

ENTSCHEIDEND IST KOMMUNIKATION AUF AUGENHÖHE

Die IT-Spezialisten Michael Beth und Daniel Keil sprechen über Ihren Einsatz von August 2017 bis März 2018 bei der GIZS GmbH & Co. KG in Frankfurt am Main und über Ihre Erfahrungen mit dem Digitalen Prozessmanagement der GSD Gesellschaft für Sparkassendienstleistungen mbH



Michael Beth (r.) ist der Gründer und Geschäftsführer der DataIntelligence GmbH in Bad Homburg. Seit 1999 betreuen er und sein Team Unternehmen des Mittelstandes mit der Entwicklung, Bereitstellung und Implementierung analytischer Applikationen als Verbindung zwischen internen und externen Datenquellen mit Reporting Tools und Anwendern. Zu den Auftraggebern zählen unter anderem Unternehmen aus der Pharmadaten-erfassung, aus der Finanzbranche und aus dem Telekommunikationssektor. Von Ende August 2017 bis Ende März 2018 waren Michael Beth und sein Mitarbeiter Daniel Keil (l.) im Einsatz bei der GIZS GmbH & Co. KG, einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe.

Michael, wie kam es zu diesem Auftrag?

Das Team Digitales Prozessmanagement von der GSD hat mich über XING angeschrieben und dann am Telefon das Projekt ausführlich erläutert. Ich hatte sofort das Gefühl, dass mein Gesprächspartner über die ausgeschriebene Aufgabe und unser Kompetenz- und Leistungsspektrum sehr gut im Bilde ist. Einen solchen fachlichen Background erlebt man selten bei einem Projektvermittler. Es war wirklich Kommunikation auf Augenhöhe, und es wurde schnell klar, dass wir in der Tat exakt das machen können, was der Kunde braucht.

Das erlebt man selten?

Ja, meistens suchen die Vermittler lediglich einige Angebotsprofile heraus, die ihrer Meinung nach passen könnten, und die sie dann ihrem Auftraggeber vorlegen, sodass dieser dann auswählen und entscheiden muss. In unserem Fall wurde die Übereinstimmung von Bedarf und Angebot bereits vom Vermittler, also vom Team der GSD, überprüft, bevor der Auftraggeber etwas vorgelegt bekam. Im Ergebnis bekam er dann ein wirklich passendes Angebot statt mehrerer.

Der Kunde war die GIZS, ein Zahlungsverkehrsdienstleister, der im Auftrag der Sparkassen-Organisation arbeitet. Was genau war die Aufgabe?

Die GIZS koordiniert die Maßnahmen zur Einführung und Entwicklung von paydirekt innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe. Seit Einführung dieses neuen deutschen Online-Bezahlverfahrens muss von der GIZS ein schnell wachsendes Datenvolumen bewältigt werden. Diese riesigen Datenmengen mit den vorhandenen Mitteln aus dem Office-Paket händisch zu analysieren, war nicht mehr möglich. Von uns musste also eine neue, richtig dimensionierte und effiziente Business-Intelligent-Lösung entwickelt und implementiert werden, die außerdem die Compliance gewährleistet, also revisionsicher ist und die Anforderungen der Regulatorik erfüllt.

Entsprach diese Aufgabe Eurem Kompetenz- und Leistungsangebot?

Als Firma hatten wir uns von Anfang an darauf spezialisiert, standardisierte Lösungen für mittlere Unternehmen zu entwickeln. Das ermöglicht uns, mit – in



unserem Verständnis – einfachen Mitteln schnelle Hilfe zu leisten und dem Kunden ein effektives Ergebnis zu liefern. Die Aufgabenstellung entsprach somit exakt unserer Kernkompetenz. Eine solche Situation ist für den Auftraggeber genauso ideal wie für uns als Auftragnehmer – man kommt zügig zu Resultaten. Wir haben dann auch genau das gemacht, was wir gut können. Alles andere wäre Ressourcenverschwendung gewesen.

Ein schöner Zufall, oder?

Nein, das war ganz sicher kein Zufall! Dass Nachfrage und Angebot so genau zueinander passten, haben sowohl die GIZS als auch wir eindeutig dem persönlichen Engagement und der qualifizierten Kommunikation der GSD zu verdanken. Das Team der GSD hat sich wirklich stark ins Zeug gelegt, um diese bestmögliche Lösung zu erreichen. Das war sehr professionell. Auch sehr angenehm war die Kommunikation mit der GSD während des Projektverlaufes. Da merkt man, dass den Vermittlern die Zufriedenheit von Auftraggeber und Auftragnehmer gleichermaßen wichtig ist.

Wie habt Ihr die Aufgabe erfüllt.

Welchen Nutzen zieht der Kunde daraus?

Da die zu analysierenden Daten der GIZS aus den verschiedensten Quellen stammen, haben wir eine kundenspezifische Data-Warehouse-Lösung entwickelt, in der die Daten zusammengefasst und verdichtet werden. Das erleichtert die Datenanalyse, genaugenommen macht es eine qualifizierte Datenanalyse überhaupt erst möglich. Da die Analyse eine wesentliche Aufgabe der GIZS ist, haben wir für das Unternehmen somit das elementare Tool geschaffen, um diese Aufgabe zu erfüllen.

Ihr wart zu zweit beim Kunden vor Ort. Wie kann man sich die Arbeit und Zusammenarbeit in einem solchen Projekt vorstellen?

Ja, als Geschäftsführer habe ich die wesentlichen Dinge des Projektes mit dem Auftraggeber abgesprochen und den Prozess beaufsichtigt. Dafür war ich zehn Stunden pro Woche vor Ort, mein Mitarbeiter Daniel, der die konkrete Umsetzung zur Aufgabe hatte, war 40 Stunden im Unternehmen, also Vollzeit. Uns wurden ein Rahmen und eine Zielsetzung vorgegeben, und in sehr enger Abstimmung mit der GIZS und dem Deutschen Sparkassenverlag, DSV, haben wir die entsprechende Lösung entwickelt.

Daniel, du hast vor Ort mit den zuständigen Mitarbeitern des Kunden zusammengearbeitet. Was war deine Aufgabe?

Zusammengefasst ging es darum, für all die Rohdaten aus den verschiedenen Quellen einen Datenpool zu schaffen, der für alle Anwendungen und Analysen der sogenannte „Single Point Of Truth“, kurz SPOT, ist. Der SPOT ist in Datennetzwerken die „einzige Quelle der Wahrheit“, was bedeutet, dass hier alle Datensätze bereinigt, wahr und verlässlich sind. Der SPOT ist auch die Voraussetzung dafür, ein Business-Intelligence-Tool einsetzen zu können. Die Kommunikation mit den zuständigen Mitarbeitern der GISZ war jederzeit vorbildlich, und insgesamt war es eine sehr angenehme Arbeitsatmosphäre. Die Mitarbeiter äußerten auch mehrmals ihre Zufriedenheit mit unserer Arbeitsweise und der erbrachten Leistung.

Ist das Projekt zeitlich wie geplant abgelaufen?

Prinzipiell ja. Im Projektverlauf stellte sich aber heraus, dass es größerer und langwieriger Abstimmungsprozesse mit dem Deutschen Sparkassenverlag bedurfte, was vorher nicht abzusehen war. Nachdem deutlich wurde, dass mehr Zeit gebraucht würde, wurde unser Vertrag um drei Monate verlängert. Auch das erfolgte sehr unaufgeregt und sehr korrekt.

Ihre Ansprechpartner

GSD Gesellschaft für
Sparkassendienstleistungen mbH
Leipziger Straße 51
10117 Berlin

Nils Roigk

Seniorberater Digitales Prozessmanagement

Telefon: 030 2069-1323
nils.roigk@g-sd.de

Jan-Niklas Hustedt

Seniorberater Digitales Prozessmanagement

Telefon: 030 2069-1326
jan-niklas.hustedt@g-sd.de

