

Pressemitteilung

Unternehmensnachrichten

GENOPACE verändert die Arbeit der Volksbanken

Berlin, 4. Juni 2010: Die ersten 777 Tage seit Gründung der GENOPACE-Plattform zeigen eine erfreuliche Entwicklung. Das Geschäftsmodell bietet Volks- und Raiffeisenbanken nicht nur die Möglichkeit ihre Vertriebsprozesse zu optimieren, sondern auch einen relevanten Marktzugang um Neukunden zu gewinnen. In der aktuellen, kompetitiven Marktsituation nutzen immer mehr Genossen diesen zukunftsweisenden Weg.

GENOPACE, die webbasierte Immobilienfinanzierungsplattform für Volks- und Raiffeisenbanken, entwickelte sich in den ersten 777 Tagen seit Gründung rasant. Die wachsende Anzahl beteiligter Volksbanken finanzierte rund 4214 Objekte mit einer durchschnittlichen Finanzierungssumme von 138'000 Euro über die Plattform. Das entspricht einem Transaktionsvolumen von knapp 600 Mio. Euro.

Dass immer mehr Volks- und Raiffeisenbanken sich entscheiden, GENOPACE intensiv zu nutzen, hat mehrere Gründe. So nahm beispielweise der Kosten- und Kundendruck in den vergangenen Jahren massiv zu und auch die Genossenschaftsbanken kämpfen mit der demographischen Entwicklung und rückläufigen Marktanteilen. Außerdem stellen kurzfristige Trends, aber auch nachhaltige, strukturelle Änderungen in den Vertriebswegen und -formen die Genossen vor ernst zu nehmende Herausforderungen. Jens Fehlauer, Geschäftsführer von GENOPACE, kennt diesen Sachverhalt aus eigener, langjähriger Erfahrung im genossenschaftlichen Finanzverbund und handelte bei der Plattformgründung entsprechend: „GENOPACE antwortete von Beginn an auf die veränderten Strukturen im Finanzdienstleistungsmarkt und bot den Volksbanken eine innovative Lösung und damit neue Wachstumsperspektiven“.

GENOPACE bietet eine Software, die den Vertriebsprozess der Bank deutlich vereinfacht. Dabei können Darlehensanfragen schnell überprüft werden, wonach das Geschäft mittels Vertriebssteuerung entweder selbst getätigt - oder an Dritte weitervermittelt wird. Neben optimierten Prozessen spielt der Marktzugang eine bedeutende Rolle. GENOPACE bietet seinen Partnern qualifizierte Kundenanfragen welche im Internet gewonnen werden. Damit können die Genossen unter Einhaltung des Regionalprinzips solche Kundenanfragen bedienen, die sich in Ihrem regionalen Markt ergeben. Möchte oder kann eine Bank eine Anfrage nicht selbst bearbeiten, so wird sie demnächst über GENOPACE auch in der Lage sein, diese ganz einfach an eine andere Genossenschaftsbank zu vermitteln. „Der Kunde möchte von seinem Bankberater eine ganzheitliche Lösung für seine Finanzierungsanfrage. Dabei ist ihm egal, ob die Bank das Geschäft in die eigenen Bücher nimmt, es weitervermittelt oder die Finanzierung aufteilt. Die Hausbank bleibt somit weiterhin der Ansprechpartner für den Kunden. Durch die Möglichkeit der Vertriebssteuerung, rückt der zentrale Hebel der Kundenbindung in den Vordergrund“, sagt Fehlauer. Resultat dieser Kundenzufriedenheit sind auch die von Volks- und Raiffeisenbanken über GENOPACE seit April 2008 erwirtschafteten Plattformerträge von über 9 Mio. Euro.

.../...

GENOPACE

Gemeinsam mit der Hypoport AG, die die Plattformtechnologie auch für die Schwesterplattformen Europace und Finmas stellt, entwickelt GENOPACE seine Funktionalitäten stetig weiter. Neben der schon bestehenden, automatischen Erzeugung alternativer Angebote und der Möglichkeit zum Cross-selling, optimiert und erweitert der Berliner Finanzdienstleister die Plattformfunktionalitäten ständig. So soll noch in diesem Jahr die GENOPACE-Smart Version für den gelegentlichen Nutzer auf den Markt kommen.

Über GENOPACE

Die GENOPACE GmbH mit Sitz in Berlin ist eine Initiative der Volksbank Düsseldorf Neuss eG und der Volksbank Münster eG mit deren bestehenden Produktpartnern aus dem Bereich Immobilienfinanzierung und Versicherung gemeinsam mit dem Technologiepartner Hypoport AG. Mit der webbasierten Plattform GENOPACE kann jede Volksbank und Raiffeisenbank die Vertriebsprozesse umfassend optimieren und neue Marktpotentiale erschließen. GENOPACE Nutzer erhalten einen Marktüberblick inkl. Eigengeschäft mit nur einer Dateneingabe. Von der Kreditentscheidung über die Wertermittlung bis zum Vertragsdruck unterstützt GENOPACE alle Prozessschritte effizient.

Über Jens Fehlhauer

Jens Fehlhauer, wurde am 7.8.1965 in Hannover geboren. Sein Berufsleben hat er fast ausschließlich im genossenschaftlichen Finanzverbund verbracht.

Nach der Ausbildung zum Bankkaufmann und ersten Erfahrungen in der Beratung bei der heutigen Hannoverschen Volksbank eG, wechselte er nach einer kurzen Zwischenstation bei der Commerzbank AG zur DZ BANK AG (früher DG BANK). Dort verantwortete er von 1997 bis 2003 Jahre den Vertrieb und die Vertriebsberatung im Wertpapiergeschäft der Region Nord. Die Jahre 2001 bis 2003 waren durch den Aufbau des Vertriebs bankeigener Zertifikate für Volksbanken und Raiffeisenbanken geprägt (heutige Marke: AKZENT Invest). Daneben war er in zahlreichen strategischen Projekten der DZ BANK AG eingebunden. So war er unter anderem als Teilprojektleiter „Vertriebswege und Produkte“ für die Due Dilligence zum Erwerb der damaligen norisbank AG (heute Teambank AG) zuständig. In der Folge verantwortete er als Leiter des Projektoffices das Integrationsprojekt der norisbank AG in den DZ BANK Konzern. Von 2004 bis Anfang 2008 war Jens Fehlhauer als Leitender Angestellter für den Aufbau des Vertriebs easy credit bei der Teambank AG in den Regionen Nord/Ost und Mitte tätig. Hierbei lag die Verantwortung neben dem B2B und B2C Vertrieb auch in dem Auf- und Ausbau des neuen stationären Vertriebskonzeptes easy credit-Shops. Seit dem 1.3.2008 ist er als Geschäftsführer der GENOPACE GmbH tätig. Jens Fehlhauer ist verheiratet und hat 2 Kinder.

Pressekontakt

Hypoport AG
Klosterstraße 71
D-10179 Berlin
www.hypoport.de

Michaela Reimann
Group Communications Manager
Tel.: +49 (0) 30 / 4 20 86 1936
E-Mail: michaela.reimann@hypoport.de