

Potenziale der Gruppe nutzen

Gerhard Bläske

Das Institut lagert den Zahlungsverkehr an die DSGF aus. Erwirtschaftete Kostenvorteile fließen an die Sparkassen zurück.



Im Gespräch (von links): Gerhard Bläske, Norbert Baumgärtner (Sprecher der Geschäftsführung der DSGF), Bernd Hochberger (Vorstandsmitglied der Stadtparkasse München) und Volker Kurth (Geschäftsführer der DSGF).

(Sparkasse)

Niedrigzinsen, Regulierungstsunami und Kostendruck setzen die Finanzinstitute massiv unter Druck. Auch die Sparkassen-Finanzgruppe will und muss deshalb ihre bestehenden Einsparpotenziale besser nutzen. Einen wichtigen Schritt dahin vollzieht jetzt die Stadtparkasse München. Sie lagert zum 1. November große Teile ihres Zahlungsverkehrs an die Deutsche Servicegesellschaft für Finanzdienstleister (DSGF) aus, die zur Sparkassen-Finanzgruppe gehört.

Die DSGF gehört zu den führenden Full-Service-Anbietern für Back-Office-Prozesse in Deutschland. Sie begleitet ihre Kunden bei der operativen Auslagerung von Geschäftstätigkeiten, ist aber auch beratend und prozessgestaltend tätig. Nach Angaben von Norbert Baumgärtner, Sprecher der DSGF-Geschäftsführung, arbeitet sie für mehr als 300 Sparkassen. Ihr Umsatz liegt mit 1350 Mitarbeitern an neun deutschen Standorten bei fast 70 Millionen Euro.

Die Stadtparkasse München hatte auch eine hauseigene Optimierung geprüft. Sie kam aber zu dem Schluss, dass damit nicht die gleichen Einspareffekte zu erzielen seien wie bei der Auslagerung an die DSGF. „Durch die Auslagerung können viele Prozesse standardisiert und damit verschlankt werden. Spezialisierte Dienstleister sind, was die Standardisierung von Back-Office-Arbeitsprozessen betrifft, deutlich im Vorteil und können dauerhaft kostengünstiger arbeiten als eine einzelne Sparkasse“, sagt Bernd Hochberger, Vorstandsmitglied der fünftgrößten deutschen Sparkasse.

Je mehr Institute solche Prozesse an sparkasseninterne Dienstleister wie die DSGF auslagern, desto höher sind die potenziellen Einsparmöglichkeiten. „Für uns ist das wichtig, weil wir durch große Mengen hohe Skaleneffekte erzielen“, so Baumgärtner. Durch das Optimieren und Standardisieren von Prozessen, verbunden mit Mengeneffekten, könne die DSGF Back-Office-Prozesse wesentlich günstiger abwickeln als

die Sparkassen selbst. Und die Institute könnten ihre Kräfte besser auf kundenrelevante Bereiche wie den Vertrieb konzentrieren und so ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken. Auch für die betroffenen Mitarbeiter ist diese Lösung oft attraktiv ([siehe Interview](#)).

Vielköpfiger Nutzerbeirat

Das Geschäftsmodell der externen Dienstleister ist darauf ausgelegt, die erwirtschafteten Kostenvorteile an die Sparkassen weiterzugeben. Bei der DSGF vertritt ein Nutzerbeirat aus 42 Fachvorständen die Kundenseite. Dabei ist laut Baumgärtner sichergestellt, dass sowohl regional als auch im Hinblick auf die unterschiedliche Größe der Institute eine gute Balance sichergestellt ist. „Keine Sparkasse ist beherrschend“, unterstreicht er. Bei der DSGF hätten alle Sparkassen die gleichen Vorteile. In der Mehrfristenplanung der DSGF sei sichergestellt, dass genug Geld für die nötigen Investitionen zum Ausbau der Technik und der Prozesse zur Verfügung stehe.

Um weitere Kostenvorteile erzielen zu können, braucht der Dienstleister nach eigenen Angaben noch mehr Kunden unter den Sparkassen. Da gibt es noch großes Potenzial. Man führe derzeit eine Reihe von Gesprächen mit anderen Instituten. Hochberger bezeichnet die Vereinbarung der Stadtparkasse München mit der DSGF als „Leuchtturmprojekt, das ein gutes Vorbild für andere Sparkassen ist“.

Baumgärtner hebt noch einen anderen Punkt hervor, der vor allem für die Mitarbeiter von Bedeutung ist. Die DSGF verpflichtete sich, die Dienstleistungen nur mit Arbeitsplätzen in Deutschland zu erbringen und nicht etwa Dienstleistungen ins Ausland zu verlagern. „Wir bringen die Arbeit zu den Menschen, nicht die Menschen zur Arbeit.“