

# Mehr Zeit für Marktbearbeitung

Wie AWADO und GenoTec die Genossenschaftsbanken durch gezielte Unterstützungsleistungen stark für den Markt machen.

Die zunehmende Regulatorik ist eine Herausforderung für die Volksbanken Raiffeisenbanken – eine sich hieraus ergebende weitere herausfordernde Aufgabe ist die Kunst einer trotz aller Vorschriften erfolgreichen Marktbearbeitung. Auf diesen verkürzten gemeinsamen Nenner lassen sich die Aufgabengebiete der genossenschaftlichen Einrichtungen AWADO Deutsche Audit GmbH (AWADO) und GenoTec bringen. Wo sehen beide Spezialisten ihre Schwerpunkte, mit denen sie die Banken unterstützen und entlasten? ‚netzwerk‘ hat nachgefragt bei AWADO-Geschäftsführer Jan B. Töppe und Jens Saenger, Sprecher der Geschäftsführung der GenoTec.

Die voranschreitende Regulatorik ist eine Crux, die alle Banken, aber insbesondere kleine Institute, einer starken Belastung, wenn nicht im Einzelfall sogar Überforderung aussetzt. Erschwerend wirkt sich die Niedrigzinsphase auf die Ergebnisse der Banken aus. Spezialisten wie die GenoTec und AWADO erleichtern ihnen durch die Übernahme marktferner Leistungsanforderungen die Fokussierung auf ihr Kerngeschäft – die Marktbearbeitung.

## Neue Vorschriften permanent im Blick

AWADO-Geschäftsführer Jan B. Töppe sieht sein Geschäftsfeld in prüfungsnahen Unterstützungsleistungen bis hin zur Übernahme der Innenrevisionstätigkeiten. Der Fokus liegt zum einen auf der Spezialisierung für bestimmte Kernthemen, zum anderen auf der Erschließung neuer Marktpotenziale.

„Tatsächlich ist die Regulatorik wie etwa die aktuellen Themen CRR, CRD, LCR ein Bereich, bei dem unsere Banken regelmä-



**Unterstützen die Banken:** Jens Saenger, Sprecher der Geschäftsführung der GenoTec, und Jan B. Töppe, Geschäftsführer der AWADO Deutsche Audit GmbH (v.l.).

ßig vor Herausforderungen und Veränderungen stehen. Hier sehen wir uns als Partner, um Hilfestellungen zu geben. Unsere Unterstützung ist passgenau und individuell. Kleinere Banken brauchen grundsätzlichere und pragmatischere Lösungsansätze. Größere Banken hingegen möchten eher individuelle Einzelsachverhalte regeln, die eine entsprechend tiefe Kenntnis voraussetzen. Die immer kürzeren Zeitabschnitte, in denen neue Vorschriften kommen, erhöhen zudem den permanenten Anpassungsdruck auf die Kreditinstitute.

Unsere strategische Ausrichtung zielt dabei nicht nur auf Unterstützungsleistungen bei Volks- und Raiffeisenbanken. Wir gehen noch einen Schritt weiter: Zukünftig wollen wir den Fokus auch verstärkt auf Firmenkunden unserer Banken legen. Davon profitieren die Banken, denn von uns geprüfte Zahlen erhöhen wiederum die Sicherheit für die Kreditgeber. Um diese Zielgruppe zu erreichen, arbeiten wir weiter an unserer Markenbildung und an der konkreten Produktgestaltung. Wir wollen stärker als Wirtschaftsprüfer für den Mittelstand und Spezialisten für die Auslagerung der Innenrevision wahrgenommen und beauftragt werden.“

## Marktferne Leistungen auslagern

„Die Zeit, die Banken in regulatorische Themen stecken, fehlt ihnen, um den Markt zu bearbeiten, also ihrem Kerngeschäft

nachzugehen“, so Jens Saenger, Geschäftsführer der GenoTec. „Wir entlasten die Banken in der Regulatorik, indem wir ihnen stabile, sichere und preisgünstige Lösungen im Beauftragtenwesen anbieten: Betrugs- und Geldwäscheprävention, MaRisk- und WpHG-Compliance, IT-Sicherheit und Datenschutz, Notfallmanagement und Hinweisgebersystem.

Die Bank vor Ort profitiert von der Mehrmandantentätigkeit und dem alle Beauftragten Themen umfassenden, integrierten Ansatz. Sie kann auf einen bankenübergreifenden Erfahrungs- und Wissenspool zurückgreifen und prozessoptimierende, risikoreduzierende Erkenntnisgewinne für sich erschließen. Die Kontinuität in den Beauftragtenfunktionen ist immer gewährleistet; neue aufsichtsrechtliche Anforderungen werden effizient umgesetzt. Dabei kann sich das Institut auf eine zertifizierte Qualität verlassen: Alle Outsourcing-Dienstleistungen sind nach IDW-Prüfungsstandards des Instituts der Wirtschaftsprüfer (PS 951) zertifiziert und verbandsübergreifend abgestimmt. Last but not

least: Im Vergleich zur Eigenleistung lassen sich die Kosten für das Beauftragtenwesen so leicht um 30 Prozent senken. Zeit und Geld, die der Marktbearbeitung zur Verfügung stehen.“

Fazit: Zur optimalen Marktbearbeitung gehören die Kenntnis des Marktes, die Entwicklung passgenauer Produkte und abgestimmter Dienstleistungen zwischen Verband und Einrichtungen sowie die entsprechende Kommunikation an die Zielkunden. Da es neben der Regulatorik und Niedrigzinspolitik eine Menge weiterer Zukunftsthemen wie etwa Demografie, Digitalisierung oder das Projekt Beratungsqualität gibt, werden der Verband und die genossenschaftlichen Netzwerkpartner auch künftig aufeinander abgestimmte Produkte und Dienstleistungen entwickeln, um den Erfolg der Genossenschaften und ihrer Mitglieder am Markt zu sichern. Immer dann, wenn der Servicegedanke ernst genommen und von Spezialisten professionell umgesetzt wird, entstehen Win-win-Situationen – zum Nutzen aller. ■

Interview: Redaktion,netzwerk/Genossenschaftsverband e.V.



**GEBORGENHEIT HAT  
TAUSEND FACETTEN.  
UND JETZT AUCH EIN ZEICHEN.**

**R+V** DIE VERSICHERUNG  
MIT DEM PLUS.

Entdecken Sie die tausend Facetten auf  
[geborgenheit-ist.de](http://geborgenheit-ist.de)