

Leistungsbeschreibung

Wir vereinfachen Forderungsmanagement mit Technologie und intelligentem Schnittstellenmanagement

Informationsaustausch im Forderungsmanagement von NPL ist heute kompliziert

Die Bearbeitung von Non Performing Loans (NPL) und deren Sicherheiten ist an vielen Stellen manuell und zeitintensiv. Auftraggeber, Servicer, Makler und weitere Dienstleister müssen eine Vielzahl von Informationen austauschen, ergänzen, verarbeiten und rückmelden. Jeder arbeitet auf eigenen Systemen, die häufig nur einen Bruchteil der Informationen aufnehmen und zurückspielen. Gleichzeitig wachsen die Anforderungen an Kommunikation durch Datenschutz, Datensicherheit und immer komplexere Regulierung auf deutscher und europäischer Ebene, wesentlich beeinflusst durch die Leitlinien der Europäischen Bankenaufsicht (EBA).

Dies führt dazu, dass eine Beauftragung Dritter durch Banken aufwändiger wird. Auftraggebern fällt es schwerer, bestehende Dienstleister im Wettbewerb herauszufordern; Dienstleistern fällt es schwerer, neue Auftraggeber von ihren Qualitäten zu überzeugen.

Erschwerend kommt hinzu, dass Kommunikationsmedien unterschiedlich genutzt und eingesetzt werden. Von Faxnachrichten über Telefonate bis hin zu unverschlüsselten Emails wird alles genutzt, eine Nachverfolgung und Archivierung der Kommunikation existiert häufig nicht. Expertenschätzungen gehen davon aus, dass bis zu 25% der Arbeitszeit im Workout für die Steuerung von Dienstleistern aufgewandt werden muss: Ein großes Potenzial zur Kostensenkung bzw. Mengensteigerung bei bestehenden Ressourcen.

Eine offene API Plattform als Lösung

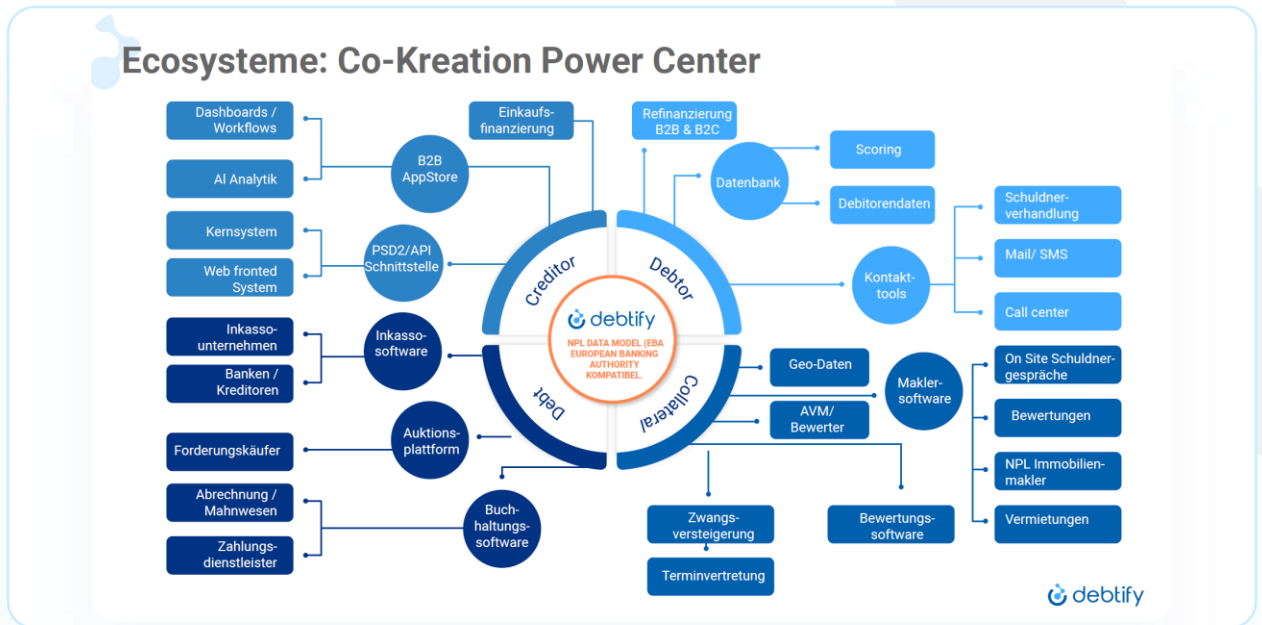
Die Lösung, die debtify präsentiert, ist eine Kommunikations-Plattform, die auf offener API Architektur basiert und allen Teilnehmern ermöglicht, einheitlich, effizient und umfassend Informationen auszutauschen. Dazu wird einmalig eine Abstimmung der Dateiformate von den Auftraggebern und Dienstleistern vorgenommen und dann die API als „Dolmetscher“ hinterlegt. Ein Auftraggeber muss daher nur einmal mit der Plattform kommunizieren und hat dann uneingeschränkten Zugang zu allen Dienstleistern und allen Serviceangeboten. Umgekehrt haben alle Dienstleister die Möglichkeit, ihre Services weitgehend ohne Implementierungsaufwand anzubieten.

Das zugrundeliegende Datenmodell basiert auf den Vorgaben der Europäischen Bankenaufsicht (EBA) und bietet so die Möglichkeit, alle Transaktionen automatisiert im EBA template reporting einzubinden. debtify wird dazu auch Schnittstellen zu Aggregatoren einbinden. So werden in 2021 die beiden führenden Maklersoftware-Produkte, Flowfact und Onoffice eine abgestimmte API einsetzen. Durch eine „debtify Edition“ können dann mehrere tausend Makler durch einfaches Anklicken Aufträge annehmen und Ergebnisse zurückspielen

Der sogenannte „API-Marktplatz“ wird weitere Anbindungen z.B. an Inkasso-Software Anbieter und Zahlungsdienste-Anbieter ebenfalls in 2021 umsetzen.

Darstellung 1

debtify API Marktplatz (schematisch)



Fokus auf immobilienbesicherte Forderungen

Für die Markteinführung der debtify Plattform in 2021 liegt der Fokus auf der Bearbeitung von immobilienbesicherten Forderungen. Dazu werden Dienstleistungen eingebunden, die unmittelbar mit der Verwertung der Sicherheiten zusammenhängen. Von der automatisierten Bewertung über spezialisierte Dienstleister (Sprengnetter, Pricehubble), zur Übergabe an Verwertungsmakler über Onoffice oder Flowfact bis hin zu Terminvertretungen werden Beauftragungen über die debtify Plattform möglich, auf Wunsch auch inklusive Abwicklung der jeweiligen Zahlungsströme.

Appstore und Servicer Marktplatz sind zentrale Elemente der debtify Plattform um Dienstleister einfach anzubinden und Dienstleistungen per Knopfdruck in Anspruch zu nehmen

Neben der Möglichkeit sich über den API Marktplatz zu vernetzen bietet debtify auch die Möglichkeit spezifische Programme (APPs) für die Bearbeitung von NPL's auf der Plattform anzubieten bzw. auszuwählen. Aktuell gibt es einen „Sicherheiten-Manager“ der die vollintegrierte Bearbeitung von besicherten Immobilien inklusive der Kommunikation zu Flowfact / Onoffice und einer Chatfunktion als digitale Akte spezifisch für jedes Objekt anbietet. Die Nutzung dieser App wird für die ersten Mitglieder der Plattform kostenfrei sein. Darüber hinaus sind weitere Apps rund um das Thema Reporting und Bewertung von Portfolien geplant. Ziel ist es jedes Quartal neue relevante Apps zu veröffentlichen. debtify wird dazu die Qualität der angebotenen Programme sicherstellen, die Programme (APPs) selbst werden durch externe Anbieter auf der Plattform veröffentlicht


Desweiteren haben Servicer die Möglichkeit ihre Leistungen auf einem „Servicer Marktplatz“ anzubieten. Auf diesem Marktplatz kann ein Profil und die entsprechende Leistungsbeschreibung hinterlegt werden. Banken und andere Auftraggeber können auf dieser Basis Servicer auswählen und einfach die debtify Schnittstelle anbinden. Die dann verbundenen Servicer können als Teil einer Vorschlagsliste von Mitarbeitern ausgewählt werden, so dass darüber Aufträge an diese Servicer erteilt werden können. Ausserdem wird in 2021 ein „Servicer-Rating“ eingeführt mit dem Banken und andere Kreditoren die Qualität der in Anspruch genommenen Leistungen auf der debtify Plattform bewerten können. Diese Bewertungen sind dann Teil des debtify Servicer Marktplatzes und stellen ein weiteres Kriterium für die Auswahl der Servicer dar.

Darstellung 2





debtify Übersicht


The debtify ecosystem simplifies debt processing for everyone

All debtify participants simply register at debtify.com and gain access to ...



 **Servicer market place**

All companies can present their services to the audience or select and approve servicers to their servicer portfolio

 Scout24 Scout24FlowFact ★★★★★ (14)	 DKB DKB Grund ★★★★★ (28)
 PriceHubble ★★★★★ (17)	 SPRENGNETTER Sprengnetter ★★★★★ (4)
Angebot Mehr Infos	Verbunden Mehr Infos

 **App Store**

All companies can select and consume relevant software solutions, software developers can present their apps

 Collateral Manager Manage the workflow of your real estate collateral with the Collateral Manager app and high-performance Service Providers from our Servicer Marketplace.	 Collateral Reporting Our transparent collateral reporting helps you to make better decisions for your NPL portfolio and for controlling your servicers.
---	--



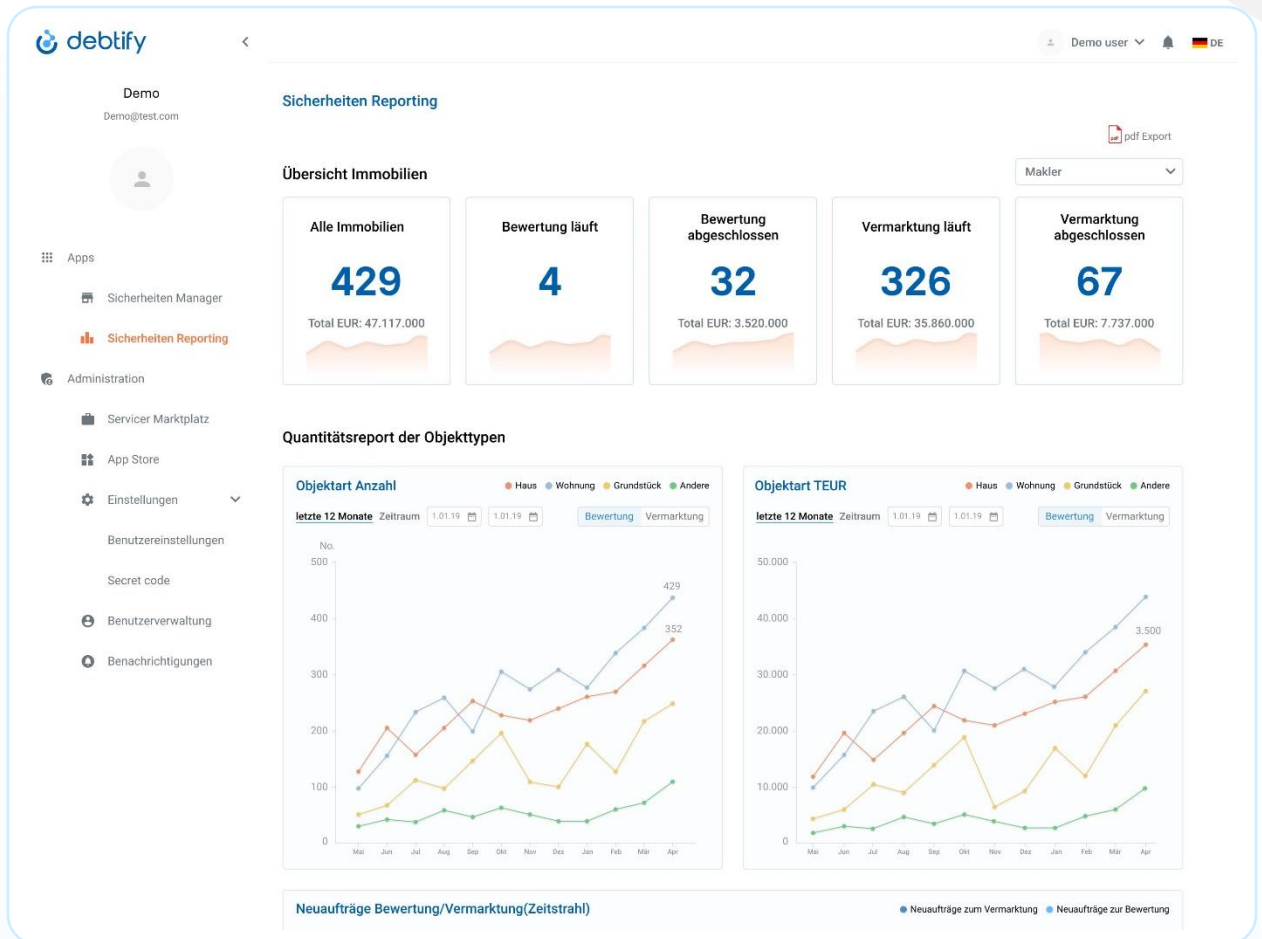
5

Das debtify Dashboard unterstützt Controlling und Qualitätsmanagement

Zur vollständigen Transparenz trägt ein eigenes „Monitoring“ Modul bei. Dieses Dashboard steht allen Teilnehmern zur Verfügung. Dabei wird es möglich sein die jeweiligen Inhalte ohne Programmierkenntnisse frei auszuwählen und so den Erfolg aller eingeleiteten Maßnahmen, als auch den Leistungsvergleich von Dienstleistern einfach und übersichtlich darzustellen.

Darstellung 3

debtify Monitoring mit dem Sicherheiten Reporting



Datenschutz und Datensicherheit als wesentliche Grundbedingungen

In Zusammenarbeit mit der ISICO Datenschutz GmbH hat debtify ein detailliertes Datensicherheits- und Datenschutzkonzept entwickelt, das die Anforderungen der DSGVO wie auch der EBA Datensicherheitsrichtlinien vollumfänglich erfüllt. Von der redundanten Datenhaltung über die Separierung von sensiblen, persönlichen Daten bis hin zur Anonymisierung und Verschlüsselung ist die debtify Plattform durch „data security and privacy by design“ auch für zukünftige erhöhte Anforderungen gut gerüstet. Alle Nutzer der debtify Plattform können damit ohne weiteren Aufwand die komplette Bearbeitungs- und Informationskette gemäß DSGVO dokumentieren und auditieren.

Monetarisierung durch Teilung der Provision

Die Inanspruchnahmen der debtify Plattform sind für Banken als Auftraggeber komplett kostenfrei. Die über debtify angebotenen Makler beteiligen debtify im Erfolgsfall an ihrer jeweiligen Verkaufsprovision. Dabei erhält debtify für Bestandsimmobilien 0,1 % des Verwertungserlöses, für Immobilien, die nach der Einführung von debtify als Neuauftrag für Immobilienmakler zustande kommen, berechnet debtify 0,5% des Verwertungserlöses als Provision.

Ähnlich verhält es sich im Bereich der unbesicherten Forderungen. Hier ist ebenfalls die Nutzung für die Auftraggeber (Kreditoren) kostenfrei. Die Inkassounternehmen, die Inkassoaufträge über die debtify Plattform abwickeln, beteiligen debtify mit 10% an den abgerechneten Inkasso Gebühren.

Darstellung 4

Das debtify Preismodell

The simple price model is easy to understand and free of charge to banks

Success based fee only – no monthly fee to participate in ecosystem

Collateral management



Commission fee for platform utilisation of secured NPL (for real-estate objects) is 0,5% for new client-servicer relationships and 0,1% for existing client-servicer relationships

Debt related services



Commission fee for platform utilisation of unsecured debts is 10% of all generated debt collection fees (legal fees + commission scheme)

B2B Appstore



Commission for B2B AppStore is 20% of all incoming subscription fees



While the service is free of charge to Banks, brokers and debt collection agencies share part of their commission/ fees with debtify. While banks obviously support this price model we have already onboarded several brokers who are prepared to share commission in exchange for new business opportunities



12

Im ersten Schritt wird nur die Zahlungsabwicklung der Immobilienverwertung über debtify erfolgen. Hier erstellt debtify die Provisionsabrechnung des Maklers an die beauftragende Bank und schüttet nach Abzug der debtify Provision die Restzahlung an die Makler aus.

Die dabei entstehenden Forderungen der Immobilienmakler gegenüber den beauftragenden Banken bzw. Portfolio Investoren genießen dabei eine hohe Sicherheit. Alle Ansprüche sind mit Dokumenten und Bearbeitungsschritten lückenlos und rechtssicher dokumentiert. Die jeweiligen Zahlungsverpflichteten sind durchweg führende Kreditinstitute und Investoren mit hoher Bonität und Kreditwürdigkeit.

Aufgrund der Komplexität der Abrechnung der Inkassogebühren, wird die Ausschüttung der debtify Provisionen von den jeweiligen Inkasso-Unternehmen vorgenommen.

Die Abrechnung der in Anspruch genommenen Software Produkte aus dem debtify Appstore erfolgt zentral über debtify gegenüber den Kunden, nach Abzug der debtify Provision erfolgt dann die Ausschüttung an die jeweiligen App-Anbieter.

Das debtify Management



Jörg Olbing hat nach langjähriger Branchenerfahrung im Finanzbereich als auch bei Inkassogesellschaften in 2004 die Assetgate einen Verwertungsspezialist für Wohn und Gewerbeobjekte gegründet. Assetgate wurde zu einem führenden Dienstleister im deutschen Markt. In 2017 hat Herr Olbing die Assetgate erfolgreich an einen internationalen Konzern verkauft. Er ist anerkannter Experte im NPL Markt und hat in 2020 debtify gegründet



Michael Weinreich war als Geschäftsführer und Vorstand von Deutschlands führenden Inkasso-Unternehmen EOS und arvoto financial solutions tätig und in 2007 an der Gründung des Bundesverbandes Kreditankauf & Servicing (BKS) beteiligt. Seit 2016 hat Herr Weinreich im Startup/Fintech Bereich, als auch im Private Equity Bereich mehrere Firmengründungen erfolgreich begleitet. Er ist als Co-founder und Geschäftsführer für debtify tätig.



Kia Khosjorrdi war als Leiter Software-Entwicklung für Payback und Wirecard in Deutschland tätig. Darüber hinaus arbeitete er international für verschiedene Fintech Startups und bringt umfangreiche Erfahrung in der Organisation von regional verteilten Entwicklerteams mit. Er ist als Co-founder und CTO für debtify tätig.