

Mit Know-how und KI: Software für den Kreditprozess

Interview mit Thomas Jansen, Vorstand der SUBITO AG
Februar 2024



Thomas Jansen, Vorstand der SUBITO AG

Unternehmen steigern ihre Effizienz, indem Abläufe so weit wie möglich automatisiert werden. Mitarbeitende können dann dort eingesetzt werden, wo es den Menschen wirklich braucht. In der Finanzindustrie sind es vor allem Kreditprozesse, die sich durch Softwarelösungen weitgehend automatisieren lassen. Mit ihrer Expertise auf diesem Gebiet ist die SUBITO AG seit über 30 Jahren ein geschätzter Partner von Banken und Finanzdienstleistern.

Wirtschaftsforum: Herr Jansen, das Kerngeschäft der SUBITO AG sind Softwarelösungen für die Finanzindustrie. Wie sieht Ihr Portfolio im Einzelnen aus?

Thomas Jansen: Wir haben drei Geschäftsbereiche: Der erste umfasst Softwarelösungen zur Unterstützung von Kreditprozessen in Banken und bei Finanzdienstleistern. Das bedeutet, unsere Lösungen unterstützen den gesamten Kreditprozess von A bis Z, von der Vermittlung und Vergabe über die gesamte Laufzeit und auch bei der Bearbeitung von Krediten mit Zahlungsstörungen (Problemkrediten). Seit unserer Gründung vor 34 Jahren arbeiten wir in diesem Bereich. Unser zweiter Geschäftsbereich hat sich aus dem ersten entwickelt und umfasst Software für das Forderungsmanagement, die universell in allen Branchen einsetzbar ist, um Forderungen mit gestörtem Zahlungsfluss bearbeiten zu können. Auch hier wird der gesamte Prozess unterstützt, vom Mahnungsprozess bis hin

zu gerichtlichen Auseinandersetzungen mit Schuldern. Das Kundenspektrum reicht hier von der Energieversorgung über den öffentlichen Bereich und Kunden aus der Industrie bis hin zu Inkassounternehmen. Der dritte Bereich besteht im Consulting: Wir stellen unseren Kunden unsere Expertise im IT-Umfeld im Rahmen eines Consulting-Ansatzes zur Verfügung.



Mit den Softwarelösungen der SUBITO AG lassen sich klassische Konsumentenkredite bereits voll automatisiert abwickeln

Wirtschaftsforum: Wie automatisiert läuft beispielsweise eine Kreditvergabe ab? Übernimmt die Software alle Entscheidungsprozesse, oder sind in letzter Instanz dabei noch Menschen eingebunden?

Thomas Jansen: Das kommt darauf an, in welchem Segment eine Kreditvergabe stattfindet. Klassische Konsumentenkredite sind in der Regel hoch automatisiert, etwa wenn ein Kunde etwas im Internet auf Kredit kauft. Da sind dann schon entsprechende Schnittstellen, etwa zur Schufa, eingebunden. Auch das Baufinanzierungsgeschäft lässt sich bereits hoch automatisiert abwickeln. Anders sieht es dagegen im Firmenkundengeschäft aus, wo es um individuelle Finanzierungen geht, die zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber besprochen werden müssen. Hier ist der Automatisierungsgrad entsprechend noch nicht so hoch, obwohl ich sicher bin, dass sich das mit zunehmender Steigerung der Möglichkeiten künstlicher Intelligenz auch noch ändern wird.

Wirtschaftsforum: Welche Themen stehen auf der Agenda von SUBITO?

Thomas Jansen: Aktuell arbeiten wir daran, unsere Software noch Workflow-basierter zu machen, um die Automatisierung in noch höherem Umfang zu unterstützen und unseren Kunden damit eine noch größere Flexibilität zu ermöglichen. Auch KI ist natürlich ein Thema. Wir gehören zur FINNOFLEET-Unternehmensgruppe und haben dort ein KI-Lab. Für uns stellt sich jetzt die Frage, wie wir die dort entstehenden Dinge und das Know-how, das wir dabei gewinnen, in unsere Software integrieren. Gerade im Forderungsmanagement ist der Einsatz von KI vielversprechend, wo es um den

günstigsten Zeitpunkt und die beste Art und Weise geht, den jeweiligen Schuldner anzusprechen.



Die SUBITO AG ist seit 2021 Teil der FINNOFLEET. Seinen Sitz hat das Unternehmen, für das 100 Mitarbeitende tätig sind, in Mörfelden-Walldorf bei Frankfurt/Main

Wirtschaftsforum: Zum Schluss eine persönliche Frage, Herr Jansen: Was ist in Ihrem Beruf Ihr persönlicher Antrieb?

Thomas Jansen: Ich möchte für unsere Kunden und unsere Mitarbeitenden erreichen, dass es immer vorangeht, dass es eine positive Entwicklung gibt. Ich arbeite sehr gern mit Menschen zusammen, sowohl in der Firma als auch mit den Kunden – auch das ist etwas, das mich antreibt. Seit 2021 gehören wir zu FINNOFLEET und es spornt mich sehr an, meinen Beitrag zu leisten, um die Unternehmensgruppe für den DACH-Raum aufzubauen.