

Volksbank Offenburg setzt auf BauFi FastLane Projekt bewirkt umfassende Optimierung

Erfolgreich gestartet: Seit Ende April 2012 arbeitet auch die Volksbank Offenburg eG mit BauFi FastLane. In der vorausgegangenen rund dreieinhalbmonatigen Projektphase wurden die technischen, organisatorischen und fachlichen Voraussetzungen für die Nutzung der Softwarelösung geschaffen. Die Bank hatte sich für BauFi FastLane entschieden, um in der privaten Baufinanzierung noch effizienter und einheitlicher zu arbeiten.

„Wir haben die Projektphase als enorm fruchtbar empfunden“, sagt Richard Bruder, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Offenburg. Die Bank, die fest in der Region Ortenau verankert ist, gehört zu den fünf größten

Genossenschaftsbanken Badens und hat 332 Mitarbeiter. Im Geschäftsjahr 2011 konnte sie mit 4,4 Prozent wieder einen deutlichen Zuwachs im Wohnbaugeschäft verzeichnen.

Offenburg hat das Einführungsprojekt zum Anlass genommen, Kompetenzsysteme, Arbeitsanweisungen und Routinen im Geschäftsfeld insgesamt unter die Lupe zu nehmen. Unabhängig von BauFi FastLane fand parallel ein Optimierungsprojekt im Markt statt. Mit

den Ergebnissen aus beiden Maßnahmen verfügt die Bank nun über einen durchgehenden und reibungslosen Baufinanzierungsprozess vom Antrag bis zur Auszahlung.

Mit ihrer Offenheit gegenüber Neuem haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Bank maßgeblich zum

guten Gelingen des Projekts beigetragen. Auch die konstruktive Zusammenarbeit im Projektteam, in dem alle betroffenen Bereiche der Bank sowie Mitarbeiter der VR Kreditservice vertreten waren, hat sich als Erfolgsfaktor für die Einführung von BauFi FastLane erwiesen.

„Mit der Realisierung eines neuen Bearbeitungsprozesses ist mehr verbunden als nur die Abstimmung

eines Konfigurationshandbuchs“, so Richard Bruder. „Wir haben das Maximum an Mehrwert aus dem Projekt herausgeholt – für die Bank, für unsere Mitarbeiter und unsere Kunden. Und das unter anderem dank der Unterstützung und guten Projektbegleitung durch die VR Kreditservice.“

Als nächstes werden Ende Juni die Volksbank Nagoldtal eG sowie Mitte Juli die Volksbank Achern eG die Produktion mit BauFi FastLane aufnehmen.



„Verlässlichkeit, Kontinuität und Transparenz – unsere Werte können wir mithilfe von BauFi FastLane noch besser leben“, sagt Richard Bruder, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Offenburg eG

SEHR GEEHRTE LESERINNEN
UND LESER,

2012 ist das Internationale Jahr der Genossenschaften. Mehr als 20 Millionen Genossenschaftsmitglieder in Deutschland und eine wachsende Zahl von genossenschaftlichen Neugründungen weltweit zeigen, wie zeitgemäß und populär eine Idee ist, die auf Werten wie Solidarität, Nachhaltigkeit und Regionalität fußt. Auch das Geschäftsmodell der Genossenschaftsbanken in Deutschland hat sich in der Finanzkrise als solide und vertrauenswürdig erwiesen. Nichtsdestotrotz sind die Herausforderungen für die Kreditinstitute enorm groß, insbesondere aufgrund der regulatorischen Anforderungen und des allseits wiedererwachten Interesses am Privatkundengeschäft. Es gilt, diese Herausforderungen anzupacken und sich nicht auf dem Erreichten auszuruhen. Dann ist eine stabile Position im harten Wettbewerbsumfeld auch langfristig gesichert, und die Erfolgsgeschichte kann weitergehen.

Mit den besten Wünschen für einen schönen Sommer!

Markus B. Müller, Geschäftsführer der VR Kreditservice GmbH



Langeweile kommt nicht auf Banken stehen vor zahlreichen Herausforderungen

Die Genossenschaftsbanken sind gut durch die Krise gekommen. Das Kundenvertrauen wurde gestärkt, ihr Geschäftsmodell hat eine Bestätigung erfahren. Die Erfolge im Kundengeschäft und bei den Mitgliederzahlen sprechen für sich. Anerkennende Worte dazu sind in den letzten Monaten innerhalb der genossenschaftlichen FinanzGruppe und darüber hinaus reichlich gesprochen worden.

Trotzdem gibt es kaum Anlass, sich zurückzulehnen. Herausforderungen sind zahlreich vorhanden. Insbesondere die Anforderungen aus Basel III und die neuen Verbraucherschutzrichtlinien zehren an den Genossenschaftsbanken genau wie den anderen Instituten und binden wichtige Ressourcen. Da viele Finanzdienstleister, insbesondere große Privatbanken und Versicherungen das Privatkundengeschäft für sich wiederentdeckt haben, steigt der Wettbewerbsdruck in diesem wichtigen Geschäftsfeld weiter. Um die gute Positionierung zu halten, müssen die genossenschaftlichen Banken die Potenziale bei Qualität, Schnelligkeit und Kosten heben.

Wettbewerbsfähige Kostenstruktur

Schlagende Argumente der Genossenschaftsbanken im umkämpften Privatkundengeschäft sind seit jeher Kundennähe und Servicequalität. Um mit

diesen Pfunden weiter wuchern zu können, müssen die Banken ihren Anspruch auf Qualitätsführerschaft langfristig sichern und gleichzeitig die Kostenentwicklung in den Griff bekommen. Anfang des Jahres äußerte sich Dr. Andreas Martin, Vorstandsmitglied des BVR, in einem Fachartikel zum Ziel der Volksbanken und Raiffeisenbanken, die Nummer eins zu sein „in Mitglieder- und Kundenzufriedenheit sowie Nummer eins in der Mitarbeiteridentifikation und -qualität.“ Dr. Martin weiter: „Damit verbunden ist die Zielsetzung, die nachhaltige Wirtschaftlichkeit aus dem Kundengeschäft (und nicht aus Kapitalmarktgeschäften) sicherzustellen.“ Aus diesem Selbstverständnis lassen sich die adäquaten Maßnahmen für effiziente Prozesse ableiten, ohne Abstriche bei Qualitätssteigerung und Kundenorientierung zu machen.

Ganzheitliche Sicht auf die Prozesse

Wenn Markt und Marktfolge als zusammengehörige Partner gesehen werden, dann ermöglichen Optimierungen in der Marktfolge eine noch erfolgreichere Kundenansprache – dank verbessertem Service und günstigeren Konditionen. Die Überzeugung, dass Optimierungen in der Marktfolge auch wesentlich dem Vertrieb zugute kommen, muss sich auf die Prozessgestaltung auswirken. Die IT ist ein wirkungsvolles Instru-

ment, um Kosten zu senken, effizienter zu arbeiten und eine einheitlich hohe Qualität über Bereichsgrenzen hinweg sicherzustellen. Zugleich lassen sich die regulatorischen Anforderungen automatisiert abbilden, unnötige Bearbeitungsschleifen ausschalten und Durchlaufzeiten reduzieren.

Intelligente IT-Lösungen

Auch dem Anspruch hoher Kundenorientierung lässt sich mithilfe von IT-Lösungen gerecht werden: Der Kunde erhält schneller seine Zusagen und Unterlagen, aufgrund der hohen Effizienz sind attraktive Konditionen möglich, und alle Unterlagen liegen in einheitlich hoher Qualität vor. Markt und Marktfolge arbeiten reibungslos zusammen, ohne Missverständnisse oder unterschiedliche Interpretationen.

In den Banken wurden bereits zahlreiche Maßnahmen zur Prozessoptimierung auf den Weg gebracht. Doch um die Herausforderungen auch dauerhaft schultern zu können, sind zusätzliche Anstrengungen und Optimierungen notwendig. Die Pflicht ist ausgezeichnet gelungen, jetzt folgt die Kür.

Interessieren Sie sich für weitere Themen der VR Kreditservice, oder wünschen Sie ein unverbindliches Informationsgespräch?

Dann schreiben Sie uns an:
newsletter@vrkreditservice.de

Oder rufen Sie uns an: 040 82222-2425

Sie finden alle Newsletter-Ausgaben unter www.vrkreditservice.de/newsletter.

IMPRESSUM