



Mit der Bündelung der Aktivitäten in der Sparkassen-Finanzgruppe im Auto- und Konsumentenfinanzgeschäft entsteht auch eine einheitliche technische Plattform für die Kundenberater der Sparkassen.

Deutsche Leasing

AUTO- UND KONSUMENTENKREDITGESCHÄFT

Erfolgreich Kräfte bündeln

Deutsche Leasing und Landesbank Berlin AG wollen im Auto- und Konsumentenkreditgeschäft gemeinsame Wege gehen. Beide Unternehmen halten es für möglich und wünschenswert, dass auch Aktivitäten der readybank in das gemeinsame Vorhaben integriert werden. Damit soll der Weg geebnet werden für eine Neupositionierung der Sparkassen in diesem bedeutenden Marktsegment.

Spezialisierte Kredit- und Autobanken haben ihren Mitbewerbern in den vergangenen Jahren Marktanteile abgerungen. Die Sparkassen wollen daher im Konsumentenkreditgeschäft neue Wege einschlagen, um ihren Kunden hier wieder attraktive Lösungen anbieten zu können. Zudem wächst der Be-

darf an überregionalen Partnern für das Geschäft am Point of Sale (POS). Die regional begrenzten und zudem konkurrierenden Leistungsangebote einzelner Sparkassen waren wenig attraktiv für überregional aufgestellte Handelsunternehmen. Eine Bündelung der Kräfte in der Sparkassen-Finanz-

gruppe für das gesamte Konsumentenkreditgeschäft ist daher wünschenswert. Die Deutsche Leasing (DL), die Landesbank Berlin AG (LBB) und die readybank AG haben Gespräche aufgenommen mit dem Ziel der Zusammenführung ihrer Aktivitäten in der Auto- und Konsumentenfinanzierung. Aufgrund eines zeitlichen Vorlaufs haben die Vorstände der DL und der LBB bereits Eckpunkte für eine künftige Zusammenarbeit der Gesellschaften gemeinsam erarbeitet und halten es für wünschenswert, dass auch die Aktivitäten der readybank in das gemeinsame Vorhaben integriert werden.

Der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) begrüßt diese Initiative und die sich daraus ergebenden Perspektiven für die Sparkassen.

Neupositionierung im Konsumentenkreditgeschäft

Erklärtes Ziel ist die Neupositionierung der Sparkassenorganisation im Konsumenten- und Autofinanzierungsgeschäft, um Marktanteile auszubauen. Sparkassenkunden, die in den vergangenen Jahren vermehrt Produkte von Anbietern außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe gewählt haben, sollen zurückgewonnen werden. Die Sparkassen sollen so wieder eine Marktposition erlangen, die ihrer Stellung im Privatkundensegment gerecht wird.

Erfolgreiche Dienstleister der Sparkassen

LBB und DL sind Beteiligungen fast aller Sparkassen und verstehen sich als deren Dienstleister. Sie ergänzen sich durch ihre langjährige Erfahrung und Expertise im Kreditgeschäft:

Die DL hat den Sparkassen-Auto-Kredit bereits 2004 als Verbundprodukt in der Sparkassenorganisation umgesetzt und kooperiert aktuell mit mehr als 340 Sparkassen. Im Laufe einer langjährigen Zusammenarbeit haben sich die Betreuung mit der Vertriebsunterstützung vor Ort sowie das einfache Angebot mit sofortiger Entscheidung und fallabschließender Bearbeitung am POS als Kernelemente der erfolgreichen Partnerschaft etabliert. Die Sparkassen konnten allein im vergangenen Jahr das Neugeschäftsvolumen beim Sparkassen-Auto-Kredit um fast 50 Prozent steigern. Als jüngstes Angebot wird der Sparkassen-Auto-Kredit seit Februar 2010 auch in Verbindung mit einer Kfz-Versicherung angeboten. Darüber hinaus vertreibt die DL seit 2006 auch den Auto-Kredit direkt über mehr als 1200 Autohändler.

Die LBB verfügt ebenfalls über eine profunde Expertise bei der Konsumentenfinanzierung, nicht zuletzt über die Berliner Sparkasse. So konnte die LBB das Ratenkreditgeschäft in den ver-

gangenen Jahren mehr als verdoppeln. Den Sparkassen-Privatkredit bietet sie als Dienstleister seit Anfang des Jahres bundesweit an und arbeitet aktuell mit 20 Sparkassen zusammen. Dort, wo das Angebot der LBB im Barkreditgeschäft eingesetzt wird, verzeichnen die Sparkassen ein deutliches Neugeschäftswachstum. Die LBB betreibt auch das überregionale Geschäft am POS. Dazu zählen mehr als 580 Kooperationen im Autohandel. Wesentliche Erfolgsfaktoren der LBB sind die eigene, hoch mo-

derne Systeminfrastruktur und ihre leistungsfähigen Prozesse: Die Tochtergesellschaft der LBB für die Marktfolge, die BankenService GmbH, übernimmt die komplette Kreditbearbeitung und -betreuung. Die Wertschöpfungskette bleibt somit vollständig im Verbund.

Wichtige Eckpunkte

Die Eckpunkte für die künftige Zusammenarbeit von DL und LBB sind bereits definiert und bilden den Rahmen für

die angestrebte Einbindung der Aktivitäten der readybank:

- > **Einheitliche Vertriebsplattform** für den Sparkassen-Auto-Kredit und den Sparkassen-Privatkredit. Es ist vorgesehen, die beiden Produkte noch in diesem Jahr durch eine einheitliche Betreuungsorganisation zu unterstützen.
- > **Gemeinsamer Vertrieb der Absatzfinanzierung im Autohandel.** Gleichzeitig sollen die Aktivitäten im Absatzfinanzierungsgeschäft bei Autohändlern zusammengeführt und die Zusammenarbeit mit den Sparkassen auch in diesem Segment weiter ausgebaut werden.
- > **Einheitliche Prozesse.** Es ist vorgesehen, eine einheitliche Produktions- und Abwicklungsplattform zu betreiben. Hierfür sollen die Antragsbearbeitungs- und Marktfolgesysteme der Landesbank Berlin zum Einsatz kommen. Diese sind nahtlos in OSPlus integriert.

Interview: Neue Chancen für die Sparkassen



Heinz-Günter Scheer,
Leiter Konsumentenfinanzierung der Landesbank Berlin AG



Jan Welsch,
Geschäftsführer Deutsche Leasing Finance GmbH

Herr Scheer, Herr Welsch, der Ausbau der Zusammenarbeit im Auto- und Konsumentenfinanzierungsgeschäft findet unter Ihrer Federführung statt. Wie sehen die konkreten Schritte aus?

Die konkreten Umsetzungsmaßnahmen hängen von der Zustimmung der Aufsichtsgremien der beteiligten Häuser ab. Wir streben an, bereits vor der rechtlichen Gründung einer Spezialbank unsere Aktivitäten in einer Kooperationsphase zu bündeln.

Dazu ist so schnell als möglich ein gemeinsamer Marktauftritt im Vertrieb vorgesehen. Noch im zweiten Halbjahr 2010 soll bereits der erste Schritt für eine Zusammenführung der technischen Systeme stattfinden. Dazu wird die Infrastruktur zum „Sparkassen-Privatkredit“, wie sie heute von der LBB unter OSPlus bereitgestellt wird, um den „Sparkassen-Auto-Kredit“ ergänzt werden. Im Anschluss soll dann auch die Absatzfinanzierung für den Autohandel vereinheitlicht werden. Die rechtliche Gründung der neuen Bank soll möglichst zügig im Laufe des kommenden Jahres abgeschlossen sein. Wir streben für die Bank einen Namen an, der die Zugehörigkeit zur Sparkassen-Finanzgruppe klar erkennen lässt. Ebenso sollen die Produkte weiterhin die Stärke der Marke „Sparkasse“ nutzen. Wir führen darüber hinaus intensive Gespräche mit der WestLB im Hinblick auf die Einbeziehung der Aktivitäten der readybank, die sehr zu begrüßen wäre. Im Übrigen stimmen wir uns eng mit dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) ab. Der Verband hat unsere Initiative und die sich daraus ergebenden Perspektiven ausdrücklich begrüßt.

Was bedeutet das für die Sparkassen, die bereits mit Ihnen zusammenarbeiten?

Für die bestehenden Vereinbarungen der Sparkassen mit der Deutschen Leasing und der Landesbank Berlin gilt: Die hohen Servicestandards bleiben erhalten. Das betrifft auch ausdrücklich alle Prozesse in der Kreditbearbeitung. Uns ist wichtig, dass wir als Partner der Sparkassen die vertrauensvolle Zusammenarbeit fortführen. Die Häuser arbeiten zunächst weiter mit den Systemen, die sie bereits jetzt im Einsatz haben. Wenn dann die Infrastruktur der LBB um den „Sparkassen-Auto-Kredit“ erweitert ist, steht den Sparkassen auch hier eine einheitliche Plattform zur Verfügung. Ob und wann sie dieses Angebot nutzt, entscheidet jede Sparkasse für sich.

Und welche Chancen bietet der Zusammenschluss denjenigen Häusern, die noch nicht mit Ihnen kooperieren?

Wenn eine Sparkasse heute ein konkretes Interesse am „Sparkassen-Privatkredit“ hat, kann dies selbstverständlich kurzfristig umgesetzt werden. Da die Infrastruktur der LBB auch das technische Kernelement der neu entstehenden Bank sein wird, profitieren die Sparkassen bereits heute von den Vorteilen. So erleichtert das System den Vertriebsmitarbeitern das Beratungsgespräch beispielsweise durch die einfache Ablösung von Fremdverbindlichkeiten oder den Ausweis des maximal genehmigten Kreditbetrags. Diese Chancen zur Steigerung ihres Neugeschäftsvolumens kann die Sparkasse bereits heute nutzen. Gerne bieten wir auch einen zwei- bis dreimonatigen Testbetrieb an.

Gründung einer gemeinsamen neuen Bank

Das gesamte Leistungsangebot soll möglichst zügig in einer gemeinsamen, schlank aufgestellten Bank für die Auto- und Konsumentenfinanzierung gebündelt werden. Die Bank soll mit den bekannten Produkten „Sparkassen-Auto-Kredit“ und „Sparkassen-Privatkredit“ für die Kunden erkennbar ein Mitglied der Sparkassen-Finanzgruppe sein und so die Marke „Sparkasse“ zusätzlich profilieren. Für die gemeinsame Sparkassenwerbung steht ein bundesweit einheitliches Leistungsangebot als Leuchtturmprodukt zur Verfügung. Die Integration in das Sparkassen-Finanzkonzept wird als Grundlage für die systematische Marktbearbeitung konsequent fortgesetzt.

Darüber hinaus bietet der einheitliche Marktauftritt die Möglichkeit, auf das vorhandene umfangreiche Werbemittelsortiment des Deutschen Sparkassenverlags (DSV-Gruppe) zurückzugreifen.

Ansprechpartner für den Kunden vor Ort bleibt die jeweilige Sparkasse. Die Spezialbank wird den Instituten absoluten Kundenschutz „ohne Verfallsdatum“ garantieren.

Die Umsetzung steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Aufsichtsgremien der Häuser. Über das Ergebnis werden die beteiligten Gesellschaften zeitnah informieren.

Heinz-Günter Scheer
Leiter Konsumentenfinanzierung
Landesbank Berlin AG
Jan Welsch
Geschäftsführer
Deutsche Leasing Finance GmbH