



**Dr. Sandro Reinhardt** ist seit November 2021  
Mitglied des Vorstands von DG Nexolution.

# „Für Kunden ein Riesengewinn“

Wie die Transformation von einem klassischen Verlagshaus zu einem digitalen Dienstleister im Bankenbereich gelingen kann, zeigt die **DG Nexolution**. Im Interview verrät Vorstand Dr. Sandro Reinhardt, welchen unternehmerischen Tugenden, Produkten, Leistungen und Lösungen seine mittelständisch geprägte Genossenschaft ihren nachhaltigen Erfolg in einem heiß umkämpften Markt verdankt.

**Mittelstand.: DG Nexolution ist eine Dienstleistungsgenossenschaft. Was unterscheidet Sie von anderen Dienstleistern im Bankenbereich?**

**Dr. Sandro Reinhardt:** Wir sind schon lange weit mehr als ein Dienstleister im Bankenbereich, nämlich Wegbereiter, Produzent und Lösungsanbieter. Durch die Zugehörigkeit zur genossenschaftlichen Finanzgruppe fühlen wir uns mitverantwortlich für die Kunden unserer Kunden – das ist der große Unterschied. Wir denken vom Endkunden her, zum Beispiel als Produzent der Girocards und Kreditkarten, die unsere Genossenschaftsbanken ausgeben, im Schnitt rund 10 Millionen Karten jährlich. Hier kümmern

wir uns komplett um Produktion, Auftragsabwicklung, PIN-Produktion und Versand – und auch um die Einbindung in die Systemlandschaft des Zahlungsverkehrs. Dazu kommt, dass wir offen für den Drittmarkt sind. Um bei dem Kartenbeispiel zu bleiben: Es gibt Unternehmen, die unsere Karten auch als Mitarbeiterkarten einsetzen, etwa für die Zugangskontrolle oder mit Bezahlfunktion.

**Genossenschaftliche Modelle haben im Mittelstand eine lange Tradition. Welche Vorteile bieten sie den Kunden?**

Partnerschaftlichkeit, Vertrauen, Fairness und Verantwortung: Durch die genossenschaftliche Ausrichtung haben wir ganz ande-

Der Firmensitz der DG Nexolution.



re Werte als eine GmbH oder eine AG. Wir denken auch nicht von Quartal zu Quartal, sondern längerfristig, und wir leben nach der genossenschaftlichen Idee. Das merken unsere Kunden, die in der Regel ja auch unsere Eigentümer sind. Allein dadurch ergibt sich bereits unsere hohe Stabilität und Verlässlichkeit.

Ich bin überzeugt, das ist gerade auch für Kunden außerhalb der Genossenschaften ein Riesengewinn. Die genossenschaftliche Welt ist eben im besten Sinne mittelständisch geprägt, deshalb besteht eine hohe Überschneidung zum BVMW.

### **Gegründet vor rund 100 Jahren als Verlagshaus, umfasst das Leistungsportfolio heute auch E-Commerce, Payment, Marketing und Digitalisierung bis hin zur Dienstwagen-Vermittlung. Wie kam es zu dieser Diversifizierung?**

E-Commerce ist heute eines unserer Hauptgeschäftsfelder. Wir sind aber auch weiterhin ein Verlag mit Fachmedien und Formularen, die man beispielsweise als Bankkunde ausfüllen muss, wenn man ein Konto eröffnen möchte.

Gleichzeitig ist unser Spektrum an Dienstleistungen und Lösungen immer größer geworden, von digitalen Bezahlverfahren bis zu KI- und Marketingdienstleistungen. Daher auch unsere Umfirmierung vor zwei Jahren zu DG Nexolution. Ein besonderes Asset bildet unser Loyalitätsprogramm MeinPlus, das den Bankkunden exklusive Vorteile wie Cashback und Rabatte bietet.

### **Wer gehört über den Kreis der Genossenschaftsbanken hinaus zu Ihren Geschäftspartnern?**

Innerhalb der genossenschaftlichen Finanzgruppe sind das Verbundunternehmen wie die R+V Versicherung oder auch die Union Investment. Darüber hinaus bedienen wir verschiedene Privatbanken, Versicherungen sowie zahlreiche Unternehmen unterschiedlicher Branchen.

Zu unseren Kunden zählt zum Beispiel eine Drogeriekette, die wir in der Logistik unterstützen. Wir haben verschiedene Marketingunter-

nehmen, auch im Bereich Stadtmarketing, und circa 18.000 Händler aus dem Online-Bereich oder aus dem stationären Bereich, die in unserem Loyalitätsprogramm mitmachen. Breiter kann ein Portfolio kaum sein, und es kommen immer weitere hinzu.

### **Zum Stichwort Nachhaltigkeit: Sie haben doch ein eigenes Portal entwickelt ...**

Unser Nachhaltigkeitsportal bündelt sämtliche Dienstleistungen aus dem Nachhaltigkeitsbereich, die in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe verfügbar sind und die wir unseren Kunden anbieten. Ein Teil dessen ist die Mission CO<sub>2</sub>: Mit diesem Produkt helfen wir den Banken, durch einen Kalkulator den eigenen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck des Geschäftsbetriebs zu ermitteln. Und wir haben natürlich auch entsprechende Maßnahmen im Gepäck, wie der Footprint optimiert werden kann. Außerdem bieten wir die Möglichkeit, CO<sub>2</sub>-Emissionen über Klimaschutzzertifikate zu kompensieren.

Ein weiteres Produkt hilft den Banken bei der Erstellung ihrer Nachhaltigkeitsberichte. Last but not least führen wir eine Vielzahl nachhaltiger Produkte in unserem Sortiment, darunter unsere Timbercard als weltweit erste plastikfreie Holz-Bezahlkarte.

### **Sie beschäftigen in der Gruppe 800 Mitarbeitende. Spüren auch Sie den Fachkräftemangel?**

Ja, wie jedes mittelständische Unternehmen. Trotzdem konnten wir 2023 mehr als 60 neue Mitarbeiter einstellen, unser Wachstumskurs ist durch den Fachkräftemangel nicht gebremst worden. Wir bilden jedes Jahr vier bis sechs junge Menschen aus, aber es gibt Funktionen, wo es besonders schwierig ist, Mitarbeiter zu finden, etwa im IT-Bereich.

### **Erfahren Genossenschaften seitens der Politik die Unterstützung, die sie verdienen?**

Genossenschaftliche Unternehmen haben die gleichen Herausforderungen wie alle anderen Mittelständler. Die Politik muss mehr unterstützen, damit das Rückgrat der deutschen Wirtschaft, der Mittelstand, nicht an Stärke verliert. Es braucht vor allem mehr Verlässlichkeit seitens der Politik, damit man als mittelständisches Unternehmen mutig in die Zukunft investieren kann.

Ich stehe daher voll hinter der Initiative Neustart Deutschland vom Bundeswirtschaftssenat. Deutschland darf nicht weiter zurückfallen, sonst verspielen wir Wohlstand, Stabilität und unsere Zukunft.

**Dr. Sandro Reinhardt** ist seit November 2021 Mitglied des Vorstands von DG Nexolution. Dort verantwortet er die Leistungsfelder Marketing, E-Commerce, Procurement und Logistics. 1977 in Stuttgart geboren, studierte er International Business, promovierte im Bereich Industrial Marketing und Purchasing und war bereits vor dem Wechsel zu DG Nexolution einige Jahre in der Finanzdienstleistungs- und der Automobilbranche tätig. Zudem gründete er mehrere Start-ups im Bereich digitaler Geschäftsmodelle.

**DG nexolution**  
Gemeinsam vorn.

*Die Interviews führte Senator h.c. Frank Schmeichel, Verleger BERLINboxx, Business Network Berlin.*

