



📰 Börsen-Zeitung | 16.05.2019 | S. 32

👤 Sascha Klaus

Gemeinsam mit der Digitalisierung wachsen

Der Mensch bleibt als Experte im "Cockpit"

Disruption, digitale Transformation - der Finanzmarkt ist geprägt von niedrigen Margen und Rahmenbedingungen, die sich rasant verändern. Proaktiv auf diese Veränderungen zu reagieren und entsprechend zu agieren, dieser Herausforderung müssen sich alle Marktteilnehmer stellen. Dabei kommt es darauf an, Zeichen richtig zu deuten und Chancen zu nutzen. Das heißt, neueste Technologien zunächst auf ihren Kundennutzen zu untersuchen. Welche Ansatzpunkte bieten sie zur Übertragung auf Teil- oder ganze Abschnitte der eigenen Wertschöpfungskette, um so den sich wandelnden Kundenanforderungen proaktiv zu begegnen?

Dabei kommt man auch an der Frage nicht vorbei, ob das eigene Geschäftsmodell morgen noch Bestand hat. Wir sagen: ja - aber es wird anders sein. Manche Aufgaben werden sich radikal verändern oder ganz wegfallen. Dennoch sind wir überzeugt, dass Immobilienfinanzierung auch morgen noch ein "People's Business" sein wird. Der Mensch in der Finanzierung wird bleiben: als Experte mit Kompetenz und Empathie und gleichzeitig mit deutlich mehr Verantwortung.

Zwei übergeordnete Ziele

Die **Berlin Hyp** ist sich dieser Herausforderungen bewusst. Sie verfolgt zwei übergeordnete strategische Ziele. Zum einen will die Bank ein wertvoller Verbundpartner für **Sparkassen** sein. Wir sehen uns im Verbund der **Sparkassen** sowohl als Mitglied, das einen wirtschaftlichen Erfolg für die Eigentümer erwirtschaftet, wie auch als Geschäftspartner und gleichzeitig als Kompetenzzentrum für alle Fragen rund um großvolumige Immobilienfinanzierungen. Deshalb freut es uns sehr zu sehen, dass die Zusammenarbeit kontinuierlich wächst. Auch hier punktet wieder der Mensch - Vertrauen muss aufgebaut und gewonnen werden. Durch unsere Verbundbetreuer vor Ort sowie regionale und überregionale Netzwerktreffen wächst auch die persönliche Zusammenarbeit. Eine erfreuliche Ent-

wicklung und ein Vertrauensbeweis, dem wir uns verpflichtet fühlen.

Zum anderen hat sich die **Berlin Hyp** zum Ziel gesetzt, die Digitale Transformation der Immobilienbranche aktiv mitzugestalten und voranzutreiben. Wir reflektieren unser Geschäftsmodell jederzeit kritisch und überlegen, ob wir Möglichkeiten zur Verbesserung sehen. Gleichzeitig beobachten wir den Markt und erweitern unser Geschäftsmodell um kerngeschäftsnahere Produkte und Dienstleistungen. Das heißt, wir digitalisieren nicht nur Teilprozesse, sondern betrachten die gesamte Wertschöpfungskette der Bank: Ob Equity, Debt, Risiko- oder Immobilienbewertung. Digitalisierung ist dabei immer Mittel zum Zweck und niemals Selbstzweck.

Künftig ImmoAval digital

Die Nachfrage für unsere speziell für die **Sparkassen** konzipierten Beteiligungen ImmoAval und ImmoAval schuldschein steigt. Um diese Zusammenarbeit weiter auszubauen, entsteht derzeit eine digitale Schnittstelle. Gemeinsam mit Vertretern aus unterschiedlichen **Sparkassen** wird eine Benutzeroberfläche für diese spezifische Plattform konzipiert. Die **Sparkassen** sind sowohl beratend während der Konzeptionsphase als auch testend in der Implementierungsphase aktiv dabei. Der komplette Beteiligungsprozess ImmoAval soll künftig digital auf einer einzigen Plattform abgewickelt werden: vom Angebot bis zum finalen Signing, sozusagen in einem One-Stop-Shop-System.

Das Interesse und die Motivation innerhalb dieses übergreifenden Teams ist sehr beeindruckend. Durch zahlreiche Hinweise der **Sparkassen** zur Gestaltung der Oberfläche sind wir zuversichtlich, dass die Plattform bereits im dritten Quartal online geht und die ersten Transaktionen über die Plattform angeboten werden können. Vorstellen kann man sich das Ganze wie einen Ebay-Shop, in dem aktuelle Beteiligungsangebote in ein Schaufenster gestellt werden und **Spar-**

kassen, die spezifisches Interesse angemeldet haben, entsprechende Angebotseinladungen erhalten. Ein maßgeschneidertes Tool und ein gutes Beispiel für die Zusammenarbeit im Verbund.

Mit **21st Real Estate** haben wir einen sehr starken Partner gewonnen, mit dem wir gemeinsam Big Data und künstliche Intelligenz (KI) für die Weiterentwicklung der Wertermittlung effektiv nutzen wollen, um unsere eigenen Prozesse zu optimieren. Gleichzeitig wird der neue Rechenkern auch zur Marktreife entwickelt und den **Sparkassen** sowie auch anderen Instituten zugänglich gemacht. Normierte und internationale Berechnungsmethoden zur Erstellung von Wertgutachten sollen in den Kernprozess der Bank integriert werden können. Diese Berechnungsmethoden greifen auf die breite Datenbasis von **21st Real Estate** zurück. Kombiniert mit künstlicher Intelligenz wird die Wertermittlung von wohnwirtschaftlichen und gewerblichen Immobilien damit deutlich schneller und marktnäher.

Mit Hilfe von modernsten Machine-Learning-Algorithmen auf Basis von über einer Milliarde Datenpunkten können so computerunterstützte Lagebewertungen sowie Objekt- und Portfoliobewertungen durchgeführt werden. Bisher entspricht keines der aktuell am Markt vorhandenen Bewertungstools den Anforderungen der Bankenbranche für die Integration in einen optimierten und effizienten Kreditprozess.

In der **Berlin Hyp** wird damit das ebenfalls im eigenen Haus initiierte Programm "Lora" abgelöst, das auch in der Sparkassengruppe weit verbreitet ist. Der klassische Wertermittlungsprozess, der derzeit noch stark durch manuelle Arbeitsschritte gekennzeichnet ist, wird sich über diesen digitalen Entwicklungssprung deutlich verändern. Die Rolle des Gutachters entspricht dann in Zukunft eher der eines Flugka-

pitäns, der von einer Maschine der fünfziger Jahre in einen modernen Jet umsteigt.

Zeit- und ressourcensparend

Viel Zeit und Ressourcen kosten oft Besichtigungen, insbesondere dann, wenn die Objekte der Kunden nicht direkt vor der Haustür liegen. Dieser Leidensdruck bei Kunden war Ausgangspunkt für die Überlegungen zum **OnSite ImmoAgent**. Hier ist die Idee eines crowdbasierten Besichtigungsservices zur Marktreife entwickelt und als Tochterunternehmen ausgegründet worden. Mit einem Netzwerk aus lokal ansässigen und mobilen Agenten werden vor Ort tagesaktuelle Daten einer Immobilie erhoben. Nahezu in Echtzeit kann das Expertenteam des **OnSite ImmoAgent** die Ergebnisse prüfen, aufbereiten und dem Kunden als Bericht zur Verfügung stellen. Dies erspart Zeit und Ressourcen. Neben Banken gehören auch Immobilienunternehmen und Unternehmensberatungen zu den Kunden, die diesen Service bereits gerne in Anspruch nehmen.

Wir optimieren Prozesse mit Hilfe der Digitalisierung und wollen Big Data und künstliche Intelligenz nutzen, um schneller, effizienter und transparenter zu sein. Gleichzeitig sind wir überzeugt, dass Immobilienfinanzierung künftig nicht komplett digital sein wird. Der Mensch in seiner Expertenfunktion im "Cockpit" wird bleiben. Die **Berlin Hyp** versteht sich dabei als verantwortungsvolle Bank. Wir wollen auch morgen noch ein wertvolles Mitglied im Verbund, ein zuverlässiger Partner für **Sparkassen** und unsere Kunden sowie ein solider Arbeitgeber sein.

—
Sascha Klaus, Vorstandsvorsitzender der **Berlin Hyp AG**