

## [Projektbeispiel Core Banking]

### Der Auftraggeber

Die xxxxx GmbH ist einer der führenden Anbieter von Softwareprodukten und Dienstleistungen am europäischen Bankenmarkt. Seit 25 Jahren bietet xxxxx ein Gesamtbanksystem an, das den unterschiedlichen strategischen Ausrichtungen der Finanzinstitute gerecht wird. Sie ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von xxxxx, Inc.

### Die Ausgangssituation

Die Vertriebsmannschaft des Auftraggebers war zunehmend ausgelastet durch Termin Vor- und Nachbereitungen, weitere Zeitressourcen gingen seit langem durch die sehr umfangreiche Bearbeitung von Ausschreibungen verloren, so dass Kaltakquise von Neukunden sowie auch die Kontaktpflege „bekanntere“ Ansprechpartner vernachlässigt wurde.

Über das Relationship Management hinaus sah man die Notwendigkeit, Awareness zu schaffen für die vor wenigen Jahren komplett neue entwickelte Systemarchitektur des bis dato „alt-bekannteren“ Systems. Dem Unternehmen haftete nicht der Ruf eines Technologieführers an - trotz jahrzehntelanger Fachexpertise aus dem Bankenmarkt.

### Durchführung

Auf Basis einer Portfolio-Ansprechpartner-Nutzen-Matrix wurde ein umfangreiches Briefing über Markt, Marktbegleiter und Portfolio durchgeführt. Der Testlauf umfasste bewusst ein „heißes Eisen“ (Compliance und Aktualität durch Wirtschaftskrise) aus dem Risk Management-Umfeld, um das Team langsam an komplexere Corebanking-Gespräche heran zu führen.

### Ergebnisse und Ausblick

Die anfängliche Skepsis bezüglich der Eignung von Telemarketing in der fachlichen Ansprache von Banken wich schnell der Euphorie über eine Vielzahl von Terminen. Wie von der Sales Company vorhergesagt, ließen sich Gespräche mit Leitern anderer Fachabteilungen wie IT, Wertpapiergeschäft oder Kundenservice in einem solchen Testlauf nicht vermeiden und es zeigte sich das ganze Transferwissen im Team aus Projekten mit anderen Themenschwerpunkten: die Termine wurden alle wahr genommen und als erfolgreich bewertet.

#### **Abstract:**

#### **Targetaccounts:**

Privatbanken, Sparkassen,  
Genossenschaftsbanken

#### **Region:** D-A-CH

#### **Projektstart:** Januar 2014

#### **Target Persons:**

Vorstand, Direktor, Leiter IT, Leiter Kundenservice  
Leiter Risikomanagement

#### **Portfolio:**

Core Banking System, Wertpapiersystem,  
CRM

#### **Projektumfang:**

2 feste Mitarbeiter auf einer Datenbank mit > 300  
Privatbanken sowie 80 ausgewählte Sparkassen  
und Genossenschaftsbanken

*Projekt ausgebaut*