

# NEW HORIZONS

DAS MAGAZIN DER FINNOFLEET

NAVIGATING FINANCIAL HORIZONS

powered by  
**FINNOFLEET**



## PROJEKT SUNRISE

Wie FINNOFLEET den Finanz-Horizont navigiert

07



## KI-KOMPETENZ

Mit Künstlicher Intelligenz die Informationsflut bewältigen

10



## SUCCESS STORY DKB

Im Konsumentenkreditgeschäft setzt die DKB auf SUBITO CREDITO

22



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Ob man noch einmal 20 sein möchte? Sehr viele in ihrer Lebenszeit bereits fortgeschrittenere Menschen antworten hier mit: Schon. Aber bitte mit dem Wissen von heute! FINNOFLEET ist sehr viel jünger als 20. Und dennoch kein Start-up. FINNOFLEET ist das, was oben genannten Wunsch realisiert. Hier vereinen wir erfahrene, schon ein paar Jahrzehnte am Markt erfolgreich aktive FinTech-Unternehmen. Die Agilität, die Frische, einfach das Andere aus dem Mindset einer gerade gegründeten Organisation kombinieren wir dabei mit dem Wissen und der Erfahrung gestandener Profis. Und wir haben bereits das erste Projekt dieser wunderbaren Kombination auf den Weg gebracht: Was sich dahinter verbirgt, berichtet die Story über „Sunrise“ ab Seite 7.

Wir freuen uns, mit FINNOFLEET sehr vielen Herausforderungen der Gegenwart begegnen zu können. Denn auch die Finanzwelt wird nahezu täglich komplexer – Digitalisierung, KI (lesenswert: „Kein Gap dank KI-Team“ auf Seite 10), Neo-Banking ... Überall sind Spezialist:innen gefordert, die manchmal so spezialisiert sind, dass sie vielleicht nur für eine gewisse Zeit benötigt werden – ein KI-Team

ist z. B. ein Luxus und gleichzeitig ein Muss. Sieht nach Bindungsschwäche aus? Ist es nicht. Wir haben erkannt: Es braucht ganz neue Verbindungen, um zu neuen Horizonten aufzubrechen. Wir haben deshalb die der Flotte gewählt. Zusammengehörigkeit, Vielfalt und Richtung passen. In der FINNOFLEET haben wir Expert:innen, Spezialist:innen, Kompetenzen, Know-how und vor allen Dingen die Erfahrung aus sieben Unternehmen versammelt, die nicht gerade eben erst entstanden sind, weil die FinTech-Branche so vielversprechend ist. Wenn diese miteinander kooperieren, weil sie Lust haben, ihre Kräfte zu bündeln, dann entsteht sehr viel mehr Potenzial. Und das macht neue Ziele erreichbar. Dies gilt für uns an Bord, aber vor allem für unsere Kunden. Also: Leinen los!

Herzlichst

*Andrej Eichler*

ANDREJ EICHLER  
GESCHÄFTSFÜHRER FINNOFLEET



INHALT

Editorial 02



INTERVIEW *Andrej Eichler* 04



PROJEKT *Sunrise* 07



KEIN GAP *dank KI-Kompetenz* 10

Betriebliche Altersversorgung mit Sicherheit 12  
Kundenleitsysteme: Kommunikation ist die Lösung 13



KREDITPROCESSINGSYSTEM  
MONTO *Ein strategischer Vorteil* 14

Pfadfinder im Förderdschungel 16  
Regulatorik: Der Mensch macht's 17  
Das Rundum-sorglos-Paket fürs Forderungsmanagement 18  
Forderungsmanagement PartnerDialog 20  
ISO/IEC 27001-Zertifizierung 21



SUCCESS STORY *DKB* 22

BiPRO für normierte Schnittstellen 25  
256 Jahre Pfandbrief 26  
Nachhaltig finanzieren 28  
Mitarbeiter-Story 29



FINNOFLEET *Schweiz* 30

Impressum:

Herausgeber: FINNOFLEET GmbH, Mörfelden-Walldorf  
Redaktion: „New Horizons“-Team und Doris Geiger, Offenburg  
Gestaltung: Schaller & Partner, Mannheim  
Druck: JD Druck GmbH, Lauterbach

Falls sie weitere Fragen haben, wenden Sie sich bitte an uns, unter [marketing@finnofleet.com](mailto:marketing@finnofleet.com)

# ZUSAMMEN- WACHSEN

für mehr  
Kundennutzen

INTERVIEW MIT  
ANDREJ EICHLER  
GESCHÄFTSFÜHRER  
VON FINNOFLEET



Mehr als **450 Branchenexpert:innen**, die sich erst einmal kennenlernen müssen, aber dennoch zusammengehören.

Sie arbeiten gemeinsam für rund **500 Kunden**. Die wiederum für mehr als **600 Milliarden prozessiertes Kreditvolumen** jährlich verantwortlich sind.

## DAS IST FINNOFLEET

Andrej Eichler ist ihr Group CEO und damit auch der Kapitän einer Flotte, die sich in den letzten Jahren formiert hat. Ein Start-up mit mehr als 30 Jahren Erfahrung so-

zusagen. Die Redaktion der „New Horizons“ sprach mit Andrej darüber, wie Flottenbildung in der Wirtschaft funktioniert, wenn es eben nicht primär um Kostenop-

timierung geht, sondern vor allem um Kundennutzen und ein gutes Gefühl für die Menschen, die ihn hervorrufen dürfen.

„Eine Bank in die Zukunft zu führen, war noch nie so stürmisch wie heute.“ Wie gut passt das Geschäftsmodell der FINNOFLEET zu dieser Zusammenfassung des SAS Global Banking Survey Report 2035?

**ANDREJ EICHLER:** Der Bankensektor steht vor riesigen Herausforderungen, die er ohne die FinTech-Branche nur schwer bewältigen können. Und diese muss sich selbst ebenfalls weiterentwickeln, um adäquat leisten zu können. Die Menschen der b+m Informatik GmbH, der engram GmbH, der PRO-DIRECT-FINANCE GmbH, der SUBITO GmbH, der TXS GmbH, in der FINNOFLEET Schweiz (FINNOFLEET KWS AG und FINNOFLEET BNI AG) gehören arrivierten Unternehmen an. Natürlich sehen auch sie, dass die Welt immer komplexer wird, dass sowohl Spezialist:innen wie Generalist:innen benötigt werden. Gut, wenn sie im eigenen Netzwerk sind. Besser, wenn dem Netzwerk eine engere Bindung zugrunde liegt. Genau die haben wir mit FINNOFLEET geschaffen – eine Flotte von hochgradig spezialisierten und erfahrenen Unternehmen.

Unser Ziel ist es, unsere Kunden besser bedienen zu können, weil wir nicht nur wachsen, sondern auch zusammenwachsen wollen, weil wir uns durch Austausch und Kooperation breiter aufstellen können. Das ist Exzellenz, die aus dem Inneren heraus entsteht. Einkaufen kann man sie nicht. Deutlich wird das gerade an unserem Projekt „Sunrise“, an dem

alle mitwirken, interdisziplinär und über Ländergrenzen hinweg.

Um was geht es beim Projekt „Sunrise“ genau?

**ANDREJ EICHLER:** Sunrise bringt die nächste Generation des erfolgreichen Softwareprodukts WinCredit, das die FINNOFLEET Schweiz zum führenden Schweizer Softwareanbieter im Bereich Kredit- und Hypothekenmanagement gemacht hat. Mehr als 50 Banken, Versicherungen, Pensionskassen und Finanzintermediäre nutzen diese Lösung. Die logische Fortschreibung dieser Erfolgsgeschichte ist ihr Einsatz im europäischen Raum als Standardsoftware. Aber was das Wichtigste ist: Der Markt für Kreditmanagementsoftware wächst kontinuierlich, unsere Kunden streben Financial-Services-Plattformen an, um selbst am Markt bestehen zu können. Für WinCredit wird eine ganz neue Sonne aufgehen, weil wir diese Software erst für den Schweizer Markt weiterentwickeln und dann Neues hinzufügen, um sie zu einer hilfreichen Lösung für Märkte in anderen Ländern zu machen. So ein bisschen *swissness goes international*.

Nach welchen Kriterien wurden die FINNOFLEET-Gesellschaften ausgesucht?

**ANDREJ EICHLER:** Hauptkriterium war: Welches Unternehmen kann die Gruppe bereichern, um unser Schwerpunkt-Thema „Kredit“ weiter auszubauen? Das gelingt am

Ende des Tages nur, wenn es einerseits fachlich und andererseits menschlich passt.

Die letzten Jahre waren für die FinTech-Branche nicht gerade rosig. Was unterscheidet FINNOFLEET von den Mitbewerbern, die am Markt nicht reüssieren konnten?

**ANDREJ EICHLER:** Wir halten, was wir versprechen, weil wir alle schon ziemlich lange im Geschäft sind. Das alles ist nur möglich, weil wir eine Kombination von fachlicher Tiefe und technischer Affinität bieten, die über Jahre zurückzuverfolgen ist. Wir sprechen einerseits die Sprache unserer Kunden, wir verstehen sie – und das nicht erst seit gestern oder als guter Vorsatz. Andererseits verfügen wir über Teams, die eine hohe technische Affinität haben und diese mit Digitalisierung und KI nach vorne bringen können. So verfügen wir z.B. auch über ein eigenes KI-Team, das die unterschiedlichsten FINNOFLEET-Gesellschaften unterstützt. Zudem sehen wir die Kombination aus erfahrenen Inhouse-Consultants und ITlern als unser Alleinstellungsmerkmal.

WEITERE INFORMATIONEN ZU  
FINNOFLEET FINDEN SIE ONLINE UNTER  
FINNOFLEET.COM



**W**IR HALTEN,  
WAS WIR  
VERSPRE-  
CHEN, WEIL WIR ALLE  
SCHON ZIEMLICH LANGE  
IM GESCHÄFT SIND.

**Sie sprechen von einer engen Bindung unter den FINNOFLEET-Gesellschaften. Wie eng sind die Menschen an Ihre Organisation gebunden? High Potentials in der IT betreten schließlich mit jedem Schritt einen anderen roten Teppich, der zum Job-Wechsel animiert.**

**ANDREJ EICHLER:** Die Unternehmen der FINNOFLEET haben diesen typisch familiären Charakter einer mittelständischen Unternehmung, der nicht zuletzt auch ihrem Alter geschuldet ist. Es ist spannend, dies dann in einer Gruppe zu leben, ohne die regionalen Spezifika zu vernachlässigen. Wir sehen die Unternehmen in der FINNOFLEET wie Familien, die in einem Familienverbund zusammenarbeiten. Für unsere Kunden bedeutet das: Wir sind nahe an ihnen dran, präsent vor Ort und bringen dennoch Größe mit. Das macht uns zu einem Dienstleister für Großbanken mit mehreren Hundert Ar-

beitsplätzen, für gestandene Versicherungsinstitute, aber auch für mittelständische Inkassounternehmen mit einem Dutzend Mitarbeitenden. Ich habe 30 Jahre in Konzernstrukturen gearbeitet, weshalb ich als Geschäftsführer der FINNOFLEET jetzt richtig Lust auf diese mittelständische Struktur habe, die einfach unglaublich schöne Vorteile birgt.

**Wie führt man so viele Unternehmenskulturen zusammen oder lässt sich gar eine völlig neue etablieren?**

**ANDREJ EICHLER:** Die Versuchung, hier etwas Neues schaffen zu wollen, ist groß. Ich glaube, dass das Gute in den einzelnen Unternehmenskulturen untereinander weitergegeben wird, dass man sich am anderen orientiert, voneinander lernt. Ein Beispiel ist hier die ISO-Zertifizierung der FINNOFLEET BNI AG, wo man sogar einen Schauspieler engagiert hat,

um mal zu checken, wie weit jemand im Büro kommt, ohne dass er einen Termin mit jemandem dort hat. So eine Art Mystery-Visit. Das ist auch ein Stück Unternehmenskultur, eine Zertifizierung nicht einfach so durchzuziehen, sondern sie erlebbar zu machen. Man kann eine Kultur nicht von oben nach unten installieren. Man kann sie höchstens vorleben. Wir haben bewusst eine sehr schlanke FINNOFLEET-Struktur und wir wollen in dieser die Vielfalt der unterschiedlichen Standorte leben.

**Wann haben Sie zuletzt einen Kredit aufgenommen?**

**ANDREJ EICHLER:** Vor zwei Jahren, als ich mich hier bei FINNOFLEET eingekauft habe. Ich vertraue der Idee nämlich.

SPONTAN DREI GUTE GRÜNDE, *FINNOFLEET-Kunde* ZU WERDEN?

MIT ANDREJ EICHLER

1 Wenn man fachliches Verständnis kombiniert mit technologischer Affinität benötigt, die bereits seit Jahrzehnten unter Beweis gestellt wurde.

2 Wenn man der riesigen Herausforderung durch Künstliche Intelligenz standhalten will und ein vertrauenswürdiges Kompetenzzentrum sucht, das seine Kunden tatsächlich begleitet.

3 Wenn man einen Partner wünscht, der einem langfristig in guten wie in schlechten Zeiten wirkungsvoll zur Seite steht.

# Sunrise

WIE FINNOFLEET DEN FINANZ-HORIZONT NAVIGIERT

Die Entwicklung einer neuen Hypothekar-Software für den Schweizer Markt zeigt, wie effektiv die Zusammenarbeit verschiedener Spezialist:innen sein kann. Kompetenzen in Kreditprozessierung, Individualsoftware und KI fließen in eine Lösung ein, die Immobilienfinanzierungen smarter macht.



JOHANNES BOPPRE,  
PROJEKTLLEITER SUNRISE

Der Weg zum Traumhaus wird in Sachen Finanzierung kontinuierlich smarter. Ein Stück mehr Smartness hinsichtlich des Hypothekengeschäfts gibt es für Endverbraucher:innen in der Schweiz, wo sich die Kredite für die Hausfinanzierung dank volatillem Zins und kurzen festgeschriebenen Vertragslaufzeiten ohnehin völlig anders gestalten. Und: In der Schweiz vergeben auch Nichtbanken Immobilienkredite. Dass diese hinsichtlich der Abwicklung für die Banken und Nichtbanken schon sehr smart daherkommen, hängt nicht zuletzt mit der WinCredit-Software der FINNOFLEET BNI AG zusammen. Die nächste Generation der führenden Hypothekar-Softwarelösung WinCredit für den Schweizer Markt ist zugleich eine Art Premiere bezüglich der Kooperation für die in der FINNOFLEET zusammengeschlossenen Unternehmen. Das Projekt hat nicht von ungefähr den Namen „Sunrise“. Johannes Bopppe, Projektverantwortlicher, ist sich sicher: „WinCredit 3 wird nicht nur ein völlig neues Licht auf FINNOFLEET als Lösungspartner werfen, sondern es sorgt auch dafür, dass die Kompetenzen

der einzelnen Unternehmen in der Gruppe sehr gut sichtbar werden.“

Johannes äußert sich ganz klar zu den Bedingungen, unter denen er für dieses Projekt engagiert wurde: „Die Weiterentwicklung von WinCredit ist ideal, um die Kompetenz der Gruppe aufgrund der jahrzehntelangen Erfahrung der einzelnen Unternehmen wirksam werden zu lassen und gleichzeitig gar nicht erst das vielleicht naheliegende Gefühl entstehen zu lassen, man könne in eine Konkurrenzsituation geraten.“ Ein Unternehmen wie die Berliner PRO-DIRECT-FINANCE GmbH z.B. sei als FINNOFLEET-Gesellschaft sehr erfahren in der Kreditprozessierung und sei sehr kompetent, wenn es darum gehe, eine flexible Antragstrecke zusammenzubauen und eventuelle Risiken dank automatisierter Prüfung zu minimieren. Das Neugeschäft und die Bestandsautomatisierung der neuen WinCredit-Version wird deshalb laut Johannes stark vom Regelmanagement der PRO-DIRECT-FINANCE beeinflusst werden, die mit mehr als 12.000 Custom-Regeln für die Prozessautomatisierung steht. „Das wird eines der

Herzstücke der neuen Softwaregeneration, um dann z. B. so etwas wie eine automatische Kreditverlängerung durchführen zu können“, ist sich Johannes sicher.

Die FINNOFLEET KWS AG in Zürich wiederum verfügt auf ihre ganz eigene Art über Erfahrungen in diesem Bereich. Allerdings ist für die Kolleg:innen dort laut Johannes das Thema Standardsoftware das nächste Ziel. „So verbinden wir jetzt in einem ausgesprochen agilen Prozess das Wissen um Individualsoftware mit dem um Standardsoftware der FINNOFLEET BNI AG und ergänzen dies mit dem PRO-DIRECT-FINANCE-Produkt MONTO. Dieses webbasierte System für das automatisierte und standardisierte Management von Immobilienfinanzierungen setzt schon längst Teilprozesse des Ganzen für den deutschen Markt um“, so Johannes weiter.

Flankiert wird dieser Prozess von Kolleg:innen der SUBITO, die in der Entwicklung unterstützen und die die Domain-Expertise haben. Die KI-Kompetenz der b+m Informatik GmbH im schleswig-holsteinischen Melsdorf kann darüber hinaus bei Bedarf abgerufen werden. Und auch die engram GmbH ist mit ihrer Expertise hinsichtlich agilem Projektmanagement mit an Bord, sollte dies notwendig sein.

Und das Konzept geht auf: „Wir waren bereits nach drei Monaten so weit, dass wir dem an der Entwicklung beteiligten Kunden den ersten Proof of Concept vorstellen konnten“, berichtet Johannes, der diesen Zustand auch gern bildhaft zusammenfasst: „Die Flotte hat ganz schön Fahrt aufgenommen! Das ist auch notwendig, weil der erste Kunde die neueste Version bereits 2026 produktiv einsetzen wird.“ Dabei werden laut Johannes auch Wünsche des Kunden, mit dem das Team im kontinuierlichen Austausch ist, berücksichtigt. Dies wiederum schlägt sich auch im Frontend der überarbeiteten Version nieder, die sich vor allen

Dingen durch eine noch intuitivere Bedienbarkeit auszeichnet.

Was Johannes neben der Tatsache, dass die Entwicklung Kundenbedürfnisse berücksichtigt, besonders gut gefällt, ist, dass in der FINNOFLEET aufgrund der Kooperation bei diesem Projekt auch eine Win-win-Situation auf der Metaebene entsteht: „Es ist einfach großartig, wie gut hier verschiedene Unternehmen in der Gruppe zusammenarbeiten, die sich vor sechs Monaten noch nicht einmal kannten – und das sogar über drei Ländergrenzen hinweg. Der Mehrwert besteht vor allen Dingen darin, dass alle sich entwickeln, die eigenen Grenzen überwinden, einen nächsten Schritt wagen und dabei hochgradig intrinsisch motiviert sind. Weil Weiterkommen einfach klasse ist!“

members  
OF  
FINNOFLEET

# FÖRDER-MASTER



Fördergeschäft, KI-Kompetenz, BiPRO-Expertise und das Management versicherungsmathematischer Gutachten sind hier zu Hause: b+m Informatik GmbH!



# Prozess-Developer

Forderungs- und Kreditmanagement brauchen Expertise, Schnelligkeit und Consulting für digitale Lösungen. Wer das Geschäft der Kunden in der Branche kennt? SUBITO GmbH!



# Vertriebs-Booster



Die zeitgemäße Bank-Filiale, gezielte Prozessautomatisierung und Digitalisierung im Bankensektor haben einen Namen: engram GmbH. Consulting natürlich inklusive!



# REFINANZIERUNGSEXPERTE

Bankenrefinanzierung braucht Expert:innen! Modulare Tools mit maximaler Effizienz, ESG-Transparenz und regulatorische Sicherheit sind hier verortet: TXS GmbH



# Kredit-processing-Champ

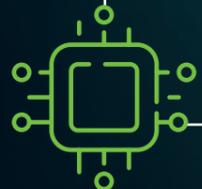


Immobilienfinanzierung und Kreditmanagement: Komplexität steigt. Die Lösung für Banken, Bausparbanken und Versicherungen reduziert sie: PRO-DIRECT-FINANCE GmbH!



# Digitale Wegbereiter

Kredite wollen verwaltet werden – und zwar smart. Maßgeschneiderte Kreditlösungen für Banken, Versicherungen, Pensionskassen oder Kreditinstitute gibt es hier: FINNOFLEET Schweiz



# Kein Gap dank KI-Kompetenz

Künstliche Intelligenz verbessert Prozesse in der Finanzbranche. Ein spezialisiertes Team entwickelt KI-Lösungen, die umfangreiche Dokumente analysieren und verdichten. Die Technologie findet Anwendung bei der Schadenerkennung, Betrugsprävention und Auswertung von Kundendaten.

Kleingedrucktes ist wichtig, aber unbeliebt. Die Künstliche Intelligenz (KI) hingegen liest immer. Sie verschlingt sogar Kleingedrucktes, Geschäftsberichte, Gesetzestexte ... Dieser (zugegeben einfach erklärte) Sachverhalt ist mit ein Grund, weshalb FINNOFLEET in Forschung & Entwicklung investiert und sich ein KI-Team gönnt. Entstanden und nach wie vor zuhause ist das Team in der FINNOFLEET-Gesellschaft b+m Informatik GmbH.

Wer, wenn nicht ein Mensch der Generation Z, könnte das KI-Team der FINNOFLEET übernehmen? So wurde der 24-jährige Frederik Brinkmann auch zum Junior Business Developer bei der b+m Informatik, denn: „Mein Ziel ist es, KI-Technologien strategisch so einzusetzen, dass sie Unternehmen und ihre Produkte dabei unterstützen, die Effizienz zu steigern und neue Potenziale zu erschließen.“ Und genau das ist auch die Hauptmotivation dafür, dass man bei b+m Informatik bereits seit 2018 das Thema KI flankierend zum eigenen Geschäftsmodell der IT-Dienstleistung und Produktherstellung für Banken,

Versicherungsunternehmen und Finanzdienstleister aufbaut. „Die KI kann Strukturen in Daten finden, wenn sie umfangreiche PDF-Dokumente im Schnellgang durchforstet, sie in Segmente unterteilt und darauf basierend dann auf bestimmte Anforderungen zugeschnittene Zusammenfassungen in natürlicher Sprache formuliert. Nicht nur für die Finanzbranche bedeutet dies eine enorme Arbeitserleichterung, wenn es darum geht, Inhalte aus Geschäftsberichten oder z. B. Basisinformationsblättern zu einem Investmentfonds zu sichten und zu verdichten. Die Anwendungsfälle sind vielfältig“, erläutert Frederik

das, was man in der Fachsprache ein Large Language Model nennt. Natürlich stemmt Frederik (Master-Studiengang Data Science) das KI-Team nicht allein. Unter der Verantwortung von CTO Thomas Stahl arbeitet hier ein ganzes Team, bestehend aus Mathematiker:innen, Informatiker:innen, Softwareentwickler:innen, Data Scientists und KI-Expert:innen. Was sie alle auszeichnet: eine über viele Jahre gewachsene Expertise im Finanzdienstleistungssektor.

Im KI-Team geben aktuelle F&E-Trends sowie die Zusammenarbeit mit Universitäten und die Anforderungen des Markts die Richtung

vor. Wobei laut Frederik durchaus auch Kunden, die nicht der Finanzbranche angehören, das breite Know-how und modernste Technologien aus der KI-Kompetenz nutzen. Dazu gehören KI-Lösungen zur Schadenerkennung für Versicherungen, Anomalie-Erkennung von Betrugsfällen oder Analysen von Kundendaten, um zu neuen Geschäftsstrategien zu gelangen.

Die FINNOFLEET-Philosophie, jedes einzelne Mitglied der Flotte durch intelligente Kooperation miteinander im eigenen Wachstum voranzubringen und damit auch für mehr Kundennutzen zu sorgen, zeigt sich in diesem Kontext

ganz klar: Die ersten Gespräche zwischen dem KI-Team und der FINNOFLEET-Gesellschaft PRO-DIRECT-FINANCE GmbH laufen. Deren Produkt FaScan macht bereits aus den Informationen in Immobilienkredit-Dokumenten leichter nutzbare Daten – natürlich via KI, die vom KI-Team unterstützt werden kann.



FREDERIK BRINKMANN,  
JUNIOR BUSINESS  
DEVELOPMENT  
b+m Informatik GmbH

## KLEINGEDRUCKTES



Kleingedrucktes ist wichtig, aber unbeliebt. (Quelle: Statista).

## Kern der Rechnung:

# Altersversorgung MIT SICHERHEIT

Verpflichtungen sollen sicher sein. Und wenn es um Pensionsverpflichtungen in 20.000 deutschen Unternehmen geht, wird die Verpflichtung zur Sicherheit ganz offensichtlich.

Die betriebliche Altersversorgung erfordert präzise versicherungsmathematische Berechnungen. Spezialisierte Softwarelösungen und Rechenkernmodelle gewährleisten die Sicherheit von Pensionsverpflichtungen in deutschen Unternehmen.

**W**ie sie gelingt? Mit der versicherungsmathematischen Softwareentwicklung und Rechenkernmodellen, für die es Menschen wie Dr. Ferdinand Helmer braucht. Der promovierte Physiker und IVS-geprüfte Sachverständige für betriebliche Altersversorgung ist Partner und Gesellschafter des Instituts Prof. Dr. E. Neuburger & Partner GmbH sowie Geschäftsführer der Software-Sparte VSE. Diese wiederum hat seit mehr als 20 Jahren den Rechenkern für die Bewertung all dieser Modelle der betrieblichen Altersversorgung unter ihren Fittichen und organisiert die Zusammenarbeit mit der FINNOFLEET-Gesellschaft b+m

Informatik GmbH. Auf diese Weise werden mathematische Modelle und die Entwicklungskompetenz für hochspezialisierte Softwarelösungen im bAVManager zusammengebracht. Diese wiederum ist Unternehmen und ihren aktuariellen Berater:innen dabei behilflich, sich bei der Altersversorgung ihrer Mitarbeitenden nicht zu verrechnen. „Die betriebliche Altersversorgung in Deutschland kann auf fünf Wegen gestaltet werden. Der wichtigste und auch volumenstärkste Weg ist dabei die Direktzusage. Das bedeutet wiederum, dass die Rückstellungen im Unternehmen versicherungsmathematisch bewertet werden müssen, um den gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen zu genügen“, erklärt Dr. Ferdinand Helmer. Dabei sei das mathematische Modell laut Helmer praktisch so etwas wie Allgemeingut.

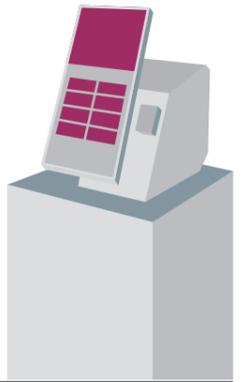
Was dieses noch flankieren muss? „Die Dienstleister der Unternehmen, die die betriebliche Altersversorgung abwickeln, benötigen eine Software, die gesetzliche Änderungen bei der Berechnung kontinuierlich integriert und natürlich auch die Wünsche der Kunden

selbst. Gleichzeitig muss alles als Standardsoftware funktionieren.“ Genau hier haben laut Dr. Ferdinand Helmer die b+m Informatik und VSE ein Alleinstellungsmerkmal – wenn die Nutzer:innen keine amerikanische oder angelsächsische Software einsetzen wollen, sondern eine in Deutschland entwickelte und betriebene Software, die Datenschutz und Datensicherheit gewährleistet sowie über eine benutzerfreundliche Oberfläche verfügt. Wenn ihnen diese dann noch vertraut ist und wenn sie mit dem eigenen Workflow harmoniert, dann ist die Situation im Grunde perfekt.

„Die Zusammenarbeit von Neuburger & Partner bzw. VSE mit der b+m Informatik sehen wir als beispielgebend für die Zusammenarbeit der FINNOFLEET-Gesellschaften miteinander“, betont b+m und FINNOFLEET-Geschäftsführer Andrej Eichler das Miteinander. Denn: „Wir profitieren seit vielen Jahren von dieser Kooperation, die uns zu einem der wichtigsten Lösungspartner beim Thema Sicherheit der betrieblichen Altersversorgung gemacht hat.“

# KOMMUNIKATION IST DIE LÖSUNG

*Kundenleitsystem als elementarer Teil der Filialdigitalisierung*



Kundenleitsysteme optimieren die Filialdigitalisierung im Bankwesen. Moderne Lösungen reduzieren Wartezeiten und vermitteln gleichzeitig relevante Informationen. Die Technologie verbessert das Kundenerlebnis und unterstützt individuelle Beratungsprozesse in Bankfilialen.

Nach Optimierung und Standardisierung im Bankensektor kommt was?

## AUTOMATISIERUNG!

Das ist das Ergebnis einer Studie der Wirtschaftsprüfer von PricewaterhouseCoopers (PwC). Sage und schreibe 97% der Banken haben die Automatisierung im Privatkundengeschäft in den Fokus gerückt. Ein Bereich, der dabei relativ unterrepräsentiert sein könnte, ist die Möglichkeit, per Kundenleitsystem Kund:innen schneller ans Ziel zu bringen – und auch die Interessen der Bank selbst zielgerichteter zu erreichen.

„Eine intelligente Automatisierung bzw. Digitalisierung an den Touchpoints einer Bank stillt aber noch ganz andere Kundenbedürfnisse“, erläutert Tim Konz, Member of Managementboard und Bereichsleiter Produkte und Projekte der zur FINNOFLEET gehörenden engram GmbH. Mit eKLS bietet engram ein individuell auf eine Bank

zugeschnittenes Kundenleitsystem inklusive Digital-Signage-Standardlösung, das den Ergebnissen einer weiteren PwC-Studie Rechnung trägt: Kundeninteraktionen, auch offline, individualisierter auf den spezifischen Kundenbedarf zugeschnitten zu gestalten. Denn: Gute User Experience und die adäquate Darstellung von Informationen zu Produkten und Services sind die grundlegende Erwartungshaltung von Bankkund:innen, hat PwC ermittelt.

Hinzu kommt: Der Mensch wünscht sich einen respektvollen Umgang – auch mit seiner Zeit. Dazu Tim: „Unser Kundenleitsystem sorgt dafür, dass Finanzdienstleister ihren Kund:innen signalisieren können, dass sie achtsam mit ihrer Zeit umgehen. Das geschieht durch eine Verkürzung oder gar Vermeidung von Wartezeiten und durch das Erstellen eines Settings, das das angenehme Warten in eine kompetente Beratung überführt – und das ist eine deutliche Verbesserung der Customer Experience.“

Und er ergänzt: „Die Erwartungen der Kund:innen an ihre Bankfiliale vor Ort haben sich drastisch verändert. Vor allen Dingen steigen sie mit zunehmendem Kundenalter, wie eine Studie zu den Bedürfnissen von Bankkund:innen der dänischen Unternehmensberatung Implement Consulting Group gezeigt hat. Bei 59 bis 68% der Befragten aus allen Altersgruppen besteht Bedarf an individueller

Beratung. Und die darf gerne persönlich sein – vor allen Dingen bei den Themen Hypotheken, Altersvorsorge oder Anlageprodukte.“

Laut Tim ist die Digital-Signage-Standardlösung von engram state of the art, auch weil sie den Kund:innen während des Wartens relevante Informationen, Nachrichten, personalisierte Angebote und werbewirksame Inhalte anzeigt: „Menschen erinnern sich an Bewegtbilder deutlich länger, es fallen keine Materialkosten an – was alles deutlich nachhaltiger macht – Inhalte lassen sich rasch aktualisieren und gut gemachter Content lässt eine möglicherweise doch entstehende Wartezeit wenigstens ein bisschen zum Erlebnis werden.“ Genau hier unterstützt die engram GmbH ihre Kunden, denn anders als die übrigen FINNOFLEET-Gesellschaften ist das Bremer Team nicht allein im Backend, sondern im wahrsten Sinne des Wortes an der Front aktiv: „Wir haben die Customer Experience direkt im Blick und sind damit im Maschinenraum unserer Kunden“, differenziert Tim und fügt hinzu: „Gleichzeitig verfügen wir über Expertise in der Beratung und Prozessentwicklung innerhalb der Finanz-Informatik und wir stehen für eine agile Organisationsentwicklung und Innovationsmanagement.“

# Kreditprocessingsystem MONTO-

## EIN STRATEGISCHER VORTEIL

Die Software MONTO unterstützt Finanzinstitute bei der Immobilienfinanzierung mit integriertem Nachhaltigkeitsrating. ESG-Faktoren fließen in die Kreditvergabe ein und verbessern Konditionen für umweltfreundliche Objekte. Automatisierte Prüfungen steigern Effizienz und Sicherheit.

**N**achhaltigkeit in der Kreditvergabe. Was das konkret bedeutet? Ein radikales Umdenken: Geschäftsstrategien, Betriebsmodelle und die gesamte Beratungspraxis müssen neu gedacht werden.

Der Übergang zu einem nachhaltigen Finanzsystem erfordert weitreichende strukturelle Veränderungen. Viele Banken haben mittlerweile Chief Sustainability Officers ernannt – ein starkes Signal. Doch die wahre Herausforderung liegt tiefer: in der konkreten Umsetzung und den richtigen

Schlussfolgerungen. Nachhaltigkeit ist längst Teil des regulatorischen Pflichtprogramms.

### Beratung am Limit: Wenn Nachhaltigkeit plötzlich Beratungsrealität ist

Besonders spürbar ist dieser Wandel für Bankberater:innen. Denn sie sind es, die mit den Kund:innen über Finanzierungen sprechen – und dabei die neuesten Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen müssen. Die Realität: Regulatorik trifft auf Vertrieb. Und das sorgt nicht selten für Unsicherheit, Stress und Reibungsverluste im Prozess.

Doch genau hier setzt ein Unternehmen der FINNOFLEET-Gruppe an: PRO-DIRECT-FINANCE. Statt Regulatorik zu Themen wie Nachhaltigkeit als Bürde zu verstehen, nutzt man dort die Anforderungen als Katalysator für Prozessinnovationen. Die Lösung: MONTO – ein spezialisiertes, webbasiertes Kreditprocessingsystem für die Immobilienfinanzierung.



WEITERE INFORMATIONEN ZU MONTO FINDEN SIE ONLINE UNTER [WWW.PRO-DIRECT-FINANCE.DE/MONTO/](http://WWW.PRO-DIRECT-FINANCE.DE/MONTO/)

**Mit MONTO dem Kreditprocessingsystem Nachhaltigkeit automatisieren, Portfolien verbessern und Beratung vereinfachen**

„Wir sehen in der Regulatorik auch eine Chance, unsere Kunden optimal zu unterstützen“, erklärt Sandra Voß, Product Owner bei PRO-DIRECT-FINANCE. MONTO integriert dynamisch alle relevanten Prüfungen, Regulatorien und Berechnungen – vollautomatisch und intuitiv. Ob Wohnimmobilienkreditrichtlinie oder ESG-Rating: Berater:innen oder Kreditprüfer:innen müssen keine Richtlinien wälzen und erhalten kontextsensitive Unterstützung direkt im Prozess.

Das Ziel? Klarheit statt Interpretationsspielraum. Gründerin Natalie Gude Losada bringt es auf den Punkt: „In Zeiten hoher Komplexität ist Klarheit ein Wettbewerbsvorteil.“ Nur wer auch die regulatorischen Anforderungen schnell, korrekt und effizient im Prozess umsetzen kann, bleibt am Markt relevant – und bietet seinen Kund:innen echte Sicherheit.

### ESG-Score inklusive: Nachhaltige Kredite besser steuern

Im Kreditprocessingsystem MONTO ist auch ein Nachhaltigkeitsrating (ESG-Score) integriert. Dadurch ist es möglich, gezielt Kredite für umweltfreundliche Investitionen zu vergeben – etwa für energieeffiziente Gebäude, gute ÖPNV-Anbindung oder klimafreundliche Stand-

orte. Die ESG-Faktoren fließen in die Risikobewertung ein und beeinflussen künftig Zinsbedingungen und Kreditwürdigkeit. Eine klare Win-win-Situation: für Banken, Kund:innen und den Planeten.

### Fazit: Nachhaltigkeit braucht keine Extraschleife – sondern MONTO

Mit MONTO erhalten Finanzinstitute ein System, das sie nicht nur rechtssicher macht, sondern auch zukunftsfähig. Denn: Effizienz, Klarheit und Geschwindigkeit sind in der Kreditvergabe heute entscheidend. Wer seine Berater:innen befähigt, regulatorische Anforderungen intelligent zu meistern, gewinnt nicht nur Zeit – sondern schafft echten Mehrwert für Kund:innen und einfach mehr Geschäft. Oder wie Natalie sagt:

“ UNSERE KUNDEN SOLLEN IHR GESCHÄFT STEUERN – WIR SORGEN DAFÜR, DASS SIE DEN NÖTIGEN FREIRAUM UND DIE MÖGLICHKEITEN HABEN. “

# Die Pfadfinder *im Förderdschungel*



Förderprogramme bieten Unternehmen finanzielle Unterstützung, sind jedoch oft schwer zu durchschauen. Neue digitale Lösungen ermöglichen eine effiziente Beratung und Abwicklung – vom Erstgespräch bis zur Auszahlung, unterstützt durch KI-basierte Analyse und Empfehlungen.

Die Bundesländer bieten sie an, manchmal sogar die Kommunen. Der Staat ebenso – und die Europäische Union sogar dort, wo man es nicht vermuten würde: Fördermittel. Warum sie so wichtig sind? Die Website [www.zuschuesse.de](http://www.zuschuesse.de) erklärt es treffend: Unternehmen übernehmen Verantwortung für die Allgemeinheit – und tragen gleichzeitig das wirtschaftliche Risiko. Genau dieses lässt sich durch gezielte Förderungen reduzieren. „Die Welt der Förderprogramme ist ein Dschungel“, sagt Jan Haefke, Leiter der Business Unit Fördergeschäft bei der b+m Informatik GmbH – und das aus jahrelanger Erfahrung. Ihn zu lichten, ist für b+m längst mehr als nur ein Projekt: Es ist ein Leistungsversprechen. Haefke: „Die b+m Informatik blickt auf eine kontinuierlich wachsende Kompetenz im Fördergeschäft, die uns zum Marktführer gemacht hat.“

Doch b+m steht nicht nur für Orientierung im Förderdschungel – sondern für echte digitale Innovationskraft. Mit FGCenter 4.0 revolutioniert b+m das Fördermittelgeschäft: Vom Erstgespräch bis zum Bestandsgeschäft läuft jeder Schritt vollständig digital – inklusive automatisch generierter Verträge, digitalem Abruf, Verwendungsnachweis und intelligenter Anbindung aller Beteiligten über ihre Core-Systeme. Konten eröffnen sich automatisch, Zahlungen werden ausgelöst, der Schriftverkehr ist medienbruchfrei.

## Förderberatung weitergedacht – mit KI und integriertem Know-how

Ein Treiber dieser Entwicklung ist das Team Fördergeschäft von b+m, in dem Beratungspraxis und Technologie Hand in Hand gehen.



Die Lösungen entstehen als Teil der b+m Produktstrategie – mit dem Ziel, Banken und Sparkassen optimal zu unterstützen.

Zurzeit arbeitet das Team an einer neuen Generation der Förderberatung – modular, intuitiv und auf Wunsch mit KI-Unterstützung. Die KI analysiert Eingaben, identifiziert Förderprogramme, liefert passende Empfehlungen und schafft zugleich die Basis für die digitale Weiterverarbeitung.

## Digitale Orientierung mit Substanz

Die neue Lösung lässt sich nahtlos in bestehende Systeme und Kundenkanäle integrieren. Sie begleitet den gesamten Prozess: von der Beratung bis zu den nachfolgenden Bearbeitungsschritten – automatisiert, effizient und zukunftsfähig.

# DER MENSCH MACHT'S!

## Regulatorik braucht IT – und die braucht nicht nur NULLEN UND EINSEN



Regulatorische Anforderungen im Bankensektor erfordern mehr als technische Lösungen. Der Artikel zeigt, wie Fachexpert:innen und IT-Systeme zusammenarbeiten, um komplexe Kennzahlenermittlungen umzusetzen und Banken bei der Anpassung ihrer Kreditprozesse zu unterstützen.

„Zauberwort Regulatorik.“ Für Jürgen Stoffel ist dies die Umschreibung des Themas, das ihn seit etwa drei Jahren umtreibt. Gebraucht er es doch ironisch, wenn er beschreibt, wie er seine Rolle bei der SUBITO GmbH identifiziert, wenn es um deren Dienstleistung für die Sparkassen Finanz Informatik (FI) geht. „Natürlich sind wir ein Dienstleister des IT-Dienstleisters der Sparkassen-Finanzgruppe und selbstverständlich ist unser Team genauso wichtig wie die IT-Systeme für das Kreditmanagement, mit denen wir die Bankenwelt bei einem der größten Transformationsprozesse begleiten.“

Der große Transformationsprozess besteht im Grunde aus vielen kleineren. Zu diesen gehört auch die

Einführung der EBA- und WifStA-Kennzahlen, die dazu führt, die internen Prozesse, Systeme und Methodiken der Sparkassen und selbstverständlich auch aller anderen Banken zu überdenken und zu verändern. „Unser Support-Team zur Kennzahlenermittlung in der Finanz Informatik, das einen kleinen Teil unseres gesamten Teams bei der FI darstellt, ist dabei an der zentralen Schnittstelle zwischen FI und Sparkassen tätig und leistet hier entscheidende Aufklärung. Zum einen wird den Sparkassen immer wieder erläutert, wie die in den Kreditvorgängen ermittelten Kennzahlen aus den Daten des Vorgangs abgeleitet werden, welche Parameter und Attribute dafür herangezogen werden“, erläutert Jürgen. Und er fährt fort: „Zum anderen gehören die Freiheiten und individuellen Vorgehensweisen in der Kapitaldienstrechnung nun der Vergangenheit an und sind den Vorgaben von Bundesbank und Sparkassenverbänden gewichen. Daraus ist ein komplexes Zusammenspiel zwischen privaten und gewerblichen Kreditvorgängen und der Kennzahlenermittlung entstanden, das immer wieder zu Nachfragen führt und erläutert werden muss.“

Damit die Bankenwelt ihre Risiko-steuerung an dieser Stelle sicher hinkommt, stellt SUBITO seinen Kunden seit vielen Jahren ein Berater-Team zur Verfügung, das im Laufe der Zeit immer mehr an Bedeutung gewann. Dabei sei es vor allen Dingen die Kreditkompetenz der SUBITO in Verbindung mit der Expertise der Beratenden, die das Unternehmen im hessischen Mörfelden-Walldorf zum Ausbau seiner Consulting-Sparte geführt hat. Diese wiederum ist auch ein wichtiger Bestandteil des Portfolios der FINNOFLEET, was Jürgen wie folgt beschreibt: „Unser Beratungs-Team besteht aus rund einem Dutzend Kolleg:innen, die sich als Kreditsupport-Team positioniert haben und neben den regulatorischen Themen umfassende Aufgaben im Kreditbereich wahrnehmen und sich dabei einen guten Ruf erarbeitet haben. Wir sorgen so dafür, dass die Kreditprozesse in ihren Facetten gelebt werden können. Das geht eben nur dann, wenn nicht nur Software, sondern auch Menschen beteiligt sind.“

# DAS RUNDUM- SORGLOS-PAKET

## fürs Forderungsmanagement

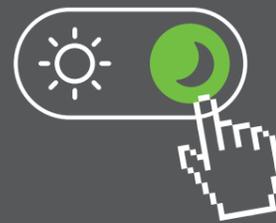
Forderungsmanagement-Aufgaben sind in wirtschaftlich schwierigen Zeiten besonders relevant.

Moderne Forderungsmanagement-Software passt sich kontinuierlich an gesetzliche Änderungen an. Cloudbasierte Lösungen bieten regelmäßige Updates, Datensicherheit und fachkundige Unterstützung. Die Benutzeroberfläche wird stetig optimiert für maximale Effizienz.

In Verbindung mit der Tatsache, dass der Gesetzgeber kontinuierlich Regeln und Verordnungen ändert – wie gerade wieder im September 2024 durch die neue Zwangsvollstreckungsformularverordnung –, ist es umso wichtiger, IT-Lösungen im Forderungsmanagement zu einem Rundum-sorglos-Paket zu machen. „Das Forderungsmanagement ist ein sich kontinuierlich verändernder Prozess und wir bei SUBITO sehen uns bei der stetigen Weiterentwicklung unserer Software für diesen Bereich wie eine Art Aktualisierungspolizei.“ Der Mann, der diesen bildhaften Vergleich zieht, ist Cord Flessner, bei der SUBITO GmbH im Bereich Forderungsmanagement-Software verantwortlich für das Kundenmanagement. Deshalb weiß Cord auch, was für

ein Rundum-sorglos-Paket alles wichtig ist: kontinuierliche Updates, um die neuesten Funktionen und Sicherheitsstandards zu gewährleisten; ein Vorhalten getrennter Umgebungen für Tests und den laufenden Betrieb; regelmäßige Backups und eine zuverlässige Datensicherungsstrategie; technische Unterstützung durch SUBITO-Expert:innen, die über ein spezielles Know-how für Software as a Service verfügen, und außerdem Softwaretrainer:innen, die mit Sicherheit und Tempo durch den Implementierungsprozess führen.

„Alles in allem wollen wir unseren Kunden mit unserer cloudbasierten Forderungsmanagement-Software eine leistungsstarke und flexible Lösung bieten, damit die eigenen Prozesse effizient und sicher gestaltet werden können“, erläutert Cords Kollegin Melanie Hagenbach, die ebenfalls im Kundenmanagement arbeitet. Darüber hinaus legen die Kolleg:innen bei SUBITO höchsten Wert auf die User Experience ihrer Software. Das jüngste Software-Release verfügt deshalb auch über eine völlig neue Icon-Welt und erscheint auf Wunsch in einem Dunkelmodus.



Software hat große Auswirkungen auf den Menschen.



Kurz gefragt: **Lutz Perl**, Software-Entwicklung, SUBITO GmbH

Du bist Diplom-Informatiker und in deinem Verantwortungsbereich bei SUBITO liegt auch die Gestaltung der Benutzeroberfläche der Software. Warum hast du dich für dieses Aufgabengebiet entschieden?

**LUTZ PERL:** Software insgesamt hat große Auswirkungen auf die Menschen. Wenn mich Rückmeldungen erreichen, dass die von uns in die Software eingebauten Funktionen den Menschen weiterhelfen, dann freut mich das. Es ist ein gutes Gefühl, wenn die eigene Arbeit einen Impact hat, wenn das, was man tut, sinnstiftend ist.

Wie viel Freiheit hast du bei der Gestaltung einer Benutzeroberfläche?

**LUTZ PERL:** Meine Freiheit bewegt sich zum einen im Rahmen dessen, was der Kunde zulässt und was der Gesetzgeber vorschreibt. Zum anderen gehen wir mit technischen und fachlichen Kolleg:innen in den Kundentermin, weil wir natürlich auch an dieser Stelle gewisse Vorgaben haben. Allerdings erzählen mir die Vertriebs-Kolleg:innen immer wieder, dass die Bedienbarkeit unserer Software sehr gut ankommt.

Ist Software irgendwann perfekt?

**LUTZ PERL:** Dem kann man sich nur annähern – und darin liegt auch unser Ehrgeiz. Es ist einfach so, dass man immer wieder Stellen findet, an denen man sich sagt: „Ach, ein Klick weniger wäre hier auch super.“ Und das wollen wir dann auch zeitnah umsetzen.



# PARTNER IM DIALOG MIT EINER KEYNOTE, die gefeiert wurde

Beim SUBITO FMM PartnerDialog 2024 gab Obergerichtsvollzieher Martin Graetz praktische Einblicke in seinen Berufsstand.

Außenstände intelligent zu verwalten, braucht natürlich Software – und manchmal ist auch die Innenansicht eines Menschen sehr hilfreich, dessen Profession es ist, die Maßnahmen aufgrund schuldig gebliebener Außenstände zu vollstrecken. So geschehen beim SUBITO FMM PartnerDialog 2024 am 23. und 24. September. Keynotespeaker: Martin Graetz, Obergerichtsvollzieher beim Amtsgericht Berlin-Lichtenberg und Vorsitzender des Vereins der Berliner Gerichtsvollzieher. „Wir haben Martin Graetz sehr bewusst als einen der Hauptakteure an diesem Tag ausgewählt, weil unsere jährliche Veranstaltung ein echter Dialog unter Partnern ist. Der Berufsstand der Gerichtsvollzieher gehört im Grunde zum Alltag der SUBITO-Kunden und zugleich gibt es zu diesem Berufsstand eine ungeheure Distanz“, erklärt SUBITO-Geschäftsführer Thomas Jansen die Wahl des Keynotespeakers.

Mit SUBITO FMM sind es neben Unternehmen auch Stadtwerke, Energieversorger, öffentliche Verwaltungen, aber auch Inkassounternehmen und Kanzleien, die ihr Forderungsmanagement mit einem sicheren Prozess, sprich einer Software hierfür, als Basis versehen. Die Begegnung mit dem Berufsstand der Gerichtsvollzieher gehört dennoch zum *daily business*. Und hier war Martin Graetz' Keynote ein echtes Highlight. Seine bzw. die Position seiner Kolleg:innen als Teil der Justiz hat eine Aura der Unnahbarkeit. Und so machte es Martin Graetz auf besondere Art und Weise sympathisch und nahbar, als er den PartnerDialog-Teilnehmenden

empfohl: „Und wenn Sie von dem für Sie zuständigen Gerichtsvollzieher sehr lange nichts hören, erinnern Sie ihn durchaus daran, dass auch er seinen Statuten gemäß der GVGA (Geschäftsanweisung für Gerichtsvollzieher) folgen darf. Diese geben vor, dass die erste Vollstreckungshandlung innerhalb von vier Wochen begonnen werden muss.“

Während die SUBITO-Kunden Richtung Digitalisierung und Automatisierung mit Freuden vorangehen, sieht es bei den Gerichtsvollzieher:innen etwas anders aus: „Unser Berufsstand ist hinsichtlich der elektronischen Aktenführung immer wieder vergessen worden. Wir nehmen natürlich am elektronischen Rechtsverkehr teil, müssen aber weiterhin Papierakten führen“, berichtet Martin Graetz, der seinen Alltag daher immer noch als ausgesprochen papierlastig beschreibt. Ein Gesetzesentwurf solle jedoch bald dafür sorgen, dass die Zwangsvollstreckung weiter digitalisiert werden wird und die Titelerfordernisse damit der Geschichte angehört, so Martin Graetz.

Die Nahbarkeit des Berliner Obergerichtsvollziehers begeisterte die Teilnehmenden des PartnerDialogs nicht zuletzt auch deshalb, weil genau solche Themen offen von Martin Graetz angesprochen wurden.

Spannende und interessante zwei Tage liegen hinter allen Teilnehmenden des FMM PartnerDialogs 2024, die nun mit viel Vorfreude auf die Veranstaltung im nächsten Jahr blicken.



# ISO/IEC 27001

— Weil alles mit allem zusammenhängt —

Die Zertifizierung nach ISO/IEC 27001 ist für Softwareentwickler:innen eine Balance zwischen Standardisierung und Agilität. Die Umsetzung umfasst technische Maßnahmen, Mitarbeiterschulungen und Prozessanpassungen, ohne die Flexibilität der Produktentwicklung einzuschränken.

Als Königsstandard wurden einst die englischen Maße und Gewichte bezeichnet und wer beim Messen und Wiegen abwich, war raus. Heute regelt die World Standards Cooperation alle Standards, die von der Internationalen Organisation für Normung (ISO) geprüft werden. Insbesondere die Welt der Banken und Versicherungen ist hochgradig reguliert und folgt bestimmten Standards. Einer davon: ISO/IEC 27001. Wo dieser eingeführt ist, hängt irgendwann alles mit allem zusammen.

Das bestätigt auch Manuel Hess, COO der FINNOFLEET BNI AG im schweizerischen Sursee, die gerade nach ISO/IEC 27001 zertifiziert wurde: „Unsere Softwarelösungen für das Kreditmanagement, die Pfandregisterführung und die Refinanzierung entwickeln wir für eine Branche, die streng reguliert ist und regelmäßig auditiert wird. Wir sehen uns als Dienstleister deshalb selbst in der Pflicht, diesen Standard für Informationssicherheitsmanagementsysteme zu

erfüllen – nicht zuletzt, weil es auch uns als Unternehmen weiterbringt. Auch und gerade weil wir als FINNOFLEET-Gesellschaft auch über Landesgrenzen hinweg Kunden betreuen, wie man an unserem in der Entwicklung befindlichen Großprojekt Sunrise sehen kann.“

Weil ISO-Zertifizierungen kein Spaziergang sind, steht hier mit Pascal Müller, seit 2018 bei FINNOFLEET BNI AG, ein veritabler und hoch am-

disiertes Framework überführen mussten, haben wir Schulungen durchgeführt, den Server-Raum besser geschützt und tatsächlich sogar einen Schauspieler engagiert, um zu testen, wie weit jemand in unseren Büroräumen kommt, der eigentlich gar keinen Termin mit einer Kollegin oder einem Kollegen hat.“

Die größte Herausforderung war – und hier sind sich Pascal und



Manuel Hess einig – die Zertifizierung nicht zu einem Bürokratiemonster werden zu lassen. Dazu Manuel: „Wir wollen unser Unternehmen keinesfalls in die Unflexibilität führen vor lauter Standardisierung. Schließlich steht die FINNOFLEET BNI AG für agile Softwareentwicklung. Dank Scrum und Kanban können wir schnell auf Veränderungen reagieren und die schnelle Taktung unserer Software-Releases auch halten. Denn auch an dieser Stelle hängt alles mit allem zusammen!“

# SCHNELL, SCHNELLER, DKB

## IM KONSUMENTEN- KREDITGESCHÄFT SETZT DIE DKB AUF SUBITO CREDITO

Was eine Bank wie die Deutsche Kreditbank AG (DKB) und die großzügige Erbtante gemeinsam haben? Sie geben Geld – die eine sogar rasend schnell. Zugegeben: Die Erbtante verschenkt es, die DKB nicht. Dafür ist der online angefragte Konsumentenkredit vermutlich schneller auf dem Konto. In der Regel dauert es nur Minuten, bis die Antragstellung erledigt ist. Nicht schlecht, wenn die Last-Minute-Urlaubsbuchung um Mitternacht stattfindet oder ein Auto am Wochenende im Autohaus gekauft werden soll. Der Faktor Zeit spielt in einer Welt der Black Fridays, eBay-Käufe oder Spontanbuchungen eine riesige Rolle. Kein Wunder, dass er auch massiv auf das Geschäft mit Konsumentenkrediten abstrahlt bzw. auf die Geschwindigkeit, mit der Verbraucher:innen ans Ziel kommen wollen. Die zweitgrößte Direktbank in Deutschland arbeitet bei der Realtime-Kreditvergabe nicht zuletzt auch deshalb mit der FINNOFLEET-Gesellschaft SUBITO GmbH zusammen und nutzt ihre Software Credito. Nomen est omen, sozusagen: eine Software von „Sofort“ (SUBITO) für den Sofort-Kreditgeber DKB.

Die Kooperation zwischen DKB und SUBITO ermöglicht die Echtzeit-Kreditvergabe an Konsument:innen. Die schnelle Bearbeitung von Kreditanträgen ist entscheidend in einer Welt der spontanen Online-Käufe. Die Software verbindet hohe Performance mit einer intuitiven Benutzeroberfläche.



## AUF DU UND DU MIT KUNDEN- WÜNSCHEN

„Der Wunsch nach einer Kreditfinanzierung für Konsumgüter lässt auch in Krisenzeiten nicht nach. Das zeigt der Konsumkredit-Index des Bankenfachverbands aus dem Sommer 2024. Das alles findet wiederum im Kontext der Personalreduzierung im deutschen Kreditgewerbe statt“, wie Jochen Hartig erläutert. Der Teamleiter Kredit bei SUBITO hat die Branchenentwicklung kontinuierlich im Blick, um die SUBITO-Expertise für Softwarelösungen im Kreditgeschäft weiter im Premiumbereich zu halten. „Wir folgen dem Bedürfnis der Banken nach einer standardisierten

Lösung, die wir gleichzeitig in einem hochgradig individuellen Miteinander in Kooperation mit dem Kunden entwickeln“, resümiert Doris Eckart-Wendel, Product Owner bei SUBITO. Sie verwendet an dieser Stelle auch gern das Bild der verlängerten Werkbank, denn genau als solche sieht man sich bei SUBITO im Miteinander mit der DKB. Und daraus macht man auch keinen Hehl. Sind doch eine enge Kundenbindung sowie die Bereitschaft, als externer Lösungspartner große Herausforderungen der Bankenbranche anzugehen, ein Merkmal aller zu FINNOFLEET gehörenden Unternehmen. Vielleicht darf man sie sogar als ein wesentliches Kriterium bezeichnen, überhaupt in der FINNOFLEET mitsegeln zu können.



**JOCHEN HARTIG**  
TEAMLEITER KREDIT  
SUBITO GmbH

## ENDVERBRAUCHER:IN- NEN BLOSS NICHT NERVEN

Neun Mitarbeitende bei SUBITO sind involviert in die stetig angestrebte Verbesserung der Kreditsoftware. Ihr Ziel ist es, dafür zu sorgen, die höchste Performance zu ermöglichen. Dazu Jochen Hartig: „Unsere Softwarelösung ist seit knapp zehn Jahren im Einsatz bei der DKB und wurde stetig individuell weiterentwickelt – dennoch stehen wir der gesamten Branche als Partner zur Verfügung.“

Eine innovative Bank in der Größenordnung einer DKB muss zur Speerspitze zählen, will sie erfolgreich am Markt agieren. Dabei sind es die Konsument:innen, die in diesem Fall das Tempo der Kreditfreigabe vorgeben. „Ein nicht minder wichtiges Kriterium ist laut Jochen Hartig aber auch das User Interface im Front-end, das das Verhalten der Endkund:innen innerhalb von Sekunden bestimmt: Kommen Verbraucher:innen klar, weil sie ohne größere Hindernisse und mit Tempo abgeholt werden, durchlaufen sie den Antragsprozess, ohne zwischendrin abzuspringen. Sind sie genervt, winkt das Vergleichsportal schon mit dem nächsten Anbieter.“

# “ FAST WIE EINE EIGENE *Entwicklungs-* *abteilung* ”

Die Herausforderungen für die deutsche Bankenlandschaft sind jedoch deutlich vielfältiger. So prognostizierte die Unternehmensberatung McKinsey schon vor geraumer Zeit, dass bis 2030 eine Eigenkapitalrendite von 0% drohe, wenn die Branche weitermache wie bisher. Einer der hier offensiv gegensteuert, ist Frank Sommerfeldt, Leiter der Product Unit Privatarlehen bei der DKB, und im Banking Club auch schon als Webinar-Referent aktiv bei der Diskussion der Frage, wie der digitale Wandel und auch die Künstliche Intelligenz beim Gegensteuern helfen könnten. Die Zusammenarbeit mit SUBITO an einem der wichtigsten Produkte im Privatkundenbereich unterstützt die konsequente Digitalisierungsstrategie der DKB: „SUBITO ist für uns die ideale Kombination eines High-level-Kreditexperten mit der ausgeprägten Fähigkeit, exakt auf unsere Bedürfnisse als Kunde einzugehen. Die Zusammenarbeit zwischen dem SUBITO-Team und der DKB funktioniert seit Jahren auf bewährte Weise und wir stellen gemeinsam sicher, dass wir unseren Wettbewerbsvorteil durch kontinuierliche gemeinsame Weiterentwicklungen konsequent sichern. Durch die Möglichkeit der individuellen Standardisierung der Software hätte ich nicht mal ein Problem damit, wenn SUBITO auch andere Kunden betreuen würde.“

# b+m Informatik *spricht wirklich BiPRO*

Standardisierte Kommunikation in der Versicherungsbranche: Das Brancheninstitut für Prozessoptimierung (BiPRO e. V.) entwickelt einheitliche Formate für unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse. Moderne Softwarelösungen ermöglichen die effiziente Vernetzung zwischen Versicherern und Vermittlern.

**W**issen ist Macht. Die Versicherungsbranche – Versicherer, Vertriebs/Makler und Dienstleister – gönnt sich für mehr Wissen sogar ein eigenes Brancheninstitut für Prozessoptimierung (BiPRO e.V.). Hier werden standardisierte Formate und Methoden zur Abwicklung unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse entwickelt.

Thomas Beckmann, bei der b+m Informatik GmbH Senior Consultant und Product Owner BiPRO Manager und darüber hinaus seit mehr als zwei Jahrzehnten in der Normierung tätig, ist auch ein guter Grund dafür, dass auf der b+m Informatik Website stehen darf: Wir sprechen BiPRO. „Tatsächlich können wir mit unserem BiPRO Manager die Partner in der Versicherungswirtschaft in extrem kurzer Zeit miteinander verbinden“, erläutert Thomas das Softwareangebot der b+m. Das ist deshalb wichtig, weil sich rund 120 GDV-registrierte Versicherer und mehr als 180.000 IHK-registrierte Vermittler:innen, darunter auch viele Assekuradeure in einer Doppelrolle, miteinander vernetzen wollen. Und ohne dass ihr Wissen optimiert übertragen wird, fehlt beiden Seiten die Macht, das Richtige zu tun.

Schon kurze Zeit nach Gründung des BiPRO e. V. vor gut 18 Jahren hat b+m Informatik den BiPRO Manager auf den Markt gebracht und offeriert damit bis heute ein ausgereiftes, eigenständiges modulares System, das sowohl auf Provider- wie auch auf Consumer-Seite BiPRO-Standards entspricht. Die im norddeutschen Melsdorf ansässige FINNOFLEET-Gesellschaft spielt dabei jedoch eine besondere Rolle. „Die Branche versucht die seit Mitte der 1980er-Jahre entstandenen Datensätze mit Prozessen zusammenzubringen, um den Austausch auch technisch zu optimieren. Dabei löst BiPRO zunehmend die E-Norm ab und wird beständig weiterentwickelt. Daran wirkt b+m mit ungewöhnlich großem Einsatz mit“, erläutert Thomas, der fortfährt: „Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre Produkte und Anforderungen in eine normierte Übertragungsform zu bringen, ohne die Alleinstellungsmerkmale zu verlieren. Und noch eines ist außergewöhnlich: Wir vereinen in unserem Team Wissen der Versicherer- und Vermittlerseite.“ Dabei stehen Business-Analyst:innen, Softwareentwickler:innen und IT-Architekt:innen zur Verfügung, die dank der aktiven Mitarbeit in den fach-

lichen und technischen Ausschüssen von BiPRO e. V. eine hochgradige Expertise mitbringen.

Unter den Kunden der b+m Informatik befinden sich etablierte Unternehmen der deutschen Versicherungswirtschaft, u. a. die Alte Leipziger Versicherung AG oder die Ostangler Brandgilde VVaG. Auch die DOMCURA AG, von Focus Money 2024 erneut als eines von „Deutschlands innovativsten“ Unternehmen ausgezeichnet, nutzt die Software und die Beratung der b+m zum Thema BiPRO. Mit dem Assekuradeur HVS Hamburger Versicherungs-Service AG, Teil der Carl Rieck Unternehmensgruppe, erschließt sich derzeit ein weiteres Unternehmen mit b+m-Unterstützung und dem BiPRO Manager die automatisierte Kommunikation im Markt.



# 256 JAHRE PFANDBRIEF

– und was die TXS damit zu tun hat

## EIN SEHR ALTES UND SEHR SICHERES INSTRUMENT

Die lange Geschichte des deutschen Pfandbriefs ist eng mit der Entwicklung des Finanzsystems in Deutschland verbunden.

Der erste bekannte Pfandbrief wurde 1770 in Deutschland ausgegeben. Die moderne Form des Pfandbriefs, wie wir ihn heute kennen, wurde vor allem im 19. Jahrhundert durch gesetzliche Regelungen und die Entwicklung spezieller Finanzinstitute geprägt. Ein bedeutender Meilenstein war dann 1900 die Einführung des Pfandbriefgesetzes in Deutschland: Es regelte die Emission und Verwaltung von Pfandbriefen und stabilisierte so auch das System.

Ohne Übertreibung lässt sich sagen, dass die Etablierung des deutschen Pfandbriefsystems maßgeblich dazu beitrug, das Vertrauen in die Finanzmärkte zu stärken. Immerhin bot es eine sichere und transparente Möglichkeit, langfristige Finanzierungen zu gewährleisten. Es wurde zu einem Symbol für Stabilität und Sicherheit im deutschen Bankensektor.

„Heute gilt der deutsche Pfandbrief als eines der sichersten Anlageinstrumente weltweit und spielt eine zentrale Rolle bei der Refinanzierung von Immobilien- und öffentlichen Projekten“, erklärt Tim Geißler, beim Spezialisten für Pfandbrieflösungen TXS im Management-Team verantwortlich für Vertrieb, New Business und Marketing. In seinen Augen ist die Geschichte des Pfandbriefs auch ein Beispiel für die erfolgreiche Entwicklung eines Finanzprodukts, das auf Vertrauen, Regulierung und Sicherheit basiert.

Der Pfandbrief feiert sein 256-jähriges Bestehen als stabiles Finanzinstrument. Seit seiner Einführung hat er sich zu einem der sichersten Anlageinstrumente entwickelt und spielt eine zentrale Rolle bei der Refinanzierung von Immobilien- und öffentlichen Projekten.



### FRIEDRICH II. KÖNIG VON PREUSSEN

WAS AM 29. AUGUST 1769 MIT EINER KABINETTSORDER VON FRIEDRICH DEM GROSSEN BEGANN, HAT SICH ÜBER DIE JAHRE ZU EINEM UNVERZICHTBAREN REFINANZIERUNGSMITTEL FÜR SEINE EMITTENTEN UND EINEM ATTRAKTIVEN INVESTMENT FÜR SEINE ANLEGER ENTWICKELT.

„Im Laufe der Zeit hat sich das System natürlich weiterentwickelt, um den Anforderungen der modernen Finanzmärkte gerecht zu werden“, so Tim weiter. 2024 wurde sogar der erste Blockchain-Pfandbrief emittiert. „Pfandbriefe sind heute ein wichtiger Bestandteil des europäischen Finanzsystems und gelten neben Staatsanleihen guter Bonität als sicherer Hafen für Anleger“, wie Tim weiter erläutert. Die meisten Pfandbriefe – international Covered Bonds genannt – werden in Europa emittiert. Deutschland, Frankreich und die skandinavischen Länder sind die fleißigsten Emittenten. In Deutschland gibt es derzeit 83 Pfandbriefbanken. 76 davon sind Kunden der TXS.

## WIE FUNKTIONIERT DAS GENAU?

Der Pfandbrief ist ein Wertpapier, das von Banken oder Finanzinstituten ausgegeben wird. Dabei wird eine bestimmte Vermögensposition, meist Immobilien oder andere hochwertige Güter, als Sicherheit (Pfand) hinterlegt. Die Bank emittiert den Pfandbrief, um sich Geld bei Investoren zu beschaffen. Die Investoren kaufen diese Pfandbriefe und erhalten dafür regelmäßige Zinszahlungen sowie die Rückzahlung des Nennwerts am Ende der Laufzeit. Im Falle einer Zahlungsunfähigkeit der emittierenden Bank haben die

Investoren das Recht, die hinterlegten Sicherheiten zu verwerten, um ihre Forderungen zu decken. „Das macht Pfandbriefe zu einer vergleichsweise sicheren Anlageform“, resümiert Tim. Die rechtlichen Rahmenbedingungen für Pfandbriefe sind in Deutschland vor allem im Pfandbriefgesetz (PfandBG) geregelt. Dieses Gesetz legt unter anderem fest:

**Emissionsbedingungen:** Welche Vermögenswerte als Sicherheit dienen dürfen (z.B. Immobilien, öffentliche Kredite).

**Mindestdeckung:** Es gibt Vorschriften, wie hoch die Sicherheit im Verhältnis zum Wert des Pfandbriefs sein muss, um die Stabilität zu gewährleisten.

**Verwaltung der Sicherheiten:** Die Sicherheiten müssen getrennt vom Vermögen der Bank verwaltet werden, um im Insolvenzfall geschützt zu sein.

**Emissionsprozess:** Das Gesetz regelt, wie Pfandbriefe ausgegeben, verwaltet und zurückgezahlt werden.

Auf europäischer Ebene gibt es zudem Richtlinien wie die EU-Pfandbriefrichtlinie, die die Standards für Pfandbriefe in der Europäischen Union harmonisiert.

## DIE ROLLE DER TXS IM PFANDBRIEFGESCHÄFT

Die TXS feiert dieses oder nächstes Jahr (da streiten sich die Gelehrten) ihren 30. Geburtstag und ist sozusagen eines der ältesten FinTechs in Deutschland. In Bezug auf den Pfandbrief spielt die TXS eine wichtige Rolle bei der technischen Abwicklung, Verwaltung und Optimierung dieses Finanzinstruments. Sie bietet Lösungen für die Emittenten und andere wichtige Stakeholder, um den Handel, die Verwahrung und die Abwicklung von Pfandbriefen effizient und sicher zu gestalten.

Die Mitgliedschaften im Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) und auf europäischer Ebene im European Covered Bond Council (ECBC) garantieren, dass die Software-Lösungen regulatorisch immer auf dem neuesten Stand sind. Die Fachlichkeit der Produkte entsteht im engen Dialog mit den Kunden, Verbänden und wichtigen Kooperationspartnern.

Mit einem Marktanteil von über 90% in Deutschland und rund 50% in Österreich ist die TXS damit ein wichtiger Teil der Pfandbrief-Community und der zentrale Lösungsanbieter für Pfandbriefe in diesen Ländern.

# NACHHALTIG FINANZIEREN, *zukunftsfähig positionieren*

Wie TXS – Member of FINNOFLEET – Banken auf dem Weg zum grünen Emittenten begleitet

Nachhaltige Refinanzierung im Bankensektor erfordert die präzise Identifikation von Assets. Eine modulare Plattform ermöglicht die KI-gestützte Analyse, ESG-Scoring und flexible Zuordnung von Vermögenswerten zu grünen Finanzierungsinstrumenten wie Pfandbriefen oder Social Bonds.

Der Kapitalmarkt stellt neue Anforderungen: Nachhaltigkeit, Transparenz und Effizienz sind keine Kür mehr, sondern Voraussetzung für eine stabile und vertrauenswürdige Refinanzierung. TXS unterstützt Banken mit einer modularen Plattform dabei, ihre Rolle als grüne Emittenten strategisch und technologisch zu festigen – und schafft damit messbaren Mehrwert in der gesamten Wertschöpfungskette.

## ESG beginnt bei den Daten – und mit dem richtigen Partner

„Der Schlüssel zu nachhaltiger Refinanzierung liegt in der sauberen Identifikation geeigneter Assets“, dessen ist sich Tim Geißler, Member of Managementboard und verantwortlich für Vertrieb, New Business und Marketing, sicher. Diesen Schluss zieht er aus der Zusammenarbeit mit dem international renommierten Beratungsunternehmen für den Bau- und Immobiliensektor Drees & Sommer. Dessen

ESG-Expertise in der Immobilien- und Projektentwicklung wirkt in Kombination mit der TXS-Kompetenz begleitend für Institute bei der digitalen Transformation ihrer Kreditdaten. Mit dabei: KI-gestützte Analyse, ESG-Scoring, Benchmarking und valide Indeksnahme. „Diese präzise Datenbasis ist die Grundlage für ein glaubwürdiges und regulatorisch konformes ESG-Funding – von der Idee bis zur erfolgreichen Emission“, bringt es Jan Eisenhardt, Member of Managementboard und verantwortlich für IT und Produkte, auf den Punkt.

## Klarer Blick, flexible Steuerung: Allokation mit Weitblick

Dank der TXS-Plattform behalten Institute die gesamte Aktivseite der Bilanz im Blick. Geeignete Vermögenswerte – etwa aus den Bereichen Grüne Immobilien, Erneuerbare Energien oder Infrastruktur – werden selektiert, bewertet und völlig automatisiert den passenden Refinanzierungskanälen zugewiesen. Ob Pfandbrief, grüner Pfandbrief oder Social Bond – TXS schafft Transparenz und Flexibilität.

## Aus der Praxis für die Praxis: Nachhaltige Emission, effizient orchestriert

„Die TXS Refinanzierungsplattform ist aus der Praxis heraus gewachsen. Dies geschah in enger Zusam-

menarbeit mit Banken, die bereits heute ESG-konform refinanzieren. Unsere Kunden schätzen insbesondere die nahtlose Integration in bestehende Bankensysteme, das umfassende Reporting und die Möglichkeit, neue Emissionskanäle wie MACCs oder ECMS zielgerichtet zu nutzen“, berichtet Tim Geißler von seinen Erfahrungen.

## Mehr als Software: Ein Partner auf Augenhöhe

Dabei versteht man sich bei TXS nicht nur als Plattformanbieter, sondern als strategischer Sparringspartner in einem sich wandelnden Markt. Dazu Jan: „Unsere Expert:innen begleiten Projekte vom ersten Datenimport bis zur erfolgreichen Emission und auch darüber hinaus. Das Ergebnis: Eine nachhaltige Refinanzierungsstrategie, die heute überzeugt und auch morgen Bestand hat.“

## Zukunft sichern mit TXS

Wer ESG-konforme Emissionen effizient und zukunftssicher gestalten will, braucht nicht nur die richtigen Werkzeuge, sondern den richtigen Partner. TXS bietet die technologische Basis, das regulatorische Verständnis und die Branchenexpertise, um Institute auf ihrem Weg zum grünen Emittenten verlässlich zu begleiten.

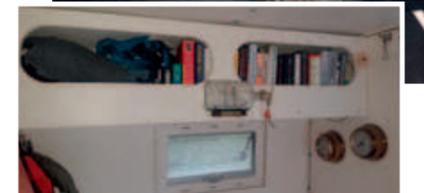
## Frank Gräfenendorf

Einmal selbst ausgebauter Camping-Bus – immer selbst ausgebauter Camping-Bus. Für Frank Gräfenendorf ist es allerdings nicht immer derselbe. Seit den 1980er-Jahren hat er einen nach dem anderen – meistens ein T3, T4 oder T5 von VW – ausgebaut, „weil ich mich dann mit dem Sommer beschäftige, wenn ich an so einem Auto schraube“.

Kein Wunder, denn greift Frank zum Werkzeug, dann dient es in erster Linie dazu, aus einem Transporter ein Fahrzeug zu machen, in dem das Zubehör seiner nächsten großen beiden Leidenschaften Platz findet – und die sind das Windsurfen und das Rennradfahren. Der



# EINER VON UNS



gebürtige Kieler ist eng verbunden mit seiner Heimat und deshalb auch mit dem Wasser – schließlich liegt die Förde direkt am Meer. Das hält Frank jedoch nicht davon ab, seinen ausgebauten Mercedes Vario regelmäßig auch Richtung Italien oder Spanien zu steuern. Hauptsache Meer! Und wenn der Wetterbericht ein Sturmtief bringt – dann gehört Frank zu den Ersten, die sich freuen, weil er dann das Surfbrett bereit machen kann.

Der Business Segment Manager Versicherungen der b+m Informatik GmbH ist auch auf beruflicher Ebene ein Mensch, der gern immer weiter ausbaut, was er einmal begonnen hat: Seit 1995 kümmert er

sich bei b+m Informatik um Software für Versicherungsbestandsführung und BiPRO-Prozesse. Und noch eine Parallele gibt es an dieser Stelle: Genau wie er seine Klassiker auf vier Rädern mit Holzböden, Solaranlagen auf dem Dach, einem atemberaubend praktischen Innenausbau und – wenn es sich ergäbe – sogar mit einem Elektroantrieb in ein neues Zeitalter führen würde, so sieht er auch die FINNOFLEET als Veredelung einer jeden einzelnen Gesellschaft, die zur Flotte gehört: „Es ist einfach toll, wenn man etwas, was sich lange bewährt hat, mit ganz neuen Eigenschaften in die Zukunft führen kann.“



*Gemeinsam in die Zukunft:*

# BASE-NET INFORMATIK AG UND K&W SOFTWARE AG SIND JETZT FINNOFLEET SCHWEIZ

Was das neu geschaffene Unternehmen FINNOFLEET Schweiz und der New Yorker Stadtteil Brooklyn gemeinsam haben? Beide folgen dem Leitspruch „Einigkeit macht stark“. FINNOFLEET Schweiz ist in der Tat der Zusammenschluss der Unternehmen Base-Net Informatik AG und der K&W Software AG. Dazu Yves Blättler, CPTO der FINNOFLEET Schweiz: „Auf diese Weise bündeln zwei etablierte Schweizer Softwareanbieter ihre Kräfte und sind nun in der Lage, neue Maßstäbe für digitale Kreditlösungen in der Schweiz zu setzen.“

Die Zusammenführung beider Unternehmen erschafft nicht nur die Stärke der FINNOFLEET Schweiz, sondern es entstehen auch elementare Vorteile für die Kunden des führenden Anbieters digitaler Kreditlösungen für Finanzinstitute. Dazu zählt die erweiterte Expertise in der Software-Entwicklung für den gesamten Kreditprozess – von der Beratung und Anbahnung über die Bestands- und Kontoführung bis hin zur Refinanzierung. „Wir erzeugen damit auch eine starke Innovationskraft, um den steigenden Anforderungen an digitale Kreditlösungen gerecht zu werden“,



ist Yves überzeugt. Dazu kommt ein noch besserer Support dank größerer Teams und optimierter Serviceleistungen. Dies wiederum garantiert den Kunden die langfristige Stabilität eines starken Partners bei einer der größten Herausforderungen überhaupt: der digitalen Transformation im Finanzsektor.



## *Ein neues Wir entsteht*

Wie Yves weiter erläutert, ist die organisatorische Verschmelzung Teil eines umfassenden Transformationsprozesses, den die Schweizer Kolleg:innen von Beginn an bewusst partizipativ gestaltet haben. Alle relevanten Themen der Integration wurden systematisch erfasst, geclustert und in interdisziplinäre Arbeitsgruppen überführt.

Jede Arbeitsgruppe bearbeitet ein spezifisches Thema, angeleitet von einer verantwortlichen Person und unterstützt durch Mitarbeitende aus beiden ursprünglichen Unternehmen. So wächst zusammen, was gemeinsam gestaltet wird: nicht durch Vorgaben, sondern durch Mitwirkung.

Die erarbeiteten Lösungen werden regelmäßig im Sounding-Board diskutiert und verabschiedet. Dieses Gremium setzt sich aus Mitgliedern des Managements zusammen und sorgt für eine konsistente strategische Weiterentwicklung der neuen Organisation. Mit diesem Ansatz übernimmt FINNOFLEET Schweiz eine Vorreiterrolle in der FINNOFLEET-Gruppe.

members of **FINNOFLEET**

**b+m** Informatik  
member of FINNOFLEET

**engram**  
member of FINNOFLEET

**txs** FUNDING SOLUTIONS  
member of FINNOFLEET

**PRO-DIRECT-FINANCE**  
member of FINNOFLEET

**FINNOFLEET**  
BNI AG

**FINNOFLEET**  
KWS AG

**SUBITO**  
member of FINNOFLEET

**FINNOFLEET GmbH**

Kurhessenstraße 5  
64546 Mörfelden-Walldorf  
Deutschland

[www.finnofleet.com](http://www.finnofleet.com)