

## DIENSTLEISTER-NETZWERK

## SINNVOLLE ARBEITSTEILUNG IM BETRIEB DER ZUKUNFT



RAINER REMKE

„Gemeinsam allem gewachsen“ drückt die Haltung der Sparkassen aus. „Gemeinsam“ steht für Förderung des Gemeinwohls, für Vertrauen und Nähe. Im Verhältnis zum Kunden; aber auch für Zusammenarbeit im Verbund.

Seit mehr als zehn Jahren prägen die Auswirkungen der Finanzkrise den Markt. Regulatorische Anforderungen haben sich verschärft, und nach wie vor setzt der Niedrigzins Kreditinstituten zu. Doch die eigentliche Herausforderung ist die Digitalisierung. Laut einer aktuel-

len Bitkom-Studie nutzen 81 Prozent der Deutschen ein Smartphone. Google Maps navigiert uns durch die Stadt, wir machen Fotos mit dem Handy und lesen Zeitungen digital. Warum noch Bankgeschäfte klassisch abwickeln? Die Digitalisierung wird nachhaltigere Folgen haben als die Finanzkrise. Es ist Zeit für den Wandel und zum Umdenken. „Gemeinsam“ ist das Schlagwort. Multikanalvertrieb und Innovationen wie das Online-Konto Yomo, Paydirekt und Mobile-Banking sind die Antworten. Genauso wichtig wie ein moderner Vertrieb und ein digitales Produktangebot ist die effiziente Abwicklung im Nachgang. Sie lässt sich am besten durch intelligente Arbeitsteiligkeit im Zusammenspiel mit spezialisierten Dienstleistern erreichen.

## Gemeinsam in die Zukunft

Das DSGVO-Projekt „Betriebsstrategie der Zukunft“ (BdZ) hat sich mit der Frage beschäftigt, wie Sparkassen aufgestellt und Verwaltungsaufwände gesenkt werden können. Im Projekt sind alle an Bord – Sparkassen, Verbände, Dienstleister. Ein Er-

gebnis: sinnvolle Arbeitsteiligkeit. Spezialisierte Dienstleister bieten Know-how in sogenannten Auslagerungspaketen – Aufgaben und Funktionen, die man bündeln und damit deutlich kostengünstiger bearbeiten kann, als eine einzelne Sparkasse. Zum Beispiel stellt die Finanz Informatik die technische Infrastruktur und das Kernbanksystem bereit. Die Proservice („PROSERV!CE“) bietet Dienstleistungen unter anderem zu Immobilien und Bargeldlogistik. Die Sparkassen Consulting berät Sparkassen zu wichtigen strategischen und operativen Themen. Der S-Servicepartner bietet neben der DSGF umfassende Marktfolge-Dienstleistungen und Spezialistentätigkeiten an, etwa in der Immobilienbewertung oder im Meldewesen. Die Dienstleister haben Kernkompetenzen, die sich sinnvoll ergänzen. Dass dies funktioniert, haben S-Servicepartner, DSGF, Sparkassen Consulting und Proservice bewiesen: Im S-Dienstleister-Netzwerk haben sie die Zusammenarbeit deutlich intensiviert. Die Partner treten etwa beim Sparkassentag als Einheit auf. Strategische Ansätze werden im Netzwerk er-

arbeitet. Auch operativ gibt es einen engen Schulterschluss, wie bei der gemeinsamen Erarbeitung von Steckbriefen für BdZ-Auslagerungspakete. Dabei gibt es natürlich auch unterschiedliche fachliche Überzeugungen – aber letztlich findet man immer den gemeinsamen Nenner. Kooperation statt Konkurrenz wird gelebt, auch wenn die wirtschaftlich eigenständigen Unternehmen teils im Wettbewerb miteinander stehen.

Die Kompetenzen in der Zukunft weiter zu bündeln, ist durchaus vorstellbar. Zum einen mit Aufnahme neuer Partner in das S-Dienstleister-Netzwerk. Zum anderen durch Konsolidierung. Sogar ein Zusammenschluss zu einem großen Anbieter für Marktfolge-Dienstleistungen ist möglich und wäre Teamwork auf höchster Stufe. Jetzt ist bei allen Mut und Entschlossenheit gefragt, die Ergebnisse aus der BdZ konsequent umzusetzen und Arbeitsteiligkeit zu leben.

→ Der Autor ist stellvertretender Sprecher der Geschäftsführung S-Servicepartner Deutschland GmbH.