

„Das Beste beider Gesellschaften verbinden“

Die Konsolidierung der Marktfolge-Dienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe geht weiter. Ende 2015 haben sich NRS und S-Servicepartner zusammengeschlossen. Im Gespräch mit „Banken+Partner“ berichten die Geschäftsführer der neuen Gesellschaft über ihre Pläne.



Stefan Haemmerling
Sprecher der Geschäftsführung,
S-Servicepartner Deutschland



Rainer Remke
Stellvertretender Sprecher der
Geschäftsführung,
S-Servicepartner Deutschland

Die S-Servicepartner-Gruppe hat sich neu aufgestellt und tritt seit dem 1. November 2015 als gemeinsame Unternehmensgruppe auf. Unter einem Dach sind nun bundesweit an acht Standorten rund 2.500 Mitarbeiter für über 270 Sparkassen tätig.

Wie sieht die Struktur der neuen Gesellschaft aus?

Haemmerling: Die S-Servicepartner-Gruppe ist ein recht komplexes Gebilde aus mehreren Tochtergesellschaften, an denen zum Teil mehrheitlich auch Sparkassen beteiligt sind. Doch diese Struktur ist nicht ausschlaggebend. Wichtig ist vielmehr, dass durch solch einen Zusammenschluss ein neues Unternehmen entsteht – gleichgültig welcher Name darübersteht. Wir wollen das jeweils Beste aus beiden Ursprungsgesellschaften übernehmen und verbinden.

Remke: Und dass wir uns auf den Namen „S-Servicepartner“ geeinigt haben, liegt ganz einfach daran, dass der Name

sehr treffend, aussagekräftig und verständlich ist: Wir bieten Service für Sparkassen, und zwar rund um die Marktfolge und Kompetenzthemen. Das Thema „Marktfolge“ stand ja recht lange nicht im zentralen Fokus, wenn es um die Weiterentwicklung in der Sparkassen-Finanzgruppe ging. Daher ist es gut, dass nun Bewegung in den Markt gekommen und das Thema weiter oben auf der Agenda gelandet ist.

Sie setzen in Ihrer Struktur sehr stark auf das Organschaftsmodell. Weshalb?

Haemmerling: Dabei spielt natürlich die Umsatzsteuer eine wichtige Rolle. So lange die Sparkasse am jeweiligen Dienstleister die Mehrheit hat, muss auch keine Umsatzsteuer berechnet werden. Was bei einer Großbank im Konzern automatisch möglich ist, wollen wir durch diese Konstruktion auch den Sparkassen ermöglichen.

Remke: Allerdings funktioniert das Organschaftsmodell nur bei großen Sparkassen. Wir arbeiten jedoch auch für viele kleine und mittlere Institute. Da bei diesen dann Umsatzsteuer anfällt, müssen wir insgesamt – wie unsere Mitbewerber auch – um mindestens 25 bis 30 Prozent günstiger produzieren, als das im Institut selbst möglich ist. Nur dann lohnt sich eine Auslagerung trotz Steuerbelastung.

Als Fullservice- und Spezialdienstleister bietet der S-Servicepartner seinen Kunden ein breites Leistungsspektrum in den Bereichen Marktfolge Aktiv und Passiv, Finanzen und Controlling, Personalservice, Kapitalmarktgeschäft, Zahlungsverkehr, Dokumentenmanagement und Consulting.

Was ändert sich durch den Zusammenschluss an Ihrem Dienstleistungsangebot?

Remke: Unsere Aufgabe ist es, unsere Kunden bestmöglich bei Ihrer Arbeit zu unterstützen. Und da hat jeder Marktfolge-Dienstleister in Deutschland unterschiedliche Schwerpunkte.

Die können wir nun verbinden und den angeschlossenen Sparkassen ein breiteres Spektrum zur Verfügung stellen.

Haemmerling: Zumal es in einer größeren Einheit natürlich auch einfacher ist, Synergien zu erzeugen und dadurch die Kosten zu senken. Insgesamt wird es in Zukunft neben der Abwicklung des standardisierten Retail-Geschäftes auch darum gehen, den Sparkassen Spezialdienstleistungen zur Verfügung zu stellen. Denn nicht jedes Institut wird beispielsweise auf Dauer alleine alle regulatorischen Anforderungen umsetzen können. Wir können hier mit langjährigem Experten-Know-how den Sparkassen zur Seite stehen.

Wie sieht die operative Umsetzung des Zusammenschlusses aus?

Haemmerling: Wir sind im November mit unserem neuen Marktauftritt gestartet und haben uns über einen reibungslosen Auftakt gefreut. Auch das, was hinter den Kulissen organisatorisch zu regeln war, ist abgeschlossen. Selbstverständlich ist aber auch jetzt noch viel zu tun. Denn solch ein Zusammenschluss, der auch die Entwicklung einer neuen Unternehmenskultur mit sich bringt, funktioniert ja nicht auf Zuruf. Wir müssen unsere Mitarbeiter mitnehmen und mit ihnen gemeinsam unser Unternehmen formen.

Remke: Parallel zum Zusammenschluss nach innen haben wir auch eine Vertriebsoffensive gegenüber den Sparkassen gestartet, um die einzelnen Institute über unsere Dienstleistungen und die Möglichkeit einer Zusammenarbeit zu informieren.

Die Umsetzung regulatorischer Aufgaben, die Durchsetzung von Kostensenkungsprogrammen sowie die Professionalisierung des Prozess- und Qualitätsmanagements gehörten für jeweils rund die Hälfte der deutschen Kreditinstitute zu den Leuchtturmprojekten des Jahres 2015, so ein Ergebnis der Trendstudie „Bank & Zukunft 2015“ des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO). „Die Gestaltung bankübergreifender Geschäftsprozesse wird derzeit von knapp 41 Prozent der Befragten als bedeutsam eingestuft“, so die Studie. Dieser Bereich wird vor allem dann besonders relevant, wenn sich Banken sowohl über das Outsourcing von Prozessen und Leistungen Gedanken machen als auch bei der Gestaltung neuer Leistungen, welche die Integration externer Partner notwendig macht.

Auch nach dem Start des neuen S-Servicepartners gibt es innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe noch mehrere Marktfolge-Dienstleister. Wird die Konsolidierung in diesem Bereich weitergehen?

Haemmerling: Sicherlich. Im Verbund wird ja insgesamt eine Vereinheitlichung der Prozesse angestrebt. Denn nur mit standardisierten Prozessen werden wir die Kosten auf Dauer in den Griff bekommen. Da sind wir noch auf dem Weg, denn die Entwicklung von Standards können wir nur gemeinsam mit allen Beteiligten erreichen.

Remke: Dazu haben wir jetzt allerdings eine große Chance. Im Verbund gibt es mit der Finanz Informatik nur noch ein Rechenzentrum, das mit OSPlus ein IT-System zur Verfügung stellt und sich mit OSPlus Neo nun auf die digitale Welt ausgerichtet. Daher muss es auch unser Ziel sein, in absehbarer Zeit nur noch einen Dienstleister zu haben, der mit optimierten Prozessen die Marktfolge abdeckt.

Margaretha Hamm

Bundesweit vertreten

Die acht Standorte der S-Servicepartner-Gruppe

