

Tief in die Finanzgruppe integriert

DZ Hyp erweist sich als zuverlässiger und leistungsfähiger Partner der Volksbanken und Raiffeisenbanken

Börsen-Zeitung, 15.5.2019
Ende Juli vergangenen Jahres haben DG Hyp und WL Bank ihre Fusion zur DZ Hyp erfolgreich vollzogen. Den Grundstein für diesen Schritt hatte der Zusammenschluss von DZ Bank und WGZ Bank im Jahr 2016 zu einer vereinigten genossen-



Von
Georg Reutter

Vorstandsvorsitzender
der DZ Hyp AG

schaftlichen Zentralbank gelegt. Dieser Beitrag zu einer zukunftsfähigen, effizienten Aufstellung der genossenschaftlichen Finanzgruppe wurde durch die Fusion der beiden Immobilien-töchter zur DZ Hyp ergänzt.

Rund 870 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an den Hauptstandorten Hamburg und Münster, in sechs Regionalzentren und weiteren Regionalbüros stehen für die gemeinsame Marktbearbeitung mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken vor Ort. Ihre Aufgabe ist es, durch eine systematische Verbreiterung und Vertiefung der Zusammenarbeit sowie durch ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot in den vier Geschäftsfeldern Gewerbe-kunden, Wohnungswirtschaft, öffentliche Kunden und Privatkunden/private Investoren zu einer nachhaltigen, starken Positionierung der genossenschaftlichen Finanzgruppe in der Immobilien- und Kommunalfinanzierung beizutragen.

Gelungene Fusion

Die ersten 300 Tage nach der Fusion geben Anlass für eine Zwischenbilanz: Welche Ziele hat die DZ Hyp bisher erreicht? Welche Schritte stehen mittelfristig auf der Agenda? Was erwarten unsere Kunden sowie die Volksbanken und Raiffeisenbanken von ihrer DZ Hyp in der Zukunft? Für den Zusammenschluss hat sich die Bank vorgenommen, ihren Kunden und Partnern in unvermindert hoher Dienstleistungsqualität weiter zur Verfügung zu stehen. Dies ist sowohl im Hinblick auf den Vollzug der Fusion am Stichtag als auch hinsichtlich der etablierten Geschäftsabläufe gelungen. In allen vier Geschäftsfeldern tritt die DZ Hyp mit einem individualisierten Angebot und Vertriebsansatz auf. So werden die bestehen-

den Expertisen und erfolgreichen Geschäftsmodelle der Vorgängerinstitute nahtlos fortgeführt und weiterentwickelt.

Das Neugeschäftsergebnis des Jahres 2018 zeigt, dass die DZ Hyp ein gefragter Finanzierungspartner ist. Trotz der arbeitsintensiven unterjährigen Fusion konnte das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahr ausgebaut werden. In der Immobilienfinanzierung erzielte die Bank ein Volumen in Höhe von 11,0 Mrd. Euro (2017: 10,1 Mrd. Euro). Inklusiv der Kommunalfinanzierung kontrahierte die DZ Hyp 2018 Neugeschäft in Höhe von 11,9 Mrd. Euro (2017: 10,9 Mrd. Euro). Das gute Ergebnis spiegelt das hohe Vertrauen der Kunden und Partner in das fusionierte Institut wider. Zugleich belegt es die markt- und kundennahe Positionierung der DZ Hyp und damit die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells.

Ganzheitliche Betreuung

Mit dem Zusammenschluss hat die DZ Hyp nicht nur ihr umfassendes Produkt- und Leistungsspektrum in allen bisher bearbeiteten Marktsegmenten fortgesetzt, sondern auch eine optimierte Kombination der geschäftsfeldorientierten Angebote aus einer Hand. Voraussetzung dafür ist eine transparente und koordinierte Herangehensweise aller marktbezogenen Bereiche. Zur Betreuung der Volksbanken und Raiffeisenbanken setzt die DZ Hyp Regionaldirektoren mit Zuständigkeit für die gesamte Geschäftsverbindung ein. Diese Funktion wird durch die Spezialisten der einzelnen Geschäftsfelder ergänzt und abgerundet. Für diese Form der ganzheitlichen Betreuung über die Grenzen der Geschäftsfelder hinweg bedarf es einer bankweit konsolidierten IT-Landschaft. Das wird derzeit mit der Migration auf SAP umgesetzt, die bis Ende des Jahres abgeschlossen sein wird.

Alle profitieren

Die Zusammenführung von Informationen und Datenbeständen der Vorgängerinstitute bedeutet für die DZ Hyp einen unmittelbaren Mehrwert. Auch die Kunden und Partner profitieren davon, weil eine vereinheitlichte Datenverarbeitung Prozesse beschleunigt und damit die Grundlage für die schnellere Umsetzung von Anpassungen an geänderte Ansprüche sowie Innovationen geschaffen wird. Nach der vollständigen IT-Migration im November 2019

wird es ein erweitertes CRM-System (Customer-Relationship-Management) geben, das strategiekonform die systematische Verknüpfung der Kundenbeziehungen erlaubt. Das Instrument unterstützt die DZ Hyp beim Kontakt- und Vertriebsmanagement sowie bei der Entwicklung und Bewertung von Maßnahmen zur Marktbearbeitung.

Mehr Agilität

Auch nach der Migration auf SAP, dem IT-Umfeld der DZ Bank Gruppe, bleibt die DZ Hyp tief in das gemeinsame Kernbanksystem der Volksbanken und Raiffeisenbanken integriert. Die Zusammenarbeit mit den Primärbanken wird von den technischen Veränderungen in der DZ Hyp nicht beeinträchtigt. Vielmehr werden sie von den Vorteilen profitieren, die sich aus der neu geschaffenen Anbindung – der sogenannten Middle-Office-Plattform – ergeben. Während die Schnittstellen im Hintergrund auf SAP umgestellt werden, bleiben die Oberflächen für die Beratung und Betreuung von Immobilienkunden in den Ortsbanken unberührt. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken erwartet weiterhin Agilität und Innovation von der DZ Hyp. Ziel aller Maßnahmen ist es, die Banken durch die neuen technischen Möglichkeiten in SAP schneller und

umfassend bedienen zu können. Im Geschäft mit dem öffentlichen Kunden, für das die DZ Hyp als Kompetenzzentrum in der genossenschaftlichen Finanzgruppe fungiert, ist die Migration von Neugeschäfts- und Bestandskunden bereits abgeschlossen. Der Zugewinn an Betreuungskomfort durch den schnittstellenfreien Prozess zwischen Markt- und Marktfolgebereich ist groß.

Mit Abschluss der Migration im November 2019 werden die Volksbanken und Raiffeisenbanken in der Zusammenarbeit mit der DZ Hyp von der vollständig konsolidierten IT-Landschaft beider Häuser profitieren. Zugleich wird damit die Grundlage für eine direkte Anbindung der DZ Hyp an die Omnikanal-Vertriebsplattform des BVR geschaffen, die nötigen Schnittstellen zur Verarbeitung der Kundendaten aus den verschiedenen Eingangskanälen können eingerichtet werden. Die unter Einbindung der Verbundunternehmen gemeinsam mit dem BVR und dem Rechenzentrum der Fiducia & GAD IT initiierte Plattform steht im Zentrum der BVR-Digitalisierungsoffensive zur IT-Realisierung des Omnikanalmodells sowie der Anforderungen aus dem „Kunden-Fokus“-Projekt für Privat- und Firmenkunden. Mit ihr werden die Grundlagen für ein optimal vernetztes Angebot über alle Vertriebs-

kanäle an Mitglieder und Kunden geschaffen. Ziel ist es, die Online- und Filialwelt der genossenschaftlichen Banken miteinander zu verbinden und Kunden sowie Partnern erstklassige Nutzererlebnisse zu vermitteln. Aus Endkundensicht bedeutet das mehr Komfort und ein höheres Maß an Selbstbestimmung über den Eingangskanal zur Bank. Diese profitiert davon, dass Daten überall in derselben Qualität zur Verfügung stehen – unabhängig vom Eingangskanal und einem vom Kunden möglicherweise vorgenommenen Kanalwechsel.

Omnikanal-Vertrieb gefördert

Bisher wurde die technische Infrastruktur der Omnikanal-Vertriebsplattform aufgebaut und die ersten Leistungspakete produktiv gesetzt. Der sukzessive Ausbau wartet nicht auf die Endreife eines jeden Produkts, sondern bringt jeweils eine erste Produktversion mit den wichtigsten Funktionen schnell an den Markt, die dann fortlaufend auf Grundlage von Kundenfeedback weiterentwickelt wird. So kann auf Marktentwicklungen sowie Anforderungen der Kunden und Banken schneller und flexibler reagiert werden. Ziel ist es, die Erweiterungen nach jedem Entwicklungsfortschritt möglichst schnell bereitzustellen. Solche Veränderungen und Anpas-

sungen kann die DZ Hyp zukünftig schneller und passgenau gestalten, denn die Bank kann in der neuen IT in kurzer Abfolge – statt der bisherigen halbjährlichen Releases – veränderte Anforderungen an Produkte oder Prozesse verarbeiten.

Die Anbindung der Plattformen Genopace und Baufinex ist auch nach der Umstellung auf SAP sichergestellt und verändert sich in der Anwendung nicht. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken können ihren Geschäftspartnern und Kunden wie gewohnt die Produkte der DZ Hyp anbieten. Durch Kombinationsfinanzierungen mit der DZ Hyp über Genopace und Baufinex werden die Stärken der genossenschaftlichen Finanzgruppe vorteilsbringend für die Kunden eingesetzt.

Enge Vernetzung erhalten

Mit den beschriebenen Maßnahmen strebt die DZ Hyp den Erhalt und die Vertiefung der engen Vernetzung mit ihren Kunden und Geschäftspartnern durch gemeinsam genutzte, nutzerfreundliche IT-Systeme an. Die Nähe zu den Volksbanken und Raiffeisenbanken wird sich auch zukünftig auf der Oberfläche der IT-Systeme abbilden und die Kernwerte der DZ Hyp in der gemeinsamen Marktbearbeitung widerspiegeln: Nah. Zusammen. Erfolgreich.