



Norddeutsche Retail-Service AG

Dienstleistungen für Sparkassen

PRESSEINFORMATION

NRS Norddeutsche Retail-Service AG auf Erfolgskurs

- **Erfreuliche Ertragslage**
- **Effizienz- und Qualitätssteigerungen als Erfolgsfaktoren**
- **Stärkung durch Neukundengewinnung**

Hamburg, 31. März 2008 – Die NRS Norddeutsche Retail-Service AG (NRS AG) blickt auf ein erfreuliches erstes komplettes Geschäftsjahr zurück und konnte ihre Position als Dienstleister mit dem umfassendsten Angebot von Backofficeleistungen im Sparkassenbereich festigen und ausbauen. Das Geschäftsjahr 2007 war insbesondere geprägt durch die Gewinnung neuer Mandanten, eine deutliche Ausweitung des Umsatzes, durch Investitionen in Migrationen (Übertragung der Prozesse von den Sparkassen zur NRS) und Produktivitätssteigerungen. Konkrete Projekte zum Auf- bzw. Ausbau der Kundenbeziehungen zu weiteren Sparkassen wurden in 2007 bereits gestartet, um die Migrationen im laufenden Jahr 2008 sicherzustellen. Auch für 2008 erwartet das Unternehmen eine deutliche Ausweitung des Geschäfts und weitere Mandanten aus dem Sparkassenbereich. Für Mai ist die Errichtung einer Dependance in Lübeck geplant, hier werden ca. 50 Mitarbeiter Backoffice-Dienstleistungen für die Sparkasse zu Lübeck AG übernehmen.

Erfreuliche Ertragslage

Die Umsatzerlöse der NRS-Gruppe für 2007 betragen 78,2 Mio. Euro – darin enthalten sind die Umsätze der NRS AG sowie der beiden Tochtergesellschaften Kreditservice-Center GmbH (KSC GmbH) und Zahlungsverkehrs- und Transaktionsservicegesellschaft mbH (ZVS GmbH). Das Umsatzplus gegenüber dem Vorjahr beträgt damit knapp 60 Prozent. Die hohe Steigerungsrate liegt einerseits an der Tatsache, dass der operative Geschäftsbetrieb erst im 2. Halbjahr 2006 aufgenommen wurde, der Vorjahresvergleich ist daher eingeschränkt. Einen deutlichen Anteil an der sehr guten Umsatzerlösentwicklung hat aber auch die erfreuliche Neukundengewinnung. Insgesamt ergibt sich ein über den Erwartungen liegender Jahresüberschuss von gut 2,2 Mio. Euro, der

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

unter anderem auf die überproportionale Steigerung des Ertrags gegenüber dem Aufwand zurückzuführen ist. Dazu trugen zum Beispiel ein günstigerer Leistungseinkauf und die konsequente Realisierung von Produktivitätssteigerungen bei.

Gute Chancen in einem wachsenden Outsourcing-Markt

Die NRS trifft als Outsourcing-Anbieter für Sparkassen auf einen wachsenden Markt. Um den Anforderungen auf dem Markt der Finanzdienstleistungen gerecht zu werden, gehen Sparkassen vermehrt Kooperationen ein, da es im verschärften Wettbewerb nicht immer effizient und effektiv ist, alle Dienstleistungen im eigenen Haus zu erbringen. Die Bündelung einzelner Leistungen bei Drittanbietern ist bisher in den Geschäftsbereichen Zahlungsverkehr und Wertpapierabwicklung am weitesten fortgeschritten. Tätigkeiten im Kreditservice werden bisher noch überwiegend von den Sparkassen selbst durchgeführt, Aktivitäten im Bereich Finanzen und Controlling werden bislang kaum ausgelagert. Die NRS ist mit ihrem gebündelten und breiten Angebot von Backoffice-Leistungen und Know-how-intensiven Funktionen der erste Dienstleister auf dem Markt, der diese Leistungen gebündelt aus einer Hand anbietet und kann daher mit wachsender Nachfrage nach Spezial-Know-how und den im Markt immer wichtiger werdenden Skaleneffekten rechnen. 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 zu sichern.

Effizienzsteigerung als Erfolgsfaktor

Seit dem operativen Start hat die NRS in die Prozessoptimierung investiert und die Prozesse zur Leistungserstellung kontinuierlich optimiert und weiterentwickelt. Die NRS erzielt seit ihrer Gründung Effizienzgewinne, es werden laufend Produktivitäts- und Qualitätssteigerungen realisiert. Kostensynergien sind vorhanden, die Bündelung von Mengen zahlt sich aus: Bereits im ersten halben Jahr ihrer Geschäftstätigkeit konnte die NRS ihre Effizienz um fünf Prozent verbessern. 2007, im ersten vollen Geschäftsjahr, gelang eine Effizienzverbesserung um noch mal acht Prozent. Im laufenden Jahr wird eine weitere deutliche Senkung der Kostenquote erwartet, die mit verbindlichen Preissenkungen gegenüber den Kunden einhergeht. Diese Steigerung der Effizienz ist einer der Erfolgsfaktoren für das Geschäftsmodell und damit ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil.

Stärkung durch Neukundengewinnung

Nachdem die NRS AG Mitte 2006 operativ mit den Mandanten Hamburger Sparkasse AG und Die Sparkasse Bremen AG gestartet ist, konnte sie Anfang 2007 die Sparkasse Südholstein als größte Sparkasse in Schleswig-Holstein als Mandantin für die Geschäftsbereiche Marktservice und Kreditservice gewinnen. In diesem Zusammenhang ist neben Hamburg und Bremen ein neuer Standort in Neumünster aufgebaut und bezogen worden. Dieser in Schleswig-Holstein zentrale Standort stellt einen weiteren positiven Faktor bei der Gewinnung neuer Kunden dar. Im Dezember letzten Jahres ist zudem die Zusammenarbeit mit der Sparkasse Harburg-Buxtehude im Bereich Kreditservice gestartet. Damit ist der NRS die regionale Ausdehnung des Mandantenkreises nach Niedersachsen und damit über den Gesellschafterkreis hinaus gelungen.

Im März 2008 wurden im Bereich Marktservice die Prozesse der Sparkasse Mittelholstein AG migriert, der Mandantenkreis der NRS hat sich damit weiter vergrößert. Zurzeit befindet sich die NRS mit drei weiteren schleswig-holsteinischen Sparkassen im Migrationsprozess, darunter auch die Sparkasse zu Lübeck AG. Mit den Prozessen aus dem Kredit- und Marktservice, die in die NRS verlagert werden, ist auch der Übergang von weiteren ca. 50 Mitarbeitern geplant. Die NRS wird dafür in Lübeck eine Dependance aufbauen. „Wenn sich unser Mandantenkreis in der Region vergrößert, können wir uns auch vorstellen, daraus einen dauerhaften vierten Standort zu etablieren“, so Dr. Wolfgang Botschatzke, Vorstandsvorsitzender der NRS AG. Mit weiteren interessierten Sparkassen aus Norddeutschland laufen bereits Gespräche.

Ausblick

Die NRS verfügt über ein standardisiertes Verfahren, um Prozesse ihrer neu gewonnenen Mandanten schnell, sicher und effizient zu übertragen. Diese Migrationskompetenz erstreckt sich zusätzlich auf die Übertragung von Prozessen der Sparkassen zum Dienstleister SI (Sparkasseninformatik). Das Know-how, das die NRS auf diesem Gebiet bei der Migration aus den Geschäftsbereichen Kreditservice, Marktservice sowie Finanzen und Controlling der Die Sparkasse Bremen AG zur SI gesammelt hat, stellt sie auch ihren Mandanten für deren eigene Migration von der FinanzIT zur SI zur Verfügung.

Das Leistungsangebot der NRS soll durch weitere Stabs- und Unterstützungsfunktionen abgerundet werden. In 2008 werden mehrere große Projekte umgesetzt, die die Grundlage für den Erfolg der kommenden Jahre legen. Aufgrund des erwarteten Ausbaus der Kundenbeziehungen, der Entwicklung neuer Produkte sowie der weiteren Neukundengewinnung wird für die kommenden Jahre mit einer Steigerung der Umsatzerlöse und dadurch mit einem auch zukünftig guten Geschäftsergebnis gerechnet.

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 an, die von der Kreditabwicklung über Konto-Services und Zahlungsverkehr bis zur Aufbereitung von Unternehmenssteuerungsdaten reicht. Die NRS-Gruppe beschäftigt rund 1.160 Mitarbeiter an den Standorten Hamburg, Bremen und Neumünster. Gesellschafter der NRS sind die HASPA Finanzholding, die Finanzholding der Sparkasse in Bremen sowie der Sparkassen- und Giroverband für Schleswig-Holstein.