



**Interview mit Roman Berninger,  
Vorstandsmittglied**

**Die Digitalisierungsstrategie der Berlin Hyp verändert die klassischen Bankprozesse entscheidend. Möglichkeiten der Prozessoptimierung und Auswirkungen auf das bestehende Geschäftsmodell sind gleichermaßen bedeutend. Wie das Unternehmen beispielsweise auf eine einheitliche IT-Architektur auf der Basis von SAP-HANA setzt, erläutert Roman Berninger, Finanzvorstand, in diesem Interview.**

**Als Vorreiter in der Branche widmet sich die Berlin Hyp seit nunmehr drei Jahren dem digitalen Wandel. Wie würden Sie die Digitalisierungsstrategie der Bank beschreiben?**

Grundsätzlich geht es darum, wie sich die Berlin Hyp intelligent den Herausforderungen von morgen stellt und so das Ziel, Deutschlands modernster Immobilienfinanzierer zu werden, konsequent verfolgt. Es ist deutlich zu beobachten, dass der digitale Wandel längst Bestandteil unseres Lebens geworden ist. Klassische Bankprozesse verändern sich. Das haben wir frühzeitig erkannt und arbeiten präventiv. Uns geht es hierbei um einen verantwortungsvollen Umgang mit neuen Aufgaben und Möglichkeiten. Ein gutes Beispiel ist hier die Gestaltung eines zukunftsfähigen Unternehmens mit Hilfe von künstlicher Datenintelligenz. Aber das ist nur eine Überlegung. Wir verstehen digitale Transformation als weitreichende Veränderung, die sich im Prinzip mit drei wesentlichen Themen beschäftigt:

- der IT-Systemlandschaft,
- der Prozessoptimierung durch Digitalisierung und
- der Erweiterung des bestehenden Geschäftsmodells.

**Was heißt das ganz genau? Auf welche Grundpfeiler baut die Digitalisierungsstrategie der Berlin Hyp?**

Zuerst einmal schaffen wir gerade eine homogene Systemlandschaft auf Basis von SAP-HANA. Weiterhin sind wir für die Erfüllung des aufsichtsrechtlichen Meldewesens mit dem System Abacus 360 vom Anbieter BearingPoint als Pilotbank am Markt und somit in der deutschen Bankenbranche ein sogenannter „First Mover“. Man kann also mit einem gewissen Stolz auf das Erreichte sagen, dass wir erfolgreich an einer einheitlichen IT-Architektur arbeiten, die zudem standardisierte und automatisierte Schnittstellen für das hochkomplexe Aufsichtsregime bedient. Ein weiterer Punkt ist die Schaffung moderner und agiler Arbeitsformen für unsere Mitarbeiter mit Hilfe modernster Technik. Beispiele hierfür sind die sehr vernetzte Zusammenarbeit in unserem raum21 und das agile



Projektmanagement im Zusammenhang mit unserem Kreditoptimierungsprozess 4.0. So fördern wir die Kreativität unserer Mitarbeiter, die zudem die Möglichkeit haben, sich vielfältig fortzubilden und weiter zu entwickeln. Das zusammen mit der Optimierung unserer internen Prozesse durch Automatisierung und Digitalisierung lässt uns aus fachlicher, technischer und unternehmerischer Sicht ein Dienstleister auf Augenhöhe sein und in gewisser Weise auch Vorbild für unsere Geschäftspartner.

**Sie sprachen es bereits an. Als eine der ersten Banken stellt die Berlin Hyp ihre komplette IT Landschaft auf SAP-HANA um. Warum SAP-HANA? Was waren entscheidende Kriterien?**

Mit SAP-HANA verfolgen wir das Ziel, Daten des Kernbankensystems in einem zentralen Data Warehouse als einzige rechtliche Datenquelle abzulegen und von dort das zentrale Reporting zu beliefern. Mit dieser IT-Architektur sind wir nicht nur Real-Time und Big Data fähig, sondern wir bedienen mit einer durchgängigen Datenlogik alle Reportinganforderungen der Bank ausgehend von unserem digitalen Kreditprozess KPO 4.0 bis zum Meldewesen.

Wir haben bei der Nutzung des Systems bis hierher gute Erfahrungen gesammelt und wir sind uns sicher, dass SAP-HANA die

Zukunftslösung ist. Die Branche schaut auf uns und ich bin davon überzeugt, dass wir nicht die einzigen Anwender bleiben werden.

**25 Millionen Euro investiert das Unternehmen bis 2019 in die Umsetzung der Digitalisierungsstrategie. Ein Ziel ist es auch, den gesamten Kreditprozess mit digitalen Technologien zu revolutionieren. Inwieweit werden Sie die Optimierungen künftig für Ihre Kunden nutzen können?**

Wir wollen natürlich in erster Linie für unsere Kunden und Geschäftspartner da sein. Durch die Automatisierung und Digitalisierung unserer Prozesse schaffen wir für sie einen deutlich spürbaren Mehrwert. Das heißt, alle in der Bank bestehenden Prozesse, von der digitalen Post über Rechnungslegung, elektronische Akten im Kreditprozess – Stichwort KPO 4.0 –, werden bei uns digital zusammengeführt und erhöhen hierdurch die Transparenz für unsere Kunden über Onlineabfragen. Die dadurch freigesetzten Kapazitäten können unterstützt durch einen digitalen Arbeitsplatz ortsunabhängig für den intensiveren Kundenkontakt und Austausch mit Geschäftspartnern genutzt werden, zudem beschleunigt die digitale Bearbeitung den Kreditprozess merklich. Des Weiteren werden unsere Kunden von der anfangs angesprochenen Erweiterung des bestehenden Geschäftsmodells profitieren. Das ist ein sehr wichtiger Teil unserer Digitalisierungsstrategie und ein Schwerpunkt der Tätigkeit unseres neu gegründeten Bereichs Unternehmensstrategie. Dazu kommt,

dass unsere Mitarbeiter durch die Bildung von Ökosystemen mit unseren Kunden und Geschäftspartnern gute Ideen entwickeln und wertvolle Kontakte knüpfen.

**Lassen Sie mich diesen Gedanken gleich aufgreifen. Neben der internen Digitalisierung fokussiert sich die Berlin Hyp auch auf die externe Digitalisierung. „Neue Märkte – Neue Produkte“. Die Bank leistet auch hier wichtige Pionierarbeit. Welche?**

Die Erweiterung unseres Geschäftsmodells als Teil unserer externen Digitalisierungsstrategie befasst sich mit neuen Produkten und Geschäftsideen. Zu Beginn haben wir hierfür drei Mitarbeitern in einer Digital Unit alle Freiheiten gelassen, sich am Markt umzuschauen. Die inspirierende und kreative Umgebung in einem Co-Working-Space in der Hauptstadt brachte relativ schnell Ergebnisse. Aus einer ging unser eigenes Startup, der OnSite ImmoAgent, hervor. Das ist ein crowd-basierter Besichtigungsservice für die Immobilienbranche. Der Grundgedanke dabei war, „... muss man denn alles selber machen?“ Warum nicht ein Netzwerk aus lokal ansässigen und mobilen Agenten nutzen, die auf Basis eines standardisierten Besichtigungsservices Echtzeitinformationen zu allen Assetklassen für interessierte Nutzer einsammeln. Inzwischen ist die Tochtergesellschaft der Berlin Hyp erfolgreich am Markt gestartet. Außerdem sind wir auch an der Onlineplattform für gewerbliche Immobilieninvestments BrickVest beteiligt. Neben der ganzheitlichen Beratung von Immobilienkunden über eine Plattform, die heute den Zugang zu Eigen-/ Mezzanine-Kapital ermöglicht und 2019 um Zugang zu Fremdkapital erweitert wird, ist es das Ziel der Gesellschaft, auch den Kredit-syndizierungsprozess zukünftig effizienter zu gestalten. Der zwischenzeitliche Einstieg einer weiteren etablierten Bank zeigt, dass die Vision von BrickVest auch für andere Finanzdienstleister in der Immobilienwirtschaft zukunftsweisend ist.

Wir sind auch am Prop Tech 21st Real Estate beteiligt und haben eine Kooperation mit Carbon Delta. Zu Beginn unseres Gesprächs habe ich beispielhaft künstliche Datenintelligenz erwähnt. Beim Prop Tech 21st Real Estate, einem Berliner Startup Unternehmen,



# „Wir werden auch weiterhin den Fokus der Bank darauf legen, dass die Berlin Hyp als Vorreiter für Digitalisierungsthemen und Innovationen am Markt steht.“

steht die Digitalisierung der Immobilienbewertung im Fokus. Einen großen Einfluss nehmen hier Datenmodelle und Berechnungsmethoden auf Basis künstlicher Intelligenz. Unser Ziel ist der Aufbau eines gemeinsamen Bewertungstools für Immobilien.

Auch Carbon Delta befasst sich mit der Bewertung von Immobilien. Aber aus einer ganz anderen spannenden Perspektive. Hier geht es um die Auswirkungen von Klimarisiken auf die Wertentwicklung von Gebäuden. Die Berlin Hyp wurde vom mehrfach ausgezeichneten Schweizer Fintech eingeladen, am Projekt „Real Estate Portfolio Assessment“ mitzuwirken.

Abschließend kann ich sagen, dass die konsequente Anwendung unserer Zukunftsvision „agil – vernetzt – kreativ“ für uns nicht nur Worte sind, sondern die Basis für unseren Blick vor die Haustür. Gerade in dieser aufstrebenden digitalen Gründerzeit Berlins ist #sharinginspiration für uns nicht nur Motto sondern Leitsatz unseres Handelns.

## Was können Sie zu den nächsten Schritten sagen? Wie geht es weiter?

2016 haben wir die Digitalisierungsstrategie verabschiedet und ein Jahr später die Automatisierung der Prozesse bereits mit der digitalen Akte, dem Rechnungsworkflow und dem E-Procurement realisiert. Jetzt kamen SAP-HANA und das Kreditoptimierungsprogramm KPO 4.0 hinzu. Die Fortsetzung des Zukunftsprozesses „berlinhyp21“ wird sicherstellen, dass die Berlin Hyp auch für die kommenden Herausforderungen gut gerüstet ist. Wir werden auch weiterhin den Fokus der Bank darauf legen, dass die Berlin Hyp als Vorreiter für Digitalisierungsthemen und Innovationen am Markt steht.



Dafür treiben wir das Digitalisierungsprojekt SAP-HANA zur Schaffung einer weitgehend einheitlichen SAP-Landschaft in der Gesamtbank weiter voran und setzen das Projekt Kreditprozessoptimierung, insbesondere in Richtung Kundenportal, Datenmanagement und Prozessoptimierung – verbunden mit Changemanagementaktivitäten, fort. Ein zukunftsorientiertes Management der bestehenden strategischen Kooperationen und Beteiligungen unter Generierung und Weiterentwicklung von innovativen Produktideen wird unsere externe Digitalisierungsstrategie vorantreiben und weitere zukunftsfähige Geschäftsmodelle generieren.

Bis Ende 2020 wollen wir die Strategie schließlich umgesetzt haben. Mit dieser Pionierarbeit setzen wir ein ganz markantes Zeichen in der Bankenbranche.