

Business-Cases eng am Kundenbedarf

Digitale Werkzeuge aus dem Business von Finanzinstituten sind heute nicht mehr wegzudenken. Mit dem Planungs-Workshop 3.0, einem webbasierten Tool, das die Wertpapier-Vertriebsmanager der DZ BANK bei den genossenschaftlichen Banken einsetzen, erhalten diese eine digitale und zukunftsfähige Planungsgrundlage für ihre Wertpapierberatung.



„Wir arbeiten mit syracom im Prinzip schon seit deren Gründung im Jahr 1998 zusammen, mehr als 20 Jahre.“

Branislav Sincic, stv. Direktor und Leiter Retailplattformmanagement bei der DZ BANK AG

Die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen der DZ BANK AG in Frankfurt, Zentralbank und Spitzeninstitut der rund 850 genossenschaftlichen Volksbanken Raiffeisenbanken in Deutschland, und dem Wiesbadener Business- und IT-Beratungsunternehmen syracom ist praktisch so alt wie das Beratungshaus selbst. Branislav Sincic, stv. Direktor und Leiter Retailplattformmanagement bei der DZ BANK AG in Frankfurt, erinnert sich: „Wir arbeiten mit syracom im Prinzip schon seit deren Gründung im Jahr 1998 zusammen, mehr als 20 Jahre.“ Im Laufe der Zeit habe sich die Zusammenarbeit intensiviert. „Vor rund zehn Jahren haben wir damit begonnen, eine Plattform für die Entwicklung und Emis-



Wertpapiergeschäft: nicht nur bei der genossenschaftlichen Gruppe im Fokus

on von Zertifikaten zu schaffen, die unseren gesamten Workflow unterstützt und automatisiert.“ Damals begann die DZ BANK damit, in ihrer Entwicklungsarbeit die agile Methodik zu nutzen. „Agilität ist für uns ein Erfolgsmodell“, berichtet Sincic. „Gegenüber einer konventionellen Wasserfall-Methode ist der agile Ansatz klar überlegen. Besonders positive Effekte entstehen dadurch, dass wir im Rahmen 14-tägiger Sprints immer wieder mit den Verantwortlichen aus den jeweiligen Fachbereichen interagieren. Die Lösungen, die wir so schaffen, werden dem tatsächlichen Bedarf viel besser gerecht.“

Ein Tool für die Wertpapier-Jahresplanung

Um die Wertpapierplanung für das kommende Jahr zu besprechen, hielten Vertriebsmitarbeiter der DZ BANK Work-

shops bei den genossenschaftlichen Volksbanken Raiffeisenbanken. Mehr als 500 dieser Banken haben ein sehr starkes Wertpapiergeschäft – für sie sind die Workshops unverzichtbar. Welche Wertpapiere und Zertifikate sind für die konkrete genossenschaftliche Bank relevant? Was eignet sich für welche Kundengruppen, und welche Umsatzziele sind realistisch? Früher adressierte der Vertrieb diese und weitere Fragen bei seinen Planungs-Workshops mit einem desktopbasierten Werkzeug. „Bei uns kam die Idee, das bisherige Tool durch ein webbasiertes abzulösen, erstmals 2016 auf, weil sich diverse Rahmenbedingungen veränderten“, erklärt Branislav Sincic. „Fachliche Anforderungen waren gewachsen, Endgeräte wie Laptops und Beamer verlangten nach einer immer höheren Auflösung, und die Datenmengen waren stark gestiegen. Allein durch die Fusion von DZ BANK und WGZ, der Westdeutschen

Genossenschafts-Zentralbank, im Jahr 2016 wuchs die Datenmenge in unserer Wertpapierplanung um 25 Prozent.“

PWS 3.0 mit Webbasierung

Eine neue, webbasierte Version PWS 3.0 schien immer sinnvoller. 2016 wurden die neuen Anforderungen in einer Konzeptstudie detailliert und ein Umsetzungsfahrplan erstellt. Im Februar 2017 begann die Umsetzung mit Unterstützung von syracom, und 2018 ging das neue webbasierte PWS 3.0 live. Heute nutzen rund 60 Vertriebsmitarbeiter und Anwendungsbetreuer der DZ BANK das Tool. „Die Webtelkos haben wir sogar aufgezeichnet, um sie den Vertrieblern und den Banken in unserem VR-Bankenportal zur Verfügung stellen zu können“, sagt Sincic. „Dort sind auch weitere Informationen zum Tool und zum Managementzyklus verfügbar.“ Der Hintergrund: Wenn eine Bank das möchte, kann sie ihre Wertpapierplanung mit PWS 3.0 selbstständig erstellen.

Für Präsenzveranstaltungen und Webkonferenzen

„Gerade bei wertpapieraktiven Banken bleibt es sehr wichtig, dass unser Vertriebsmitarbeiter den Planungs-Workshop persönlich durchführt und vor Ort ist“, so Sincic. „Aber bei vielen kleineren Banken läuft die Planung heute über eine Webkonferenz ab und nicht mehr über eine Präsenzveranstaltung. Unser PWS 3.0 bildet für beides die ideale Grundlage: für die Beratung vor Ort und für Webkonferenzen.“ Der Fragebogen, durch den die jeweilige Bank ihre relevanten Daten für die Planung zu-

liefert, ist jetzt in das webbasierte Tool integriert. Dadurch hat sich auch die Datenqualität verbessert, denn Banken bekommen nun schon beim Ausfüllen des Fragebogens Rückmeldungen zu ihren Daten – eine langwierige Nachtverarbeitung, wie sie früher erforderlich war, gibt es heute nicht mehr.

Echtzeit-Verarbeitung in Sekunden

„Heute können wir Millionen von Datensätzen innerhalb weniger Sekunden auswerten“, erläutert Branislav Sincic. „Dadurch sind Wertpapierplanungen in Echtzeit möglich. Mit der alten Version dauerte es bis zu 20 Minuten oder mehr, eine Planungsdokumentation zu generieren – heute ist das eine Angelegenheit von Sekunden.“ Zu den weiteren Vorzügen des webbasierten Tools gehört eine Darstellung, die dank Responsive Design für verschiedenste Ausgabegrößen und Endgeräte optimiert ist. Zudem sorgt PWS 3.0 für eine Compliance-gerechte Vertriebsplanung, die den regulatorischen Vorgaben der BaFin entspricht.

Zeit für die wesentlichen Themen

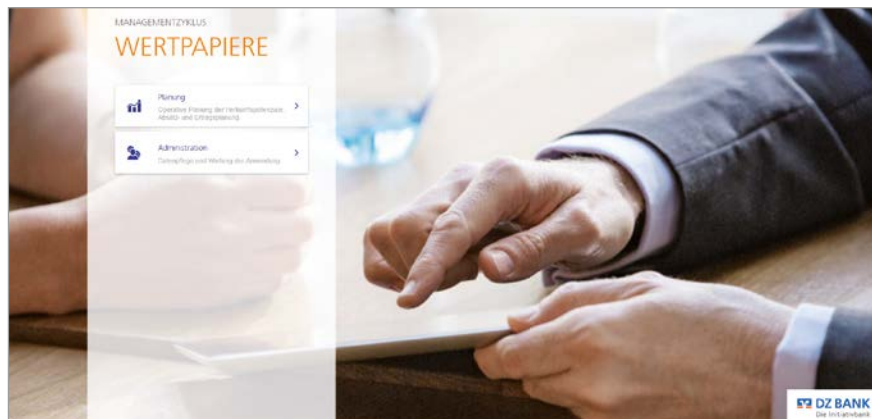
Bei der Planung für mehr als 500 genossenschaftliche Banken hat sich das Tool bereits bewährt. Die Resonanz der Vertriebsmitarbeiter beschreibt Sincic als durchweg positiv. „Das Frontend wird sehr gelobt. Unsere Vertriebler empfinden unser neues Tool als modern, weborientiert und zeitgemäß. Einer der größten Vorteile aus ihrer Sicht ist die deutliche verbesserte Performance. Das betrifft die sofortige Verfügbarkeit der Planungsdokumentation ebenso wie die Er-

stellung der Fragebogen“, erklärt Sincic. Wenn heute ein Fragebogen oder ein Planungsszenario einer Bank aktualisiert wird, passiert das auf Knopfdruck. „Für unsere Vertriebsmanager heißt das: Sie haben in ihren Planungs-Workshops mehr Zeit, mit den Verantwortlichen der Bank über die wesentlichen Themen zu sprechen.“ Auch die Workshop-Teilnehmer auf Bankenseite sehen einen qualitativen Fortschritt. „Die neue Technik macht die Planungsgespräche für alle Seiten angenehmer“, sagt Sincic. „In unserer letzten Planungssaison sind durch PWS 3.0 sogar neue Banken hinzugekommen, die unseren webbasierten Planungs-Workshop als eigenes Planungstool einsetzen.“

Aktuell läuft bei der DZ BANK bereits das nächste Projekt: PWS 3.1 soll Ende August 2019 live gehen. „Unsere neue Version wird das Anlegen mehrerer Planungsjahre ermöglichen“, sagt Sincic. „Früher brauchten wir für jedes Planungsjahr ein neues desktopbasiertes Tool.“ Auch spezielle Anforderungen diverser Verbundpartner wie etwa der Union Investment oder der DZ PRIVATBANK soll die neue Version abbilden. PWS 3.1 wird als Datenbasis ein neues Datawarehouse nutzen. Sincic ist sich sicher: „Datenqualität und Datenverfügbarkeit werden dadurch dauerhaft steigen.“ Zudem arbeitet die DZ BANK derzeit intensiv an der Weiterentwicklung ihrer retailApps „Diese Anwendungs-Familie unterstützt unseren Wertpapieremissionsprozess von der Produktidee bis zur Umsetzung“, so Sincic. „Sie ist auch an unseren Handelsbereich und die Abwicklung angebunden. Bei Flexibilität und Emissionsgeschwindigkeit sind wir bereits State-of-the-Art. Eines unserer nächsten Entwicklungsziele für die retailApps ist die Intraday-Fähigkeit.“

Neue, digitale Business Cases

Sincic betont abschließend: „Durch fachliches Business-Consulting und Umsetzungs-kompetenz unterstützt syracom effektiv unsere Digitalisierungsprojekte und neuen Business Cases.“ Der Charakter einer Partnerschaft, so Sincic, zeige sich letztlich auch daran, wie die Partner mit Fehlern umgehen. „In solchen Momenten hat sich syracom nie auf die Buchstaben im Vertrag zurückgezogen, sondern immer den Projekterfolg für alle Beteiligten im Blick behalten.“



Um die Wertpapierplanung für das kommende Jahr zu besprechen, hielten Vertriebsmitarbeiter der DZ BANK Workshops bei den genossenschaftlichen Volksbanken Raiffeisenbanken