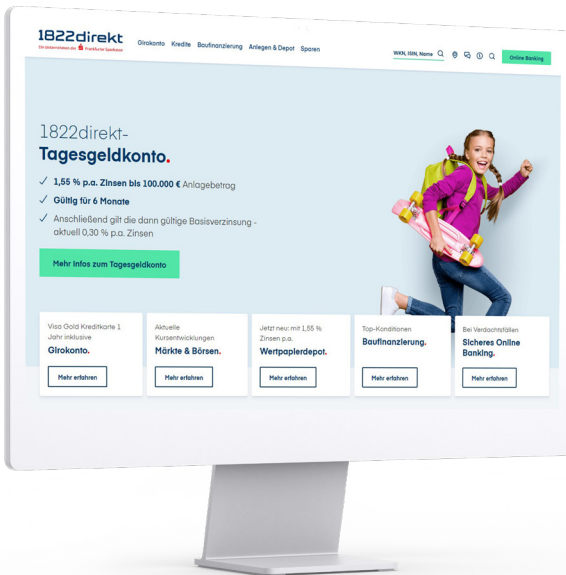


20 JAHRE – 20 STIMMEN

Gemeinsam digital in die Zukunft



Als Tochtergesellschaft der Frankfurter Sparkasse vereint die 1822direkt die Vorteile des Direktbankings mit der Sicherheit der Sparkasse. In Sachen Digitalisierung werden hier große Ansprüche gestellt. Gemeinsam mit on-geo als Partner setzt die Frankfurter Sparkasse bereits seit 2007 und seit fünf Jahren auch die 1822direkt auf Automatisierung und künstliche Intelligenz zur Verbesserung ihres Service.

Wie das genau aussieht, verrät Alexander Naumann, Bereichsleiter Kundenservice und Immobiliencenter bei der 1822direkt, in unserer Jubiläums-Interviewreihe „20 Jahre – 20 Stimmen“.

Die Zusammenarbeit der 1822direkt mit on-geo kann man durchaus als „Geburtsstunde“ der inzwischen als Standard eingesetzten baufi.me-Anwendung bezeichnen, schließlich wurde diese in enger Zusammenarbeit entlang der Anforderungen und Wünsche der 1822direkt an eine Baufinanzungsstrecke entwickelt. Was hat Sie dazu bewegt, diesen Schritt mit on-geo zu gehen?

Einfach gesagt: “It was a perfect match!” Vor fast fünf Jahren hatte die 1822direkt angefangen, ihr eigenes Geschäft rund um die Immobilienfinanzierung von Grund auf neu aufzustellen. Dafür suchten wir einen Partner. Denn die Expertise der 1822direkt lag und liegt vor allem im Onlinegeschäft mit Privatkunden. Themen wie Conversion oder UX gehören zur täglichen Praxis. on-geo wiederum ist einer der Marktführer in der sachgerechten Bewertung von Immobilien, was die Voraussetzung für eine Kreditvergabe ist. Da on-geo damals zur gleichen Zeit seine Angebote rund um die Immobilienbewertung erweitern wollte, hat die Partnerschaft ideal gepasst und beide Unternehmen konnten voneinander profitieren und sich ideal ergänzen.

Die Umsetzung einer solch innovativen Anwendung war nicht nur für Sie eine Herausforderung, mit der Einbindung der baufi.me hat on-geo neben

LORA ein neues Standbein entwickelt – und das mit einem innovativen Partner. Wie war es, ein bisschen das „Versuchskaninchen“ zu sein?

Alles hat einwandfrei funktioniert. Die Grundlage war eine agile Vorgehensweise und eben nicht die Entwicklung eines umfangreichen Fachkonzepts. Nur so konnten wir aus unseren Fehlern umgehend lernen, denn nicht alle Ideen ließen sich im endgültigen Produkt eins-zu-eins umsetzen. Gleichzeitig ermöglichte es ein zügiges Arbeiten, obwohl sogar manche Richtungsentscheidung im Laufe des Projekts ein komplettes Neudenken erforderlich machte. Und zu guter Letzt ist ein klasse Team entstanden, das sich über die Ergebnisse freuen konnte. So zum Beispiel über die Auszeichnung „Finanzprodukt des Jahres 2021“ durch DISQ und n-tv oder den „Best Process Award 2020“ durch die Frankfurt School of Finance & Management, was mich ganz besonders gefreut hat, weil ich hier einmal als Dozent unterrichtet habe.

Alexander Naumann
Prokurist,
Bereichsleiter Kundenservice
und Immobiliencenter



20 JAHRE – 20 STIMMEN

Sie arbeiten seit dem Jahr 2018 mit on-geo zusammen und haben beispielsweise die Antragsstrecke komplett „automatisiert“ – wie wurde dieser Prozess von Ihren Mitarbeiter:innen angenommen?

Als eines der ersten Unternehmen im Direktbanking mit mittlerweile mehr als 25 Jahren Erfahrung gehört die Etablierung und laufende Entwicklung sowie Verbesserung von Antragsstrecken sozusagen zur Firmen-DNA. Zum ersten Mal haben wir dabei zusammen mit on-geo ein komplexeres Produkt automatisiert und für den Teil der Immobilienbewertung sogar eine E2E-Strecke live genommen. Die Prozesse wesentlich zu vereinfachen, war eine spannende Aufgabe für die Mitarbeiter:innen, die mit Bravour gelöst wurde. Von den neuen Prozessen profitieren wir noch heute.

Und haben Sie die von Ihnen fokussierten Ziele, wie die Generierung von qualifizierten Leads, mehr Baufinanzierungen, eine verbesserte Außendarstellung und eine vereinfachte Kontaktaufnahme zu potenziellen Interessenten, erreichen können?

Kunden, die das Online-Tool durchlaufen haben, zeigten sich begeistert, dass sie direkt im Anschluss eine umfangreiche Auswertung und Zusammenstellung zu ihrem Finanzierungsvorhaben erhielten. Es ist jedoch erst der Anfang für weitere Schritte. Vieles wird erst möglich sein, wenn Objekt- und Bonitätsunterlagen standardisiert werden. Gleichwohl eröffnet der Einsatz von künstlicher Intelligenz neue Möglichkeiten, die Kunden noch besser Schritt für Schritt zu begleiten.

Wenn Sie sich von der Geburtstagsfee etwas wünschen dürften: In welchem Bereich würden Sie die Ergebnisse gerne gemeinsam mit on-geo noch weiter verbessern wollen? Haben Sie bereits nächste „digitale Schritte“ geplant?

Das Thema Nachhaltigkeit und Energieeffizienz bei Wohngebäuden ist nicht nur sehr wichtig, sondern ebenso für den einzelnen Immobilienbesitzer sehr komplex. Deswegen gibt es schon erste Überlegungen, wie Privatpersonen besser begleitet werden könnten, um die richtigen Investitionen zu tätigen. Das wäre ein schöner Wunsch, dass wir dadurch mit dazu beitragen könnten, die Klimaneutralität am besten schon vor dem vereinbarten Datum in diesem Sektor zu erreichen. Es ist eine Mammutaufgabe, die nur gelöst werden kann, wenn alle Beteiligte zusammen an einem Strang ziehen.

Wir danken Herrn Alexander Naumann sehr für diesen Einblick!

© on-geo GmbH 2023

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. Übrigens: Auf unserem LinkedIn Profil tummeln sich dauerhaft spannende Themen. Jetzt Follower werden!

[Zur Newsletteranmeldung](#)