



VERTRIEB | Internationales Firmenkundengeschäft

Starker Rückenwind für das Auslandsgeschäft

Die Neupositionierung der Sparkassen im Auslandsgeschäft (DSGV-Projekt NePoSiA) schreitet voran. Es entstehen neue Systeme und Leistungen, der Vertriebsstart von S-Treasury Mittelstand gibt neue Impulse. Für den Aufbau von S-International-Gesellschaften steht jetzt eine Blaupause zur Verfügung.

Mit dem Beschluss zur Einführung eines neuen Dokumentenabwicklungssystems, mit dem Vertriebsstart der Anwendung S-Treasury Mittelstand für das Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement (ZWRM) und mit der Bereitstellung einer Blaupause für den Aufbau von S-Internationals wurden in den vergangenen Monaten wesentliche Bau-

steine zur Stärkung des internationalen Firmenkundengeschäfts geschaffen.

Dank der Ausschreibung zur Bündelung von vertriebsfernen Abwicklungstätigkeiten konnten wichtige Erkenntnisse gewonnen werden. Die zurzeit laufende Planungsphase zur Machbarkeitsprüfung eines Außenhandelsmanagements als zentrale Fach- und Supporteinheit komplettiert die Neuaufstellung: „Mit den bisherigen Ergebnissen und der Entwicklung des Projekts können wir sehr zufrieden sein“, sagt DSGVO-Projektleiter Patrick Beyer.



© DSGVO

Zeigt sich zufrieden mit der Entwicklung von NePoSiA: DSGVO-Projektleiter Patrick Beyer

Neue Chancen für Sparkassen als Mittelstandsfinanzierer

Marcus Waidelich, Direktor und Leiter der Abteilung Vertrieb im Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV): „Im Firmenkundengeschäft stecken bekannte, aber auch noch unerwartete Erträge für die Sparkassen. Gerade in den aktuellen und anstehenden Zeiten, muss sich der deutsche Mittelstand neu erfinden und weiterentwickeln. Der Umbau zur nachhaltigen Geschäftsaufstellung oder die Erschließung globaler Absatzmärkte durch die KMU bieten der Sparkas-

sen-Finanzgruppe als Mittelstandsfinanzierer umfangreiche Chancen.“

Mit dem Projekt NePoSiA werde die starke Marktposition im Inlandsgeschäft auf die internationalen Aktivitäten übertragen, so Waidelich. Vertriebskompetenzen werden gebündelt sowie durch Standardisierung und Automatisierung die Effizienzen für eine bessere Wettbewerbsfähigkeit optimiert.

„Sparkassen sind gut beraten, sich bereits heute mit den Projektergebnisse auseinanderzusetzen, um künftig ihre Mittelständler bei ihren Auslandsaktivitäten sicher zu begleiten. Der Wettbewerb macht es genau andersherum. Das Auslandsgeschäft ist das Einfallstor zum Verlust der Hausbankfunktion“, so der Leiter der DSGVO-Abteilung Vertrieb.



© privat

Marcus Waidelich, Direktor und Leiter der Abteilung Vertrieb im Deutschen Sparkassen- und Giroverband: Projekt NePoSiA überträgt starke Marktposition im Inlandsgeschäft auf die internationalen Aktivitäten.

Muster-S-International: Blaupause für den Vertrieb im Inland

Die Zusammenführung der Auslandsexpertise von Sparkassen in regionalen Vertriebskompetenzcentern, sogenannten S-Internationals, ist einer der zentralen Stellhebel zur Stärkung des Geschäftsfelds. Eine im Projekt entwickelte Muster-S-International dient als Blaupause für die Umsetzung in den Regionen.

„Die im Umsetzungsbaukasten bereitgestellten Gestaltungsempfehlungen und Mustervorlagen sind als Bauplan zu verstehen. Die Sparkassen und Regionalverbände werden dabei durch alle Bauphasen einer S-International geleitet“, sagt Teilprojektleiterin Andrea Lutz, Geschäftsführerin der S-International Region Nürnberg.

In fast allen Regionalverbänden laufen bereits Projekte zur Prüfung oder zum Aufbau von S-Internationals. 63 Prozent der Sparkassen, gemessen am Kundengeschäftsvolumen, nutzen bereits erfolgreich die S-Internationals für ihr Auslandsgeschäft oder sie befinden sich in einer der neun Initiativen zum Aufbau dieser Einheiten.



© S-International

Andrea Lutz, Geschäftsführerin der S-International Region Nürnberg und Teilprojektleiterin: „Die im Umsetzungsbaukasten bereitgestellten Gestaltungsempfehlungen und Mustervorlagen sind als Bauplan zu verstehen.“

Neues Dokumentenabwicklungssystem löst bisheriges System ab

Mit Einführung des Dokumentenabwicklungssystems IDA der B+S Bankssysteme AG wird eine zukunftsfähige Unterstützung des Dokumentengeschäfts in Sparkassen und S-Internationals gewährleistet. Die technische Umsetzung ist für 2022 und der Flächenrollout für 2023 über die Finanz Informatik vorgesehen. Das bisherige System AIB++ wird sukzessive abgelöst.

Vertriebsstart der ZWRM-Systemwelt

Die Weiterentwicklung des Derivate- und Währungsgeschäfts ist vorangekommen. Die Einführung der Anwendung „S-Treasury Mittelstand“ erweitert die ZWRM-Systemwelt um ein wichtiges Element für das Währungsmanagement von Firmenkunden.

Sparkassen und deren Kunden können nun ein vollständig digitales Angebot für das Management von Zins-, Währungs- und Rohstoffrisiken nutzen. Seit Juli 2021 wird die Systemeinführung mit einer umfassenden Vermarktungskampagne begleitet. Die Neuerungen in die-

sem Geschäftsfeld wurden zusätzlich am 16. September 2021 bei der Webveranstaltung „NePoSiA – Blick in die Werkstatt – Spezial: ZWRM“ rund 420 Teilnehmern vorgestellt.

Außenhandelsmanagement

Mit dem Aufbau eines Außenhandelsmanagements (AHM) als zentrale Fachabteilung und Treiber soll der notwendige Rahmen geschaffen werden, um dem kontinuierlichen Wettbewerbs- und Digitalisierungsdruck auch künftig gerecht zu werden.

Als zentrale Einheit soll das Außenhandelsmanagement erforderliche Services für das internationale Geschäft von Sparkassen und S-Internationals erbringen und die zentrale Verantwortung für die laufende Produkt- und Systementwicklung übernehmen.

Nukleus und Aufsatzpunkt ist die Verbundgesellschaft S-Country-Desk. Die Gesellschafter haben in diesem Zusammenhang ein Vorprojekt zur Weiterentwicklung zum Außenhandelsmanagement bewilligt, das im Oktober 2021 beginnen wird. Ziel ist es, ab 2023 die operative Arbeit aufzunehmen.

Projektkommunikation

Allen Projektbeteiligten ist es wichtig, transparent und fortlaufend über die Projektfortschritte und Ergebnisse zu informieren. Über den Umsetzungsbaukasten des Deutschen Sparkassen und Giroverbands (DSGV) sind der Rolloutleitfaden und alle bisherigen Unterlagen jederzeit abrufbar.

Aktuelle Entwicklungen werden über regelmäßige Newsletter als DSGVO-Rundschreiben und zum anderen über die Webveranstaltungsreihe Blick in die Werkstatt veröffentlicht. Die nächste Veranstaltung findet am 9. November 2021 statt.

(Foto oben: Shutterstock) – 13. Oktober 2021