



AKTUELL

Ihre Bank
informiert

August 2025

Es geht um Sie!

Liebe Leserinnen und Leser

Heute ist die BSD rund drei Mal grösser, als sie vor 15 Jahren war. Wächst eine Organisation derart stark, fragt man sich irgendwann: Ist sie noch richtig aufgestellt? Die BSD hätte mit den bisherigen Strukturen sicher noch einige Jahre lang erfolgreich agieren können. Aber das Rad der Zeit dreht sich heute schnell, und passt man sich nicht rechtzeitig an, kann es sein, dass es einen aus der Bahn wirft.

Wir haben deshalb bereits vor einigen Jahren eine Neuorganisation ins Auge gefasst. Jetzt steht sie fest und wird Schritt für Schritt umgesetzt. Keine Angst: Sie werden die BSD noch erkennen! Aber damit wir unsere Werte auch in Zukunft hochhalten können, haben wir für mehr Klarheit hinsichtlich Zuteilungen und Prozesse gesorgt. Es ist uns nicht darum gegangen, uns zu verschlanken – im Gegenteil haben wir aufgrund der Organisationsanpassung unseren Personalbestand sogar leicht erhöht.

Wir wollten uns noch stärker auf Ihre Bedürfnisse ausrichten. Ich weiss, so etwas behaupten die meisten Dienstleister. Tatsächlich fokussierten wir uns bei unserer Organisationsanpassung aber ganz auf Sie, unsere Kundinnen und Kunden. Wir fragten uns: Was benötigen Sie? Wie stellen wir sicher, dass Sie das, was Sie haben möchten, effizient erhalten? Die Antworten auf diese Fragen prägen jetzt unsere gesamte Struktur.

Wir sind uns bewusst: Wir sind einzig für Sie da. Eine Bank ist kein Selbstzweck, sondern muss sich auf die Bedürfnisse ihrer Kundschaft ausrichten. Viele Veränderungen werden Sie nicht spüren, weil sie die internen Abläufe betreffen. Aber ich hoffe sehr, dass jene, die Sie wahrnehmen, bei Ihnen gut ankommen. Ich freue mich auf Ihre Rückmeldung!

Dominic Böhm
Vorsitzender der Geschäftsleitung /
CEO Bezirks-Sparkasse Dielsdorf



Die neue Geschäftsleitung der Bezirks-Sparkasse Dielsdorf: Michael Scheurer (Steuerung & Abwicklung), Dominic Böhm (CEO, Bereich Bank), Daniel Fischer (Lösungen & Innovation) und Claudia Scarpatetti (Kunden).

Was braucht die Kundschaft?

Die Bezirks-Sparkasse Dielsdorf (BSD) hat sich eine neue Struktur gegeben – und sich noch stärker auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden ausgerichtet.

Im Sport gibt's eine berühmte Trainerweisheit: «Never change a winning team». Frei übersetzt heisst das, man solle nichts anfassen, das sich gerade bewährt. Warum also hat sich die BSD jetzt eine neue Struktur gegeben, wo sie seit Jahren auf einer Erfolgswelle reitet? «Wir sind in letzter Zeit stark gewachsen», sagt Daniel Fischer, Bereichsleiter Lösungen & Innovation und Mitglied der Geschäftsleitung der BSD. «Und die Re-

gulierung nimmt ständig zu.» Lang konnte man bei der BSD einfach da und dort Prozesse anpassen. Aber mit der Zeit waren Zuständigkeiten nicht mehr in jedem Fall eindeutig. Neues Knowhow und neue Aufgaben liessen sich nicht mehr sauber integrieren. «Deshalb fällten wir in der Geschäftsleitung Ende 2022 den Entscheid, uns grundsätzliche Überlegungen zu unserer Struktur zu machen», sagt Daniel Fischer.



Die Mitarbeitenden wurden frühzeitig über die Neuerungen informiert – und nahmen diese äusserst positiv auf.

Wie sähe die ideale BSD aus?

In einem Workshop suchte die Geschäftsleitung Antworten auf Fragen wie: Was zeichnet die Bank aus? Wie sähe die ideale BSD aus, könnte sie von Grund auf neu geplant werden? Bald wurden auch die Mitarbeitenden involviert; sie äusserten sich zu Stärken und Schwächen der Bank und sagten, was

«Die Kundinnen und Kunden sind jetzt grundsätzlich einer Filiale zugewiesen.»

sie beibehalten würden und wo sie Verbesserungspotenzial sehen. «Und dann ging's los», sagt Daniel Fischer. «Wir riefen eine sechsköpfige Projektgruppe aus Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung ins Leben.» Die Gruppe beschäftigte sich mit der Struktur vergleichbarer Banken, entwarf Organigramme und verwarf Ideen. «Ein Grundsatz zeichnete sich schnell ab», sagt Daniel Fischer: «Wir wollten die Kundschaft nicht nach finanziellen Kriterien segmentieren, sondern ihre Bedürfnisse ins Zentrum stellen.»

Wie können wir Ihnen helfen?

In der neuen Struktur sind nun alle Kundinnen und Kunden systematisch einem Team zugeteilt, das für ihre Basisbedürfnisse zuständig ist – oder einem persönlichen Betreuer. Die klar benannten Ansprechpersonen ziehen bei Bedarf Fachwissen hinzu, eine Expertin für Hypotheken zum Beispiel oder einen Fachmann für Anlagestrategien. Bei jedem Anliegen ist also der persönliche Berater, die persönliche Beraterin oder das betreuende Team erste Ansprechstelle für die Kundinnen und Kunden. «So muss unsere Kundschaft nie überlegen,

an wen sie sich mit einem Anliegen richten muss», sagt Daniel Fischer. Ruft jemand an, erreicht er oder sie zudem gleich den Frontsupport, eine neu geschaffene Einheit der BSD. Der Frontsupport ist nicht einfach eine Art Telefonzentrale, die Anliegen aufnimmt und weiterleitet; er besteht aus Fachleuten, welche die meisten alltäglichen Aufgaben – Adressänderungen, Versand neuer Debitkarten, Unterstützung beim Online-Banking – selber erledigen können. Man wird nicht weiterverbunden und muss sein Anliegen nicht mehrmals vortragen.

Zu welcher Filiale?

Zudem sind die Kunden und Kundinnen jetzt grundsätzlich Filialen zugewiesen. «Wir analysierten den Standort der Kundschaft aufgrund der Postleitzahlen und schrieben jene an, die unserer Ansicht nach bei einer näheren Filiale besser aufgehoben wären», sagt Daniel Fischer. «In unserem Kerngebiet teilten wir die Gemeinden nach Postleitzahlen der nächsten Filiale zu, und wir verwendeten diesen Schlüssel, um unsere Kunden nach ihrem Wohnort dieser Filiale zuzuteilen.» Was ist, wenn jemand bei der bisherigen Filiale betreut bleiben möchte? «Das ist überhaupt kein Problem, grundsätzlich ist unsere Kundschaft auf jeder unserer Filialen herzlich willkommen, und die betreuende Filiale kann auf Wunsch jederzeit wieder angepasst werden», sagt Daniel Fischer. «Schliesslich geht es uns ja darum, dass es unseren Kundinnen und Kunden wohl ist.» Wichtig sei einfach, dass mehr Klarheit herrsche – und dass auch intern alle wüssten, wer wofür zuständig ist.

Wer macht was?

Die neue Struktur wirkt sich auf alle Ebenen der Bank aus. Die Geschäftsleitung besteht jetzt aus vier Mitgliedern, die jeweils

für einen bestimmten Bereich zuständig sind. CEO Dominic Böhm leitet den Bereich «Bank», der etwa Personal, Marketing, Risikosteuerung, Immobilien und Finanzen umfasst. Michael Scheurer ist zuständig für «Steuerung & Abwicklung» mit Kredit- und Verarbeitungszentren, Zahlungsmittel, Informatik und Logistik. Daniel Fischer verantwortet «Lösungen & Innovation» – diesem Bereich gehören zum Beispiel die Fachleute für Hypotheken und Anlagen an, hier werden aber auch neue Produkte und Dienstleistungen entwickelt. Der grösste Bereich schliesslich ist «Kunden». Ihm wurden alle Filialen und der Frontsupport zugeteilt. Die Leitung obliegt Claudia Scarpattetti, die neu zur BSD gestossen ist (siehe Porträt auf der gegenüberliegenden Seite).

Wer kommt noch zu uns?

Die Leitung der Bank führte aufgrund der neuen Struktur mit allen Mitarbeitenden Einzelgespräche: Ist die bisherige Aufgabe immer noch die richtige – oder eröffnen sich nun andere Möglichkeiten? Es spricht sehr für die Bank, dass die Stimmung während der ganzen Zeit der Organisationsanpassung gut blieb. Dass bei der BSD keine Unruhe entstand, hat wohl auch damit zu tun, dass alle wussten: Wer seinen Job gern und gut macht, wird nicht durch die Maschen fallen. «Wir sind vermutlich die einzige Bank, die eine Reorganisation macht und am Ende sagt: «Wir brauchen mehr Leute!», lacht Daniel Fischer. Denn die neue Struktur habe ein paar Lücken geöffnet.

Was kostet das alles?

«Reorganisation» – das bedeutet in der Regel nicht nur Entlassungen, sondern auch hohe Kosten für externe Beratungsunternehmen und so weiter. Aber die BSD hat weder Stellen abgebaut noch Unsummen für die gesamte Neuplanung ausgegeben. «Gekostet hat uns das Ganze sehr viel Herzblut und etwas Papier – denn wir haben alles selber gemacht», sagt Daniel Fischer. Ob sich die neue Struktur bewährt, werde die Zukunft zeigen. Daniel Fischer ist allerdings überzeugt: «Die BSD bewegt sich in die richtige Richtung!»



Daniel Fischer, Mitglied der Geschäftsleitung: «Wir sind vermutlich die einzige Bank, die eine Reorganisation macht und am Ende sagt: «Wir brauchen mehr Leute!»

«Mir gefällt das Familiäre»

Claudia Scarpattetti ist «die Neue» bei der BSD: Seit März leitet sie als Mitglied der Geschäftsleitung den Bereich Kunden.



Claudia Scarpattetti: «Mir gefällt, dass ich sehr viele Erfahrungen aus meinen früheren Stationen einbringen kann.»

Spricht man mit Claudia Scarpattetti über ihre berufliche Karriere, denkt man bald: Diese Frau ist fleissig! «Ich habe immer sehr gern gearbeitet», bestätigt die 40-jährige Mutter zweier Buben im Alter von zwei und vier Jahren. «Als Kind gab ich Aufgabenhilfe, um meine Reitstunden zu finanzieren, während der Kantonsschule war ich nebenher in der Migros tätig. Nach jedem Mutterschaftsurlaub freute ich mich darauf, endlich wieder arbeiten zu können.» Arbeit sei für sie ein Ausgleich.

Seit März dieses Jahrs findet sie diesen Ausgleich bei der BSD. Als Mitglied der Geschäftsleitung ist sie Vorgesetzte von rund der Hälfte aller Mitarbeitenden. Dass sie einmal Karriere in der Bankenwelt machen würde, war der Lenzburgerin aber nicht in die Wiege gelegt. «Als Kind wusste ich nicht so genau, was ich werden wollte – Coiffeuse oder Anwältin», erzählt sie. Auch nach der Matura war der berufliche Weg noch nicht klarer. «Meine Mutter fand, ich solle zum Militär, dann müsste ich lernen, nicht immer meinen Kopf durchzusetzen», so Claudia Scarpattetti. «Ich fand die Idee gut. Meine Mutter sagte dann zwar, der Vorschlag sei nur ein Witz gewesen, aber für mich wurde er ernst.» Ein Jahr lang ging Claudia Scarpattetti in die Schweizer Armee, am Ende war sie Einheitsfeldweibel.

Und dann? «Ich wollte Recht studieren, bis zum Studienbeginn dauerte es aber noch einige Monate – also suchte ich mir einen Job.» Dank ihrer Viersprachigkeit wurde sie

Mitarbeiterin des Call-Centers eines Haushaltgeräteherstellers. Dann stiess sie auf die Ausschreibung einer Praktikumsstelle bei der Credit Suisse. «Ich war überzeugt, keine Chance zu haben – aber ein halbes Jahr später begann ich das Praktikum in Olten.» Es dauerte zwei Jahre und bot eine fundierte Ausbildung im Bankwesen. Den Plan, Recht zu studieren, liess Claudia Scarpattetti fallen. Weiterbildung blieb für sie dennoch zentral: In den folgenden Jahren studierte sie Betriebswirtschaft an einer Höheren Fachschule, sie bildete sich zur Marketing- und Verkaufsleiterin weiter und machte schliesslich noch einen Master in Leadership und strategischem Management an der Hochschule Luzern. Auch beruflich ging es munter weiter. Nach dem Praktikum wechselte sie zur Credit-Suisse-Tochter Neue Aargauer Bank, wo sie nach einigen Karriereschritten den Gesamtbereich Schalter-Kundenberatung-Basisprodukt leitete.

Als die Neue Aargauer Bank im Mutterhaus aufging, erhielt sie den Auftrag, den gesamten Kundenservice zu integrieren. Das Projekt war 2022 abgeschlossen, und Claudia Scarpattetti erwartete ihr zweites Kind. Als sich abzeichnete, dass die Credit Suisse nun ihrerseits in die UBS integriert werden würde, sagte sie sich: «Genug Integration! Ich

Claudia Scarpattetti ist die Vorgesetzte von rund der Hälfte aller Mitarbeitenden der BSD.

muss etwas anderes machen.» Während des Mutterschaftsurlaubs fand sie eine Stelle bei Swiss Bankers, einem Unternehmen, das unter anderem den Notenversand für rund 100 Finanzinstitute erledigt; als Head Services verantwortete sie das ganze operative Geschäft. «Das war cool, aber der Arbeitsweg war für mich mit zwei kleinen Kindern zu weit. Also schaute ich mich nach einer neuen Lösung um.»

Ein Inserat der Bezirks-Sparkasse Dielsdorf habe sie in diesem Moment angelacht: Die Bank suchte ein Mitglied der Geschäftsleitung. Ehrlich gesagt habe sie die Bezirks-

Sparkasse Dielsdorf bis dahin gar nicht gekannt. Ebenso ehrlich gefragt: Ist eine Regionalbank für jemandem mit ihrem Hintergrund nicht eine Nummer zu klein? Claudia Scarpattetti winkt ab. «Gar nicht! Mir gefällt das Familiäre. Bei der Neuen Aargauer Bank schätzte ich immer sehr, dass wir selber machen konnten, was wir selber machen wollten.» Sie möge es, an einem Ort zu arbeiten, wo man einander kenne. «In den Konzernen fand ich es immer sehr anstrengend, wenn man mit einem Anliegen von Pontius zu Pilatus gehen musste und dann doch keine Antwort erhielt.»

«Ich schätze sehr, dass die BSD eine Genossenschaftsbank ist, die nicht auf Teufel komm raus Umsatz bolzen muss, sondern auf langfristige Kundenbeziehungen setzt»

Bei der BSD leitet sie jetzt das gesamte Kundengeschäft. Ihr sind alle fünf Filialen unterstellt, sie verantwortet Schalter, Administration, Finanzierung und so weiter. «Mir gefällt diese Breite, weil ich sehr viel Erfahrung aus meinen früheren Stationen einbringen kann», sagt sie. Zudem schätze sie sehr, dass die BSD eine Genossenschaftsbank ist, die nicht auf Teufel komm raus Umsatz bolzen muss, sondern auf langfristige Kundenbeziehungen setzt. Die BSD sei ein hervorragend funktionierendes Unternehmen, «deshalb musste man sich hier viele Gedanken ganz lang nicht machen». Nun hat sich die Bank diese Gedanken aber gemacht – und sich zukunftsfähig aufgestellt. Zusammen mit Claudia Scarpattetti!

VERANSTALTUNGEN

Mehr Informationen auf sparkasse-dielsdorf.ch

Samstag, 23. August: Volleyball-Plausch-Turnier



Informationen direkt über sparkasse-dielsdorf.ch.

Donnerstag, 13. November: Blickpunkt 2025



Vortragsreihe der BSD. Genaueres dazu später – reservieren Sie sich bereits das Datum!

Ihre Bank am Puls der Region

 **Bezirks-Sparkasse
Dielsdorf** Genossenschaft

Buchs ZH	044 844 03 50
Dielsdorf	044 854 90 00
Niederglatt	044 851 81 10
Niederweningen	044 857 70 70
Rümlang	044 817 99 00

info@bskd.ch
sparkasse-dielsdorf.ch



Wir engagieren uns

Die Bezirks-Sparkasse Dielsdorf ist mit der Region eng verbunden und unterstützt deshalb zahlreiche Vereine und Institutionen. In *aktuell* stellen wir jeweils ein ausgewähltes Engagement vor – diesmal den **Padel Club Switzerland** in Rümlang.



In Rümlang wird ab jetzt Padel gespielt!
Foto: zVg

Auch wenn die Sportart Padel in den 1970er-Jahren im mexikanischen Badeort Acapulco erfunden wurde: Mit Wasser hat sie überhaupt nichts zu tun. Vielmehr ist Padel eine rasante Mischung aus Tennis, Squash und Badminton, die meistens im Doppel gespielt wird. Von Mexiko aus verbreitete sich Padel rasch in Lateinamerika, in Europa ist Spanien mit rund 17'000 Plätzen das Zentrum des Sports. «In Spanien ist Padel so etwas wie eine Religion», sagt Alejandro Villuendas Diaz, der seit 11 Jahren in der Schweiz lebt und selbst ein begeisterter Padel-Spieler ist – so begeistert, dass er nun in Rümlang den Padel Club Switzerland ins Leben rief und zusammen mit drei Kollegen zwei Padel-Plätze baute. «Wir haben uns bei vielen Tennis-Clubs in der Region umgesehen», erinnert er sich, «und in Rümlang stimmte einfach alles.» Der Tennis Club Olympia war offen für Neues und hatte erst noch genügend Platz für die beiden Plätze.

Das Material wurde in der Padel-Hochburg Spanien vorproduziert; lokale Bauunternehmen sorgten für den fachgerechten Aufbau. Der Tennis Club Olympia und die Gemeinde Rümlang unterstützten das Projekt nach Kräften. Denn die Anlage ist in ihrer Ausführung schweizweit einmalig. «Es ist eigentlich eine Open-Air-Anlage, die aber mit einem lichtdurchlässigen Polykarbon-Dach verse-

hen ist», erklärt Alejandro Villuendas Diaz. So lässt es sich bei jedem Wetter an der frischen Luft Padel spielen.

Am 8. Mai wurde die Anlage eröffnet – und sie ist seither gut besucht. Buchen kann man die Plätze von 6 bis 22 Uhr über die App Playtomic, mitbringen muss man nur Sportbekleidung. Die speziellen Schläger und Bälle können vor Ort gemietet oder gekauft werden. «Wer nicht genügend Mitspielende hat, kann sie über die App suchen», sagt Alejandro Villuendas Diaz, «so lernt man immer wieder neue Menschen kennen!»

Für die Zukunft hat das Initianten-Quartett viel vor. Turniere sollen stattfinden, Gruppenkurse und Trainingseinheiten gegeben werden. Schon jetzt sind drei Coaches buchbar, einer von ihnen ein Schweizer Top-Ten-Spieler. Auch für Firmen-Events steht die Anlage offen. Übrigens: Für Kinder ist Padel bestens geeignet, und die Sportart hilft dabei, sie von Spielkonsolen und Handys loszueisen. «Sie haben Spass, sind mit anderen Kindern zusammen und erst noch sportlich aktiv», sagt Alejandro Villuendas Diaz. Die Bezirks-Sparkasse Dielsdorf unterstützt den Padel Club Switzerland und wünscht ihm viele tolle Begegnungen – auf und neben den Plätzen.