

## RONNY MÜLLER, OSTSÄCHSISCHE SPARKASSE DRESDEN: MITTELSTANDSGESCHÄFT BRAUCHT INDIVIDUALITÄT

**Belastbare Bankbeziehung durch persönliche Betreuung und Innovationen gestalten**

Das Geschäft mit Unternehmenskunden ist in den letzten Jahren viel wettbewerbsintensiver geworden, weil immer mehr Kommerzbanken „das Mittelstandsgeschäft als Rettungsanker entdecken“, schildert Ronny Müller die Lage. Für die Sparkassen Finanzgruppe sei es eine Herausforderung, befeuerte Innovationen und zwingt zu individuellen Lösungen. Auf Grund der engen persönlichen Kontakte zu den Kunden könne sich die Sparkasse aber sehr gut behaupten.



Ronny Müller, ist Direktor Unternehmenskunden bei der Ostsächsischen Sparkasse Dresden

Der diplomierte Bankbetriebswirt Ronny Müller ist mit der Ostsächsischen Sparkasse Dresden in einem sehr dynamischen Umfeld tätig. Das Einzugsgebiet ist so groß wie das gesamte Saarland. Neben der Landeshauptstadt Dresden gehören der Landkreis Sächsische Schweiz – Osterzgebirge und Teile des Landkreises Bautzen dazu. Bundesweit bekannt sind die Bierstadt Radeberg und das für Luxusuhren berühmte Glashütte. 1.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 100 Filialen, eine Bilanzsumme von 13 Milliarden € und ein Kreditvolumen von 7,2 Milliarden € kennzeichnen die Metropolsparkasse, die zu den größten in Deutschland zählt. 600.000 Privatkunden und 45.000 Unternehmenskunden werden betreut.

### REGIONALE VERNETZUNG – SPEZIELLE GESPRÄCHSKULTUR

Wie die gesamte S Finanzgruppe hat die Ostsächsische Sparkasse Dresden den Vorteil, regional bestens vernetzt zu sein. Die Kunden schätzen die kurzen Entscheidungswege und persönlichen Kontakte: „Wir wickeln den Großteil des Geschäfts in der Region ab. Es ist ein unschätzbare Vorteil, quasi jedes Unternehmen zu kennen“, erläutert Ronny

Müller. Daraus resultieren oft spannende Projekte, wie die Finanzierung eines Offshore-Windparks, die Begleitung eines Unternehmens, das OLED-Technologien für Handys und Tablets entwickelt oder eines Hallenbaus mit 350 Metern Länge für einen Stahlverarbeiter. Wissen um die Bedürfnisse führt dazu, dass Stammkunden ihre Zukunftsplanungen offen diskutieren. Diese spezielle Gesprächskultur gibt es auch beim Thema Nachfolge. Als besonderen Service beschäftigt die Dresdner Sparkasse eine Rechtsanwältin, die Kunden konkret bei der Gestaltung von Testamenten oder Stiftungen berät. Probleme, Stammkunden zu halten, gebe es allenfalls, wenn die Nachfolge durch Verkauf an einen Konzern geregelt wird. Dabei wird der übernommene Betrieb meist in die bestehende Bankenstruktur eingegliedert.

### INNOVATIONEN TREIBEN DEN VERTRIEB

Besonders aktiv ist die Ostsächsische Sparkasse Dresden im Vertrieb. Datenbanken werden analysiert, interessante Unternehmen kontaktiert, Empfehlungen von Kunden und Leasingfirmen, Kontakte zur Universität und innovativen Spin-Offs von Studierenden sorgen zusätzlich für Neukunden. Ansatzpunkte, um



## MITTELSTANDSGESCHÄFT BRAUCHT INDIVIDUALITÄT

mit den Stammkunden ins Gespräch zu kommen, gibt es viele. Weit oben stehen die Finanzierung von Nachfolgeregelungen, neue Medien und Zahlungssysteme oder die Finanzierung von digitalisierten Geschäftsmodellen. „Wir versuchen, unabhängiger vom Zinsgeschäft zu werden und über das Kreditgeschäft hinaus alle Finanzthemen, die für Unternehmer wichtig sind, anzusprechen. Sehr gute Erfahrungen machen wir mit der Verzahnung des Mittelstandsgeschäftes und Private Banking. Unternehmerisch geprägte Kunden sind eher für Wertpapieranlagen zu gewinnen“, beschreibt Müller die geänderten Vertriebsstrategien.

### ZUSAMMENARBEIT MIT FINTECHS

Treiber im Geschäft mit Unternehmenskunden sind Innovationen: „Wir haben eine Einheit gegründet, die abseits der Bankenregulatorik neue Entwicklungen aufnimmt, die Zusammenarbeit mit Fintechs prüft und eventuell mit diesen zusammenarbeitet. Fintechs versteht Müller als Katalysatoren für Entwicklungen: „Ihre Lösungen befeuern den Wettbewerb. Sie greifen oftmals Teile der Wertschöpfungskette an und setzen uns als Komplettanbieter unter Innovationsdruck, der oft in Zusammenarbeit endet. „Ein bekanntes Beispiel aus der Vergangenheit hierzu ist ein Projekt unserer Sparkasse mit Bluecode,“ schildert Ronny Müller. .

### LÖSUNGEN VON DER STANGE FUNKTIONIEREN NICHT

Bearbeitungszeiten sind kürzer geworden, Kunden internationalisieren sich und das Geschäft wird globaler. „Gab es früher Handwerker, Händler oder Fabrikanten, haben wir es heute oft mit Ausgründungen aus Universitäten zu tun, wo etwa an Impfstoffen geforscht oder neue Materialien für den Fahrzeugbau entwickelt werden.“ Alle diese Veränderungen fordern die Sparkassenberater. Und dieser

Trend werde sich in Zukunft noch verstärken. Was bleibe, ist die Zeit, die für den persönlichen Kontakt mit den Mittelständlern, aufgebracht werde: „Daraus resultiert eine belastbare Bankbeziehung“, ist Ronny Müller überzeugt.

Neue Anforderungen an die Kundenbetreuer entstehen durch die Digitalisierung der Geschäftsmodelle auf Kundenseite. Hier arbeitet die Ostsächsische Sparkasse Dresden eng mit Bayern Consult zusammen, die in ‚Elbflorenz‘ auch eine Niederlassung eröffnet hat. „Die menschlich angenehme Beratung wird auch für die Entscheidungsfindung bei Finanzierungen nicht ‚greifbarer‘ Wirtschaftsgüter oder komplexer Unternehmensnachfolgen in Anspruch genommen. Hier führt die Zusammenarbeit mit Bayern Consult dazu, dass das Unternehmen Reserven nutzt, nachhaltige Werte hebt und damit den Kaufpreis optimiert“, formuliert Müller. Bayern Consult kann als langjähriger Partner der Sparkassen Finanzgruppe auf einen Erfahrungsschatz zurückgreifen, der nicht zuletzt aus der Befassung mit weltweiten Projekten zur Effizienzsteigerung von Industriebetrieben resultieren.



### ÜBER RONNY MÜLLER

Ronny Müller leitet den Bereich Unternehmenskunden der Ostsächsischen Sparkasse Dresden. Der diplomierte Bankbetriebswirt ist seit 25 Jahren in der Sparkassen Finanzgruppe tätig, durchgängig im Firmen- bzw. Unternehmenskundengeschäft. Mit seinem Team betreut er vor allem mittelständische Finanzierungen ab 750.000 Euro und Projektfinanzierungen, insbesondere von Wind- und Solarparks. In der Universitätsstadt Dresden gibt es viele High Tech Spin-offs, die von der Ostsächsischen Sparkasse von Anfang an begleitet werden.