

Place the future at the core.
Shape the future with Novemcore.

Daten & Software · Finanzen & Investitionen · Strategie & Umsetzung

Banken sehen sich konfrontiert mit:

➤ **Erhöhte regulatorische Anforderungen**

EBA-Leitlinien, MaRisk und ESG-Integration führen zu massivem Dokumentations-, Kontroll- und Prüfaufwand. Prozesse sind prüfungssicher – aber zunehmend überladen, langsam und teuer („120 %-Absicherung“).

➤ **Steigender Kostendruck und explodierende IT-Aufwänden**

Effizienzprobleme werden häufig in IT verlagert: mehr Systeme, mehr Schnittstellen, mehr Komplexität. Produktivitätsgewinne bleiben aus, weil Prozessrealität, Varianten und Schleifen nicht transparent sind.

➤ **Fachkräftemangel trifft auf wachsende Prozesslast**

Immer weniger qualifizierte Mitarbeitende müssen immer mehr regulatorische und operative Arbeit leisten. Effizienzpotenziale bleiben ungenutzt, weil Prozesse nicht messbar, vergleichbar oder priorisierbar sind.

Was sie heute aus dem Webinar mitnehmen

1

Welche Lösung besser ist, als die klassische Prozesserhebung

2

Wie Banken Effizienzpotenziale in ihren Prozessen identifizieren

3

Wie aus der Analyse Maßnahmen und realisierte Effekte werden

4

Wie die Prozessaufnahme zur Basis für den KI-Einsatz wird

Kurzvorstellung



Julian Molitor, CFA
Gründer von Novemcore

Vorher tätig bei:



Expertise:

Spezialisiert auf die Schnittstelle von Finance, Prozess- und Datenanalyse sowie datenbasierter Performance-Steigerung.

Erfahrung:

Umfassende Erfahrung im Financial Services Bereich mit vielfältigen Projekten mit Fokus auf Prozessoptimierung, -digitalisierung sowie der Unternehmensdatenanalyse.

Kontakt:

E-Mail:
julian.molitor@novemcore.com

Telefon: +49 176 4158 3622



Dr. Jürgen Schulte
Managementberater,
ehem. Bereichsleiter

Vorher tätig bei:



Verschiedene
Beratungstätigkeiten

Expertise:

Organisation, Strategie, Sicherheit, IT und Regulatorik bei Banken

Steuerung komplexer Projekte / Programme, Notfallorganisationen

Erfahrung:

30 Jahre Consulting-Erfahrungen, lfd. Austausch Netzwerke mit Banken

Transformation, agile Organisation, Prozessoptimierung

Aufsichtsrechtliche Prüfungen BaFin, MaRisk, DORA

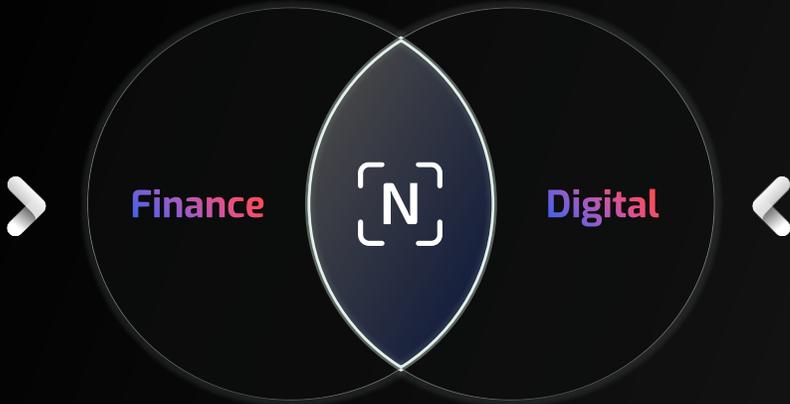
Kontakt:

E-Mail: Schulte-j@t-online.de
Telefon: 0201 – 23 74 35

Novemcore vereint tiefe **Finanz- und Digitalexpertise** mit führender Software

Services

- Reportig & Controlling
- Integrierte KPI-System & Scorecards
- Bewertung & Analyse
- Portfolio Controlling (Private Equity)
- Due Diligence (Financial, Commercial)



- Digitale Steuerung (BI & Business Analytics)
- Prozessautomatisierung (incl. AI Agents)
- Digitalstrategie & Software-Auswahl
- Data & AI Analytics (inkl. Visualisierung)
- Datenstrategie & Datenbewertung

Software

Novemcore | Software

PULSE SAVE

Tableau Lucanet Looker

Power BI snowflake databricks

Agenda

- 1 | Prüfungssichere, effiziente Prozesse**
- 2 | Klassische Prozesserhebung mit Schwächen**
- 3 | Mit PULSE zu kontinuierlicher, datenbasierter Prozessintelligenz**
- 4 | Live-Demo und Einsatz von PULSE**
- 5 | Welche Vorteile bieten sich für Sie – Key takeaways**
- 6 | Ihre Ansprechpartner**

Prüfungssichere Prozesse sind selten auch gleich effizient

Prüfungssicher & fehlerfrei ≠ Effizient

- **Maximale Absicherung treibt Aufwand**
Einzelfallprüfungen, Mehrfachkontrollen, umfassende Dokumentation sichern Qualität – verursachen aber hohe Durchlaufzeiten und Kosten.
- **Kontrollen wirken isoliert statt gesamthaft**
4-Augen-Prinzip und Prüfungen werden je Silo umgesetzt, obwohl nur im Gesamtprozess erforderlich.
- **Effizienzpotenziale bleiben ungenutzt**
Gestaltungsspielräume wie Stichproben, Automatisierung oder Kompetenzgrenzen werden nicht systematisch genutzt.

Gelebter Prozess ≠ dokumentierter Prozess

- **Standardprozesse decken die Realität nicht ab**
Ausnahmen, Sonderfälle, Workarounds im Alltag – sind aber kaum dokumentiert oder transparent.
- **Silos erzeugen Schleifen und Liegezeiten**
Markt, Marktfolge, Compliance, IT arbeiten nacheinander statt integriert → Rückfragen, Doppelarbeit, Medienbrüche.
- **Schattenprozesse ersetzen fehlendes Design**
Mitarbeitende kompensieren Lücken im Prozess durch individuelle Lösungen und Zusatzdokumentationen.

Daten ≠ Prozessfakten

- **Prozessdaten fehlen oder sind fragmentiert**
Kreditsysteme speichern keine vollständigen Prozessdaten oder löschen sie nach Durchlauf; Workflow- und Fachsysteme nicht integriert.
- **Aufwand, Volumen und Varianten bleiben unsichtbar**
Belastbare Fakten fehlen zu Durchlaufzeiten, Schleifen, manuellen Eingriffen und Sonderfällen.
- **Priorisierung ohne Faktenbasis scheitert**
Projekt- und Digitalisierungsinitiativen konkurrieren ohne klare Wirkungshypothese, ROI-, Umsetzungslogik.

Klassische Prozesserhebung skaliert nicht und Effizienzprogramme laufen ins Leere

Hoher Erhebungsaufwand & geringe Skalierbarkeit

- **Interviews oder Workshops** erfordern Terminfindung, Vorbereitung, Durchführung, Dokumentation und Auswertung – mit **hohem manuellem Aufwand**.
- Aussagen sind oft **unstrukturiert oder uneinheitlich dokumentiert** und dadurch nur eingeschränkt vergleichbar.
- Jeder zusätzliche Prozess verursacht erneut nahezu den gleichen Erhebungsaufwand – **Skalierung kaum möglich**.

Inkonsistente Ergebnisse & begrenzte Vergleichbarkeit

- Unterschiedliche Interviewstile, Detailtiefen und Perspektiven führen zu **inkonsistenten Ergebnissen**.
- **Zusammenhänge**, Varianten und Schleifen über mehrere Interviews hinweg sind **schwer erkennbar**.
- In Workshops gibt es **lange Diskussionen** über „richtigen“ Prozess oder Durchführungsdetails
- Eine **belastbare „Flughöhe“** über viele Prozesse oder Organisationseinheiten hinweg **fehlt**.

Schwierige Maßnahmenableitung & Priorisierung

- Die **Ableitung konkreter Maßnahmen** aus Interviewergebnissen ist **zeitintensiv** und **interpretationsabhängig**.
- Impact- und **Aufwandsschätzungen** sind nur grob möglich und **selten faktenbasiert** hinterlegt.
- **Priorisierung scheitert** häufig an fehlender Vergleichbarkeit – es entstehen lange Abstimmungsrunden statt Entscheidungen.

Kein nachhaltiges Tracking & fehlender Review-Takt

- **Prozesserhebungen** liefern einen **einmaligen Snapshot** – Prozesse ändern sich jedoch kontinuierlich.
- Wirkungsmessung erfordert **regelmäßige Nach-Erhebungen** und erzeugt erneut hohen Aufwand.
- Ein **systematischer Review-Takt** (z. B. monatlich oder quartalsweise) ist mit klassischen Ansätzen **kaum realisierbar**.

Die PULSE-Software ermöglichte kontinuierliche, datenbasierte Prozessintelligenz



So muss es besser gehen

So muss es besser gehen

Hoher Aufwand & begrenzte Vergleichbarkeit



Strukturierte, einheitliche und **skalierbare Erhebung** in standardisierter Form – mit vergleichbaren Ergebnissen über Prozesse, Einheiten und Interviews hinweg.



Standardisierte, **AI-geführte Interviews** erfassen Prozesse konsistent und strukturiert. Ergebnisse sind direkt auswertbar, vergleichbar und **dauerhaft dokumentiert**.

Schwierige Maßnahmenableitung



Schnelle Hypothesen-Validierung ohne erneute Erhebung oder manuelle Auswertung – mit belastbarer Faktenbasis zu Aufwand, Volumen und Wirkung.



Explorative Analysen auf Basis strukturierter Prozess-Inputs ermöglichen die Ableitung, Bewertung und Priorisierung von Maßnahmen – **faktenbasiert statt interpretationsgetrieben**.

Schwierige Validierung



Fortlaufende Validierung von Annahmen und Wirkungen ohne **wiederkehrende Vollerhebungen** – integriert in das operative Steuerungsmodell.



Regelmäßige, **automatisierte Abfragen** und Feedbacks messen Fortschritt, Wirksamkeit und Veränderungen anhand **quantitativer KPIs und qualitativer Prozesssignale**.

Kein nachhaltiges Tracking



Kein einmaliger Snapshot, sondern ein klar definierter Review-Takt (z. B. monatlich oder quartalsweise), der Change, Adoption und Prozessrealität abbildet.



Kontinuierliche Aktualisierung der Prozessbasis schafft Transparenz über Veränderungen, neue Varianten und Risiken – als **Grundlage für Governance-, Change- und Effizienzsteuerung**.

1) PULSE reduziert den Erhebungsaufwand drastisch und stellt Konsistenz sicher



Einfacher und schneller Stakeholder-Input

- Ermöglicht durch **intelligenten Chat-Agenten**
- **Skalierbar** für große Stakeholder-Gruppen oder **gezielt** für **ausgewählte Teilnehmende**
- Liefert strukturierte, **hochwertige Inputs** bei **minimalem Koordinationsaufwand**
- Stellt **Konsistenz in der Erhebung** sicher

Start Interview
Enter the code provided by your team to begin.

Interview Code

First Name

Last Name

Email

Start



Interview Assistant

Thank you again for your valuable input! Shall we get started with the first question? Just type 'Start' when you are ready.

Type your message...

Dokumentation & Zusammenfassungen

- **Automatische Dokumentation** und Interpretation
- **Interview-übergreifende Zusammenfassungen** konsolidieren Erkenntnisse
- **Vollständiger Export nach Excel** zur Weiterverarbeitung

Summary

Create Summary

Run at: Oct 26, 2025 14:37 Exec Summary File Detailed Answers

^ Hide summary

Die Analyse der vorliegenden Interviews identifiziert zentrale Herausforderungen und Chancen im Bereich der digitalen Transformation. Schlüsselthemen umfassen die Notwendigkeit einer agileren Organisationsstruktur, die Optimierung von Kundeninteraktionsprozessen und die strategische Nutzung von Daten. Treiber für diese Entwicklungen sind der steigende Wettbewerbsdruck, sich wandelnde Kundenbedürfnisse und technologische Fortschritte. Risiken liegen primär in der mangelnden Akzeptanz neuer Technologien durch Mitarbeiter, unzureichenden digitalen Kompetenzen und potenziellen Sicherheitslücken. Prozessuale Aspekte betreffen die Notwendigkeit einer stärkeren End-to-End-Prozessorientierung und die Integration von Silos. Die Governance muss durch klare Verantwortlichkeiten und eine stärkere datengesteuerte Entscheidungsfindung verbessert werden. Zur Steigerung der Effektivität und Zukunftsfähigkeit werden folgende Empfehlungen abgeleitet: 1. Implementierung eines unternehmensweiten Programms zur Kompetenzentwicklung im digitalen Bereich. 2. Etablierung eines zentralen Data-Governance-Frameworks zur Sicherstellung von Datenqualität und -nutzung. 3. Förderung einer agilen Kultur durch Pilotprojekte und die Schaffung cross-funktionaler Teams. 4. Überprüfung und Optimierung kritischer Kundenkontaktpunkte unter Einbeziehung digitaler Kanäle. 5. Entwicklung einer klaren Roadmap für die schrittweise Einführung neuer digitaler Technologien, basierend auf einem Business-Case-Ansatz.



2] Maßnahmen werden explorativ abgeleitet und Erfolgstracking ermöglicht

Explorative und umfassende Analysen

- **Hypothesen validieren** und **Optimierungen schnell** und granular **identifizieren**
- **Analysen** direkt **per Prompt durchführen** - Erkenntnisse sofort verfügbar, ohne manuellen Aufwand
- **Gezielte On-Demand-Analysen** mit unmittelbaren Ergebnissen, z. B.: **FTE-Modelle, Zeit- und Aufwandsanalysen, Prozesslandkarten, OKRs** und Digitalisierungspotenziale – Leistungen, die **klassisch mehrere Tage Vorbereitung erfordern**

Run

Run Analysis

Run History

Run at: Oct 26, 2025 13:49

^ Hide output

Analysebericht Annaklinik

Executive Summary

Die Analyse der Annaklinik offenbart signifikante Effizienzpotenziale, die primär auf systemische Brüche, eine unausgeglichene Ressourcennutzung und eine fehlende datengestützte Steuerung zurückzuführen sind. Die operative Performance wird durch manuelle, fehleranfällige Prozesse und wiederkehrende Engpässe bei Personal und Material systematisch beeinträchtigt.

Schlüsselerkenntnisse

- **Systemische Prozessbrüche als Hauptkostentreiber:** Eine fehlende Integration zwischen OP-Planung und Materialwirtschaft ist die Kernursache für Ineffizienzen. Dies führt zu teuren Expressbestellungen (bis zu 8 pro Woche), OP-Verzögerungen von bis zu 90 Minuten und hohen manuellen Abstimmungsaufwänden.
- **Unausgeglichene Ressourcenauslastung:** Extreme Lastspitzen am Vormittag und Mittag führen zu operativen Engpässen bei Schlüsselpersonal (z.B. OP-Springer), während am Nachmittag und in der Nacht erhebliche Unterlast besteht. Zudem bindet die OP-Dokumentation ärztliche Kapazitäten (ca. 15 Min./Fall), die durch Delegation freigesetzt werden könnten.
- **Fehlende datengestützte Steuerung:** Es besteht eine fundamentale Lücke zwischen der intendierten Steuerung über Kennzahlen und der gelebten, rein qualitativen und erfahrungsbasierten operativen Praxis. Dies verhindert eine objektive Leistungsbewertung und gezielte Prozessoptimierung.

Handlungsempfehlungen

- Hebel 1: Prozessintegration & Digitalisierung (Priorität: Hoch)



Time & Effort Map

Process Flows

OKRs

Digital-Potenzial

...

PULSE hat bereits umfassende Analyse in der Projektrealität geliefert

Beispiel aus der Praxis

Die mögliche Ergebnissteigerung und Bewertungs-Range wird aufgezeigt.

Mögliche Prozesskosten-Ersparnis pro Jahr
Indikator, in Tsd. EUR / Jahr

Fokus im Beispiel auf die Verwaltung
Umsatz: 12 Mio. EUR

Kommentar

- Der dargestellte Effekt bezieht sich auf selektive Automatisierung in Finance-nahen Prozessen; CRM, HR und Operations wurden nur punktuell berücksichtigt.
- Zusätzliche Effekte durch Standardisierung, z. B. in Delivery-Prozessen oder bei Auslastungsoptimierung, sind erfahrungsgemäß signifikant.
- Digitalisierung wirkt erfahrungsgemäß auch wachstumsfördernd – etwa durch bessere Steuerungslogik, Forecast-Fähigkeit, KPI-Transparenz.

Überschlagsrechnung – Unternehmensbewertung nach 5 Jahren

KPI	Durchschnitt	Investor-Cherry
Umsatz 2025	12 Mio. €	12 Mio. €
Wachstum	~5%	~10%
EBITDA-Marge	10-15%	15-20%
EBITDA 2030	1,6 – 2,4 Mio. €	3,0 – 4,0 Mio. €
Multiple	5-6x	6-8x+
Unternehmenswert	7 – 14 Mio. €	25 – 35 Mio. €

Personen- & Prozess-Risiko 2 / 5

Prozess-Digitalisierung 1 / 5

Solide Grundlage für **Prozessoptimierung und Quantifizierung** von Software-Investitionen

Beispiel aus der Praxis

Im Controlling-Assessment wird aktuelle Reporting- und KPI-Transparenz betrachtet.

KPIs abhängig von Geschäftsmodell und Industrie

#	KPI	Bei der analysierten Firma wird derzeit getrackt?	Relevanz (1 – 5)*
1	EBITDA-Margin	Teilweise (Umsatz vs. Kosten in Power BI)	5
2	Deckungsbeitrag III je Projekt	Ja	4
3	Deckungsbeitrag III je Service	Ja	4
4	13-Week-Rolling-Cash-Level	Ja	4
5	Operativer Cash-Flow & Run-Rate	Teilweise (jedoch ohne Pipeline-Berücksichtigung)	4
6	Forecast Accuracy (Plan vs. Ist)	Nein	3
7	Breaking-Contract-Quote	Nein	3
8	Days-of-Sales / Days-of-Purchases Outstanding	Nein	2
9	Ressourcenauslastung	Nein	5
10	Umsatz je Kunde & Service	Nein (Daten vorhanden, jedoch nicht ausgewertet)	4
11	On-Time / On-Budget-Delivery-Quote	Nein	3
12	% Umsatz je Mitarbeiter	Ja	2
13	Positive Contract	Ja	2
14	Recurring Revenue (ARR / MRR)	Teilweise (Keine CRM-automatisierte Pipeline-Cogs)	5
15	Net-Promoter-Score (NPS)	Ja	3
16	Net-Revenue-Retention (NRR)	Nein	3
17	Logo-Churn-Rate	Nein	3
18	Logo-Churn-Rate	Nein	3

Kommentar

- Viele Unternehmen erfassen nur Basis-KPIs wie Umsatz, Kosten und Liquidität – tiefere Steuerungskennzahlen bleiben oft ungenutzt.
- Wachstums- und investorenrelevante KPIs fehlen häufig oder werden nur unvollständig abgebildet – meist aufgrund fehlender Datenstruktur.
- Für Performance-Steuerung und Nachfolgefähigkeit braucht es ein bereichsübergreifendes, granular aufgabenspezifisches BI-Setup.
- Geringe Automatisierung im Controlling begrenzt Effizienz, Self-Service-Fähigkeit und Skalierbarkeit.

Controlling Beurteilung
Optimierungspotenzial bei Granularität, Planung und Automatisierung: 2 / 5

KPI-Tracking und Treiberanalyse für Business-Case-Entwicklung und Bewertung

Beispiel aus der Praxis

Das Prozess-Assessment zeigt manuelle und personenabhängige Prozesse sowie das quantifizierte Potential durch Automatisierung und Standardisierung.

Prozesse abhängig von Geschäftsmodell und Industrie: Fokus im Beispiel auf die Verwaltung

Prozess	Evaluation	Aufwand in Std./Mon.	Potenzial in %	Relevanz (1-4)*
1 Interne Finanzen & Reporting	• Einzel-Berichte, Reporting, keine konsolidierte Datengrundlage, teilweise manuelle Abfragen	30 – 40	50%	5
2 Cash- & Liquiditätsmanagement	• Keine strukturierte Cash-Forecast, manuelle Kontenpflege	20 – 25	70%	5
3 Sales-Pipeline	• Nicht vorhanden oder unregelmäßig in Excel, keine Historie, keine klare CRM-Struktur	25 – 30	30%	5
4 Ressourcenplanung	• Kapazitäten & Planung ad hoc, keine Übersicht	15 – 20	20%	4
5 Budgetierung & Prognose	• Prognose über Excel, keine Szenarien oder Treiberlogik	10 – 15	70%	4
6 Kapitalmanagement	• Keine Finanzkennzahlen, Szenario-Rechnung in Excel, Freigabe manuell/Informal	15 – 20	30%	4
7 Angebotsverwaltung	• Medienbrüche, keine Freigabe- oder Budgetprozesse	25 – 30	20%	3
8 Rechnungsstellung / -ausgang	• Keine elektronische Rechnung, manuelle Prüfung	20 – 25	20%	3
9 Rechnungseingang	• Manuelle Arbeit über kein konsolidiertes, Freigabe via Zettel	15 – 20	30%	3
10 Forderungsmangement	• Manuelle Mahnwesen, keine OSD-Ansätze	10 – 15	20%	3
11 Zahlungsabwicklung	• Manuelle Freigabe in DATEV	15 – 20	20%	2

Kommentar

- Viele Unternehmen arbeiten noch manuell – insbesondere im Finance.
- Excel-Abhängigkeit und Medienbrüche führen zu Fehler- und Ausfallrisiken.
- Große Potentiale liegen in Standardisierung und Tool-basierter Automatisierung (z. B. BI, ERP, Forecasting, Rechnungswesen).
- Erste Quick-Wins sind durch gezielte Tool-Integration und klare Zuständigkeiten erreichbar – auch ohne Großprojekt.

Personen- & Prozess-Risiko 2 / 5

Prozess-Digitalisierung 1 / 5

Faktenbasierte Modellierung von **Prozess- und Effizienzpotenzialen**

Beispiel aus der Praxis

Ein IT-Setup-Assessment zeigt Schnittstellen, Ineffizienzen und Investitionsbedarf auf.

Fokus im Beispiel auf die Verwaltung

Operations

- Manuelle Projektanfrage, Angebotsausbauung via Excel
- Kein integriertes Budget-Tracking
- Fehlende Buchhaltungsbudget-Integration

HR

- Medienbrüche bei Vertragsabgabe und signatur
- Kein einheitlicher Workflow, keine automatisierte Freigabe

CRM & Marketing

- Stammdaten, Zeiten & Vergütung manuell gepflegt
- Keine HR-Reports, keine BI-Anbindung
- Kein Projektbezug oder Controlling-Zuschnitt

FP&A

- Pipeline-Input manuell, keine Iids oder Vertriebsphasen
- Keine BI-Anbindung, keine Vertriebssteuerung
- Projektanfrage & Kalkulation manuell
- Kein Plan-/Ist-Vergleich, keine Automatisierung
- Keine Echtzeit-Synchronisation mit Buchhaltung
- Kontenpflege & Zahlungsanordnung manuell
- Keine BI-Schnittstelle, verputzte Abschüsse
- Kein Echtzeit-Reporting, T+60-Abschluss
- Datenquellen manuell konsolidiert
- Keine Szenarien, Treiberlogik oder automatischer Abgleich
- Eingeschränkte Nachvollziehbarkeit und Skalierbarkeit

Abbildung der **Software-Landschaft** mit klarer Identifikation von Optimierungspotenzialen

CASE STUDY | PULSE ermöglicht die Optimierung des Kreditprozesses

Ausgangslage

- Die Bank bietet **mehrere Kreditarten** mit **unterschiedlichen Prozessvarianten**
- Prozesse sind **teilweise unvollständig dokumentiert** oder **abweichend gelebt**
- **Transparenz** über End-to-End-Abläufe, Varianten und Aufwände **fehlt**
- **Hoher Handlungsdruck**, Prozesse effizienter, skalierbarer und robuster aufzustellen

Projektauftrag

- **Strukturierte Prozesserhebung** inkl. **Quantifizierung** von Aufwand und Volumen
- **Identifikation konkreter Optimierungshebel** entlang des Kreditprozesses
- Ableitung belastbarer **Effizienz- und Produktivitätspotenziale**
- Identifikation **digitaler und IT-seitiger Maßnahmen** zur Prozessverbesserung

Erwarteter Projekterfolg

- „**Digitaler Zwilling**“ der **Kreditprozesse** inkl. Varianten und Schleifen
- **Priorisierte Optimierungs-Roadmap** mit Meilensteinen und Impact-Quantifizierung
- **Nachvollziehbare Steuerung** und Tracking der umgesetzten Maßnahmen
- **Transparenz** über den Prozess

CASE STUDY | Von der Prozesserhebung bis zur Erfolgsmessung unterstützt PULSE

Prozesserhebung & Quantifizierung

Prozessschritt (E2E inkl. Unterschritte)	Privatkredit	Baufinanzierung	KMU-Standardkredit	Firmenkredit	Projektfinanzierung
1. Intake & Vorprüfung Lead/Anfrage • Eligibility/Policy-Fit • Grobe Plausibilisierung	Ø FTE 1,1 Ø h/TFTE 0,30	Ø FTE 1,6 Ø h/TFTE 0,70	Ø FTE 2,2 Ø h/TFTE 1,10	Ø FTE 3,0 Ø h/TFTE 1,60	Ø FTE 4,8 Ø h/TFTE 2,40
2. KYC/AML & Stammdaten/Unterlagen-Setup Ident/UBO • Screening (Sanction/PEP) • Datenanlage • Nachforderungen	Ø FTE 1,2 Ø h/TFTE 0,50	Ø FTE 2,3 Ø h/TFTE 1,20	Ø FTE 3,4 Ø h/TFTE 1,80	Ø FTE 5,2 Ø h/TFTE 2,50	Ø FTE 8,5 Ø h/TFTE 3,50
3. Risikoanalyse / Underwriting Rating/Scoring • Cashflow-/Tragfähigkeit • Sicherheiten • ECL-/Limit-Checks	Ø FTE 1,4 Ø h/TFTE 0,60	Ø FTE 3,5 Ø h/TFTE 1,80	Ø FTE 4,8 Ø h/TFTE 2,60	Ø FTE 7,5 Ø h/TFTE 4,00	Ø FTE 12,5 Ø h/TFTE 6,00
4. Kreditvorlage, Voten & Entscheidungsvorbereitung Vorlagenstellung • Markt/Markfolge-Votum • Spezialisten-Voten • Grenmpfakt	Ø FTE 1,1 Ø h/TFTE 0,30	Ø FTE 2,6 Ø h/TFTE 1,00	Ø FTE 3,8 Ø h/TFTE 1,90	Ø FTE 6,2 Ø h/TFTE 3,20	Ø FTE 10,8 Ø h/TFTE 5,00

Maßnahmendefinition & Priorisierung

End-to-End-Prozessschritt	Privatkredit	Baufinanzierung	KMU-Standardkredit
1. Intake & Vorprüfung Eingabe • Check • Validierung	Digitaler Intake mit hohem Signifikanz Einführung Online-Broschüren mit automatisierter Vorprüfung, automatische Nachfragen, Anwerkwahl werden als Case-Verante geteilt (nicht per Mail)	Optimierter Unterlegen-Check früh „Inhouse“ Geführte Datenreferenzierung für Objekt, Berechnung und Eintragsanforderung, Vollständigkeit wird als „Inhouse-Check“ mit Dokumenten-Checkliste „Anwerkwahl“ geprüft, bevor die Risikoanalyse startet.	Standard-Intake für KMU inkl. Datenpaket RM nutzt ein einheitliches Intake-Schema (Runde Gruppe, Cash, Sicherheiten, Transaktions-GG), Begünstigter „one form“ (z.B. Vorabklärungen werden im Case als Note-Tab übernommen).
2. KYC/AML & Unterlagen-Setup UBO • Screening • Nachforderungen • Anlage	Treffereiche Unterlegen-Check als Case-Workflow Screening-Tool werden als strukturierte Sub-Case geführt (Dokumentation, Freigabe, Zuteilung), Standardfälle werden als „Inhouse-Check“ nachvollziehbar.	Dokumentenreferenzierung mit Task statt E-Mail Unterlegene werden als produkttypische Freigabeforderungen werden als Task mit Dauer, Freigabe und Status geführt, Prozess wird über „KIC/Doc“ automatisiert.	UBO/Stammdaten als strukturierte Kern UBO-Integration wird als strukturierte Datensatz geführt (z.B. Konzernstruktur), Doppelfrage wird reduziert über alternative „Global Record“ Logik und Schichten in OMS/CRM.

Roadmap-Phase	Top-Maßnahmen
Kurzfrist (0-3 Monate) Stabilisierung & Transparenz	<ul style="list-style-type: none"> #12 Entry-Definition & Pre-Case (Firmen/Projekt) #13 Rollen-/Owner-Matrix (Markt/Markfolge/Risiko) #15 Dokumentkonventionen & Freize-Disziplin Design Sprint für #1 Statusmodell & #2 Dokumenten-Tasking (Scope/Prozessdefinition, nicht Full Build)
Mittelfrist (3-9 Monate) Workflow & Rework-Reduktion	<ul style="list-style-type: none"> #1 Case-/Statusmodell (Pilot KMU/Firmen, dann Rollout) #2 Dokumenten-/Unterlagen-Tasking (Eau, KMU, Firmen) #7 CP-/Waiver-Register → harte Gates #5 Decision-ready & Voting-Workflow (KMU/Firmen) #9 Parameter-Transfer (RPA/Schnittstelle) als „No-Rekey Bridge“

Umsetzungstracking

Beschreibung Prozessschritt	Beschreibung Maßnahme	Ziel der Maßnahme (Beschreibung)	Umsetzungstermin	Beschreibung Wirkung nach 3 Monaten	Abgleich mit Erwartung	Interne Evidenz	Implikation / mögliche Risiken
1. Intake & Vorprüfung (E2E inkl. Unterschritte)	Digitale Intake & Projektfinanzierung	„One-Form-Intake“ - Per Case für Rating, Screening und Plausibilisierung	abgeschlossene	Qualitative: Eindeutige Definition „reduziert“ Verwirrung und erhöht die Effizienz der Datenreferenzierung. Quantitative: Weniger Nachfragen, weniger „Inhouse-Check“-Fälle, weniger „Inhouse-Check“-Fälle, weniger „Inhouse-Check“-Fälle.	Im Rahmen der Erwartung	• Zeit des Pre-Case ist klar, was zu einem Case-Verantwortlichen führt, was zu einem Case-Verantwortlichen führt.	Pre-Case-Firmen & KMU Standardmodell, weniger „Inhouse-Check“-Fälle, weniger „Inhouse-Check“-Fälle.
2.3 (Schwerpunkt) (E2E inkl. Unterschritte)	KMU Firmen Projekt	Strukturierte Daten-Matrix (Checkliste) - Eindeutige Definition & Standardisierung der Datenreferenzierung	abgeschlossen	Qualitative: Eindeutige Definition & Standardisierung der Datenreferenzierung. Quantitative: Weniger Nachfragen, weniger „Inhouse-Check“-Fälle, weniger „Inhouse-Check“-Fälle.	Im Rahmen der Erwartung	• Zeit des Pre-Case ist klar, was zu einem Case-Verantwortlichen führt, was zu einem Case-Verantwortlichen führt.	Owner-Matrix in den Standardmodell, weniger „Inhouse-Check“-Fälle, weniger „Inhouse-Check“-Fälle.
4.2 (Schwerpunkt) (E2E inkl. Unterschritte)	Bei KMU, Firmen Projekt	Strukturierte Daten-Matrix (Checkliste) - Eindeutige Definition & Standardisierung der Datenreferenzierung	abgeschlossen	Qualitative: Eindeutige Definition & Standardisierung der Datenreferenzierung. Quantitative: Weniger Nachfragen, weniger „Inhouse-Check“-Fälle, weniger „Inhouse-Check“-Fälle.	Im Rahmen der Erwartung	• Zeit des Pre-Case ist klar, was zu einem Case-Verantwortlichen führt, was zu einem Case-Verantwortlichen führt.	Owner-Matrix in den Standardmodell, weniger „Inhouse-Check“-Fälle, weniger „Inhouse-Check“-Fälle.

3) Verdichtete Wirkungsbewertung

- Was wirkt besonders schnell?
- Governance-/Disziplin-Hebel** (Entry-Definition, Owner-Matrix, Freize) im Schattenprozesse sofort reduzieren – ohne Systemumbau.
 - Firmen/Projekt** profitieren überproportional, da dort die Steuerungsgröße Start besonders hoch war.
- Welche Abhängigkeiten bremsen Wirkung?
- Fehlende Systemverankerung:** In Peak-Phasen entstehen weiterhin Ausfälle, Status/Task nicht „hart“ sind.
 - Multi-Party-Konstellationen** (Projekt/Closing) verstärken Versionierung.

Aktualisierbarkeit & Review

1. Prozessschritt	2. Maßnahme	3. Wirkungslogik	4. Primäre KPI(s)	5. Ist-Wert (Status quo)	6. Ziel-Wert	7. Wirkungsebene	8. Begründung der KPI-Auswahl
Alle Schritte (1-8)	#1 Einheitliches Case- & Statusmodell (E2E) Case-ID, Status, SLA, Owner, je Phase	Ersetzt statusführende Excel/E-Mail-Steuerung durch bankweit verbindliche Status- und Ownership-Logik; reduziert Varianz, Ping-Pong und Lost Cases und schafft Grundlage für Gates/Automation.	<ul style="list-style-type: none"> Quote Cases mit systemischem Statusmodell (Abdeckung) DLZ-Steuerung je Schritt (P10-P90 / Bandbreite) SLA-/Owner-Compliance (überfällige Tasks %) 	<ul style="list-style-type: none"> Status „ilegit“ oft in Mail-Liste (Abdeckung: <30% systemisch) Hohe Bandbreiten, v.a. KMU/Firmen/Projekt (z. B. Schritt 2: 2-5d / 3-3d / 2-4w) Überfällige Übergaben/Unklarheit (Owner-Compliance: ~70%) 	<ul style="list-style-type: none"> Systemische Abdeckung: 285% (KMU/Firmen/Projekt priorit.) DLZ-Steuerung je Schritt um 22% reduziert Owner-/SLA-Compliance: 290% 	<ul style="list-style-type: none"> Zeit Aufwand 	Die Maßnahme ist ein Steuerungs-Backbone: Abdeckung misst tatsächliche Einführung; DLZ-Steuerung zeigt Stabilisierung SLA-Owner-Compliance bildet die heute intervenierte Governance-Lücke („wer treibt?“) direkt ab.

So setzen Banken PULSE ein – von der Fokussierung bis zur Prozessoptimierung



Prozessauswahl

Die richtigen Prozesse gezielt priorisieren

- Gemeinsame **Auswahl relevanter Kern- und Unterstützungsprozesse** (z. B. Kredit, KYC, Sicherheiten, Marktfolge)
- Fokus auf Prozesse mit **hohem Volumen, hoher Komplexität** oder **spürbarem Effizienzdruck**
- Klare Zieldefinition: **Transparenz** schaffen, **Optimierungspotenziale** identifizieren, Wirkung messen

Vorbereitung der Erhebung durch PULSE

Strukturierte, skalierbare Erhebung vorbereiten

- Konfiguration der **PULSE-Interviews** entlang der ausgewählten Prozesse und Rollen
- **Definition von Prozessschritten**, Varianten, Schnittstellen und Kontrollpunkten
- **Vorbereitung einer standardisierten, vergleichbaren Datengrundlage** über alle Interviews hinweg

Prozesserhebung & Analyse

Gelebte Prozesse sichtbar machen und faktenbasiert auswerten

- **Durchführung der Erhebung** über AI-gestützte, strukturierte Interviews
- **Automatische Dokumentation**, Konsolidierung und Analyse der Prozessrealität
- **Identifikation von Varianten**, Schleifen, Medienbrüchen und Effizienzhebeln
- **Ableitung einer priorisierten Maßnahmenliste** inkl. Aufwand-, Impact- und Umsetzungslogik

PULSE ist der Hebel für Effizienz, Wachstum und Governance

Effizienz & Kosten

Transparenz über Prozessvarianten und Aufwände zur gezielten Senkung von Kosten und Steigerung der Produktivität.

Digitalisierung & Automatisierung

Faktenbasierte Identifikation und Priorisierung von Digital- und Automatisierungshebeln aus der gelebten Prozessrealität.



Ertrags- & Service-Potenzial

Identifikation von Wachstums- und Ertragspotenzialen durch schnellere Durchlaufzeiten, bessere Kapazitätsnutzung und reibungslose Kundenprozesse.

Risiken & Compliance

Sichtbarmachung von Schattenprozessen, Kontrolllücken und Abhängigkeiten für stabile und prüfungssichere Abläufe.

Haben Sie Fragen?



Julian Molitor
Gründer von Novemcore

julian.molitor@novemcore.com
+49 176 4158 3622
www.novemcore.com

Calvinstraße 21
10557 Berlin
Germany



Dr. Jürgen Schulte
Managementberater

schulte-j@t-online.de
+49 201 23 74 35
+ 49 160 90 60 20 56
linkedin.com/in/dr-jürgen-schulte-07875b119

Robert-Schmidt-Str. 9
45138 Essen
Germany