

## Schneller zum Kredit

*Natalie Vorobev, Abteilungsleiterin Kreditanalyse bei der Sparkasse Südliche Weinstraße*

Firmenkunden schnell und unbürokratisch eine Finanzierung zu ermöglichen, ist eine zentrale Aufgabe. Die Sparkasse Südliche Weinstraße hat dazu ihre Arbeitsabläufe verbessert und digitalisiert.

Gerade heute, wo die Niedrigzinsen die Bilanzen belasten, ist das Firmenkundengeschäft ein wichtiger Ertragstreiber. Die Zahlen des DSGV sprechen für sich: Lag das Kreditvolumen 2017 noch bei rund 398 Milliarden Euro, stieg es 2018 bereits auf 420. Ein Plus von 5,5 Prozent

[\[1\]](#)

. Auch dieses Jahr sieht gut aus. Dennoch gibt es keinen Grund zum Ausruhen, denn die Konkurrenz wächst: Vor allem Fintechs rücken weiter auf dem Markt vor.

### **Firmenkundengeschäft neu gedacht**

Um unsere Marktposition zu stärken und das Bankgeschäft für Firmenkunden einfach und qualitativ überzeugend zu gestalten, haben wir den Vertrieb unserer Sparkasse Südliche Weinstraße neu ausgerichtet: Prozesse, Systeme und Abläufe werden kontinuierlich optimiert – und vor allem digitalisiert.

Die Digitalisierung hat inzwischen alle Bankbereiche erfasst – auch das Firmenkundengeschäft. Unternehmer verbinden zunehmend die Vorteile des Online- und Offline-Bankings. Sie wählen den für ihr Anliegen passenden Kanal. Darauf haben wir uns eingestellt.

### **Persönliche und digitale Beratung verknüpft**

Bei größeren und komplexen Projekten, wie zum Beispiel Bauträgervorhaben oder Konsortialfinanzierungen, setzen wir weiterhin auf die persönliche Beratung mit individuellen Lösungen. Einfache Prozesse und Servicetätigkeiten, wie das Bestellen von Ersatzkarten oder das Nacherstellen von Kontoauszügen, kann jeder Unternehmer bequem online selbst erledigen. Das läuft über unser neues

Firmenkundenportal mit integriertem Servicecenter. Der Mix macht's: persönliche und digitale Interaktion.

## **Eigene Funktion für Digitalisierungsthemen**

Wesentlicher Treiber der Digitalisierung in unserem Haus ist unser Chief Digital Officer. Eine Funktion, die wir neu ins Leben gerufen haben. Und das zahlt sich aus.

*Digital first: Chief Digital Officer André Kunz setzt neue Impulse für die Transformation der Sparkasse Südliche Weinstraße..*

*(© Sparkasse)*

So bestätigt sich der bundesweite Trend steigender Firmenkredite auch bei uns. 2018 verzeichneten wir ein starkes Wachstum: 124 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr. Mehr Kreditanträge heißt zugleich mehr Arbeit für unsere Experten. Über die Sommermonate zeichnete sich eine Auftragspitze ab.

## **Einkaufen oder selbst machen?**

Es stellte sich die Frage: Mit eigener Manpower bewältigen oder mit einem Dienstleister kooperieren? Um unseren Kunden wie gewohnt eine schnelle Kreditbearbeitung zu gewährleisten, fiel die Entscheidung auf eine Kooperation. Zeitlich begrenzt. Für diese Auftragspitze. Denn eine Entscheidung für oder gegen eine Finanzierung muss zügig fallen. Zeit ist Geld. Für uns und die Unternehmen.

*Kreditvergabe geht jetzt schneller durch die S-Servicepartner. Die Sparkasse Südliche Weinstraße hat es ausprobiert und ist begeistert.*

*(© dpa)*

## **Mit Dienstleister schneller ans Ziel**

Da wir uns bereits 2013 für die Auslagerung einzelner Bereiche in der Marktfolge Aktiv und Passiv entschieden haben, war der Weg zum Dienstleister kurz und der Kontakt schnell aufgenommen. Der S-Servicepartner Rheinland-Pfalz bearbeitet für uns das Standard-Kreditgeschäft bis zu einer Summe von 750 000 Euro.

Da die Experten in Landau zum Zeitpunkt unserer Anfrage ausgelastet waren, bekamen wir in kürzester Zeit Unterstützung vom Hamburger Standort des S-Servicepartners. Einfach, schnell und auf unsere Anforderungen angepasst. Ausgelagert haben wir für drei Monate die Bearbeitung des nicht risikorelevanten

Standard-Kreditgeschäfts: von der Prüfung wirtschaftlicher Verhältnisse der Firmenkunden über die Erstellung von Kreditbeschlüssen bis zur Fertigung von Kredit- und Sicherheitenverträgen. Dass die Unternehmensgruppe an mehreren Standorten breit gefächertes Know-how hat, hat sich für unser Haus ausgezahlt.

## **Digitalisierung macht's möglich**

Dass die Produktion auch aus Hamburg heraus sichergestellt werden kann, macht die Digitalisierung möglich:

1. Beide Häuser nutzen das Kernbanksystem OSPlus.
2. Durch den elektronischen Austausch von Dokumenten läuft der Prozess standortunabhängig und zügig.

*Bernd Jung: „Geschwindigkeit und Effizienz werden im Kreditgeschäft immer entscheidender.“*

*(© Sparkasse)*

Ein Vorteil, von dem sowohl unsere Kundenberater als auch unsere Firmenkunden profitieren. Die Flexibilität und die Qualität in der Bearbeitung des nicht risikorelevanten Standard-Kreditgeschäfts hat uns auch dieses Mal überzeugt. So konnten sich unsere Experten voll auf die komplexen Fälle in der Kreditanalyse konzentrieren. Ein Weg, den wir immer wieder genauso gehen würden.

## **Geschwindigkeit und Effizienz entscheiden**

„Geschwindigkeit und Effizienz werden im Kreditgeschäft immer entscheidender. Die fortschreitende Digitalisierung unserer Kreditprozesse ist dabei ein wesentlicher Hebel. Im konkreten Fall ermöglichte die Zusammenarbeit mit Dienstleistern aus der Sparkassenorganisation Auftragsspitzen im Kreditgeschäft flexibel abzubilden und durch eine digitalisierte Prozessgestaltung auch standortunabhängig abzuwickeln“, resümiert Bernd Jung, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Südliche Weinstraße.

*Unsere Autorin Natalie Vorobev, Abteilungsleiterin Kreditanalyse bei der Sparkasse Südliche Weinstraße*

*(© Sparkasse)*

**[1]**

Quelle: DSGVO, Geschäftszahlen – Zahlen und Fakten 2018

Natalie Vorobev. Abteilungsleiterin Kreditanalyse bei der Sparkasse Südliche  
Weinstraße: Schneller zum Kredit, in SparkassenZeitung (12. November 2019).  
URL: <https://www.sparkassenzeitung.de/betrieb-%26-banksteuerung/schneller-zum-kredit.html>. Abgerufen am: 12. November 2019



Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone  
und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online