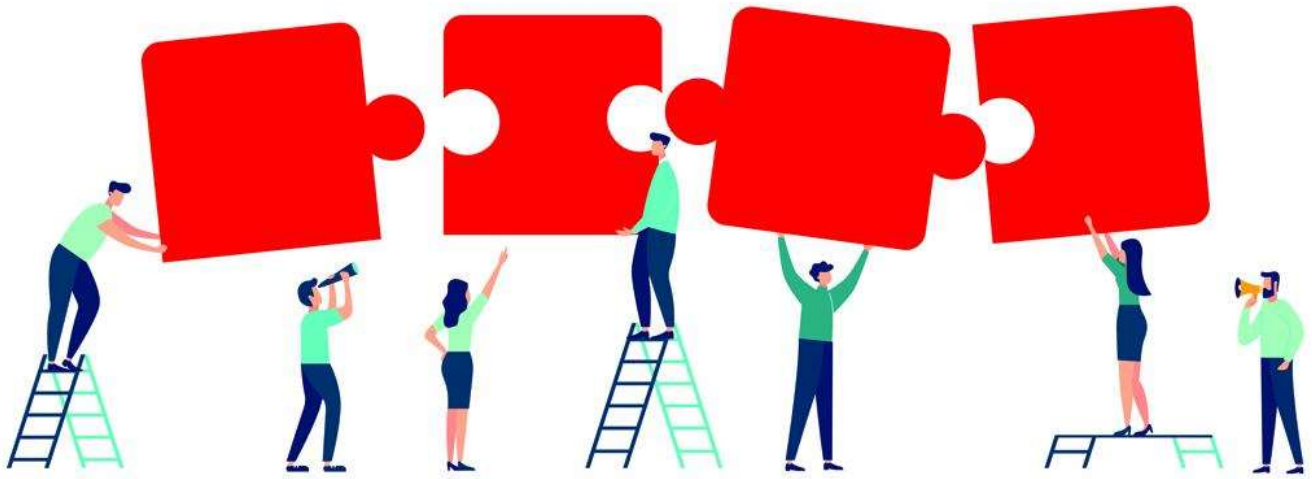




VERTRIEB | Verbundgeschäft

Perfekt abgestimmt

Ausgeklügelte Finanzierungen, gezieltes Unterstützen von Firmen im Außenhandel oder digitale Neuheiten beim Absichern finanzieller Kundenrisiken: Sparkassen bieten die gewünschten Lösungen – oft gemeinsam mit Verbundpartnern. Drei Beispiele.

Die Arbeiten sind voll im Gang. In der baden-württembergischen Gemeinde Linkenheim-Hochstetten entsteht ein Altenpflegeheim der besonderen Art: Von Mitte 2022 an wird der Neubau interessierten Senioren insgesamt 90 Pflegeplätze sowie zehn Einheiten für betreutes Wohnen bieten.

Als Bauherrin hat sich die Stiftung Geschwister Wilhelm Nees mit der Sparkasse Karlsruhe und der Deutschen Anlagen-Leasing (DAL) auf eine ausgeklügelte Lösung für die nötige Investition geeinigt: Die neue Einrichtung im „Quartier der Vielfalt“ wird nahezu voll finanziert, die Auftraggeberin muss mithin kaum Eigenmittel einsetzen.

Und ein Großteil der Finanzierung konnte zudem mit einer Festzinsgarantie von 30 Jahren unterlegt werden, was die Liquidität der Investorin schont und die Planbarkeit für sie nennenswert erhöht.



© Stiftung Geschwister Wilhelm Nees

Baufortschritt des Altenpflegeheims „Quartier der Vielfalt“ in Linkenheim-Hochstetten.

Marc Sesemann, Vorstandsmitglied der Sparkasse Karlsruhe, sagt mit Blick auf die Kundin: „Bei solch einem Projekt ist größtmögliche Sicherheit bei allen Aufwandspositionen wichtig. Da, wo möglich, versucht jeder Investor, potenzielle Unsicherheiten zu eliminieren. Mit dieser Laufzeit gelingt dies beim Zinsaufwand in idealer Weise, was insbesondere beim gegebenen Zinsumfeld attraktiv ist.“

Verbundpartner-Kooperation lohnt sich in vielen Feldern

Neben großvolumigen Finanzierungspaketen ist die Zusammenarbeit mit Verbundpartnern auch in anderen Geschäftsfeldern gefragt. Beispielsweise, wenn es um das Absichern finanzieller Risiken geht und Sparkassenberaterinnen wie auch -berater ein digitales Werkzeug für Kundengespräche an die Hand bekommen sollen, um rasch nötiges Wissen abrufen zu können.

Eine entsprechende Anwendung hat jetzt ein Berliner Start-up entwickelt, das mehreren Versicherern der Sparkassen-Finanzgruppe gehört. An der Entwicklung sind Sparkassen beteiligt.

Das Miteinander bewährt sich gerade auch im Auslandsgeschäft

Dieses Miteinander bewährt sich seit Jahren ebenso im Auslandsgeschäft, wenn Sparkassen neben Landesbanken auch das Netzwerk S-CountryDesk oder den EuropaService nutzen. In jedem Fall ist es entscheidend, immer wieder ein paar Aspekte zu beachten, damit die Arbeit im Verbund für alle Seiten ein Erfolg ist und die Sparkassenkunden überzeugt (siehe „Wie das Miteinander perfekt funktioniert“).

Im Fall der Stiftung Geschwister Wilhelm Nees, die Mitglied im Diakonischen Werk der evangelischen Landeskirche in Baden ist, kannten sich alle Beteiligten bereits aus anderen Projekten, als es um die Finanzierung des neuen Pflegeheims ging. „Von Beginn an waren daher gemeinsame Gespräche vorgesehen“, sagt Betriebswirt Sesemann.



© Sparkasse

Kann sich an kein Jahr erinnern, in dem sein Haus nicht zumindest ein größeres Vorhaben mit Deutscher Leasing oder DAL realisiert hätte: Marc Sesemann, Vorstandsmitglied der Sparkasse Karlsruhe.

Die DAL habe sich dabei mit ihrem speziellen Know-how für solche Lösungen „sofort klar und überzeugend positioniert“. Entsprechend gerne arbeite die Sparkasse Karlsruhe mit den Finanzierungsprofis zusammen.

Jedes Jahr zumindest ein größeres Projekt mit Partnern

„Wenn Lösungen von Deutsche Leasing oder DAL aus unserer Sicht geeignet sind, den größtmöglichen Mehrwert für unseren Kunden zu schaffen, binden wir diese Verbundunternehmen immer ein“, ergänzt der Vorstand. Er könne sich an kein Jahr erinnern, in dem sein Haus nicht zumindest ein größeres Vorhaben mit einem der beiden Finanzpartner realisiert habe.

Wie wichtig ein eingespieltes Miteinander ist, weiß auch Ralf Hüpel von der Sparkasse Bielefeld. Er hat als Leiter S-International und Länderverantwortlicher beim S-CountryDesk laufend mit Firmenkunden zu tun, die sich im Rahmen ihrer grenzüberschreitenden Geschäfte absichern möchten.

„Wir als Sparkasse Bielefeld übernehmen dabei selbst Banken- und Länderrisiken, arbeiten in der Regel mit der Helaba als unserer Landesbank zusammen, in Einzelfällen auch mal mit der Landesbank Baden-Württemberg oder den Kollegen aus Bayern“, sagt der Sparkassenbetriebswirt.

Netzwerk für das Auslandsgeschäft

Sehr gefragt bei international ausgerichteten Firmenkunden sind auch alternative Absatzfinanzierungen.

„In solchen Fällen schalte ich gerne die Deutsche Leasing ein, die mittlerweile in der Exportfinanzierung auch das Smart Ticket der Ausfuhrkreditanstalt anbietet, mit deren Hilfe wir dann auch kleinere Losgrößen von einer halben bis zu drei Million Euro platzieren können“, sagt der 49-Jährige.

Und ergänzt: „Die Deutsche Leasing ist mittlerweile international auf mehr als 20 Märkten vertreten. Und wenn wir dann Kunden haben, die dort vor Ort eine Niederlassung gründen oder eine Investition finanzieren wollen, dann ist das einer meiner ersten Ansprechpartner.“

S-CountryDesk ist häufig gefragt

Daneben wünschen sich viele Unternehmer auch eine Begleitung, wenn sie einen neuen Markt beispielsweise in Europa, Nordafrika oder Asien erschließen wollen. Oft ist dann das Netzwerk des S-CountryDesk gefragt. „Die jeweiligen Länderverantwortlichen dieses mittlerweile 20 Jahre währenden Netzwerks halten – anders als die Großbanken – vielfach langjährige Beziehungen zu unseren Auslandspartnern vor Ort“, sagt Hüpel.

Genau darauf baue das Netzwerk. Er selbst ist Länderverantwortlicher für Portugal, Mosambik und Angola: „Wenn in Hamburg, München, Düsseldorf oder auf dem Lande im Ostfriesischen ein Sparkassenkollege

eine Frage zu Portugal hat – zu einer Kontoverbindung, Immobilienfinanzierung oder interessanten Fördermöglichkeiten –, dann geht das über meinen Tisch oder den eines Teammitglieds bei der Sparkasse Bielefeld. Wir geben die konkreten Anfragen dann sehr strukturiert an unsere Partner vor Ort weiter.“

EuropaService hält Infos bereit

Hüpel selbst schätzt im Rahmen seiner Arbeit auch den EuropaService des DSGVO als besonders wichtige Quelle: „Wir nutzen beispielsweise sehr intensiv den Zugang über das Enterprise Europe Network, eine europaweite und teils auch globale Möglichkeit der Zusammenarbeit, wenn es etwa darum geht, eine Geschäftspartnersuche zu lancieren, um Gleichinteressierte im Ausland zusammenzubringen.“ Daneben sei der EuropaService vor allem mit seinen Länderinfos eine wichtige Informationsquelle für ihn, sein Team wie auch interessierte Kunden.

Wie erfolgsentscheidend es ist, die im Moment nötigen Infos abrufbereit zu haben, zeigt sich auch arbeitstäglich in den Beratungszentren der Sparkassen – beispielsweise, wenn es ums Absichern finanzieller Risiken geht. Für solche Momente entwickelt die id-fabrik, ein Berliner Start-up, innovative Ideen und bietet Interessierten in der Sparkassen-Finanzgruppe entsprechend passende digitale Standardlösungen.



© id-fabrik

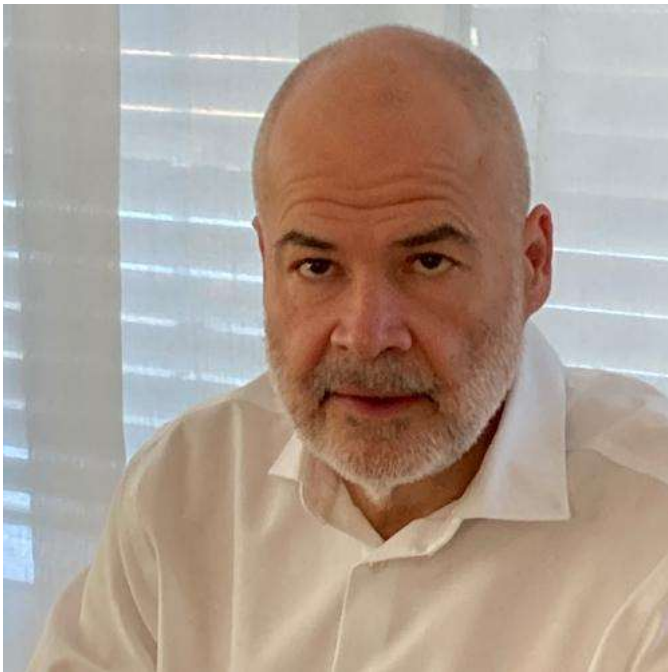
„Wir legen alle entwickelten Produkte in eine Art virtuelles Warenregal, auf das alle öffentlichen Versicherer und alle Sparkassen in Deutschland zugreifen können.“

Thomas Kempf, Geschäftsführer der id-fabrik.

Geschäftsführer Thomas Kempf weiß aus vielen Interviews mit Kolleginnen und Kollegen vor Ort: „Kundengespräche werden bei Unsicherheit häufig für Rückfragen unterbrochen oder finden aus Sorge vor Kompetenzverlust gar nicht erst statt.“ Dies mindere die Beratungsqualität und in der Folge die Ertragslage. Es entstand die internetbasierte Anwendung „S-CIO“, mit deren Hilfe die Profis in der Beratung per Klick wichtige Fachfragen zum S-Privatschutz beantwortet bekommen.

Eine Art Google der öffentlichen Versicherer

Aus Sicht von Stephan Spieleder, der als IT-Vorstand des Konzerns Versicherungskammer auch Geschäftsführer der id-fabrik ist, lässt sich das Tool am einfachsten mit einem Vergleich beschreiben. Ihm zufolge ist es ein Art Google der öffentlichen Versicherer: „Fachfragen werden über Stichworteingaben gestellt und vom S-CIO beantwortet, Verkaufshilfen können abgerufen oder Videos als Unterstützung in den Kundendialog einbezogen werden, ohne das Gespräch unterbrechen zu müssen.“



© Konzern Versicherungskammer

Hat mit „S-CIO“ eine Art Google der öffentlichen Versicherer mitentwickelt: Stephan Spieleder, IT-Vorstand des Konzerns Versicherungskammer und Geschäftsführer der id-fabrik.

S-CIO lässt sich als Software zu einem System ausbauen, das auf eine ganz normal formulierte Ansprache reagiert. Zu den Entwicklungspartnern zählt die Sparkasse Fulda. Aus Sicht von Heiko Siemon, Geschäftsführer der Sparkasse Fulda Immobilien & Versicherung GmbH, löst „das Tool ein echtes Problem im Beratungsalltag“.

Versicherer haben ihre Innovationskraft gebündelt

Die Profis der id-fabrik setzen neben dieser Anwendung noch andere nützliche Lösungen um. In dem Start-up bündeln Versicherungskammer, Provinzial Holding und SV Sparkassenversicherung ihre Innovationskraft, um neues Geschäft anzustoßen.

Wie das funktioniert, umschreibt Geschäftsführer Kempf so: „Wir legen alle entwickelten Produkte in eine Art virtuelles Warenregal, auf das alle öffentlichen Versicherer und alle Sparkassen in Deutschland zugreifen können.“ Mithin lässt sich das Angebot für alle in der Sparkassen-Finanzgruppe nutzen, wenn es dem Bedarf und der Strategie des jeweiligen Hauses entspricht.

In Kürze

Wie das Miteinander perfekt funktioniert

Marc Sesemann, Mitglied des Vorstands der Sparkasse Karlsruhe, über erfolgreiches Miteinander im Verbund. Und wie Lösungen am Beispiel des Leasings interessierte Sparkassenkunden überzeugen.

Kooperativ sein. Bei großen Vorhaben gilt es, potenzielle Partner möglichst früh einzubinden. Auch in der Folge lebt ein gemeinsames Projekt maßgeblich vom regelmäßigen Austausch. So wie dieses gezielte Zusammenspiel für alle Institute der Sparkassen-Finanzgruppe gelten dürfte, ist es auch zwischen der Sparkasse Karlsruhe, der Deutschen Leasing und der Deutsche Anlagen-Leasing seit Jahren gelebte Praxis – zum Vorteil der Kunden.

Umsichtig reagieren. Viele Unternehmer, die noch keine Erfahrungen mit Leasing-Konstrukten haben, müssen sich in die Lösungsvarianten erst einmal hineindenken. Dabei ziehen sie in vielen Fällen ihren steuerlichen Berater hinzu. Wichtig für den Erfolg ist es in solchen Fällen aus meiner Erfahrung, diese Experten ebenfalls umfassend zu informieren.

Entschlossen handeln. Bei einer Finanzierung ist es entscheidend, alle sich anbietenden Alternativen sehr sorgfältig und umfassend zu bewerten. Wenn sich dann Leasing als die beste Lösung herausstellt, sollte das Motto für die Beteiligten einhellig lauten: Los geht's in Richtung Realisierung!

Rudolf Kahlen – 7. April 2021

