

20 JAHRE – 20 STIMMEN

„Eine Win-win-Situation für alle Beteiligten“

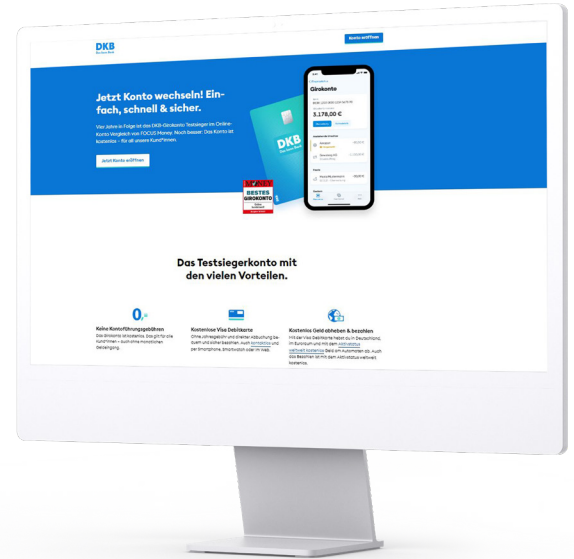
Die Deutsche Kreditbank, kurz DKB, mit Hauptsitz in Berlin, ist Teil der BayernLB-Gruppe und betreut mit ihren knapp 5.000 Mitarbeitenden Geschäfts- und Privatkund*innen. Seit ihrer Gründung 1990 vergibt sie „Kredite für Deutschland“. Ihr Anspruch: #geldverbesserer zu sein. Anfang 2000 gründete das Unternehmen die erste Internetbank ohne Filialen. Seit 2011 setzt die DKB auf die Lösungen von on-geo und war sogar die allererste Nutzerin unserer „LORA ImmoData Base“.

Wir trafen Steffen Zielke, Business Solutions PO für Immobiliarsicherheiten von der Deutschen Kreditbank AG zum „20 Jahre – 20 Stimmen“-Jubiläumsinterview.

Bei der DKB kommen in vielen Bereichen die Produkte von on-geo zum Einsatz und Sie waren bei dem Vorprojekt „Kaufpreisdatenbank K“, welches später unter dem Produktnamen „LORA Immo Data Base“ eingeführt wurde, sogar Pilotkunde. Können Sie uns sagen, wie sich dieses Projekt aus Ihrer Sicht gestaltet hat?

Der Aufbau der KP-Datenbank war für uns der erste Schritt, um den Anforderungen der BaFin gerecht zu werden. Damit wurde ein eigener Datenbestand aufgebaut, der in Regionen mit wiederholten Finanzierungen repräsentativ, aber längst nicht ausreichend war. Um eine ausreichende Anzahl an Vergleichsobjekten für die Wertermittlung zu erhalten, mussten vorher Angebotspreise recherchiert und aufwändig validiert werden.

Da die DKB inzwischen bundesweit finanziert, war es damals ein folgerichtiger Schritt, auf eine institutsübergreifende Datengrundlage in Form der Immo Data Base zurückzugreifen. Durch die Anonymisierung der bereitgestellten Objektdaten ist das Produkt mit der DSGVO vereinbar und alle teilnehmenden Institute können vom eingelieferten Datenbestand profitieren. Eine „Win-win-Situation“ für alle Beteiligten.



Inzwischen nutzen Sie LORA Immo Data Base, der Übergang geschah nahtlos. Hat auch die Einbindung der anderen Anwendungen so problemlos funktioniert?

Die Implementierung neuer Anwendungen ist nicht selten mit einem Aufbruch bestehender Prozesse verbunden und muss koordiniert werden. Mit on-geo als Sparringspartner auf Augenhöhe konnten wir bisher alle organisatorischen Herausforderungen im Rahmen der Einbindung von Neuerungen stemmen, und auftretende Probleme schnell lösen.

Besonders erwähnenswert ist, dass on-geo mit seinen Produkten den Zahn der Zeit trifft und Reaktionen auf neue Marktgegebenheiten nicht lange auf sich warten lassen. Ob LORA-Sign, um lästiges Drucken und händische Unterschriften zu vermeiden, die Überwachung der Gutachterrotation oder das Modul Datenanonymisierung zur Umsetzung einer DSGVO-konformen Löschroutine. Dabei haben alle Produkte gemein, dass sie gut durchdacht sind, uns helfen regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden, Zeit

Steffen Zielke

Business Solutions & PO Immobiliarsicherheiten,
Deutsche Kreditbank AG

20 JAHRE - 20 STIMMEN

sparen und im Falle von LORA-Sign nicht nur die Umwelt schützen, sondern auch das digitale Arbeiten aus dem Homeoffice ermöglichen.

Sie nutzen auch die LORA Anwendungen für Wertindikationen, Kurz- und Vollgutachten, Kartenmodule, Druckvorlagen und vieles mehr. Wie unterstützen diese Produkte sie im Tagesgeschäft und welches ist Ihnen bei der Abwicklung besonders hilfreich?

Das Modul Wertindikation ist besonders hilfreich für uns, da wir damit erste Marktwerte und Beleihungswerte ermitteln können. Diese Werte dienen als Basis für unseren Kreditentscheidungsprozess und gewährleisten durch ihre sachgerecht automatisierte Berechnung eine schnelle Abwicklung.

Das LORA-Kartenmodul und die Druckvorlagen sind dabei unverzichtbare Bestandteile unseres Wertermittlungsprozesses. Ersteres ermöglicht uns die Adressvalidierung und eine Einschätzung der Mikround Makrolage. Die Druckvorlagen sind hingegen essenziell, um wesentliche Informationen eines LORA Vorgangs individualisiert in einem Gutachten-PDF zu vereinen.

Wir haben mit Ihnen in einem gemeinsamen Projekt LORA an Ihre Antragsbearbeitung angebunden. Wie wird die durchgängige Bewertungsstrecke bei Ihren Berater:innen angenommen? Wo sehen sie weiteres Optimierungspotenzial beim Ausbau und der Digitalisierung der Strecke?

Die Unterstützung von LORA bei der indikativen Bewertung von Immobilien im Zuge der Antragsbearbeitung erfüllt die Erwartungen und wird von unseren Kolleg:innen sehr gut angenommen. Aktuell sehen wir weiteres Optimierungspotential darin, dass die in der Sidebar gekauften Unterlagen automatisch schriftlichen Einzug im Gutachten finden. Wünschenswert wäre zudem eine auftragsspezifische und automatische Anreicherung bewertungsrelevanter Unterlagen

nach Einführung des Gebäudekatasters in Deutschland im kommenden Jahr.

Spielen Sie mit uns zum Abschluss das Spiel „Drei Wünsche an die Geburtstagsfee“? In diesem Fall dürfen Sie wünschen. Was würden Sie sich für on-geo und die nächsten 20 Jahre wünschen? Welche Anwendung/Softwarelösung würde Ihren (beruflichen) Alltag noch deutlich komfortabler gestalten?

Für on-geo wünschen wir uns, dass die bisherige Dynamik und Innovationsfreude genauso bestehen bleibt, wie unsere vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wir haben on-geo als kompetenten Lösungsgeber und preisgerechten Partner kennengelernt, der in diesem Sinne hoffentlich auch in den kommenden 20 Jahren seine Eigenständigkeit bewahren kann.

Für uns wünschen wir uns hingegen eine Art übergreifende Datenbasis zur Quantifizierung von Nachhaltigkeitsdaten, die zunehmend in den Fokus rücken. Auch beim Nichtvorhandensein eines Energieausweises sollte dadurch anhand bestimmter Merkmale (z. B. regionale Lage, Baujahr, Objektart, Energieträger etc.) eine Einschätzung über die Nachhaltigkeit eines Objekts möglich sein.

VERPASSEN SIE NICHTS MEHR
Mit dem on-geo Newsletter

Dieser versorgt Sie quartalsweise mit aktuellen Markt- und Trendthemen der Immobilienbranche sowie Neuigkeiten rund um die on-geo GmbH.

[Zur Newsletteranmeldung](#)