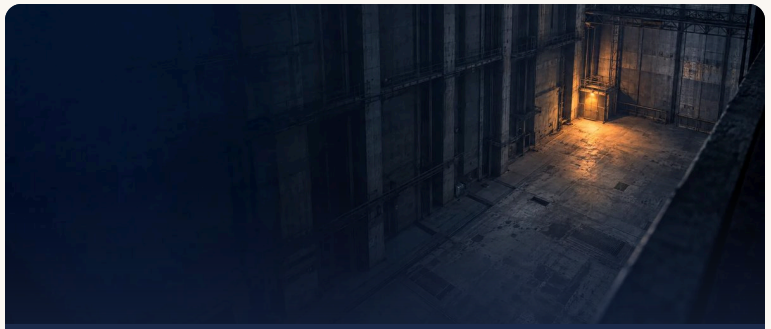
- Im Haus fehlt jemand, der widersprechen darf und keine eigene Agenda hat.
- Das Gremium fragt nach, und die Vorlage überzeugt Sie selbst nicht.
- Eine neue Rolle, die ersten 100 Tage, viel Erwartung.

Was ich tue

Sparring auf Augenhöhe. Vertraulich, direkt, und ich habe am Ausgang Ihrer Entscheidung kein eigenes Interesse. Als Einzelgespräch, mit fester Verfügbarkeit im Monat oder als Board Advisory für Aufsichtsrat, Beirat und Eigentümer.

Was danach anders ist

Eine Entscheidung, die Sie vertreten können, weil sie vorher geprüft wurde. Auch vor dem Gremium.



Beleg

AR & EZB

Im Programm Adler habe ich turnusmäßig Vorlagen für Aufsichtsräte und die EZB erstellt. Ich weiß, welche Fragen ein Gremium stellt, bevor es sie stellt.

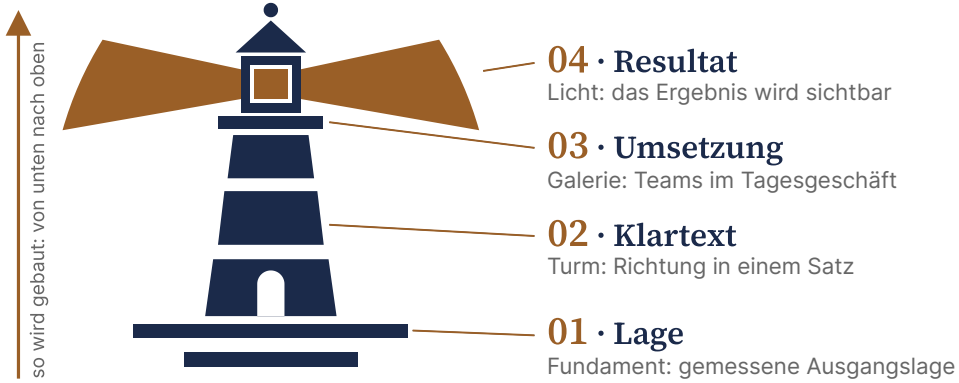
Programm Adler, Volksbanken-Verbund 2019–2022 · Funktion: Strategie- und Transition-Manager

Mehr dazu: slotta.at/transformation-im-aufsichtsrat

Die Methode

Die Slotta-Methode. Vom Beschluss zum Ergebnis.

Der Regelkreis, nach dem ich jedes Mandat führe, im Interim-Mandat genauso wie in der Transformation und im Sparring. Sie ist aus vier Großtransformationen in Banken gewachsen.



01

Fundament

Lage

Wo das Haus wirklich steht, gemessen und vor dem Start festgehalten: Aktivität, Verhalten, Ergebnis, Ertrag.

02

Turm

Klartext

Eine Richtung, die der Vorstand in einem Satz sagen kann. Wenige Prioritäten statt vieler Initiativen, schriftlich getragen vom Führungskreis.

03

Galerie

Umsetzung

Erst befähigen, dann Ergebnisse verlangen. Umgesetzt wird im Tagesgeschäft, mit Führung und Coaching im Feld. Hindernisse räume ich früh aus dem Weg.

04

Licht

Resultat

Gemessen wird gegen die Ausgangslage aus Stufe 01. Nach 90 Tagen folgt ein Prüfpunkt, danach beginnt der Kreis neu.

Nicht jedes Mandat beginnt bei Stufe 01. Ausführlich auf slotta.at/slotta-methode.

Formate und Einstieg

Vom ersten Gespräch bis zum Mandat

Jedes Format hat einen klaren Umfang, die meisten einen Festpreis, die übrigen einen offen genannten Rahmen. Sie wissen vorher, was Sie bekommen und was es kostet.

Kennenlernen

Erstgespräch
30 Minuten, Telefon oder Video, ohne Honorar

Sechs Selbstchecks
je vier Minuten, ohne Registrierung

Roundtable Wien
halber Tag, höchstens acht Führungskräfte

Klausur und Impuls

Außenblick
zwei bis drei Stunden in Ihrer Klausur

Klausurtag
ein Tag, am Abend Beschlüsse mit Namen und Terminen

Umsetzungscheck
halber Tag, Ergebnis gegen Ausgangsbasis

Diagnose

Diagnose-Sprint Kompakt
zwei Wochen, bis fünf Gespräche, ein Bereich

Diagnose-Sprint Vollbild
vier Wochen, bis zwölf Gespräche, Vorlage für den Aufsichtsrat

Sparring und Aufsicht

Sparring
Einzelgespräch, 90 Minuten

Retainer
vier oder sechs Stunden im Monat, erreichbar binnen eines Werktags

Board Advisory
Jahresmandat für Aufsichtsrat, Beirat oder Eigentümer

Interim und Programm

Interim Sprint
ein bis drei Monate

Interim Mandat
drei bis zwölf Monate, mit Budget- und Personalverantwortung

Programmbegleitung
nach der Diagnose, nach geleisteten Tagen

Alle Honorare stehen offen auf der Website, mit Anrechnung, Reisekosten und Bedingungen. So gilt immer der aktuelle Stand: slotta.at/honorare-und-konditionen

Belege

Was andere beobachtet haben

Zusagen kann jeder machen. Ob sie tragen, zeigen die, die mit mir gearbeitet haben. Drei Stimmen im Originalwortlaut, mit Namen und Funktion.

„Ohne Dich hätte das nicht funktioniert, weil Du immer alles im Blick hattest und immer Lösungen gefunden hast.“

Regina Ovesny-Straka
Vorständin (zur Projektzeit), Volksbank Steiermark

„Neben dem Blick auf das große Ganze hast du die Bedürfnisse der Verbundbanken nie außer Acht gelassen.“

Martin Alge
Vorstand (zur Projektzeit), Volksbank Vorarlberg

„Es ist kein Weg zu weit, keine Analyse zu mühsam, jedes Detail findet im Mosaik der Lösung seinen Platz.“

Elisabeth Fritz-Fraisl
Generaldirektion und Markt, Volksbank Wien

Alle 23 Belege aus Zeugnissen und Empfehlungen, datiert 1996 bis 2022, stehen im Wortlaut mit Quelle und Zusammenhang auf slotta.at/referenzen.



SLOTTA CONSULTING

Über mich

Markus Slotta, MBA

Umsetzer · Im Finanzsektor seit 1990 · über 20 Jahre Führungsverantwortung

Ich führe mit Slotta Consulting eine Boutique für Interim Management und Transformation im Bankenumfeld. Mein Weg führte durch Vertrieb, Filialnetz, Integration und Verbundsteuerung, also durch genau die Stellen, an denen Transformationen gewonnen oder verloren werden.

Volksbank Wien AG
Programm Adler, Strategie- und Transition-Manager, 2019–2022

Cronbank AG
Leiter Absatzfinanzierung mit P&L-Verantwortung, 2011–2013

Santander Consumer Bank
Post-Merger-Integration, 2009–2010

GE Money Bank Österreich
Filial-Turnaround, 36 Standorte, ab 2005

GE Money Bank Deutschland
Region Rhein-Main-Neckar, 360 Mitarbeitende · Six Sigma

golf-unique.com
Aufbau der europaweit ersten Live-Buchungsplattform für den Golfsport, Verkauf an einen Investor

MBA in General Management, mit Auszeichnung · FH Burgenland
Six Sigma · GE

Zusammenarbeit

Sechs Zusagen, an denen Sie mich messen können

Jede davon kann mich etwas kosten. Genau deshalb stehen sie hier.

01

Ich sage ab, wenn ich nicht der Richtige bin

Im Erstgespräch, nicht nach dem dritten Termin. Kenne ich jemanden, der besser passt, nenne ich den Namen.

02

Sie bekommen mich, kein Team

Wer das Angebot macht, führt das Mandat. Brauche ich Zuarbeit, sage ich es vorher, und Sie entscheiden.

03

Umsetzung gehört zum Auftrag

Meine Arbeit endet nicht mit der Empfehlung, sondern mit dem ersten Ergebnis.

04

Kein zweites Mandat nebenan

Solange ich für Sie arbeite, kein Mandat bei einem direkten Wettbewerber. Das steht in der Vereinbarung.

05

Was nicht funktioniert hat, steht im Bericht

Welche Annahme falsch war und was ich anders machen würde, gehört dazu. Sonst lernt Ihr Haus nichts daraus.

06

Ein vereinbartes Ende

Jedes Mandat hat einen Schlusspunkt, der zu Beginn feststeht. Eine Verlängerung ist eine neue Entscheidung, Ihre.

Auf Wunsch unterzeichne ich vor dem Erstgespräch eine Vertraulichkeitsvereinbarung. Namen von Auftraggebern nenne ich nur mit schriftlicher Freigabe.

SLOTTA
CONSULTING

Der nächste Schritt

Dreißig Minuten. Dann wissen Sie, woran Sie sind.

Schildern Sie mir die Lage. Ich sage Ihnen, was ich sehe und ob ich der Richtige dafür bin. Wenn nicht, sage ich Ihnen das im selben Gespräch. Kostenlos und ohne dass daraus etwas folgen muss.

Markus Slotta, MBA · Slotta Consulting
Triester Straße 60a · 2512 Oeynhausen · Österreich
office@slotta.at · +43 670 555 9678 · slotta.at

Erstgespräch buchen

Code scannen und direkt einen freien Termin wählen.
slotta.at/erstgespraech

Kontakt speichern

Code scannen, die Kontaktdaten landen im Telefonbuch.

Medieninhaber und Herausgeber: Markus Slotta, MBA, Einzelunternehmer, Slotta Consulting, Triester Straße 60a, 2512 Oeynhausen, Österreich. Stand Oktober 2026. Kennzahlen stammen aus den Fallstudien und Referenzen auf slotta.at; beim Programm Adler sind es Kennzahlen des Verbunds. Verbindlich ist allein das schriftliche Angebot. Bei der Erstellung wurden KI-gestützte Werkzeuge eingesetzt, die Architekturbilder auf den Seiten 4 bis 8 sind mit KI erzeugt. Die fachliche Verantwortung liegt beim Autor (slotta.at/ki-transparenz).