

# Automatisierte SCHUFA-Wirtschaftsauskünfte in agree21 und im Firmenkunden-Rating für das Mengengeschäft.

## Der Auftraggeber

Mit rund 1.600 Mitarbeitenden und über 200.000 Mitgliedern ist die Berliner Volksbank eine der größten Genossenschaftsbanken in Deutschland. Ihr Fokus liegt auf der regionalen Wirtschaft, insbesondere der lebendigen Start-up-Szene Berlins.

## Das Ziel

Die Berliner Volksbank möchte den administrativen Aufwand ihres Anwendungsportfolios und vornehmlich die Benutzerverwaltung verschlanken. Der hohe Bearbeitungsaufwand für die Beschaffung aktueller Bilanz- oder Umsatzzahlen im Mengengeschäft soll automatisiert werden. Darüber hinaus strebt die Bank eine nachhaltige Verbesserung der Datenqualität und damit der Risikobewertung an. Die Informationen sollen ohne Zeitverzögerung über das Kernbankensystem agree21 zur Verfügung stehen.

## Warum SCHUFA?

Im Privatkundengeschäft haben sich SCHUFA-Auskünfte und Nachmeldungen bewährt und sollen daher um B2B-Auskünfte erweitert werden. Ein weiteres Kriterium: Neben den originären Informationen zum Unternehmen fließen Liquiditätsinformationen zu Inhabern und Vertretungsberechtigten in die Wirtschaftsauskünfte ein und erhöhen so die Aussagekraft. Überdies ist die SCHUFA der einzige Anbieter einer direkten B2B-Schnittstelle zum Kernbankensystem agree21, von der seit Oktober 2019 auch die Berliner Volksbank profitiert.

## Ausgangssituation und Herausforderung

Bevor die SCHUFA-Wirtschaftsauskünfte in agree21 integriert wurden, bezogen Mitarbeitende der Berliner Volksbank die Auskünfte über SCHUFA Web und legten sie in der elektronischen Kundenakte ab. Das Monitoring der Kunden im Mengengeschäft erfolgte im agree-Standard, insbesondere durch das Verhaltensrating. Diese Daten standen jedoch erst nach einem gewissen Beobachtungszeitraum zur Verfügung und berücksichtigten lediglich Informationen aus dem Zahlungs- und Inanspruchnahmeverhalten. Das allgemeine Zahlungsverhalten, z. B. die Ausnutzung oder Überschreitung von Zahlungszielen und Leistungsstörungen bei Dritten, blieb unberücksichtigt. Diese Informationslücke galt es mit den B2B-Auskünften zu schließen. Mit der Einführung des Firmenkunden-Ratings erhielt die Bank Zugriff auf automatisierte SCHUFA-Wirtschaftsauskünfte und Score-Werte einschließlich Bonitätsbeurteilung: Informationen, die der Bank vor allem in standardisierten Kreditprozessen nutzen.



*„Das SCHUFA-Auskunftsverfahren hat sich auch im gewerblichen Mengengeschäft sehr schnell etabliert. Nach zwei Jahren im produktiven Einsatz haben sich aus Sicht der Prozessorganisation der störungsfreie Betrieb, die einfache Administration und Pflege sowie die Gestaltungsmöglichkeiten für die Bearbeitungsvorgänge als Vorteile erwiesen. Dass die entstandenen Kosten in günstigem Verhältnis zu den erreichten Vorteilen stehen, freut nicht nur den Bereich Finanzen, sondern auch unsere Mitglieder, die sowohl von effizienten und kostengünstigen Leistungen als auch von der daraus resultierenden Dividende profitieren.“*

**Carsten Rossow**

Betriebsorganisation Prozessorganisation Kunden- und Serviceprozesse

## Die Implementierung

Bevor die Informationen automatisiert abgerufen werden konnten, gab es einen zentralen Einmal-aufwand für die Administration im Kernbankensystem sowie für die Beauftragung. Neukunden werden automatisch über die Vollauskunft und die Kundenanlage in agree21 in das SCHUFA-Monitoring übernommen. Der Abgleich geschieht anhand einer IDA-Standardauswertung, die nach Freigabe auch die Einspielung veranlasst. Soweit die Inhalte der Auskünfte auch in Dateiform bezogen werden, sind für die Auswertung und die weitere Verarbeitung der Daten und die Einspielung von Änderungen über aCI-Batch auch individuelle Lösungen möglich.

## Lösung und Ergebnis

Mit der Nutzung der SCHUFA-Wirtschaftsauskünfte als Bank-Standard vereinheitlichte die Bank zielgemäß ihr Auskunftsverfahren: Daten werden ohne Medienbrüche automatisiert im Kernbankensystem angefordert und bereitgestellt.

Die Informationen sind für Datenqualitätsmaßnahmen und in der Kundendatenaktualisierung vielfältig verwendbar, was sowohl den Vertrieb als auch den Betrieb entlastet und neue Kapazitäten schafft. Besonders für die Liquiditätsdeckungsquote (LCR) erreichte die Bank mit den Bilanz- und Umsatzzahlen aus den SCHUFA-Wirtschaftsauskünften eine signifikante Verbesserung. Durch die Integration in agree21 und die Modellierung entsprechender Prozesse mit hoher Automatisierung haben sich die Bearbeitungszeiten deutlich verkürzt.

Auch im Kundenannahmeprozess erweisen sich die Daten als unverzichtbare Informationsquelle. Neukunden und kreditorischen Bestandskunden zeitnah alle Leistungen der Bank einschließlich Betriebsmittel-Linie, Kreditkarten und Lastschriftrahmen anzubieten, ist ein Wettbewerbsvorteil für die Bank. Wurden relevante Daten zu neuen Kunden bis dato lediglich anlassbezogen genutzt, werden sie nun mittels Monitoring vollautomatisch und medienbruchfrei aktuell gehalten und können jederzeit systematisch ausgewertet werden. Das zusätzliche Monitoring stellt generell die Aktualität der Informationen sicher und ersetzt manuell anzustoßende Prozesse zur Aktualisierung oder Überwachung.

## Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen.

SCHUFA Holding AG, Kormoranweg 5, 65201 Wiesbaden

Tel.: +49 234 - 9761-200, Fax: +49 234 - 9761-216, [vpbbo@schufa.de](mailto:vpbbo@schufa.de), [www.schufa.de](http://www.schufa.de)

Wir schaffen Vertrauen

**schufa**