

from mind to market



## Case Study

# Wachstum durch Einstieg in die Automobilfinanzierung

Erfolgreiche Unterstützung der TARGOBANK bei der Geschäftsfelderweiterung

# Erfolgreiche Unterstützung der TARGOBANK bei der Geschäftsfelderweiterung

Die TARGOBANK AUTOBANK etablierte sich innerhalb von nur einem Jahr als wettbewerbsfähige Autobank in einem hart umkämpften Markt. Mit der afb Credit Management Solution (afb-CMS) steuert die Autobank die Prozesse der Absatz- und Einkaufsfinanzierung in einem vollstufigen, webbasierten und modularen System. Zudem unterstützten die Consultants von afb die Experten der TARGOBANK mit ihrem umfassenden Prozess- und Fachwissen im Bereich der Automobilfinanzierung.

## DER KUNDE

Die TARGOBANK AG & Co. KGaA (TARGOBANK) verfügt über 90 Jahre Erfahrung im Privatkundengeschäft auf dem deutschen Markt. Hauptsitz der TARGOBANK ist Düsseldorf, deutschlandweit beschäftigt sie 7.000 Mitarbeiter.

Die Bank ist führend im Geschäftsfeld der Konsumentenkredite, ist einer der größten Kreditkartenherausgeber in Deutschland und betreut vier Millionen Kunden in den Geschäftsbereichen Konto & Karten, Kredit & Finanzierung, Sparen & Geldanlage, Vermögen sowie Schutz & Vorsorge. Die Bank kombiniert die Vorteile einer Direktbank mit kompetenter Beratung und exzellentem Service in den mehr als 360 Filialen und beim Kunden zuhause.

Im Geschäftskundenbereich ist die TARGOBANK ein seit Jahrzehnten etablierter Kooperationspartner von aktuell mehr als 5.000 Fachhändlern für Konsumgüter im Bereich der Absatzfinanzierung. Als Non-Captive arbeitet die TARGOBANK AUTOBANK zudem mit über 2.000 freien und herstellergebundenen Kfz-Händlern im Bereich der Einkaufs- und Absatzfinanzierung zusammen.

Darüber hinaus gehört TARGO Commercial Finance seit August 2017 zur TARGOBANK Unternehmensgruppe und bietet als Partner mittelständischer Unternehmen Finanzierungslösungen in den Bereichen Factoring und Leasing an.

Als Tochter der Genossenschaftsbank Crédit Mutuel, einer der größten und finanzstärksten Banken Europas, ist die TARGOBANK ein sicherer Partner für ihre Privat-, Geschäfts- und Firmenkunden.

---

## KURZINFOS

Geschäftszweig  
**Automobilbanking**

Angeschlossene Händler  
**ca. 2.000**

Projektumfang  
**Front- und Middleoffice**

Aufgabenstellung  
**Business Solution und Consulting zum Einstieg in die Automobilfinanzierung**

---

*„Der Einstieg in die Kfz-Einkaufs- und Absatzfinanzierung ist ein wichtiger Baustein unserer Wachstumsstrategie. Mit afb als kompetentem Partner an unserer Seite führen wir uns für die Zukunft bestens gerüstet.“*

**Markus Häring, Ressortleiter Händler-Kooperationen & Leasing, TARGOBANK und Geschäftsführer, TARGO Leasing GmbH**

## **WACHSTUMSSTRATEGIE**

Der Einstieg in das Geschäftsfeld der Kfz-Einkaufs- und Absatzfinanzierung war Teil der übergreifenden Wachstumsstrategie der TARGOBANK. Ziel war es, sich am Markt als herstellerunabhängige, wettbewerbsfähige Autobank zu etablieren. Sowohl aus fachlicher als auch aus technologischer Sicht benötigte die TARGOBANK dafür einen Partner mit weitreichender Erfahrung im Kfz-Kreditgeschäft und innovativen Softwarelösungen. Daher wählte die TARGOBANK afb als kompetenten Partner.

## **DIE VORGEHENSWEISE**

Der Einstieg der TARGOBANK in das neue Geschäftsfeld der Autobank erwies sich als ein sehr erfolgreiches Teamprojekt: Die afb-CMS war die passende Basis zur Abbildung der Prozesse der Absatz- und Einkaufsfinanzierung. Zudem unterstützten die Consultants von afb das internationale Team der TARGOBANK bei den Systemerweiterungen auf Grundlage der Anforderungen des Düsseldorf Kreditinstituts. Hilfreich war hierbei der umfangreiche Erfahrungsschatz von afb aus mehr als 20 Jahren Zusammenarbeit mit führenden Autobanken.

Durch die Expertise der Consultants von afb und die intensive Zusammenarbeit mit den Experten der TARGOBANK konnten schnell Ergebnisse erzielt werden:

- Gemeinsame Optimierung der Grobkonzepte und Anforderungskataloge, u. a. hinsichtlich möglicher Digitalisierungspotentiale
- Definition der Prozessmodelle inklusive zugehörigen Systemen, Akteuren und Aktivitäten
- Einführung von Best Practice Prozessen

In Vorbereitung des Marktangangs erfolgte zudem die Schulung der TARGOBANK Mitarbeiter und der Kfz-Händler. Mit der Unterstützung des qualifizierten afb-Trainingsteams wurde die Einführung der afb-CMS optimal vorbereitet und begleitet. Da der Betrieb im Rechenzentrum der TARGOBANK erfolgt, unterstützten die Spezialisten von afb ebenso durch eine Einführung in die Betriebsführung.

## **DAS ERGEBNIS**

Der hervorragenden Zusammenarbeit der Expertenteams von TARGOBANK und afb ist es zu verdanken, dass die afb-CMS und das bestehende Kernbankensystem der TARGOBANK in einem Höchstmaß fachlich wie technologisch harmonieren. Die vollstufige, webbasierte und modular aufgebaute afb-CMS bildet die Prozesse der Absatz- und Einkaufsfinanzierung der TARGOBANK AUTOBANK ab. Das Leistungsspektrum reicht vom Angebot über die Realtime-Kreditentscheidung bis zur Bewirtschaftung über automatisierte Geschäftsvorfälle. Durch die hohe Flexibilität der afb-CMS hinsichtlich Customisation und Configuration deckt die Lösung die individuellen Anforderungen und Prozesskomponenten der Autobank ab. So steuert das Unternehmen unterschiedliche Kreditprodukte mit additiven Versicherungen für private und gewerbliche Kunden über standardisierte Prozesse in einem multi-channel-fähigen System.

Im kundenspezifischen Kontext verfügt die afb-CMS über mehr als 40 Schnittstellen, z. B. zu Auskünften, dem Dealer Management System, dem Data Warehouse und dem Sicherheitenarchiv.

*„Wir und unsere Händler sind mit der afb-CMS sehr zufrieden. Die Händler können alle Finanzierungen und Versicherungen zielgerichtet aus einer Hand steuern und sehen direkt, welches Finanzierungsangebot am besten zum Kunden passt.“*

Markus Häring, Ressortleiter Händler-Kooperationen & Leasing, TARGOBANK und Geschäftsführer, TARGO Leasing GmbH

#### ABSATZFINANZIERUNG

- **Frei wählbare Komponenten:** Implementierung ausgewählter Standardkomponenten zur Abbildung der individuellen Anforderungen der TARGOBANK AUTO-BANK
- **POS-Vertrieb:** Unterstützung aller Vertriebswege am Point of Sale
- **Beliebige Finanzprodukte:** Angebot besicherter und unbesicherter Kreditprodukte sowie Versicherungen

#### EINKAUFSFINANZIERUNG

- **Durchgängiges System:** Abbildung des gesamten Lebenszyklus – von der Angebotserstellung bis zur Vertragsbeendigung – in einem durchgängigen, digitalen System
- **Netting:** automatische Verrechnung von Zahlungsvorgängen zwischen Absatz- und Einkaufsfinanzierung
- **Flexible Finanzprodukte:** durchgängige Abbildung besicherter und unbesicherter Kredite
- **Realtime-Kreditentscheidungen:** Kreditentscheidungen nach individuell definierten Kriterien und Regeln

#### PARTNERVERWALTUNG

- **360°-Sicht auf Geschäftspartner:** Erfassung und Pflege der Stammdaten, flexible Suchfunktionen und vordefinierte Filter
- **Intelligentes Beziehungsmanagement:** Verknüpfung der Partner über intelligente Beziehungslogik und hierarchische Strukturen, Visualisierung der Rollen und Beziehungen jedes Geschäftspartners, automatische Erkennung und Konsolidierung von Dubletten

- **Aussagekräftiges Rating:** Bewertung anhand von qualitativen und quantitativen Merkmalen

#### SICHERHEITENVERWALTUNG

- **Hoher Automatisierungsgrad:** automatische Anforderung und Entnahme von Sicherheitendokumenten während Laufzeit oder bei Endfälligkeit aus dem externen Sicherheitenarchiv der DAD Deutscher Auto Dienst GmbH
- **Automatische Bewertung:** regelmäßige Bewertung aller Sicherheiten durch direkte Anbindung von Bewertungssystemen
- **Zusammenspiel:** enge Verzahnung der unterschiedlichen Geschäftsbereiche mit der Absatz-, Einkaufsfinanzierung, Vertrags-, Partnerverwaltung und Statistik in einem durchgängigen System auf einer einheitlichen Datenbasis

#### STATISTIK

- **Transparenz für Bank und Handel:** integriertes Business Intelligence System mit umfassenden Analysemöglichkeiten für Mitarbeiter der TARGOBANK AUTO-BANK und Händler
- **Abdeckung des Lebenszyklus:** Vielzahl vorgefertigter, bewährter Berichte entlang des Lebenszyklus einer Leistung
- **Flexible Analysen:** Unterstützung komplexer, bedarfsgerechter Auswertungen, Abdeckung aller Fragestellungen rund um das Kreditgeschäft

#### VERTRAGSVERWALTUNG

- **Automatisierung:** automatische Vertragsbewirtschaftung durch spezifizierte Geschäftsvorfälle für Händler, Konsumenten und Bankmitarbeiter

Die TARGOBANK AUTOBANK nutzt als einer der ersten Kunden von afb die Fahrzeugidentifikation mittels Fahrzeugidentnummer (FIN) im Rahmen der Einkaufs- und Absatzfinanzierung. Die Datenversorgung des Systems erfolgt dabei aus einer Fahrzeugdatenbank aller am deutschen Markt verfügbaren PKW der letzten zehn Jahre.

Die TARGOBANK AUTOBANK ging Anfang 2015 nach erfolgreicher Pilotphase an den Markt und etablierte sich innerhalb kürzester Zeit. Die Finanzierungsprodukte und die afb-CMS werden von den Händlern sehr gut angenommen. Mit 250 Millionen Euro Kreditherauslagevolumen im Jahre 2016 und bundesweit rund 2.000 angeschlossenen freien und herstellergebundenen Händlern blickt die TARGOBANK optimistisch in die Zukunft.

#### AFB APPLICATION SERVICES AG: INNOVATIONS- UND TRANSFORMATIONSPARTNER FÜR DIGITALE PROZESSE

Die afb Application Services AG bietet als Innovations- und Transformationspartner modulare Softwarelösungen und exzellente Beratungsleistungen.

**from mind:** Kundenorientierung, Digitalisierung und Innovation sind die Treiber unserer Arbeit für Finanz- und Service-dienstleister, Handel und Hersteller.

**to market:** Die Optimierung der Geschäftsprozesse für die Finanzierung von Warenströmen durch Kredit, Leasing oder Factoring ist unser Anspruch. Davon profitieren europaweit eine Vielzahl von Kunden.

**afb:** Branchen-Know-how und Best Practices sind seit mehr als 20 Jahren die Basis für lösungsorientiertes Consulting und die Entwicklung benutzerfreundlicher Software. Abgerundet wird das Leistungsangebot von afb bei Bedarf durch Applikations- und Infrastrukturbetrieb, Business Process Management und Outsourcing.

Erfahren Sie mehr auf [www.afb.de](http://www.afb.de)

---

from mind to market



**afb**

Application Services