



Norddeutsche Retail-Service AG

Dienstleistungen für Sparkassen

PRESSEINFORMATION

Die Zukunft der Sparkassen liegt im Vertrieb

NRS Norddeutsche Retail-Service AG unterstützt durch Dienstleistungs-Bündelung

Hamburg, 21.11.2008 - Um den Anforderungen auf dem Markt der Finanzdienstleistungen gerecht zu werden, gehen Sparkassen vermehrt Kooperationen ein oder nehmen Auslagerungen vor, da es im verschärften Wettbewerb nicht immer effizient und effektiv ist, alle Dienstleistungen im eigenen Haus zu erbringen. Die NRS ist mit ihrem breiten Angebot von Backoffice-Leistungen und Know-how-intensiven Funktionen der erste Dienstleister auf dem Markt, der die zunehmend nachgefragten Leistungen aus einer Hand anbietet. Diese Bündelung bietet den Sparkassen auch das so genannte „One-Stop-Shopping“: Für alle Leistungsbereiche nur ein Gesprächs- und Verhandlungspartner.

Kunden profitieren von Skaleneffekten und operativer Exzellenz

Aus Sicht der Sparkassen liegen in der Zusammenarbeit mit der NRS-Gruppe die strategischen und betriebswirtschaftlichen Vorteile insbesondere in der Chance, sich auf Vertriebsaktivitäten zu konzentrieren sowie ihre Selbstständigkeit zu erhalten und damit Arbeitsplätze in der Region zu sichern. Die Übertragung von Aufgaben auf die NRS reduziert die Komplexität beim Mandanten, so dass eine Konzentration auf die Kernkompetenz Vertrieb besser möglich wird. Durch standardisierte Normprozesse hebt die NRS mit den gebündelten Mengen Skaleneffekte und schafft Reproduzierbarkeit der Leistungen auf konstant hohem Qualitätsniveau, wobei über die Normprozesse hinaus individuelle Anforderungen der Mandanten berücksichtigt werden

NRS Norddeutsche Retail-Service AG
Unternehmenskommunikation
Sigrid Wandelt
Börsenbrücke 2 a
20457 Hamburg
Tel. (040) 37701-3422
Sigrid.Wandelt@nrs-ag.de

können. Durch die Bündelung erreicht die NRS mit ihren rund 1.300 Mitarbeitern eine Größenordnung, die Synergien zur Senkung der Produktionskosten ermöglicht sowie die Bündelung von Spezial-Know-how zulässt. Die Größe des Unternehmens und die attraktiven Standorte wie z.B. Hamburg und Bremen bedeuten daneben Wettbewerbsvorteile bei der Gewinnung von Experten. Spezialisierungsvorteile wirken positiv auf Preis und Qualität. Lerneffekte aus den jeweils besten Lösungen führen zu verbesserten Produktionsmethoden und steigender Produktivität. Durch die Professionalisierung, also die Art und Weise, wie die Produktivität gesteigert wird, sichert die NRS langfristig ein hohes Qualitätsniveau zu attraktiven Preisen und sichert den Kunden damit Wettbewerbsvorteile.

Erfolgsmodell

Die NRS erzielt seit ihrer Gründung Effizienzgewinne, es können laufend Produktivitäts- und Qualitätssteigerungen realisiert werden. Kostensynergien sind vorhanden, die Bündelung von Mengen zahlt sich aus. Bereits im ersten halben Jahr der Geschäftstätigkeit konnte die NRS ihre Effizienz um fünf Prozent verbessern. 2007, im ersten vollen Geschäftsjahr gelang eine Verbesserung der Effizienz um acht Prozent. Im laufenden Jahr wird eine weitere deutliche Senkung erwartet, die auch im dritten Jahr in Folge zu Kostensenkungen bei den Sparkassen führen wird. Produktivitätssteigerungen kommen unmittelbar den Kunden zugute. Diese Erfolge sind auch auf die hohen Investitionen in das Programm OPEX (Operative Exzellenz) zurückzuführen – ein Programm, das methodisch zu Produktivitätssteigerungen führt und dabei gleichzeitig auf Qualitätssicherung setzt. Die NRS bildet ihre Mitarbeiter konsequent in der Methodenkompetenz aus und erreicht so, dass sie in den Arbeitsalltag integriert wird, was dazu führt, dass daraus eine von den Mitarbeitern getragene Philosophie wird. Während Sparkassen sich vertriebsorientiert aufstellen und dementsprechend ausbilden, ist die NRS prozess- und optimierungsorientiert und bildet in diesen Kompetenzfeldern aus. Eine Arbeits- und Kompetenzteilung, von der besonders die Sparkassen profitieren, die sich umfänglich auf den Vertrieb konzentrieren können.

Unterstützung der Sparkassen bei FI-Migration

Die NRS verfügt über ein standardisiertes Verfahren, um Prozesse ihrer neu gewonnenen Kunden schnell, sicher und effizient zu übertragen. Dabei ist die konstruktive und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Sparkassen ein wesentlicher Bestandteil der Migrationskompetenz der NRS. Im Fokus stehen dabei natürlich die Mitarbeiter – der größte Erfolgsfaktor jedes Unternehmens. Mitarbeiter, die von den Sparkassen in die NRS wechseln, werden deshalb intensiv vorbereitet und in das Unternehmen integriert.

Die Migrationskompetenz der NRS erstreckt sich zusätzlich auf die Übertragung von Prozessen der Sparkassen zur Finanz Informatik (FI). Das Know-how, das die NRS auf diesem Gebiet in den Geschäftsbereichen Kreditservice, Marktservice sowie Finanzen und Controlling durch die Unterstützung der Die Sparkasse Bremen AG bei deren Migration zur FI gesammelt hat, stellt sie auch ihren Mandanten für deren Migration zur FI zur Verfügung. Zurzeit wird ein neuer Geschäftsbereich für Beratungsleistungen etabliert, in dem dieses und weitere Angebote gebündelt werden.

Als Kasten

Die Mandanten der NRS AG

- Hamburger Sparkasse AG
- Die Sparkasse Bremen AG
- Sparkasse Südholstein
- Sparkasse Mittelholstein AG
- Bordesholmer Sparkasse
- Sparkasse Harburg-Buxtehude
- Sparkasse zu Lübeck AG
- Stadtparkasse Wedel
- Sparkasse Hohenwestedt

Die NRS Norddeutsche Retail-Service AG ist ein Ende 2005 gegründetes Dienstleistungsunternehmen für Sparkassen. Sie bietet als erstes Unternehmen ihrer Art allen Sparkassen in Norddeutschland eine breite Palette von Dienstleistungen in den Bereichen Consulting, Fi-

nanzen und Controlling, Kreditservice, Marktservice und Zahlungsverkehr an. Die NRS-Gruppe beschäftigt rund 1.300 Mitarbeiter an den Standorten Hamburg, Bremen und Neumünster und in einer Dependence in Lübeck. Gesellschafter der NRS sind die HASPA Finanzholding, die Finanzholding der Sparkasse in Bremen sowie der Sparkassen- und Giroverband für Schleswig-Holstein.