DSV Service

E-Vergabe von Darlehen und Verwaltung in S-Kompass

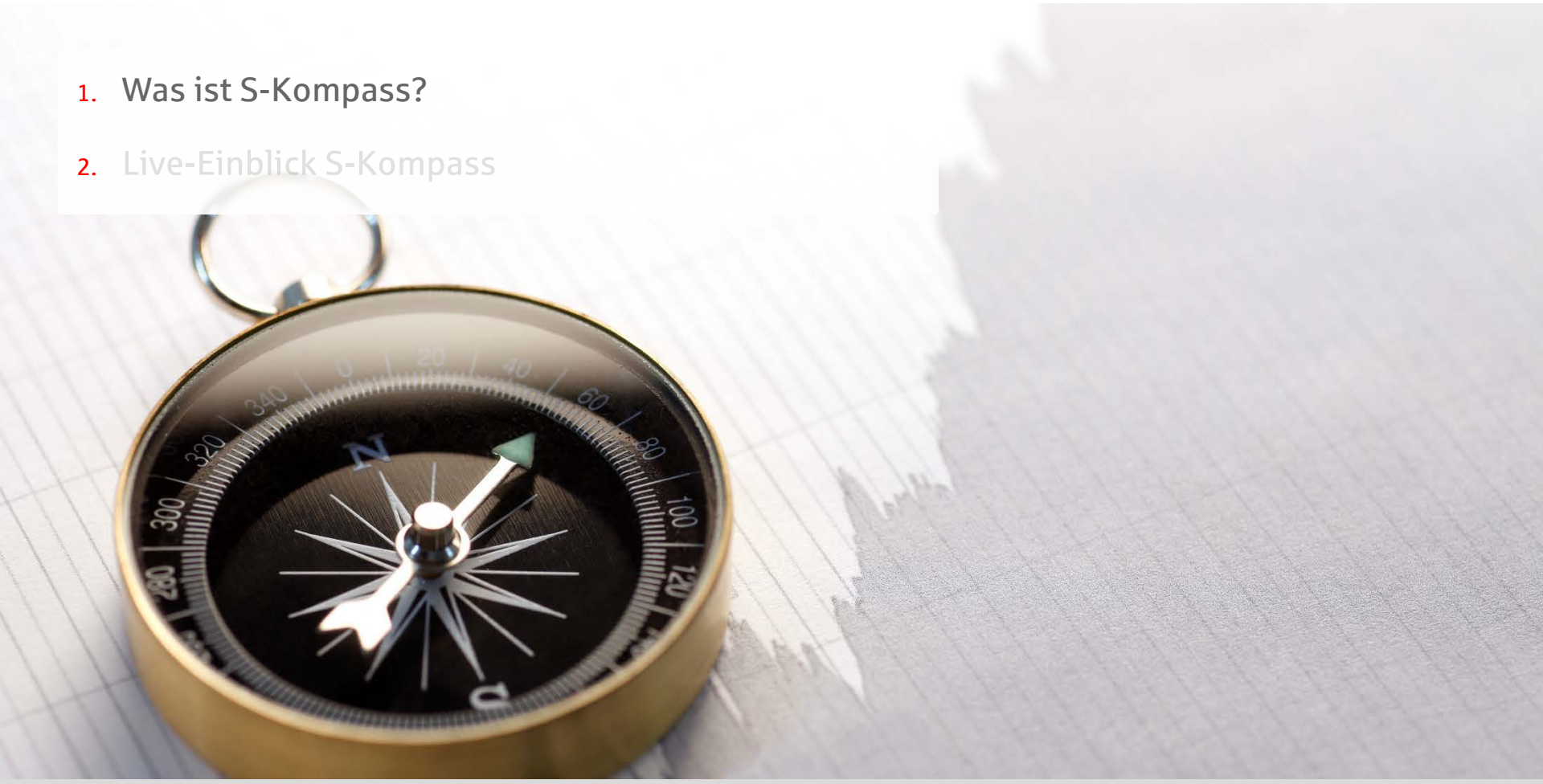
Sebastian Bergmann, DSV Service GmbH
Bundeskongress der Kassenverwalter 2017
Fulda, 10./11.05.2017

Agenda

1. Was ist S-Kompass?
2. Live-Einblick S-Kompass

Agenda

1. Was ist S-Kompass?
2. Live-Einblick S-Kompass



Partner für Dokumenten- und Informationsmanagement

Die DSV Service hat sich als Full-Service-Dienstleister auf die Konzeption, die Entwicklung und den Betrieb von Lösungen im Bereich Dokumenten- und Informationsmanagement spezialisiert.

Leistungsspektrum

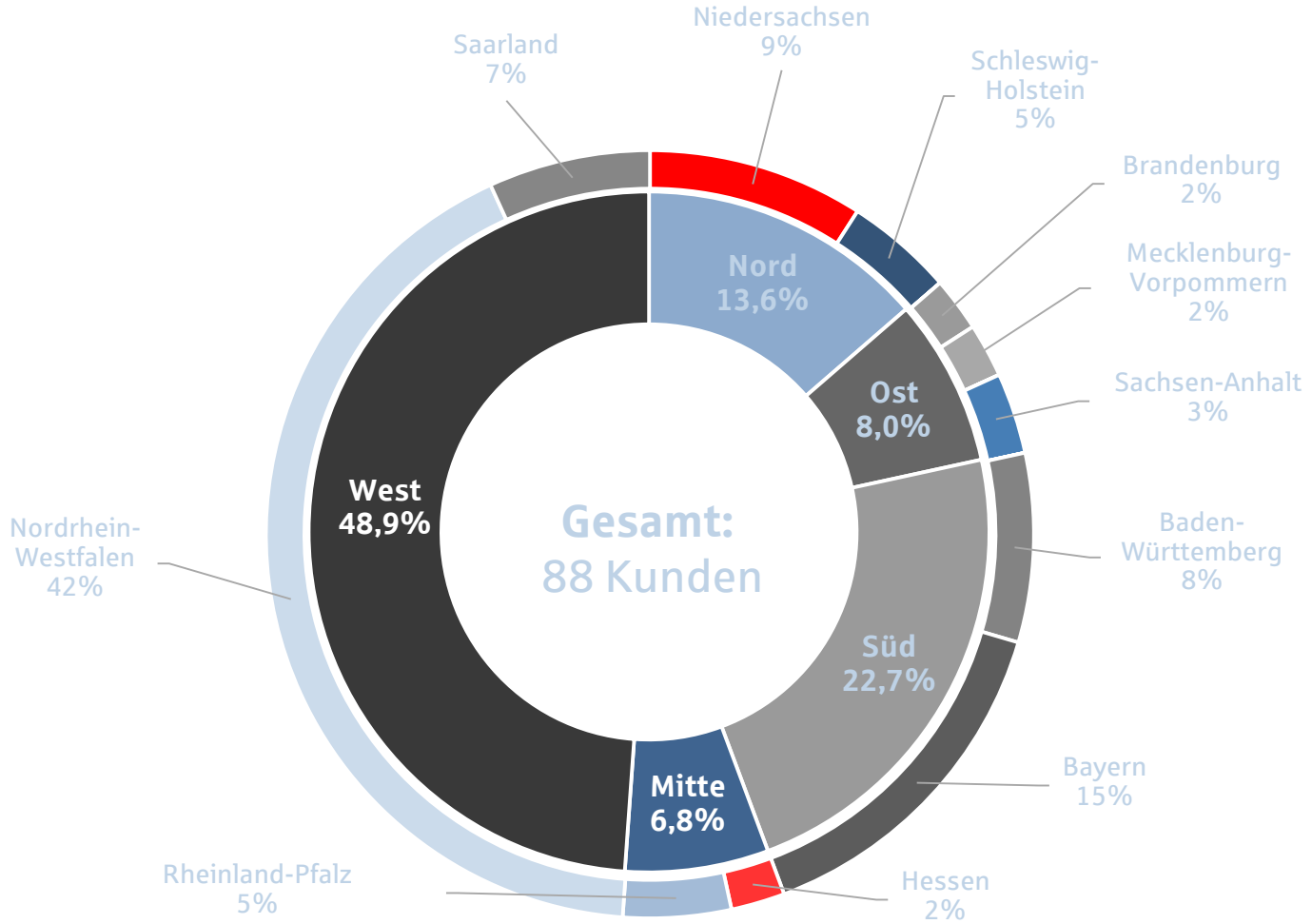
- Erstellung, Entwicklung, Pflege und Vermarktung elektronischer Formulare
- Entwicklung und Betrieb der erforderlichen Infrastruktur und Softwarekomponenten
- Weitere Dienstleistungen im Bereich Dokumenten- und Informationsmanagement für Verbundpartner der Sparkassen-Finanzgruppe und Unternehmen der öffentlichen Hand

Kompass – was ist das?

Cloudbasierte Software für das Zins- und Schuldenmanagement der Kommunen

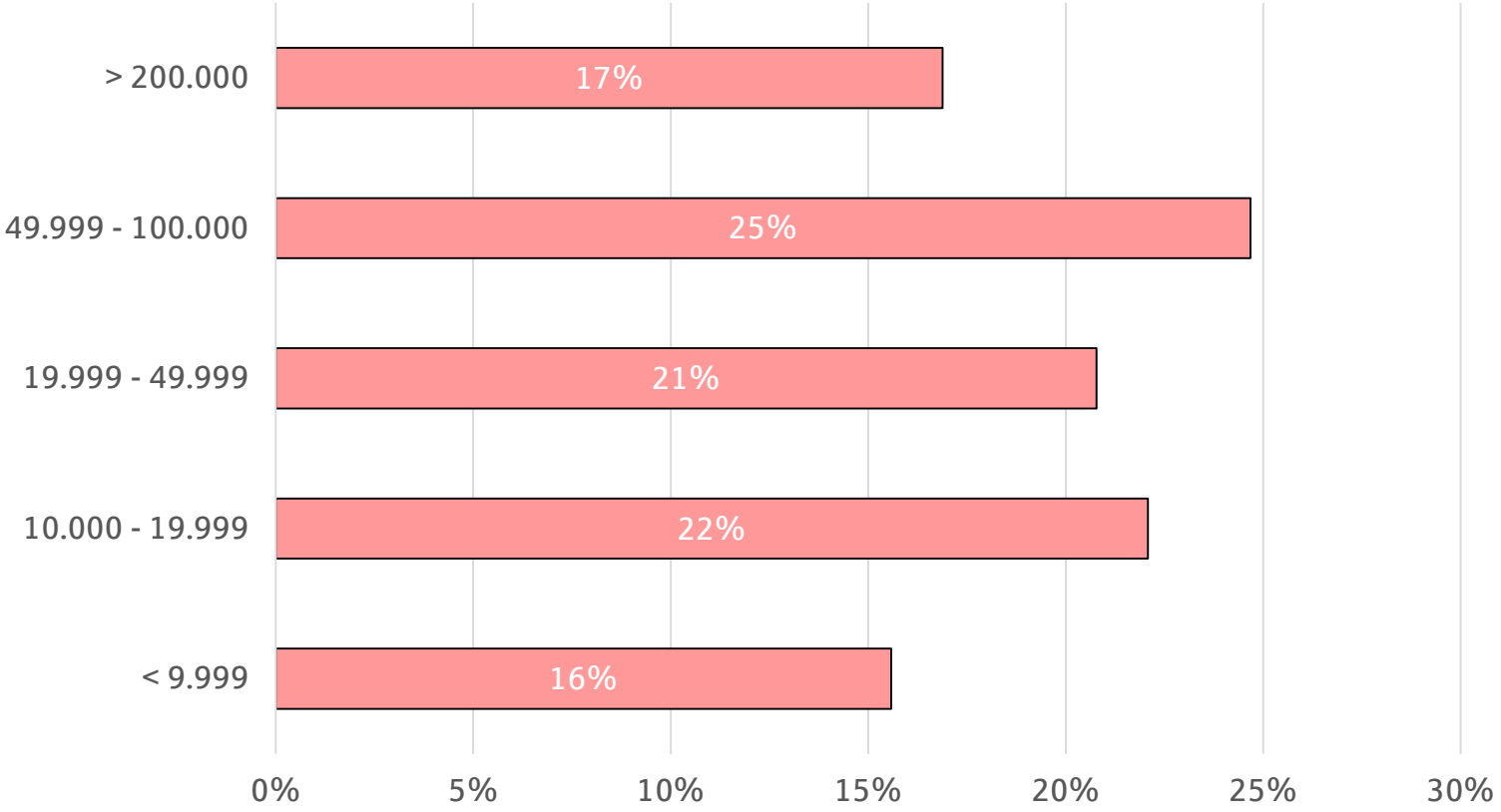
- Die Software ist seit 2014 am deutschen Markt und Qualitäts- und Marktführer.
- S-Kompass ist ein tagtägliches, tiefintegriertes Arbeitstool für Kommunen für die Darlehensverwaltung und für das Management (u.a. Szenariorechnungen) zur Steuerung
- S-Kompass wurde von den DSGV Gremien auf Basis der „Kommunalen Verschuldungsdiagnose“ beauftragt, gemeinsam mit Kommunen konzipiert und mit der Firma LPA hergestellt.
- Zum 01. Januar 2017 hat die DSV Service GmbH (100%-ige Tochter der DSV Gruppe) S-Kompass übernommen
- S-Kompass hat 98 Kunden, die Endkundenverträge sind zwischen den Kommunen und der DSV Service geschlossen, darunter sind 8 Stadtwerke und 4 Banken
- In S-Kompass werden kommunale Verbindlichkeiten in Höhe von ca. 33 Milliarden Euro Verschuldung verwaltet

Kunden S-Kompass nach Regionen



Bremen, Hamburg, Sachsen, Thüringen = 0%

Anzahl Kunden S-Kompass nach Größe



Agenda

1. Was ist S-Kompass?
2. Live-Einblick S-Kompass

Live-Einblick S-Kompass

https://live.s-kompass.de/Login.aspx?ReturnUrl=%2f

Testzugänge erhalten Sie unter 0711 400509-81 oder per Email: info@s-kompass.de.

Aktuelle Diskussionen im Markt

1. Gesetzlich: E-Vergabe für Kommunen ab Ende 2019 verpflichtend – der bisheriger Prozess Angebote per Fax und Mail wird automatisiert, auch die Zuschlagserteilung könnte „digital“ erfolgen

2. Erfahrung aus der Finanzkrise: Angebote werden enger und eine Gläubigerdiversifizierung muss erfolgen (Aussage von 20 Kommunen während unserer User Group in Hamm)

3. Die Aufsicht (Bundesbank, BaFin) befürwortet eine Entflechtung der Staats / Kommunalfinanzierung und dem Bankensektor = daraus folgt, dass Banken in Zukunft die Kommunalfinanzierung abbauen werden (u.a. wird eine EK Unterlegung und Großkreditregelung) diskutiert.

→ Kommunale Kunden würden es begrüßen, wenn wir uns mit dem Thema beschäftigen (Aufforderung der USER Group von 20 Kommunen in Hamm).

(für andere Beschaffungsbereiche gibt es bereits vergleichbare Plattformen)

Elektronische Plattformen sind erstmals am Markt

SEITE 20 · MONTAG, 16. JANUAR 2017 · NR. 13

Unternehmen

MENSCHEN & WIRTSCHAFT

Firstwire sagt Banken den Kampf an

Auch alte Hasen können Fintech. Die Gründer von Firstwire haben lange für Banken gearbeitet. Nun wollen sie Unternehmen und Kommunen von ihrem digitalen Kreditmarkt überzeugen.

Der Standort passt zu einem Fintech-Unternehmen: eine Fabrikhalle im rustikalen Kölner Stadtteil Mülheim. Doch die Gründer von Firstwire, einem nach eigenen Angaben digitalen Marktplatz für Kredite, erinnern nicht an die klassischen Start-up-Unternehmer. Michael Dreiner, Johannes Haidl und Jens Michael Otte haben die Altersschwelle von 40 Jahren mehr oder weniger deutlich überschritten, und sie blicken auf Jahrzehnte an Erfahrung in Banken zurück. Der jüngste der vier Gründer, Friedhelm Andreas Schmitz (33 Jahre), ist für die Technologie zuständig und entwickelt mit seinem anderen Unternehmen Fintelia Softwarelösungen für die Finanzbranche.

Die Gründer

Auch wenn die Fabrikhalle und die legere Kleidung der Unternehmensgründer die für die Fintech-Szene typische Aufbruchstimmung vermittelt: Firstwire wendet sich an eine Klientel, die bislang auf die Expertise von Banken, oftmals von Investmentbanken angewiesen war. „Wir sind nicht die typischen Start-up-Gründer, wir sind keine ehemaligen Fahrradkuriere mit Kuhhelltechnen", bringt es Haidl auf den Punkt. Schnell fügt hinzu, dass sich Firstwire an Kunden aus Banken, Versicherern, Kommunen und Unternehmen orientiert. Berliner Fintechs hätten dagegen den Endkunden mit verbraucherfreundlichen Angeboten im Blick.

Firstwire will also in die Vermittlung von Krediten für Kommunen und Unternehmen eindringen. Als „Möglichmacher" beschreibt Dreiner die Rolle von Firstwire. Denn auf der Plattform sollen Schuldner und Investoren zusammengebracht werden. Dadurch würde die Vermittlerrolle der Banken ausgeschaltet. Der Kreditnehmer müsste dann an Firstwire eine Gebühr entrichten. Sollten schon bestehende Kredite oder Schuldscheine über Firstwire angeboten werden, müsste dann der Verkäufer dieser Tranchen oder Titel eine Provision entrichten. Haidl betont, dass aufgrund der geringen Kosten des Marktplatzes die Konditionen in jedem Fall wettbewerbsfähig ausfallen werden.

Um das Geschäftsmodell von Firstwire zu verstehen, ist es wichtig zu wissen, wie die klassische Rolle der Banken im Kreditgeschäft für Unternehmen und Kommunen aussieht. Das an einer Finanzierung interessierte Unternehmen tritt in der Regel an seine Bank heran, deren Mitarbeiter sprechen dann mögliche Investoren an, wenn nicht der gesamte Kredit auf die Bilanz genommen werden soll. Das ist aber aufgrund der strengeren Kapitalvorgaben der Aufsichtsbehörden nicht mehr so möglich wie in den Jahren vor der Finanzkrise. Denn Eigenkapital ist knapp, entsprechend geringer sind die Kreditvergabekapazitäten der Banken.

Das Problem an der Vermittlerrolle der Banken liegt darin: Die Bank sitzt auf den Informationen, die Transaktion verläuft deshalb sowohl für den Kreditnehmer als auch für den Kreditgeber intransparent. „Genau genommen ist eine moderne Bank ein Informationspool. Die Bank handelt mit diesen Informationen", sagt Dreiner. Er weiß, wovon er spricht, weil er in dieser Rolle nun Jahre lang für die Investmentbank Goldman Sachs institutionelle Investoren betreut hat. Seinen Worten zufolge besteht der Vorteil für den Schuldner darin, dass er auf der Firstwire-Plattform mit den Investoren in direkte Verhandlungen treten kann. „Der Kunde erhält zum ersten Mal vollkommene Transparenz über die Preisfindung und Gebühren seines Kredites", ergänzt Haidl. Die Zeit der intransparenten Prozesse soll mit Firstwire vorbei sein, werben die Gründer.

Denn bislang kontrolliert die vermittelnde Bank die Informationen über die Preisvorstellungen von Schuldner und Gläubiger. Dem früheren Investmentbanker Haidl gefällt der Vergleich von Firstwire mit einer Handelsplattform weniger. Er zielt stattdessen den Begriff „digitaler Marktplatz" vor. Er versieht Firstwire eher als Netzwerk für institutionelle Kunden. „Der Kapitalmarkt wird digital", fügt Dreiner hinzu.

Bislang ist über Firstwire erst eine Transaktion gelaufen: Die Stadt Essen nahm einen Kredit über 5 Millionen Euro auf und war mit dem Ergebnis zufrieden, wie einem Bericht der Fachzeitschrift „Der Neue Kämmerer" zu entnehmen ist. Zugang zu den Kommunen verschafft der Firstwire-Gründer Otte, der für die Deutsche Bank knapp drei Jahrzehnte tätig war und zuletzt das Geschäft mit der öffentlichen Hand verantwortete.

Im kommenden Jahr will Firstwire richtig an den Start gehen. Haidl und Dreiner berichten schon über eine sehr hohe Resonanz unter Versicherern sowie Banken. Denn Sparkassen oder Volks- und Raiffeisenbanken sind oft an Krediten aus anderen Regionen interessiert, da sie als Regionalinstitute in der Regel Klumpenrisiken der in ihrem Geschäftsgebiet ansässigen Unternehmen aufweisen. So können sie ihre Kreditrisiken über Branchen und Regionen besser streuen. „Wir sind glücklich, schon Banken unter unseren Kunden zu haben", berichtet Dreiner. Auch die großen Versicherer zeigten Interesse, ebenso einige namhafte Unternehmen.

Die typischen Transaktionsgrößen begännen laut Dreiner im mittleren einstelligen Millionenbereich. Die Laufzeiten liegen im Regelfall zwischen fünf und 30 Jahren. Gegenwärtig arbeiten für Firstwire 15 Personen. In den kommenden Jahren soll die Zahl der Mitarbeiter aufgestockt werden. Der Schwerpunkt liegt auf der Stärkung des Vertriebs. Auch eine internationale Expansion soll schrittweise erfolgen, zunächst wird hier an die Benelux-Länder gedacht. MARKUS FRÜHAUF

Michael Dreiner und Johannes Haidl

DSV hat erste Gespräche mit Kommunen zur E-Vergabe und „Plattform" geführt:

- *Die „Digitalisierung" ist nicht aufzuhalten, auch für die Finanzgruppe sollte sich damit intensiv beschäftigen und ein Angebot aufbauen.*
- *Die Kommunalfinanzierung ist aus mehreren Gründen für die teilweise Abwicklung über Plattformen denkbar.*
- *Wichtig aus Sicht der Kommunen ist perspektivisch die zukunftsfähige Verbreiterung der Investoren und Finanzierer.*
- *E-Vergabe über eine Software könnte hierzu eine Unterstützung geben.*

Thema

Ihre Gesprächspartner

Sebastian Bergmann
Leiter Abteilung Business Development Software
Deutscher Sparkassen Verlag GmbH

+49 30 243090-920

sebastian.bergmann@dsv-gruppe.de

Sebastian Muth
Produktmanager
Deutscher Sparkassen Verlag GmbH

+49 711 782-2914

sebastian.muth@dsv-gruppe.de

Ein Hinweis in eigener Sache

Die Nutzungsrechte für alle in dieser Dokumentation präsentierten konzeptionellen Ideen, Ausarbeitungen und kreativen Umsetzungen sind das Eigentum des Deutschen Sparkassenverlages der sämtliche Veröffentlichungs- und Verwertungsrechte hält.

Daher bedarf jede Verwendung oder Veröffentlichung der vorgestellten Ideen und Umsetzungen, in welcher Form auch immer, der ausdrücklichen Genehmigung durch den Deutschen Sparkassenverlag.

Im Falle einer Konzeptumsetzung (auch nur teilweise) durch eine hausinterne Grafikabteilung oder einen anderen Dienstleister fallen, zusätzlich zum Konzeptionshonorar, Kosten für Nutzungsrechte in noch festzulegender Höhe an.