

Genopace: Mehr Effizienz im Vertrieb von Baufinanzierungen

Von Kurt Gerlach



Die Anbindung an bestehende Baufinanzierungs-Plattformen im Internet kam für die Volksbank Düsseldorf aufgrund der Wettbewerbssituation und des Fehlens wichtiger genossenschaftlicher Partner nicht in Frage. Um im Vertrieb von Baufinanzierungen dennoch wettbewerbsfähig zu bleiben, gründete man gemeinsam mit der Volksbank Münster, der DSL Bank, der WL Bank, der R+V und dem Technologieunternehmen Hypoport eine verbundgeprägte Plattform. Sie soll die Effizienz im Vertrieb von Baufinanzierungen steigern und für Wettbewerbsfähigkeit bei den Konditionen sorgen. In den ersten drei Monaten wurden die Erwartungen voll erfüllt. Red.

Welcher Berater kennt nicht das Problem, aus der Vielfalt von Finanzierungsmöglichkeiten das Optimum für seine Kunden professionell auszuwählen. Diverse Konditionentableaus, Produktbeschreibungen und Prozessabläufe füllen Aktenordner. Fast unmöglich, dies alles im Kopf zu behalten.

Wie zeitgemäße Lösungen hierzu aussehen, haben uns mit Beginn des neuen Jahrzehnts Internetplattformen wie zum Beispiel Dr. Klein, Planet Home und Interhyp vorgemacht. Mit ihren Finanzierungsportalen stellen sie dem aufgeschlossenen

Kunden ein innovatives Instrument für standardisierte Baufinanzierungen zur Verfügung. Breite Produktauswahl, günstige Konditionen, qualifizierte Beratung, unterstützt durch eine effiziente Technologie, sind die Erfolgsformel dieses Modells.

Der durch die Plattformen indizierte Wettbewerbsdruck verlangt nach schnelleren, effizienteren und kostengünstigeren Prozessen. Die Volksbank Düsseldorf Neuss eG musste erkennen, dass in ihren Prozessabläufen erhebliches Optimierungspotenzial zur Steigerung der Rentabilität und weitere erforderliche Zugeständnisse am konditionengeprägten Baufinanzierungsmarkt vorhanden sind. Mit dem Ziel, die bestehenden Marktanteile weiter auszubauen, durfte sich die Volksbank als einer der führenden Baufinanzierer in ihrer Geschäftsregion dieser Entwicklung nicht verschließen.

Eine Anbindung an vorhandene Portale kam nicht in Frage.

■ Zum einen fehlen auf den bestehenden Plattformen wichtige Partner des genossenschaftlichen Finanzverbands wie die WL Bank AG Westfälische Landschaft Bo-

denkreditbank und die R+V Versicherung.

■ Zum anderen ist die Abbildung des Eigengeschäfts der Volks- und Raiffeisenbanken auf den bestehenden Plattformen aktuell nicht möglich.

■ Hinzu kommt, dass es sich bei den Anbietern teilweise um Hauptwettbewerber im Geschäftsgebiet der Bank handelt.

Verbundgeprägte Plattform

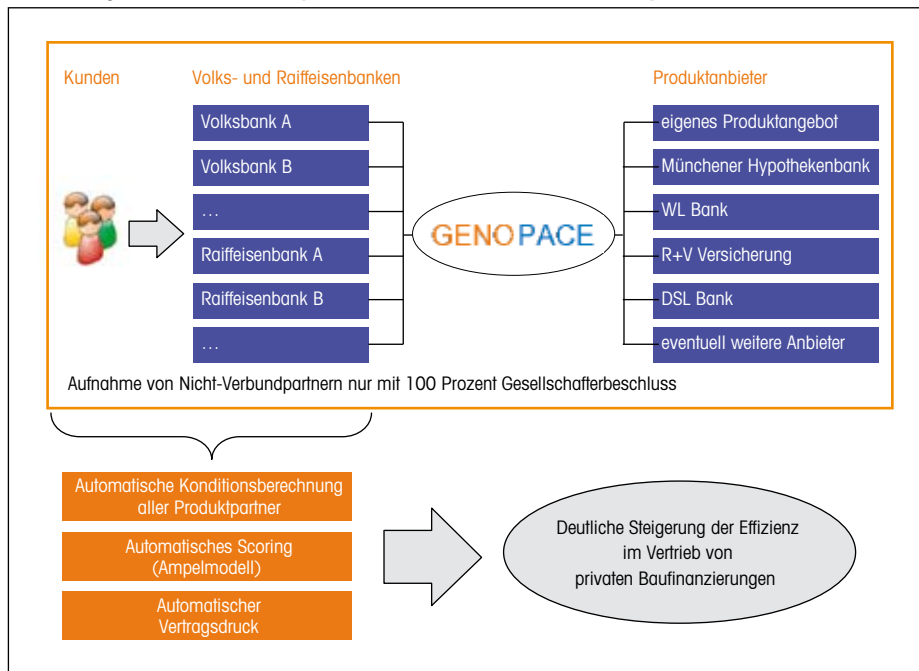
Die Idee zu einer stark verbundgeprägten Plattform war geboren. Welchen Finanzierungspartnern sollte der Zugang ermöglicht werden, welche EDV-Basis stand zur Verfügung? Ähnliche Überlegungen fanden zum gleichen Zeitpunkt im Hause der Volksbank Münster eG statt. Nichts lag näher, als die Kräfte zu bündeln.

Die technische Basis der Plattform war schnell gefunden. Die DSL Bank verfügte schon früh über die hochentwickelte und auf private Baufinanzierungen spezialisierte Online-Plattform DSL Star, über die das Baufinanzierungsgeschäft vollständig auf elektronischem Weg abgewickelt wird. Durch die intensive Verbindung der DSL Bank zu zahlreichen Genossenschaftsbanken und insbesondere durch die lange und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Volksbank Düsseldorf Neuss, stand die DSL Bank von Beginn an einer Weiterent-

Zum Autor

Kurt Gerlach ist Direktor Immobilienfinanzierung der Volksbank Düsseldorf Neuss eG, Düsseldorf

Abbildung 1: Das Produktspektrum auf der Plattform Genopace



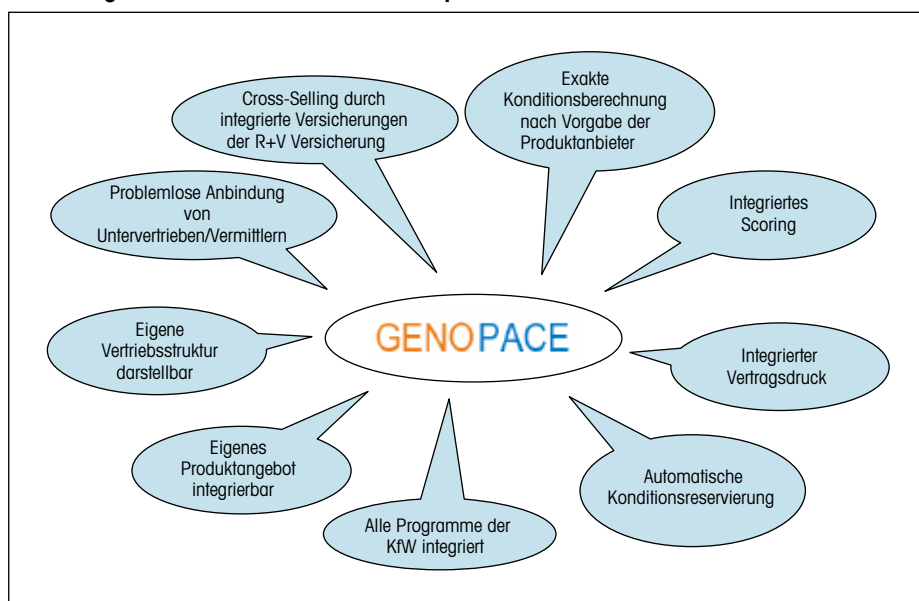
wicklung des DSL-Portals zu einer genossenschaftlich geprägten Vertriebsplattform aufgeschlossen gegenüber.

Die Firma Hypoport AG als Technologie-Partner der DSL Bank war gerne bereit, das Projekt zu begleiten und insbesondere ihr fachliches und technisches Know-how einzubringen. Nur so war es möglich, in kurzer Zeit die erforderlichen Programmie-

rungen (insbesondere des Eigengeschäfts der Volks- und Raiffeisenbanken) in vollem Umfang zu realisieren.

Stephan Tokloth, Abteilungsleiter der DSL Bank, sieht das Unternehmen für die vermittelnden Genossenschaftsbanken mit ihrer breiten Produktpalette in der privaten Baufinanzierung als idealen Alternativanbieter auf der Genopace-Plattform. „Abso-

Abbildung 2: Vertriebsvorteile von Genopace



luter Kundenschutz für die Zuträger und der vom Endkunden abgewandte Marktauftritt sowie ihre hohe Kompetenz haben die DSL Bank mit Recht für ein erfolgreiches Miteinander empfohlen.“

Schwieriger gestaltete sich die Aufbereitung der Produktseite. Vom begeisterten „Wir sind auf jeden Fall dabei!“ bis zur Infragestellung der Plattform „Schaffen wir einen Mehrwert für den genossenschaftlichen Finanzverbund?“ erlebten die Initiatoren Volksbank Münster und Volksbank Düsseldorf Neuss die gesamte Bandbreite an Zustimmungen und Vorbehalten. Letztendlich überzeugte das Konzept. Anfang des Jahres 2008 trafen sich Vertreter des Technologiepartners Hypoport, der R+V Versicherung, der Münchener Hypothekbank eG, der WL Bank, der DSL Bank, der Volksbank Münster und der Volksbank Düsseldorf Neuss und gründeten die Firma Genopace GmbH.

Genopace ist eine web-basierte Plattform für den Vertrieb von privaten Immobilienfinanzierungen, die speziell auf die Bedürfnisse des genossenschaftlichen Finanzverbunds angepasst wurde. Für Thomas Plum, Direktor der WL Bank ist die Plattform eine innovative und marktgängige Alternative für die Volks- und Raiffeisenbanken. „Durch die frühzeitige Einbindung der WL Bank konnte eine gute Produktintegration gewährleistet werden.“

Elektronische Lösung für das gesamte Produktspektrum

Mit Genopace wird das Ziel verfolgt, die Effizienz im Vertrieb von privaten Baufinanzierungen deutlich zu steigern. Die Plattform generiert für alle Produktpartner der beteiligten Genossenschaftsbanken eine automatisierte Konditionsberechnung, Scoring sowie den Vertragsdruck. Durch die Implementierung des eigenen Produktangebots der Genossenschaftsbank sowie der Vermittlungspartner steht den Vertriebsmitarbeitern erstmalig das gesamte Produktspektrum in der Immobilienfinanzie-

zung über eine elektronische Lösung zur Verfügung. Mit den Partnern, die den Genossenschaftsbanken über Genopace zur Seite stehen, können die Bedürfnisse der Kunden optimal bedient werden. Dabei ist es wichtig, mit Partnern zusammen zu arbeiten, auf die man sich hundertprozentig verlassen kann (Abbildung 1).

Nach einer etwa sechsmonatigen Konzeptions- und Entwicklungsphase wurde die Plattform gemeinsam mit der Volksbank Münster seit dem 1. März 2008 getestet. Die an die Plattform gestellten Erwartungen sind seit dem Produktivstart am 14. April 2008 bislang in vollem Umfang erfüllt worden. Die Bedienung unterschiedlicher Systeme für jeden einzelnen Produktpartner, sowie die Mehrfacherfassung von Kundendaten und die damit verbundenen erhöhten Prozesszeiten sind endlich Vergangenheit. Die Mitarbeiter erhalten alle Angebote auf einen Blick und können schnell, individuell und somit noch besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen.

Wettbewerbsfähig gegenüber Direktanbietern

Ein Strategiewechsel war mit Einführung von Genopace nicht erforderlich, da sowohl das eigene Produktportfolio als auch das der Produktpartner genutzt werden kann. Die Volksbank ist nun in der Lage, ihre Strategie gezielter umzusetzen. So können die Baufinanzierungsberater auf Basis individueller Kundenwünsche die jeweiligen Stärken der Finanzierungspartner optimal einsetzen beziehungsweise das Geschäft in die eigenen Bücher nehmen.

Zudem sind wir durch die verbundinternen Refinanzierungspartner, ergänzt um die DSL Bank, konditionell wettbewerbsfähig, auch gegenüber Direktanbietern. Genopace ist im mobilen Vertrieb flexibel einsetzbar. Unabhängig von Geschäftszeiten und Geschäftsräumen der Bank können den Kunden jederzeit attraktive Angebote mit aktuellen Konditionen unterbreitet werden. Neben den genannten Vorteilen für den

bankinternen Vertrieb bietet die Plattform weitere Vertriebsvorteile. So können problemlos weitere Vermittler angebunden werden, die das Geschäft zusätzlich beleben (Abbildung 2).

Bis zum Jahresende auch Online-Abschluss

Mittlerweile konnten bereits weitere Genossenschaftsbanken überzeugt werden. Mit insgesamt fast 50 Banken wurde in den letzten Monaten gesprochen. In Zeiten rückläufiger Finanzierungsaktivitäten und hohem Margendruck bietet die Plattform für viele Genossenschaftsbanken einen deutlichen Mehrwert in der privaten Immobilienfinanzierung. Die Wettbewerbsfähigkeit der Volks- und Raiffeisenbanken wird dadurch deutlich optimiert. In den ersten drei Monaten wurden bereits über 60 Mil-

lionen Euro an Transaktionsvolumen über Genopace abgewickelt.

Bis Ende des Jahres soll eine B2C Lösung entwickelt sein, die es den Kunden ermöglicht, direkt ihre Baufinanzierung mittels Internet abzuschließen.

Die R+V entwickelt zur Steigerung der Cross-Selling-Quote aktuelle Versicherungspakete rund um die Immobilienfinanzierung. Sie stellt ihren Partnern künftig mit der „R+V Immobilienpolice“ Produkte zur Objekt-, Todesfall-, Wertschutz- und Arbeitslosigkeitsabsicherung zur Verfügung. Ein erster Schritt wurde seit August 2008 mit der Implementierung der Wohngebäudeversicherung umgesetzt. Alle interessierten Genossenschaftsbanken sind eingeladen, die „Plattform zum Baufinanzierungserfolg“ kennen zu lernen. ■

Demnächst in neuer Auflage!

Das Kreditwesengesetz Einführung und Erläuterungen

Von Rudolf Nirk
13., neu bearbeitete Auflage 2008.
248 Seiten, broschiert,
34,00 Euro.
ISBN 978-3-8314-0806-1.

Erscheint im September.



Fritz Knapp Verlag

Postfach 11 11 51
60046 Frankfurt am Main

Telefon (069) 97 08 33-21
Telefax (069) 707 84 00
E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de
www.kreditwesen.de