

Customer-Oriented Banking Vertriebsplanung und -steuerung

Frankfurt, den 26.09.2006

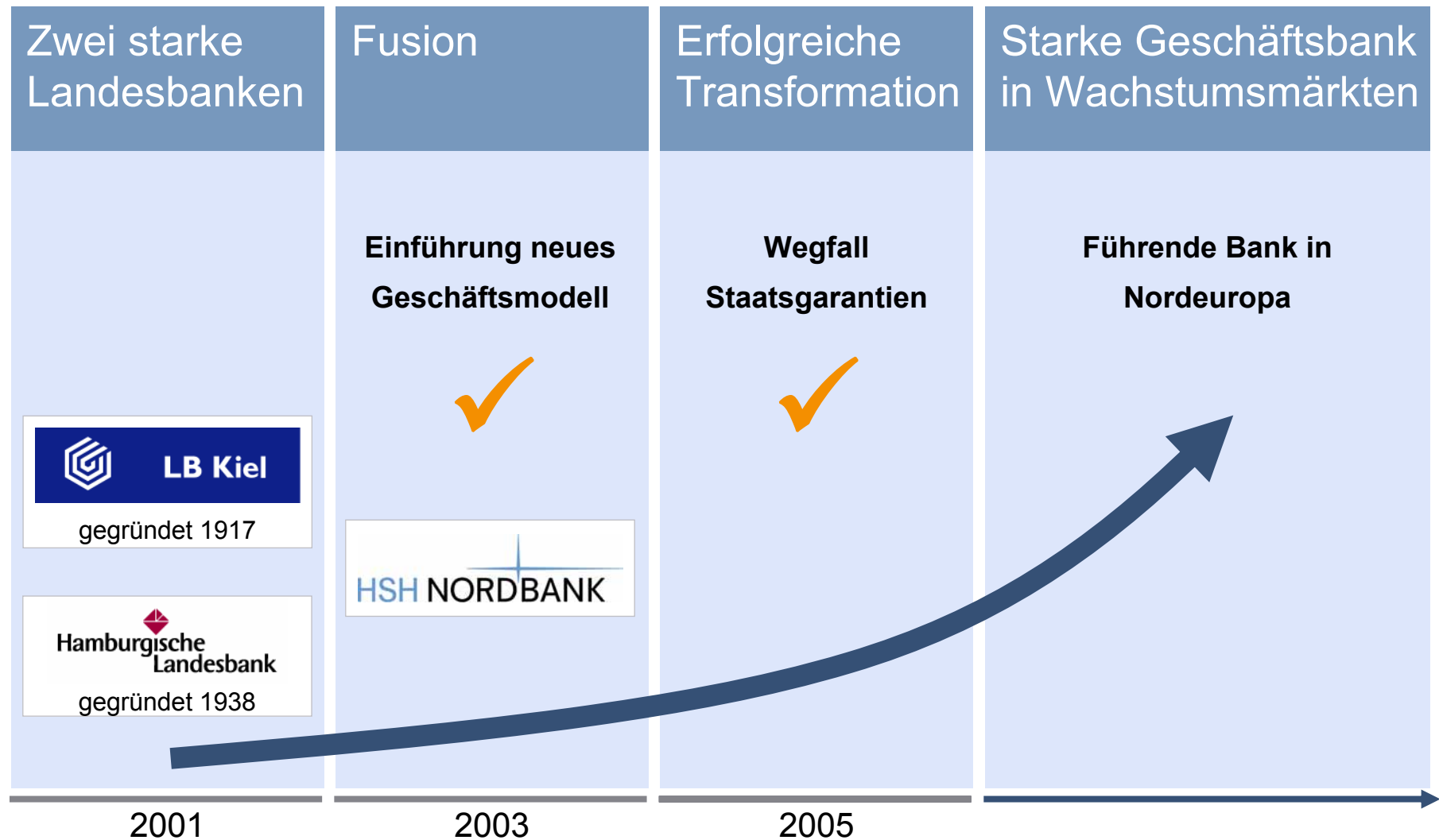
Gaby Klaas, HSH Nordbank

Kay Rohweder, C:1 Solutions



- Kurzvorstellung der HSH Nordbank AG
- Ausgangssituation des Projekts
- Projektauftrag und -inhalte
- Anforderungen
- Architektur und Realisierungsinhalte
- Erfahrungswerte
- Projekt-Ausblick

Kurzvorstellung der HSH Nordbank AG: Geschäftsmodell neu ausgerichtet



Klares Profil im Markt

Fest verwurzelt in unserem Heimatmarkt
Marktführer im Geschäft mit großen Firmenkunden
in Norddeutschland



Starke Geschäftsbank in Kernregion Nordeuropa
und größte Auslandsbank im Ostseeraum



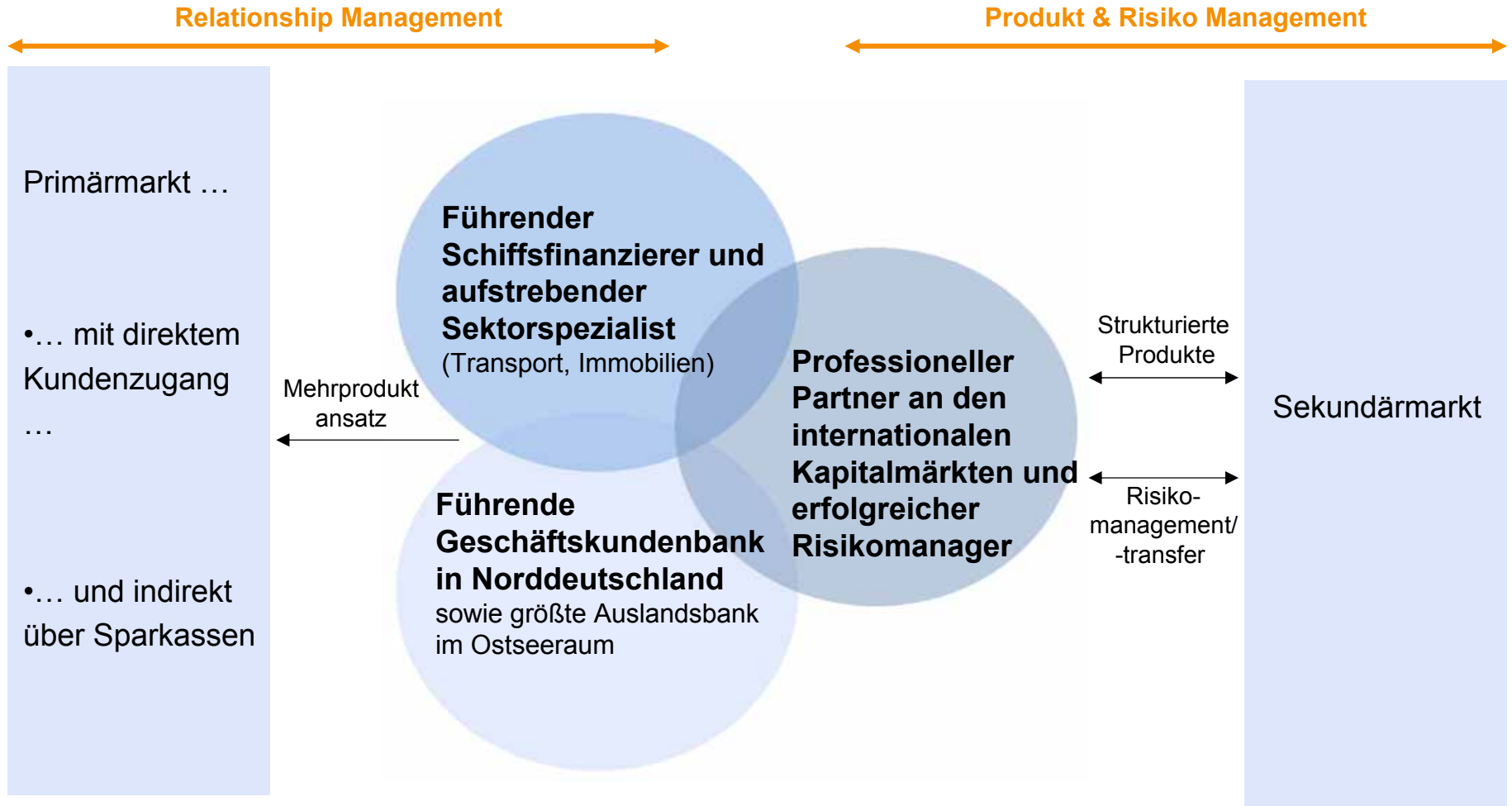
Erfolgreich in globalen Wachstumsmärkten

- Weltweit größter Schiffsfinanzierer
- Führender Finanzdienstleister im Bereich Transport
- Top-Adresse im Immobiliengeschäft



Professioneller Partner an den internationalen
Kapitalmärkten und erfolgreicher Risikomanager





Die nationalen und internationalen Stützpunkte



- Fusion zweier Landesbanken in 2003
- Strategie: Erhöhung der Kapitalmarktfähigkeit und Ausrichtung als Kundenbank
- Unterschiedliche Vertriebsprozesse in den 11 Fachbereichen
- Diverse Vertriebs-Einzellösungen in allen Fachbereichen
- Chinese Walls
- Unterschiedliche Steuerungsansätze: Profit Center Planung versus Vertriebsplanung
- Konzentration auf fachbereichsübergreifendes Cross-Selling
- Wunsch nach einer bankweiten Einzelkundenebene-Vertriebsplanung

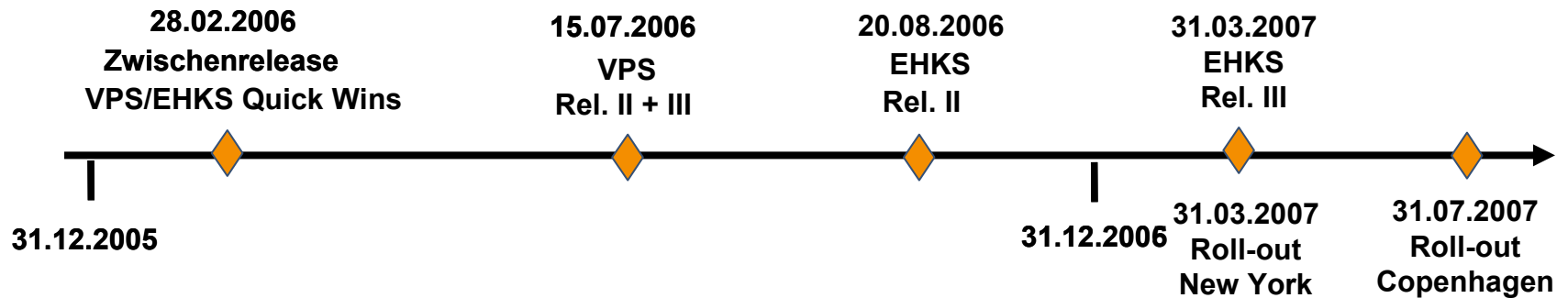
- Harmonisierung der Vertriebsprozesse
- Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Ablösung der Einzellösungen
- Gezielte Vertriebssteuerung (Top-Kunden, ertragsstarke Produkte)
- 360° Sicht auf den Kunden
- Hoher Automatisierungsgrad und geringe manuelle Pflege
- Zielgruppe: Relationship Manager, dezentrale Controller, Management Ebene
- Transparenz und Vergleichbarkeit der Vertriebszahlen (Plan/Ist)
- Umsetzung im Rahmen der SAP-Strategie der Bank



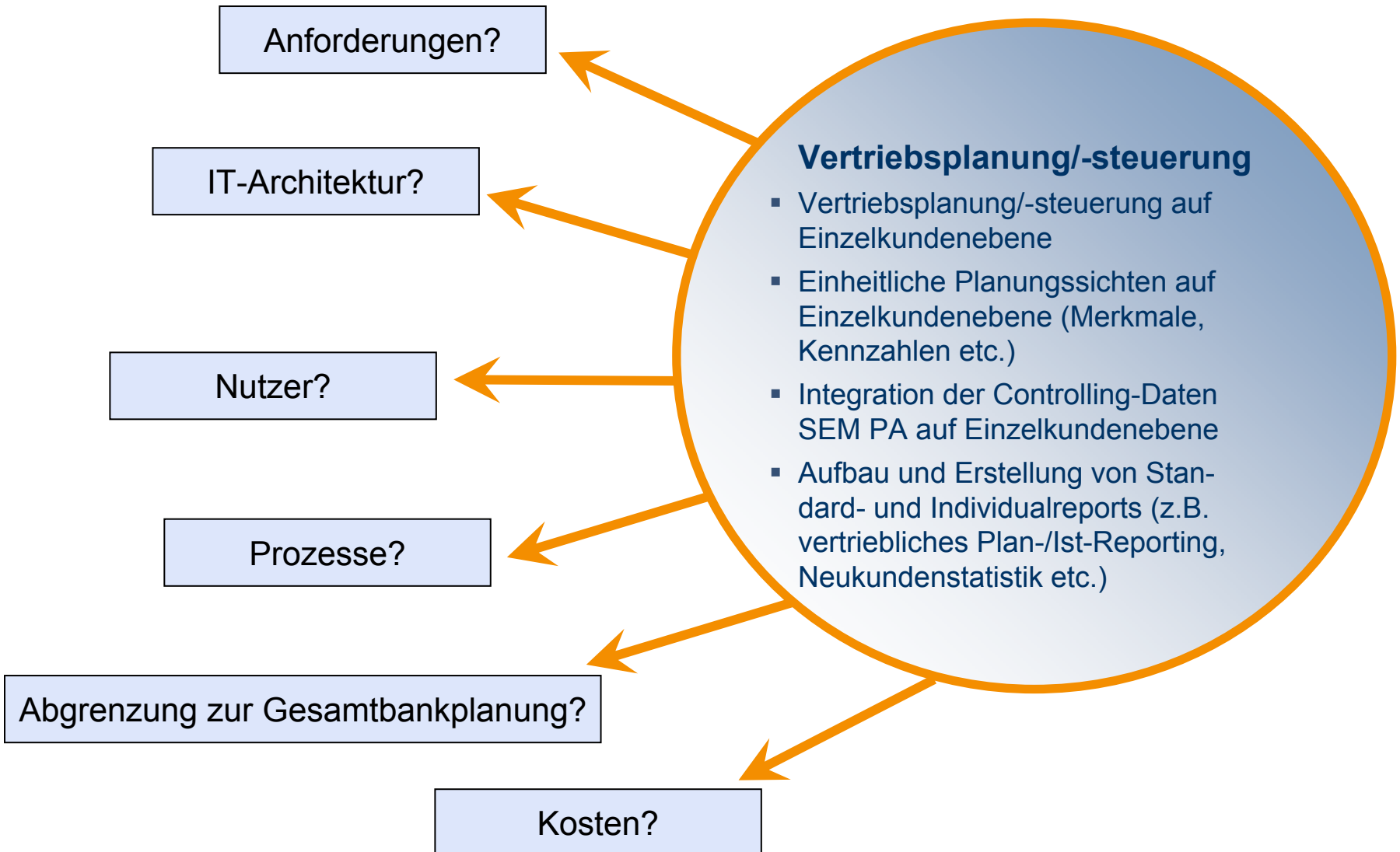
Terminplanung

Projektbeginn: März 2005

Migration der Einzellösungen



Legende:
VPS: Vertriebsplanung, -steuerung
EHKS: Einheitliche Kundensicht



- Bottom-up Gesamtbankplanung auf Vertriebskundengruppen- bzw. Einzelkundenebene
- Integration der Controlling-Daten auf Einzelkunden- bzw. Produktebene
- Versionierung der Planung
- Verdichtung, Aggregation und Reporting der Plan- und Ist-Daten
 - pro Kundenbetreuer
 - verschiedene Führungsebenen
 - KC-übergreifend
 - Für Top-Kunden, Top-Produkte
- Vertriebsaktivitätenplan
- Sicht auf Ist-Daten der Einzelkonten mit Erinnerungsfunktion an Fälligkeiten

Anforderungen: Erwartungshaltung an eine Vertriebsplanung und -steuerung

Relationship Manager (Markt- und Produktbereiche)

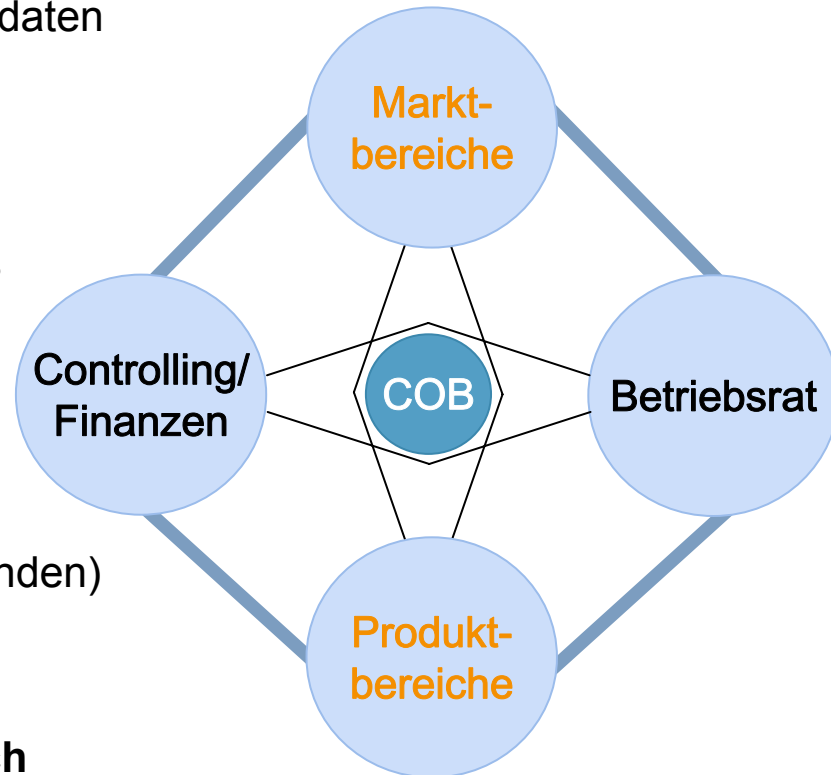
- Konsolidierte Sicht auf vertriebsrelevante Kundendaten
- Geringer manueller Pflegeaufwand
- Intuitive Bedienbarkeit
- Hohe fachbereichsübergreifende Transparenz
- Unterstützung des Bottom-up Planungsprozesses

Führungsebene

- Transparenz über Planung des Fachbereichs
- Reporting-Möglichkeiten Plan/Ist
- Identifikation von Ertragspotentialen (z.B. Top-Kunden)
- Ableitung von strategischen Maßnahmen

Dezentrales Controlling pro Markt-/Produktbereich

- Unterstützung der fachbereichsinternen Steuerung
- Flexibilität der Reporting-Simulationen
- Exportfunktion zur Weiterverarbeitung der Daten
- Uneingeschränkte Zugriffsrechte

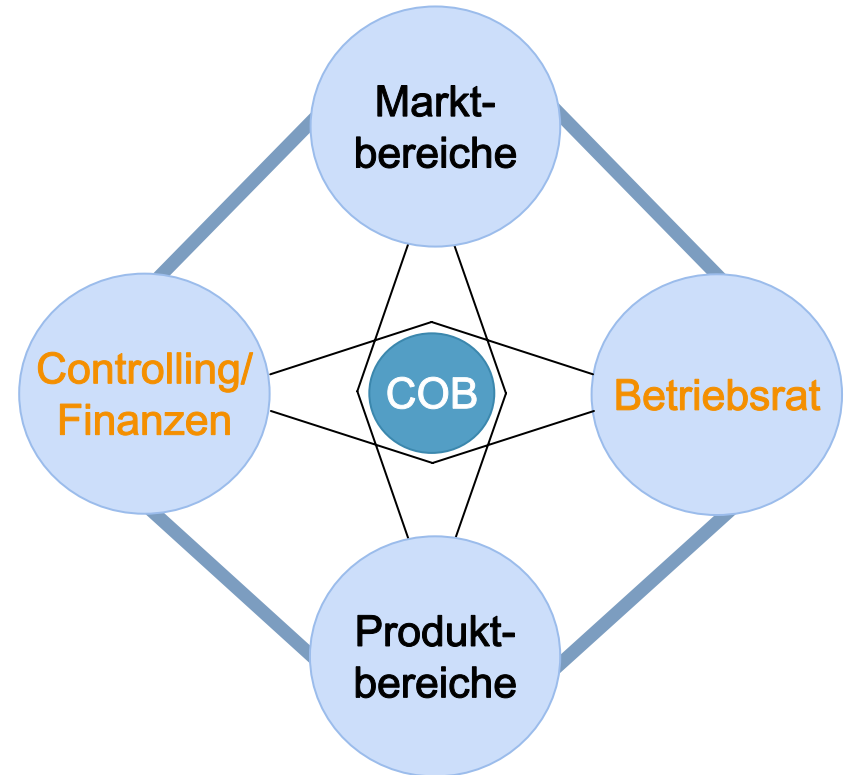


Zentrales Controlling

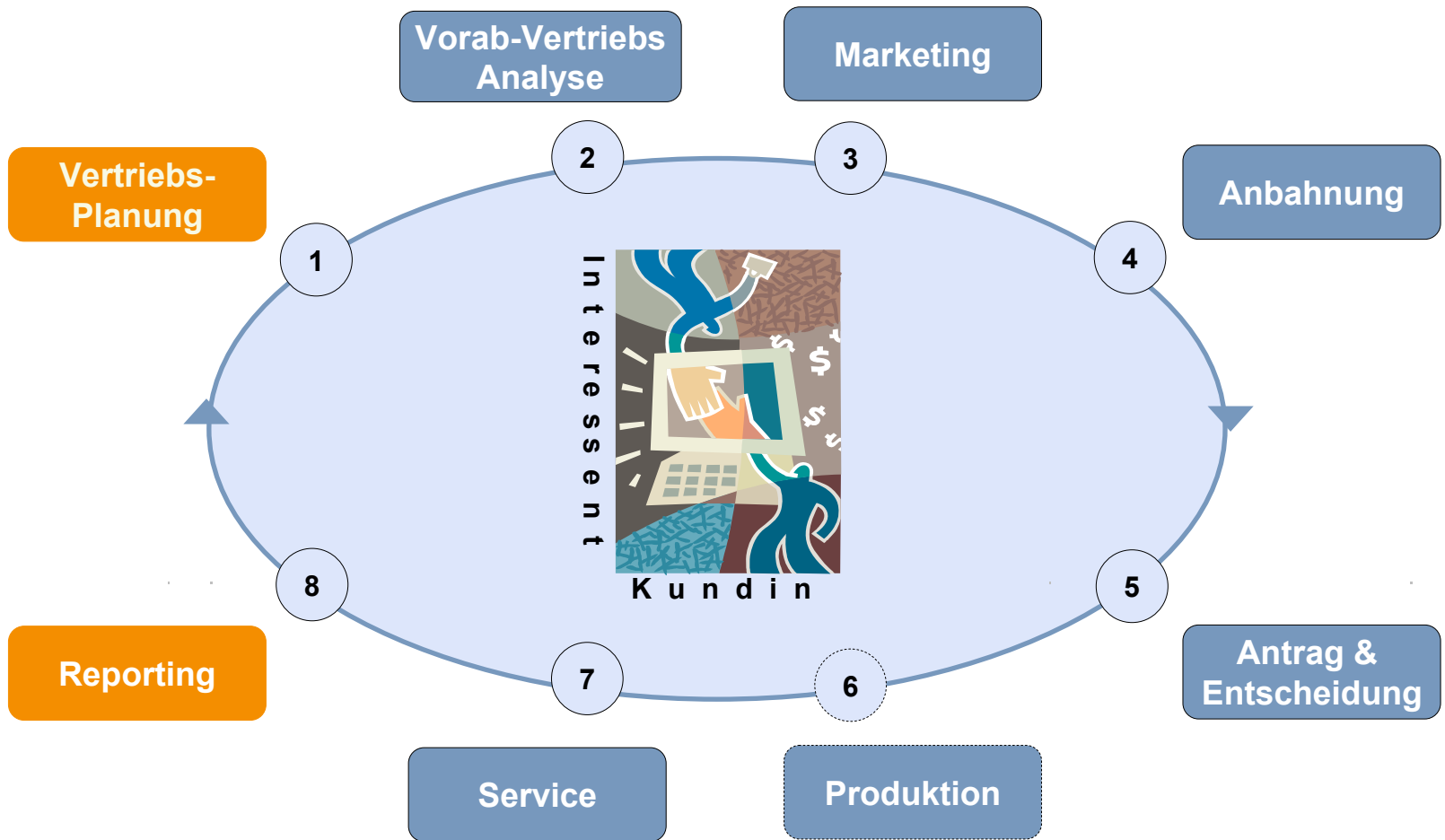
- Bankeinheitliche Datenquellen
- Verwendung von einheitlichen Kennziffern und Merkmalen

Betriebsrat

- Zugriffsbeschränkungen zur Vermeidung der Leistungskontrolle von einzelnen Mitarbeitern



Anforderungen: Übersicht Life Cycle Vertrieb



Anforderungen: Planungslayout

Willkommen Gaby Klaas | Hilfe | Personalisieren | Neue Sitzung | Abmelden | HSH NORDBANK

Suche nach: 1 Geschäftspartner mit GP-Nr. Start

Algemeine Information **COB**

Alerts | Geschäftspartner | Aktivitäten | Geschäftsanbahnung | VPS Planungslayout KC20 | **VPS Planungslayout KC22** | VPS Planungslayout KC24 | VPS Planungslayout KC28 | VPS Planu

VP Bottom Up Planung Firmenkunden | Historie Zurück Vorwärts

Planung Vertriebskundengruppe | Planung GP | Kontrolle

Selektion

Selektion Geschäftspartner

Auswahl Kust: 221210 (Vertrieb Handel 1)

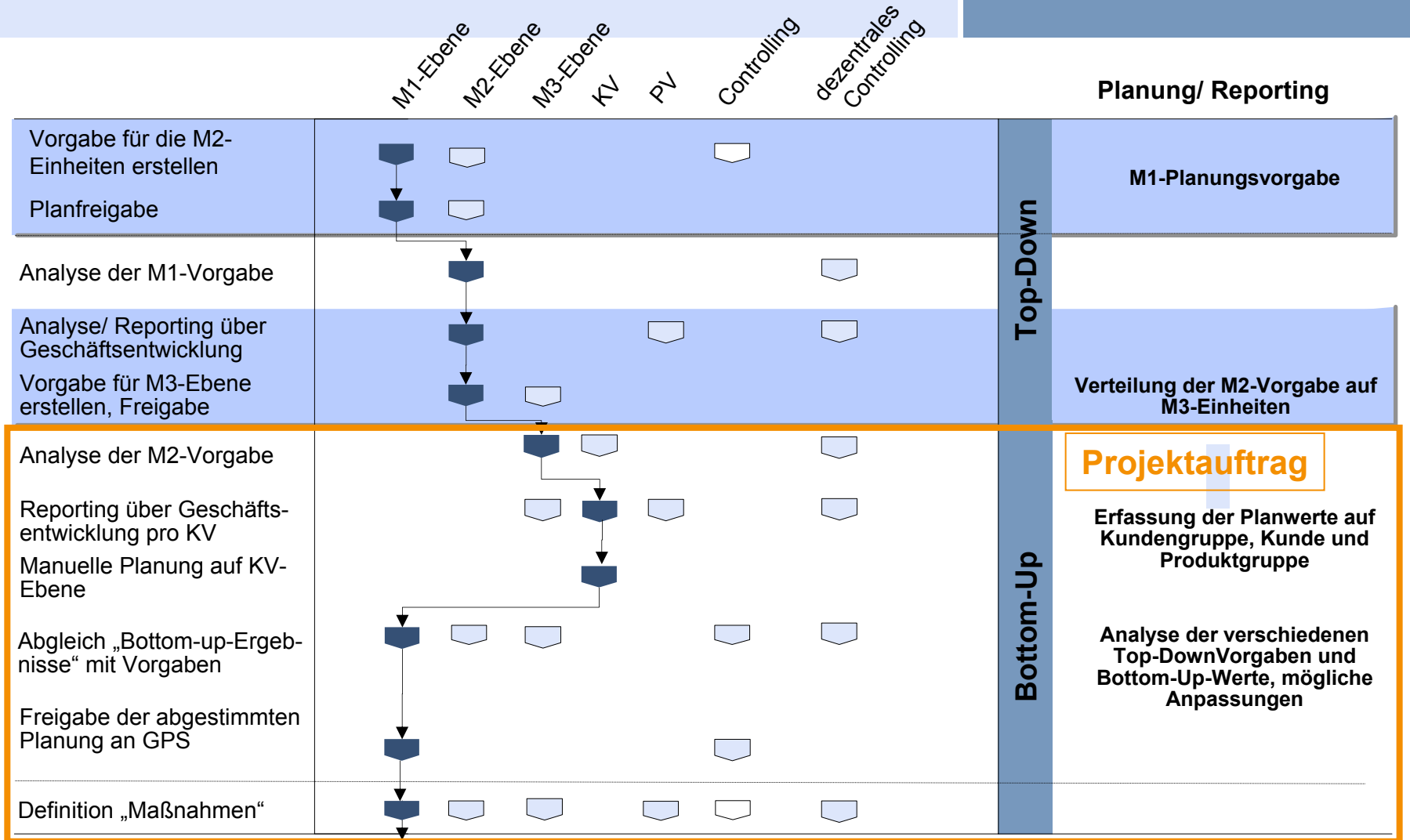
Auswahl Kundengruppe: KUGR 22 MagjatGmbH

Selektion Segmentierung

Segmentauswahl für Gruppen: -- AUSWAHL --

Produktgruppe FV	Kundenbruttoertrag (T€)							VPS - Pro	
	VJ	kum. 7. 2006	P 2006	2007	2008	2009	VJ	kum. 7. 2006	P
Summe	192,3	106,6	205,3	205,3	0,0	0,0	58,7	1,4	
PK Kreditprodukte	58,7	1,3	58,7	58,7	0,0	0,0	58,7	1,3	
Kurzfristige Kredite, Avale, Wechsel	122,8	48,9	128,9	128,9	0,0	0,0	0,0	0,0	
Mittel-, Langfristige Kredite	10,8	56,3	17,7	17,7	0,0	0,0	0,0	0,0	
Bilanzoptimierung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Akquisitionsfinanzierung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Projektfinanzierung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Strukturierte Handelsfinanzierung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Strukturierte Leasingfinanzierung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
PK Zahlungsverkehr/-abwicklung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Zahlungsverkehr	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Konto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cash Management	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

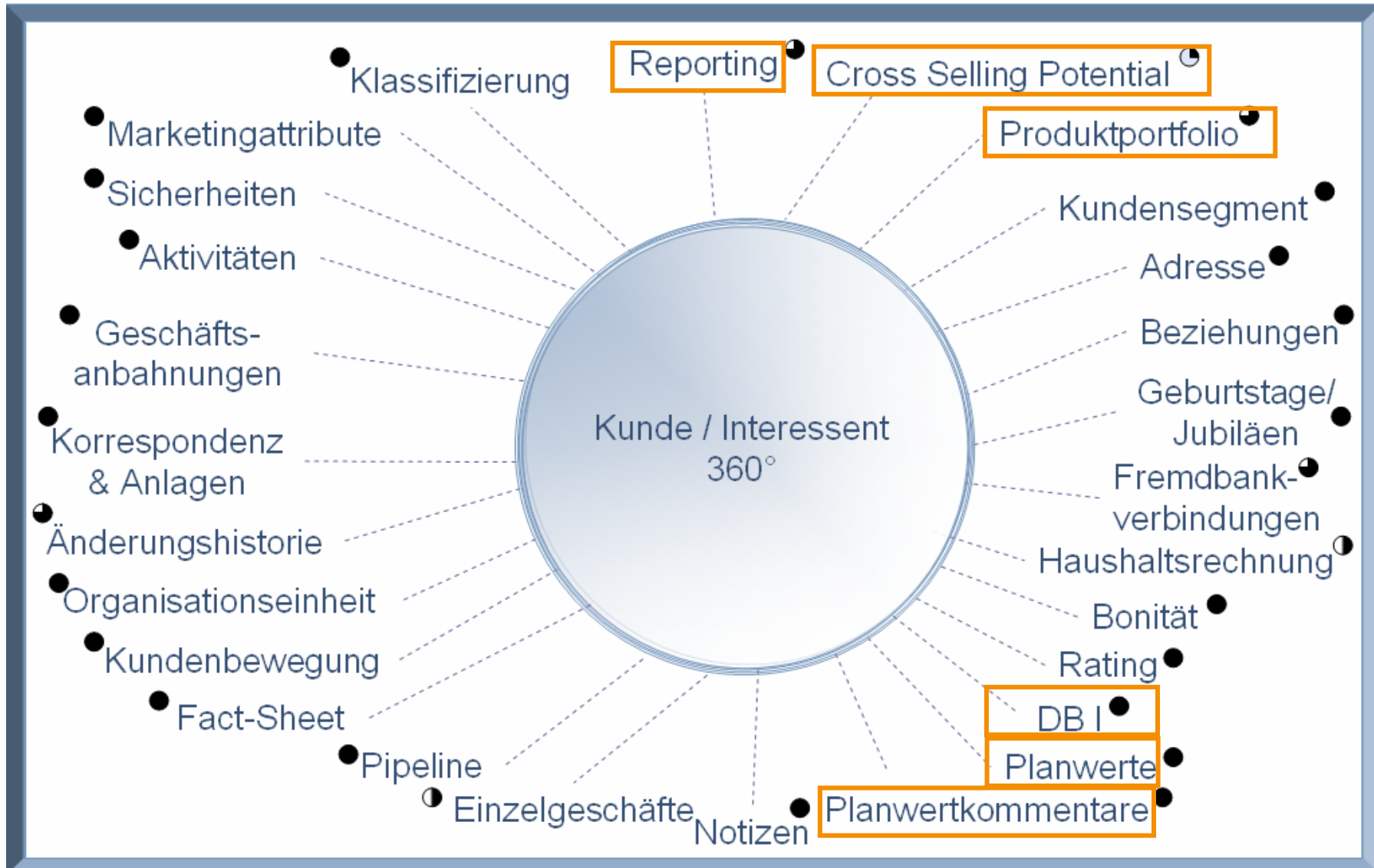
Anforderungen: Vertriebsplanungsprozess



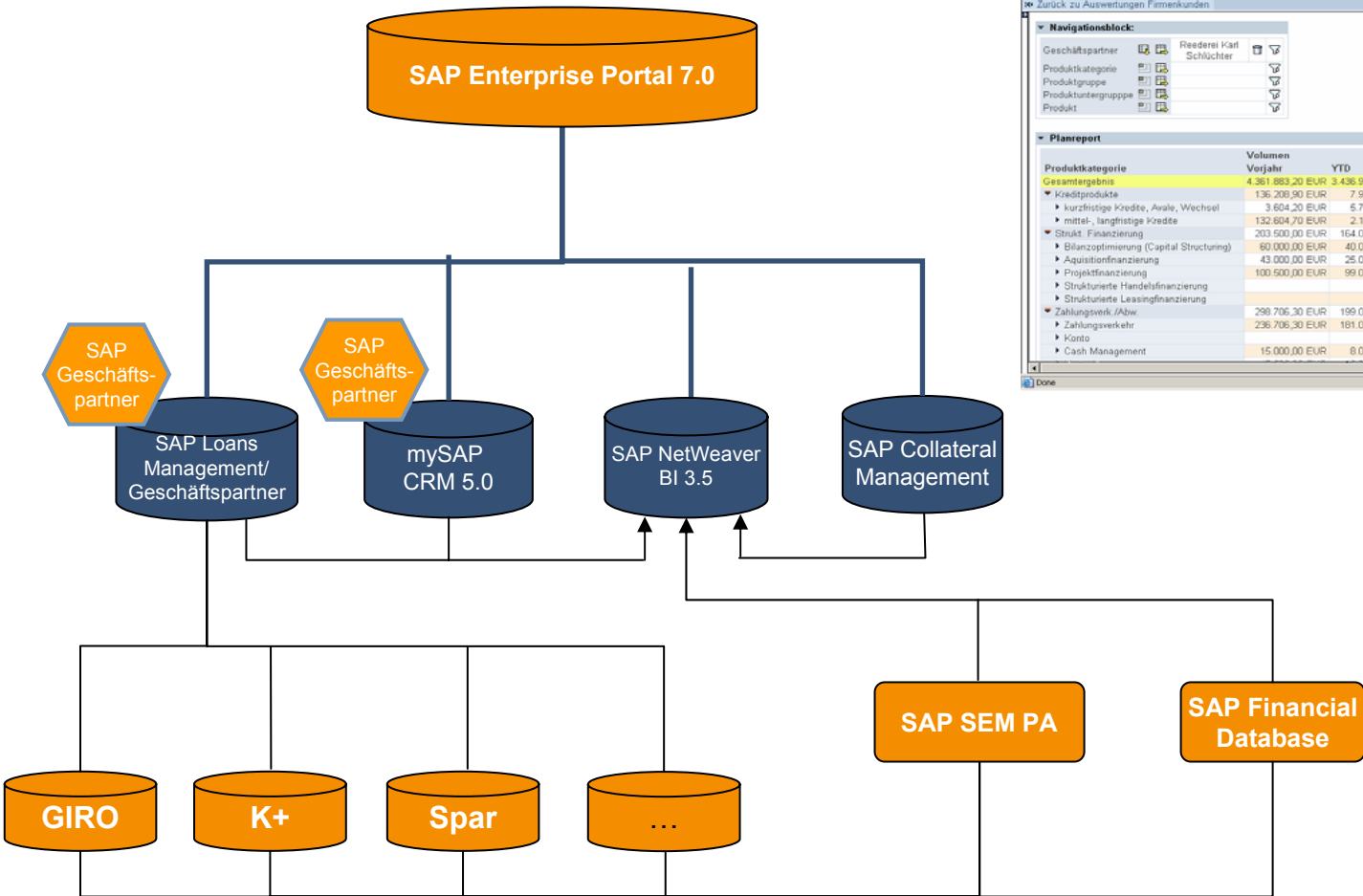
Außerhalb der Systemlandschaft

Verantwortung
 Mitarbeit
 Fallweise Beteiligung oder Information

Anforderungen: Vertriebsplanung, -steuerung in der 360° Sicht auf den Kunden



Architektur: Gesamtprojekt



SAP Enterprise Portal 7.0 - Microsoft Internet Explorer provided by SAP IT

Address: http://deportal1.wdf.sap.corp:1000/SAPPortal

Willkommen Sven Schneider

HSH NORDBANK - Collaboration-Werkzeuge -

Navigation: Home | Kunden | Aktivitäten | Planung | Transaction Management

Zurück zu Auswertungen Firmenkunden

Navigationen: Einzelkundenplanung | Auswertungen Firmenkunden

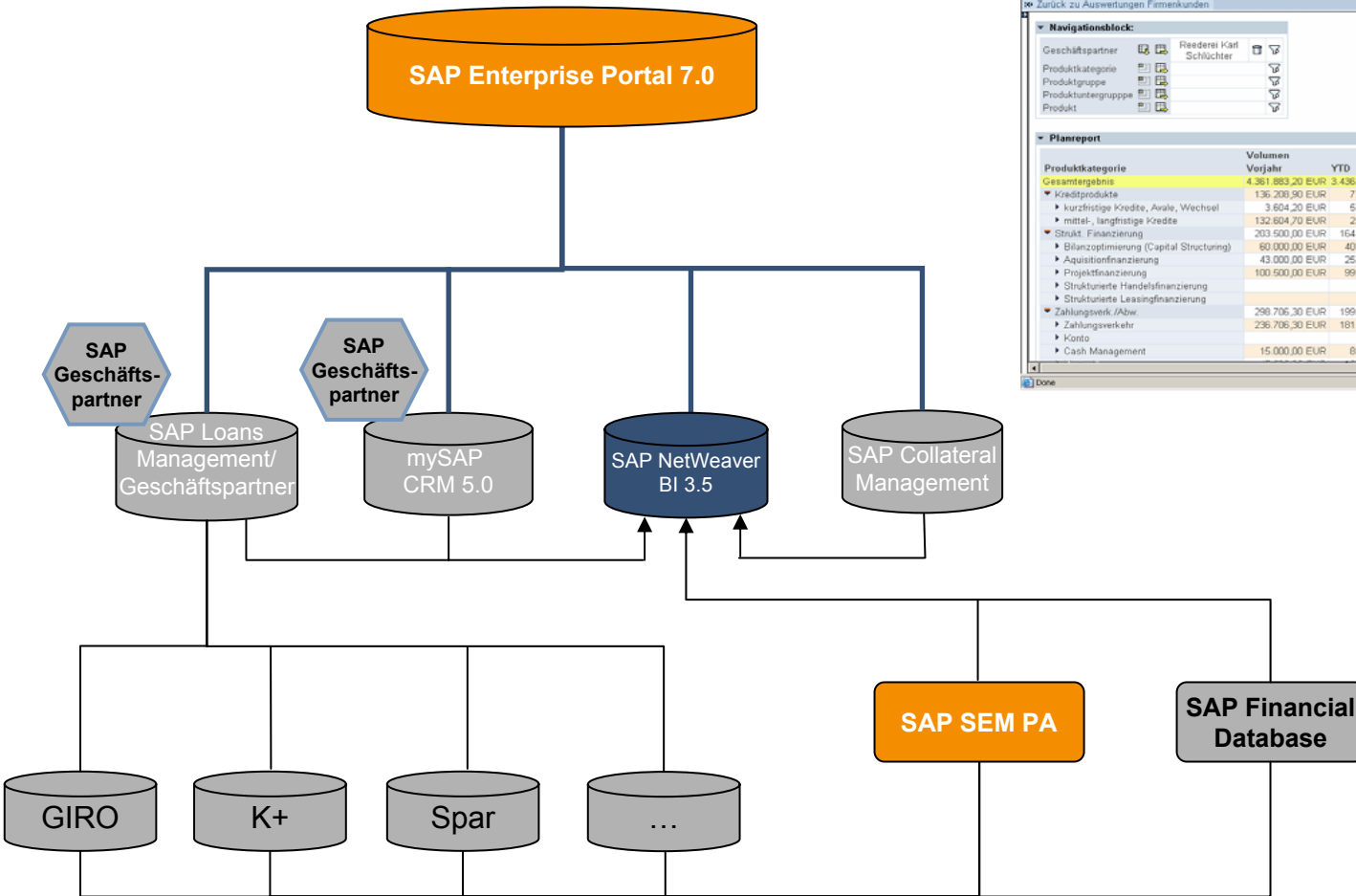
Navigationen:

- Geschäftspartner: Reederei Kart, Schlüchter
- Produktkategorie
- Produktgruppe
- Produktuntergruppe
- Produkt

Planreport

Produktkategorie	Volumen Vorjahr	YTD	2005	2006	2007	Marge Vorjahr	YTD	2005	2006	2007
Gesamtergebnis	4.361.883,20 EUR	3.436.975,40 EUR	4.397.998,00 EUR	5.125.912,00 EUR	4.882.286,00 EUR					
▼ Kreditprodukte	136.208,90 EUR	7.914,40 EUR	16.800,00 EUR	9.400,00 EUR	8.700,00 EUR	3,40	0,03	2,85		
▶ kurzfristige Kredite, Avale, Wechsel	3.604,20 EUR	5.778,40 EUR	15.000,00 EUR	5.100,00 EUR	5.200,00 EUR	2,45	0,02	2,40		
▶ mittel-, langfristige Kredite	132.604,70 EUR	2.136,00 EUR	1.800,00 EUR	4.300,00 EUR	3.500,00 EUR	0,95	0,01	0,45		
▼ Strukt. Finanzierung	203.500,00 EUR	164.000,00 EUR	234.000,00 EUR	266.000,00 EUR	263.000,00 EUR	10,50	8,90	6,50		
▶ Bilanzoptimierung (Capital Structuring)	60.000,00 EUR	40.000,00 EUR	70.000,00 EUR	66.000,00 EUR	90.000,00 EUR	3,00	2,50	1,90		
▶ Akquisitionfinanzierung	43.000,00 EUR	25.000,00 EUR	44.000,00 EUR	56.000,00 EUR	43.000,00 EUR	4,00	3,00	2,50		
▶ Projektfinanzierung	100.500,00 EUR	99.000,00 EUR	120.000,00 EUR	145.000,00 EUR	130.000,00 EUR	3,50	3,40	2,50		
▶ Strukturierte Handelsfinanzierung										
▶ Zahlungsverk./Abw.	296.706,30 EUR	199.040,00 EUR	320.100,00 EUR	354.300,00 EUR	355.500,00 EUR	15,50	14,10	15,10		
▶ Konto	296.706,30 EUR	181.040,00 EUR	242.100,00 EUR	252.300,00 EUR	262.500,00 EUR	8,50	6,40	7,30		
▶ Cash Management	15.000,00 EUR	8.000,00 EUR	25.000,00 EUR	27.000,00 EUR	33.000,00 EUR	3,00	3,50	3,50		

Architektur: Vertriebsplanung, -steuerung



SAP Enterprise Portal 5.0 - Microsoft Internet Explorer provided by SAP IT

Address: http://deportal1.wdf.sap.corp:1000/SAPPortal

HSH NORDBANK - Collaboration-Werkzeuge - Willkommen Sven Schneider

Navigation: Home | Kunden | Aktivitäten | Planung | Transaction Management

Einzelkundenplanung - Auswertungen Firmenkunden

Navigationenblock:

- Geschäftspartner: Reederei Kart, Schlüchter
- Produktkategorie
- Produktgruppe
- Produktuntergruppe
- Produkt

Planereport

Produktkategorie	Volumen		Marge					
	Vorjahr	YTD	2005	2006	2007	Vorjahr	YTD	2005
Gesamtergebnis	4.361.883,20 EUR	3.436.975,40 EUR	4.397.998,00 EUR	5.125.912,00 EUR	4.882.286,00 EUR			
▼ Kreditprodukte	136.208,90 EUR	7.914,40 EUR	16.800,00 EUR	9.400,00 EUR	8.700,00 EUR	3,40	0,03	2,85
▶ kurzfristige Kredite, Avale, Wechsel	3.604,20 EUR	5.778,40 EUR	15.000,00 EUR	5.100,00 EUR	5.200,00 EUR	2,45	0,02	2,40
▶ mittel-, langfristige Kredite	132.604,70 EUR	2.136,00 EUR	1.800,00 EUR	4.300,00 EUR	3.500,00 EUR	0,95	0,01	0,45
▼ Strukt. Finanzierung	203.500,00 EUR	164.000,00 EUR	234.000,00 EUR	266.000,00 EUR	263.000,00 EUR	10,50	8,90	6,90
▶ Bilanzoptimierung (Capital Structuring)	60.000,00 EUR	40.000,00 EUR	70.000,00 EUR	66.000,00 EUR	90.000,00 EUR	3,00	2,50	1,90
▶ Akquisitionfinanzierung	43.000,00 EUR	25.000,00 EUR	44.000,00 EUR	56.000,00 EUR	43.000,00 EUR	4,00	3,00	2,50
▶ Projektfinanzierung	100.500,00 EUR	99.000,00 EUR	120.000,00 EUR	145.000,00 EUR	130.000,00 EUR	3,50	3,40	2,50
▶ Strukturierte Handelsfinanzierung								
▶ Strukturierte Leasingfinanzierung								
▶ Zahlungsverk./Abw.	296.706,30 EUR	199.040,00 EUR	320.100,00 EUR	354.300,00 EUR	355.500,00 EUR	15,50	14,10	15,10
▶ Zahlungsverkehr	296.706,30 EUR	181.040,00 EUR	242.100,00 EUR	252.300,00 EUR	262.500,00 EUR	8,50	6,40	7,30
▶ Konto								
▶ Cash Management	15.000,00 EUR	8.000,00 EUR	25.000,00 EUR	27.000,00 EUR	33.000,00 EUR	3,00	3,50	3,50

Reporting/Analyse (Plan/Ist)

Kundenanwertertrag	2007			2008			VPS - Provision / Entgelt			VPS - Aktiv Vtl		
	Plan	Ist	Plan	Plan	Ist	Plan	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	
Gesamtergebnis	13.916,2	1.030.933,7	27.677,1	208.096,1	6.536,0	10.139,2	12.205,7	99.229,8	2.395.992,0	1.619.047,1		
Ergebnis	8.548,1	11.364,1	8.848,4	95.437,8	3.265,8	10.842,0	9.222,0	84.862,0	1.889.819,9	690.600,2		

Plandaten- erfassung

Produktgruppe FV	V.J.	kum. 12.	2005	P 2005	2006	2007	2008	V.J.
Summe	0,0	187,8	0,0	36,0	38,0	41,0	0,0	
PK Kreditprodukte	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Kurzfristige Kredite, Anl. Wechsel	0,0	57,7	0,0	20,0	22,0	19,0	0,0	
Mittel-, Langfristige Kredite	0,0	48,5	0,0	15,0	13,0	20,0	0,0	

Planungs- Reportingebene:

- Kundengruppe bzw. Einzelkunde
- Produktgruppe
- Aggregation nach
 - OE-Ebenen/Verantwortlichen
 - Produktklassifizierung

DB-Schema / Planungskennzahlen:

- Aktiv/Passiv Volumen
- x Aktiv/Passiv Marge
- = Aktiv/Passiv ZKB
- + Provision/Entgelt
- = Ertrag DB I (errechnet)

- Umfangreiche, flexible Reporting- und Analysemöglichkeiten
- Aktuelle Datensicht unabhängig von historischer Zuordnung (im Gegensatz zur PCR)
- Flexibles Berechtigungskonzept entsprechend Vorgaben der Gesamtbetriebsratsvereinbarung

Realisierungsinhalte: Planungslayout

Willkommen Gaby Klaas | Hilfe | Personalisieren | Neue Sitzung | Abmelden | HSH NORDBANK

Suche nach: 1 Geschäftspartner mit GP-Nr. Start

Algemeine Information **COB**

Alerts | Geschäftspartner | Aktivitäten | Geschäftsanbahnung | VPS Planungslayout KC20 | **VPS Planungslayout KC22** | VPS Planungslayout KC24 | VPS Planungslayout KC28 | VPS Planu

VP Bottom Up Planung Firmenkunden | Historie Zurück Vorwärts

Planung Vertriebskundengruppe | Planung GP | Kontrolle

Selektion

Selektion Geschäftspartner

Auswahl Kust: 221210 (Vertrieb Handel 1)

Auswahl Kundengruppe: KUGR 22 MagjatGmbH

Selektion Segmentierung

Segmentauswahl für Gruppen: -- AUSWAHL --

Produktgruppe FV	Kundenbruttoertrag (T€)							VPS - Pro	
	VJ	kum. 7. 2006	P 2006	2007	2008	2009	VJ	kum. 7. 2006	P
Summe	192,3	106,6	205,3	205,3	0,0	0,0	58,7	1,4	
PK Kreditprodukte	58,7	1,3	58,7	58,7	0,0	0,0	58,7	1,3	
Kurzfristige Kredite, Avale, Wechsel	122,8	48,9	128,9	128,9	0,0	0,0	0,0	0,0	
Mittel-, Langfristige Kredite	10,8	56,3	17,7	17,7	0,0	0,0	0,0	0,0	
Bilanzoptimierung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Akquisitionsfinanzierung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Projektfinanzierung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Strukturierte Handelsfinanzierung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Strukturierte Leasingfinanzierung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
PK Zahlungsverkehr/-abwicklung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Zahlungsverkehr	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Konto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cash Management	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Realisierungsinhalte: Laufendes Plan/Ist-Reporting

Willkommen Gaby Klaas | Hilfe | Personalisieren | Neue Sitzung | Abmelden | HSH NORDBANK

Suche nach: 1 Geschäftspartner mit GP-Nr. Start

angslayout KC22 | VPS Planungslayout KC24 | VPS Planungslayout KC28 | VPS Planungslayout KC30 | VPS Planungslayout KC33 | VPS Planungslayout KC34 | Reporting | **VPS Reporting KV**

Prod.Grp. Plan / Ist Vergleich | Historie | Zurück | Vorwärts

Feinnavigation

- VPS Reporting KV
 - mit Gruppenanzeige
 - Prod.Grp. Plan / Ist Vergleich**
 - Planungsübersicht Kundenbetre.
 - GP Top N Kundenbruttoertrag
 - Planwertkontrollliste
 - Prod.Grp. Kundenbruttoertrag
 - Prod.Kat.-Grp. Plan / Ist Anzeige
 - GP Quartalsgegenüberstellung
 - GP Monatsreporting
 - GP mit/ohne Vertriebskundengrupp.
 - ohne Gruppenanzeige
- VPS Reporting Kundenbetreuer (KC20)
 - Dokumentenkontrolle
- VPS Reporting Kundenbetreuer (KC22)
- VPS Reporting Kundenbetreuer (KC24)
- VPS Reporting Kundenbetreuer (KC28)
- VPS Reporting Kundenbetreuer (KC30)
- VPS Reporting Kundenbetreuer (KC33)
- VPS Reporting Kundenbetreuer (KC34)

Datenanalyse | Grafische Darstellung | Information

Prod.Grp. Plan / Ist Vergleich (Datenstand: 07.2006)

Variante sichern | Variante öffnen | Bookmark | Variablenbild | Exceptions und Bedingungen | Notizen | Export nach CSV | Druck (Excel)

Zellen

Produktgruppe FV

Spalten

Kalenderjahr

Werttyp

VPS Layout Plan/Ist bis DB | Kundenkalk + Dienstlbr.

Kundenbruttoertrag, VPS - Provision / Entgelt

Freie Merkmale

Bankprod. SEM PA

Finanzobjekt SEM

GP: Berechtigungsgru

Geschäftspartner

Herkunftsja

KUST

KUST M2

KUST M3

Kundensegment

Prod.-U.U.-Gruppe

Produktkategorie FV

Produktuntergruppe

Kalenderjahr	Kundenbruttoertrag			VPS - Provision / Entgelt			VPS - betrie
	2005	2006	2006	2005	2006	2006	
Werttyp	ist	ist	Plan	ist	ist	Plan	ist
Produktgruppe FV	+ 1.000 EUR	+ 1.000 EUR	+ 1.000 EUR	+ 1.000 EUR	+ 1.000 EUR	+ 1.000 EUR	
Gesamtergebnis	8.767.364,8	9.323.487,6	9.100.000,0	1.234.567,8	1.999.234,9	2.000.000,0	
PK: Kreditprodukte	333.333,3	375.675,2	375.000,0	110.987,3	117.543,2	115.000,0	
Kurzfristige Kredite	25.000,7	28.342,9	27.500,0	10.432,3	12.345,6	12.000,0	
Mittel-, Langfristig	40.000,5	52.676,3	50.000,0	35.353,2	33.333,4	35.000,0	
Akquisitionsfinanzie	59.999,5	63.343,9	64.000,0	40.432,2	42.424,2	40.000,0	
Projektfinanzierung	220.500,8	245.879,2	245.000,0	99.456,3	101.321,5	100.000,0	
Strukturierte Handel	179.499,2	187.196,4	190.000,0	50.543,2	52.344,5	50.000,0	
PK: Zahlungsverkehr/	32.335,7	37.639,5	37.500,0	17.542,4	19.435,3	20.000,0	
Zahlungsverkehr	17.664,3	22.986,3	20.000,0	2.456,7	3.333,3	3.000,0	
Konto	26.333,6	29.567,0	30.000,0	1.980,3	2.545,4	2.500,0	
Dokumentäres Geschäft	11.502,4	14.987,1	15.000,0	543,7	644,2	500,0	
PK: Kapitalmarkt	45.900,4	52.678,2	50.000,0	21.321,8	23.987,5	25.000,0	
Spareinlagen, Tages-	77.569,3	82.261,4	85.000,0	5.876,2	5.999,6	6.000,0	
Wertpapieranlagen (R	14.560,6	17.345,0	17.500,0	10.321,1	12.197,5	12.500,0	
Derivate	5.323,4	7.543,8	7.500,0	934,2	1.222,3	1.000,0	
Devisen	105.999,4	109.453,5	110.000,0	23.456,8	25.987,5	25.000,0	
PK: Dienstleistungen	45.765,3	48.342,6	50.000,0	17.096,3	18.765,5	20.000,0	
Asset Management	5.899,2	7.234,1	7.000,0	345,6	388,7	500,0	
Vermittlung Versiche	

Kundenbetreuern stehen jederzeit aktuelle Detailinformationen pro GP/ Kundengruppe/ Konto übersichtlich zur Verfügung

COB Einzelgeschäftsdarstellung

Druck (Excel) Liste Details/Historie

GP Daten

Geschäftspartner	4417770000
KUST	471100
Kundensegment	Private Banking HH I
GP: Rating Mastersk.	7
GP: Mitglied in Kdgr	9556677123
Datenaktualität	03.08.2006
Anzahl Verträge/Konten	4

Vertriebsinformationen

Akt. kum. Kd. bruttoertrag VPS - Datenstand 05.2006	800.000,00 EUR
---	----------------

Portfolio

Anzahl Verträge je Produktart

Legend: Kredit (3), Kontokorrent (1)

Liste Übersicht Finanzierungssicht

Übersicht Verträge/Konten

Produktart	Produktvariante	Nr.	Währung	Ursprungskapital	Sollsaldo	Habensaldo	SOZI	HAZI	UEZI	Zinsreferenz	Zuschlag/ Abschl.Ref.Zins	Herkunft	Laufzeitende	Zins
Kontokorrent	Kontokorrent	8553009388	Euro			250.000,0	6,75 %	2,00 %	6,75 %	#		GIRO	31.12.9999	24.10
Kredit	Kredit	0006125110016	Euro	15.000.000,00			4,82 %			#		CML	30.06.2009	02.07
		0006850009034	Schweiz. Frank	7.500.000,00			3,00 %			#		CML	30.09.2007	19.11
		0006850009040	Schweiz. Frank	5.000.000,00			3,00 %			#		CML	20.10.2006	19.11

Realisierungsinhalte: Alerts Fälligkeiten

Willkommen Benjamin Stubbe | Hilfe | Personalisieren | Neue Sitzung | Abmelden | HSH NORDBANK

Suche nach: 1 Geschäftspartner mit GP-Nr [] Beginn

Allgemeine Information | Startseite | GE Entwicklung | Gesamtengagement | **COB**

Alerts | Geschäftspartner | Aktivitäten | Geschäftsabwicklung | VPS Planungslayout KC20 | VPS Planungslayout KC22 | VPS Planungslayout KC24

Alerts | Historie | Zurück | Vorwärts

Alert-Inbox

Zahl	Beschreibung
<input checked="" type="radio"/> 1	Fälligkeiten (intern)
<input type="radio"/> 11	Fälligkeiten (WB)

Alert-Liste

Fälligkeiten (intern)

Excel | Bestätigen | Filter

Beschreibung	Geschäftspartner	Kundengruppe	Verfallsdatum
Herkunft: CML , Vertragsnr./ Konto: 0006850164069	Pan, Peter		18.09.2006

Zeile 1 von 1

Proaktiv werden die Kundenbetreuer über auslaufende Verträge/ im Portal und per Mail informiert und können neue Verträge anbieten

"BW" <BW-REMOTE@cre050.hsh-nordbank.com>

21.08.2006 17:18

Bitte antworten an: "BW" <BW-REMOTE@cre050.hsh-nordbank.com>

An „B. Stubbe" b.stubbe@hsh-nordbank.com

Thema Herkunft: CML , Vertragsnr./ Konto: 0006850164069

Alert ID: ##00345##

Beim Geschäftspartner XXX (7900608799), dem Sie als KV zugeordnet sind, steht in 28 Tagen eine interne Fälligkeit an. Für Details zu dieser Fälligkeit schauen Sie bitte in Ihre Alert Inbox.

Erfahrungswerte: Was lief gut im Gesamtprojekt?

- Zusammenarbeit mit den beteiligten Fachbereichen
- Konkretisierung der Anforderung durch iteratives Release-Vorgehen und Stabilisierungsphasen
- Klärung von übergeordneten Fragestellungen (z.B. Einführung eines bankeinheitlichen Produktbaums, Abgrenzung zur Profit Center Rechnung der Bank)
- Management Support und schnelle Entscheidungsfindung
- Zusammenarbeit mit SAP beim Releasewechsel von mySAP CRM
- Umsetzung der fachlichen Anforderungen in SAP fast ohne Modifikationen

Erfahrungswerte: Herausforderungen des Gesamtprojekts

Eingeleitete Maßnahmen

Unterschiedliche
Vertriebsprozesse

- Konzentration auf fachbereichsübergreifende Prozesse
- Bankübergreifende „Anweisung“ für identische Prozesse

Fehlende Standards (z.B.
Produktkataloge)

- Bankübergreifende Workshops und Einbeziehung von Stabsstellen (z.B. Zentrales Controlling)

Geringe Nutzung der
Plattform

- „Enjoy COB“-Initiative
- Roadshow bei den Vorständen & Fachbereichsleitungen

Hohe Anzahl an
Einzelanforderungen

- 1. Schritt: Schnelleres Vorgehen durch Konzentration auf Anforderungen der vier Auftraggeber
- 2. Schritt: Abgleich mit anderen Fachbereichen

Abgrenzung zur Top-down
Gesamtbankplanung

- Prototyp-Erstellung und Herbeiführung einer Entscheidung durch die Leitungen der Fachbereiche

Verwendungsgrad von
Reporting-Dashboard-Tools

- Heranführung der Fachbereiche an Standard-Oberflächen von SAP NetWeaver BI und Abwarten des Feedbacks

- Erweiterung DB-Schema und Kennzahlen (z.B. RAROC)
- Ausbau der Einzelgeschäftsdarstellung (Einzelkontenanzeige)
- Roll Out in die ausländischen Niederlassungen
- Interaktive und systemübergreifende Informations-Cockpits, Umsetzung mit Visual Composer 7.0 und BI-Connectoren
- Erhöhung der Useranzahl durch „Enjoy-COB“ Initiative und Roadshow

Projektleiterin

Gaby Klaas, HSH Nordbank AG

Email: Gaby.Klaas@hsh-nordbank.com

Tel: +49 (0)431-900 15181

Fax: +49 (0)431-900 615181

Teilprojektleiter

Kay Rohweder, C:1 Solutions

Email: KRohweder@c1-solutions.com

Tel: +49 (0)40-3333-14601

Fax: +49 (0)40-3333-614601

A group of skydivers in various poses against a blue sky background. The skydivers are scattered across the frame, some in freefall, some in formation, and some in more dynamic poses. The background is a clear, bright blue sky with a slight gradient from light blue at the top to a deeper blue at the bottom. The overall mood is one of excitement and freedom.

**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!**