

## Konzentration auf das Wesentliche

*Klaus Schlee, S-Kreditpartner*

Outsourcing – eine bewährte Unternehmensstrategie, bei der Aufgaben, Teilbereiche oder ganze Geschäftsprozesse ausgelagert werden.

Dass Kooperationsmodelle Mehrwerte schaffen, beweist die Verbundstrategie der Sparkassen-Finanzgruppe seit Langem erfolgreich. Verbundpartner mit unterschiedlichen Kernkompetenzen stärken so die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der Sparkassen. Auch die Unternehmensgruppe S-Servicepartner GmbH ist als strategischer Partner für rund 250 Sparkassen in der Marktfolge aktiv. Egal ob Zahlungsverkehr, Marktfolge Aktiv/Passiv, Wertpapier- und Auslandsgeschäft, Personalservices oder Steuerung und Beratung # die S-Servicepartner GmbH ist ein erprobter Partner. Gemeinsam mit den Sparkassen werden Optimierungsansätze identifiziert. Die Zusammenarbeit reicht von der temporären Unterstützung bis hin zur Auslagerung ganzer Marktfolgeprozesse.

Eine verstärkte Zusammenarbeit im Verbund gewinnt an Wichtigkeit. Als Stichworte zu nennen sind zunehmende Konkurrenz, sinkende Zinsüberschüsse sowie verschärfte Regulierungen # Herausforderungen, mit denen sich auch die Sparkasse Starkenburg auseinandersetzen muss: „Unser Haus arbeitet seit 2011 mit S-Kreditpartner und seit 2012 mit S-Servicepartner zusammen. Größter Vorteil ist, dass wir uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren können und von den Verbundpartnern entlastet werden, besonders bei administrativ aufwendigen Arbeiten in der Marktfolge“, so Jürgen Schüdde, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Starkenburg.

Auch der Verbundpartner S-Kreditpartner (SKP) nutzt das Angebot der S-Servicepartner GmbH. Kooperationsparkassen der SKP profitieren durch diese strategische Entscheidung von schnellen und schlanken Kreditentscheidungsprozessen # ein großer Mehrwert für Berater und Kunde. Kreditanträge werden in der Regel innerhalb von 24 Stunden geprüft und ausgezahlt. Dieses Servicelevel kann S-Kreditpartner durch die effiziente Abwicklung der Marktfolge beim S-Servicepartner anbieten. „Unsere Kunden sind immer wieder positiv überrascht von der Schnelligkeit der Kreditauszahlung. Zusätzlich spüren wir die Arbeitserleichterung unserer Berater durch die Kooperationen. Eines von vielen Beispielen ist hier die Überprüfung und Archivierung von Kreditunterlagen durch S-Kreditpartner in Zusammenarbeit mit S-Servicepartner. Wir sparen wertvolle, zusätzliche Zeit, die wir vertrieblich nutzen können“, so Schüdde.

Waren Sparkassen in der Vergangenheit eher zurückhaltend, was das Thema „Dienstleister in der Marktfolge“ betrifft, so sehen jetzt zunehmend viele den darin liegenden Vorteil. Mit qualitativ hochwertigen Produkten verschaffen Verbundunternehmen in der Sparkassen-Finanzgruppe den Sparkassen Freiräume für die Vertriebsarbeit.