

Mit Ideen zum Quantensprung – das LBS Cockpit.



Optimale Vertriebssteuerung durch effiziente IT-Systeme.

Die Projektdaten im Überblick:**Anforderungen:**

- detailliertes Berechtigungssystem
- zwei sich überlagernde Vertriebs-hierarchien (HAD + Sparkassen) mit Historien
- neue Systemarchitektur
- Flexibilität, Performance, Datenqualität

Technologie:

- Kombination aus Standard- und OpenSource-Produkten
- moderne Schichtenarchitektur für effiziente SW-Entwicklung
- wählbare Benutzerauthentifizierungsverfahren
- Business Intelligence auf Basis von OpenSource-Produkten
- qualitativ hochwertige SW-Entwicklung durch automatisiertes Testen

Nutzen:

- tagesaktuelle Darstellung des Neugeschäftes
- intuitive Benutzerführung
- umfangreiches Berichtswesen (statisch und dynamisch)
- hohe Systemintegration sowohl auf Berichts- als auch auf Datenbankseite
- hohe Performance
- rollenspezifisches Berechtigungssystem
- geringe Wartungs- und Lizenzkosten
- hohe Zukunftsfähigkeit

Die Projektphasen im Überblick:

1. Architekturauswahl	Projektmanagement und Coaching
2. Realisierung	
3. Test	
4. Implementierung	
5. Weiterentwicklung	

„LBS Cockpit – ein Quantensprung für die Steuerung des Vertriebes der LBS.“

Uwe Körbi, LBS West

Die LBS West ist die größte öffentlich-rechtliche Bausparkasse in Deutschland. Aktualität, Flexibilität und Informationsdichte ermöglichen den erfolgreichen Vertrieb nach außen und reibungslose Arbeitsabläufe nach innen. Ein optimales Controlling ist dazu unverzichtbar. Um den über 2 Millionen Kunden weiterhin bestmögliche Betreuung zu garantieren, hat die viadee Unternehmensberatung, in Zusammenarbeit mit der LBS, ein neues, intuitiv bedienbares Vertriebscontrolling-System entwickelt – das LBS Cockpit.

Die Aufgabe

Das Altsystem des LBS-Vertriebscontrollings basierte auf einer 20 Jahre alten Mainframelösung. Dementsprechend wurde die Architektur dieses Systems den aktuellen Ansprüchen der LBS-Fachabteilungen zunehmend nicht mehr gerecht: Datenaktualität, Flexibilität und Integration zeigten „Altersschwächen“. Außerdem konnte das Altsystem nur noch unzureichend an die sich schnell verändernden Marktanforderungen angepasst werden. Gemeinsam mit der viadee beschloss die LBS deshalb eine umfassende Modernisierung des Vertriebscontrolling-Systems: Schnelle Datenauswertung, hohe Datenqualität und aktueller Informationsfluss sollen die Standards der Vertriebssteuerung werden.

Die Rahmenbedingungen

Bei der Entwicklung des Systems galt es einige Besonderheiten des Vertriebes zu berücksichtigen:

- Verkaufsgebiete überschneiden sich, da die Bausparprodukte der LBS West zu etwa gleichen Anteilen von den Handelsvertretern des hauptberuflichen Außendienstes (HAD) und den Sparkassen verkauft werden.
- Die Steuerung des gesamten Vertriebes wird von einer zentralen Vertriebsabteilung in Münster organisiert.

- Jeder Benutzer soll nur auf die Daten und Informationen zugreifen können, die seiner Position entsprechen.
- Eine Person kann mehrere Rollen gleichzeitig besetzen (Vertretungsregelungen).

Die Lösung

In enger Zusammenarbeit mit der LBS entwickelte die viadee ein neues, intuitiv benutzbares Vertriebscontrolling-System. Mit dem neuen Produkt verfügen alle Mitarbeiter im Außen- und Innendienst sowohl der LBS als auch der Sparkassen über tagesaktuelle Informationen – ob Summendarstellungen, Detaildaten oder einzelne Geschäftsvorfälle. So vielfältig wie die Informationen sind auch die Formen ihrer Darstellung: Tabellarische und textliche Elemente können ebenso erstellt werden wie unterschiedliche grafische Darstellungen und flexible Selektionselemente zur dynamischen Analyse.

Darüber hinaus fügt sich das System über Schnittstellen optimal in die Bereiche Officeprodukte, Datenexport und Drucken ein. Aufgrund der Architektur und der aufgebauten Datenbank-Redundanzen bietet das System den Benutzern zudem eine hohe Performance. Ein weiterer Vorteil: Das Berechtigungssystem berücksichtigt die unterschiedlichen Rollen und Hierarchien im LBS-Außendienst und in den jeweiligen



Sparkassen. Auch Mitarbeiter, die in unterschiedlichen Gebieten tätig sind bzw. einen Geschäftsabschluss außerhalb des regionalen Zuständigkeitsbereiches tätigen, werden berücksichtigt.

Die Technologie

Bei der Wahl der geeigneten Technologie konnte die LBS erneut von der langjährigen Erfahrung der viadee Unternehmensberater profitieren.

Das Frontend ist auf Basis einer Webarchitektur mit einer modernen Thin-Client (HTML)-Präsentationsschicht realisiert. Die Oberflächen- und Berechtigungsfunktionalitäten sowie die Funktionen zum Export der Daten und zur Druckaufbereitung werden vollständig im Applikationsserver und damit zentral gehalten. Viele Funktionalitäten wurden generisch realisiert, wodurch die Entwicklung von neuen Komponenten sehr effizient und wirtschaftlich ist.

Geschäftslogik und Datenzugriffe liegen direkt im Datenbanksystem, wodurch eine hohe Performance bei der Berichterstellung erreicht wird. Für das Reporting wurden OpenSource-Produkte eingesetzt.

Um höchste Qualität zu garantieren, hat die viadee für den Test der Anwendung

ein System entwickelt, das diesen strukturiert und automatisiert. Testfälle werden dabei von der Fachabteilung definiert und elektronisch erfasst. Durch ein standardisiertes Vorgehen lassen sich diese Fälle anschließend mit der Software automatisiert testen – ein Verfahren, das sowohl Kosten als auch Zeit spart.

Das Projekt / Das Vorgehen

Im Rahmen einer Vorstudie beschloss die LBS die umfassende Modernisierung des Vertriebscontrollings durch ein mehrstufiges Verfahren – und mit kontinuierlicher Begleitung durch die viadee-Unternehmensberater. Für die verschiedenen Projektphasen wurden Teams gebildet, die sich aus Mitarbeitern der Fachabteilung, der IT-Abteilung und viadee-Beratern zusammensetzen.

In der ersten Projektphase bauten diese Teams die gesamte Softwarearchitektur neu auf und lösten den wichtigen Bereich der Neugeschäftsentwicklung mit dem neuen Vertriebscontrollingssystem ab. In den kommenden Ausbaustufen sollen die Themen Bestandsauswertung, Wettbewerbe und Finanzierungen in dem neuen System umgesetzt werden.



„Ziel des Vertriebs der LBS ist die bestmögliche Betreuung des Kunden. Dazu ist auch ein optimales Controlling des Vertriebs notwendig. Immer komplexer werdende Vertriebsstrukturen und laufend wechselnde Anforderungen hinsichtlich Flexibilität, Aktualität und Integration sind Herausforderungen für das Vertriebscontrolling. Um eine optimale und effiziente Vertriebssteuerung zu erreichen, ist moderne IT daher ein wichtiger Faktor. Mit der von der LBS entwickelten Anwendung haben wir ein neues System geschaffen, das die Steuerung des Vertriebs der LBS optimal weiterentwickelt – ein Quantensprung. Für die Unterstützung unserer IT haben wir mit viadee einen langjährigen und zuverlässigen Partner.“

Uwe Körbi, Leiter Hauptabteilung Vertrieb der LBS-West

Anwender Vertriebscontrolling-System:

LBS Vertriebssteuerung 30 Nutzer

LBS Außendienst 1.500 Nutzer

- 60 Gebietsdirektoren und Vertriebsbeauftragte
- 120 Gebietsleiter
- 700 Bezirksleiter
- 620 Bausparberater, Immobilienberater, Kundenberater...

Sparkassen Vertrieb 500 Nutzer

- 500 Controller und Verbundbeauftragte

Vertriebscontrolling – das IT-System

- tagesaktuelle Darstellung des (Neu)Geschäftes
- intuitive Benutzerführung
- umfangreiches Berichtswesen (statisch und dynamisch)
- hohe Systemintegration sowohl auf Berichts- als auch auf Datenbankseite
- hohe Performance
- rollenspezifisches Berechtigungssystem
- geringe Wartungs- und Lizenzkosten durch OpenSource
- hohe Zukunftsfähigkeit

viadee – Komplexität begreifen. Lösungen schaffen.

- langjährige Projekterfahrung
- erfahrene Berater und IT-Spezialisten
- exzellentes Weiterbildungsmanagement
- innovative, zukunftsorientierte Lösungen
- fachliches Know-how in verschiedenen Branchen
- langjährige zufriedene Kunden

**Der kürzeste Weg von einem Problem zu seiner Lösung
ist die richtige Idee – viadee.**

viadee Unternehmensberatung GmbH
Anton-Bruchausen-Straße 8
48147 Münster

Telefon +49 251 7 77 77 0

Telefax +49 251 7 77 77 888

www.viadee.de

info@viadee.de

viadee®
IT-Unternehmensberatung