

Tribüne oder Tresen

Silvia Besner

Überraschendes Design, legere Kleidung, junge Berater: Die Stadt-Sparkasse Solingen richtet sich mit der neuen Filiale „S-Point“ an junge Kunden.

Ein bisschen Maisonette, ein bisschen Industrieloft: Der „S-Point“ unterscheidet sich schon optisch von einer normalen Geschäftsstelle. Die vor wenigen Wochen eröffnete Filiale ist gut 100 Quadratmeter groß. Ein offener Raum soll Beratungssituationen ermöglichen, die weniger förmlich sind: im Stehen am Tresen oder am runden Tisch, im Sitzen auf den roten Kissen einer tribünenartigen Treppe. Daneben gibt es zwei Rückzugsbereiche für mehr Diskretion. Die Mitarbeiter können zudem eine kleine Küche und ein Lager nutzen.

20.000 Kunden im Alter zwischen 15 und 35 Jahren hat die Stadt-Sparkasse Solingen nach eigenen Angaben. An sie soll sich der „S-Point“ richten. Und vielleicht, so hofft der Vorstand, lassen sich in diesem besonderen Rahmen auch erste Kontakte zu potenziellen Auszubildenden knüpfen. Die drei Filialmitarbeiter Robin Röder, Tim Weber und Selina Hahn (*unser Bild, von links*) sind selbst erst Mitte 20, sie werden im „S-Point“ von zwei wechselnden Azubis unterstützt.

Das Team gibt sich casual

Der Stil des Teams ist dabei „business casual“, es zeigt sich also im gehobenen Freizeitlook und offenen Hemdkragen – obwohl überall sonst in der Stadt-Sparkasse Solingen ein klassischer Dresscode herrscht. „So wollen wir auch optisch die Hemmschwelle senken und den Kern unseres Konzepts ‚Beratung auf Augenhöhe‘ deutlich machen“, sagt der Vorstandsvorsitzende, Stefan Grunwald. Workshops mit Schülern im Vorfeld des Filialprojekts hatten gezeigt, dass sich junge Leute wohler fühlen, wenn ihr Gegenüber keinen Anzug und keine Krawatte trägt.

Beratung ist an Tresen, Tisch und auf der Treppe möglich – oder, etwas abgeschirmt, im „ersten Stock“.

Im Hintergrund läuft Musik in dezenter Lautstärke. Das Filialteam greift dabei auf Playlisten von Streaming-Diensten zurück, die je nach Tages- und Jahreszeit variiert

und an besondere Anlässe angepasst werden können, wie Pressesprecher Martin Idelberger erklärt.

Anstelle von Aktenordnern und Broschüren beherrschen digitale Endgeräte das Bild. Möglichst alle Angebote der Sparkasse sollen am Tablet und Smartphone zeig- und erklärbar sein. Grundsätzlich sind im „S-Point“ alle Produkte und Dienstleistungen zu haben, die auch in allen anderen Geschäftsstellen im Angebot sind. Und natürlich steht die Filiale allen Kunden, egal welcher Altersgruppe, offen.

Im Erdgeschoss eines Einkaufszentrums

Als Standort für den „S-Point“ hat man ein Ladenlokal im Erdgeschoss eines Einkaufszentrums in der Solinger Innenstadt gewählt, das verkehrstechnisch gut angebunden ist und vor allem auch von jungen Leuten frequentiert wird. Eine Glasfront, so Idelberger, schafft Helligkeit und ein freundliches Ambiente.

Der Eingangsbereich mit Geldautomat.

(© Sparkasse)

Der neue „S-Point“ ist montags bis freitags von zwölf bis 18 Uhr geöffnet. Außerhalb der Öffnungszeiten werden die Räume für interne Veranstaltungen und Weiterbildungen genutzt. Aber auch die junge Öffentlichkeit soll profitieren: Workshops und Seminare vom Bewerbertraining über die Berufsorientierung bis zum Bafög-Seminar sollen hier eine neue Heimat finden. Diese kostenfreien Angebote sieht die Stadt-Sparkasse schon seit Langem als Teil ihres gesellschaftlichen Auftrags. Im „S-Point“ werden sie nun zusammengeführt und erweitert, da die Tribüne und die Medien- und Soundtechnik der neuen Geschäftsstelle gute Rahmenbedingungen bieten.

Silvia Besner: Tribüne oder Tresen, in SparkassenZeitung (09. Dezember 2019).
URL: . Abgerufen am: 29. Januar 2020

Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone
und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online