

Powerpoint und Excel automatisiert für die ZKB Vermögensverwaltungs-Offerten

In der Standardisierten Vermögensverwaltung bietet die Zürcher Kantonalbank eine grosse Auswahl an Produkten an. Für den Vertrieb werden Offerten erstellt, welche einen Anlagevorschlag enthalten, der die aktuelle Anlagepolitik widerspiegelt. Die Offerten müssen daher immer aktualisiert werden. Konzeptionelles Kernstück ist ein flexibler Mechanismus zur parametrisierten Auswahl von Powerpoint Folien oder Elementen.

Häufige Aktualisierung in vielen Varianten

Die wachsende Anzahl von Produkten im Bereich Vermögensverwaltung und insbesondere deren Ausprägungen haben im Vertrieb zu einer Vervielfachung der benötigten Offert-Varianten geführt. Der manuelle Aufwand für allgemeine Änderungen ist dadurch stark angestiegen.

Zusätzlich führte der Anspruch, dass der in der Offerte enthaltene Anlagevorschlag der aktuellen Anlagepolitik entspricht, zu häufigen Anpassungen.

Publikation als personalisierbares PDF

Ein ganzes Set an Offerten wird der Front als PDF zur Verfügung gestellt. Die Personalisierung der Offerten erfolgt über Eingabefelder. Dadurch wird einerseits die Qualität sichergestellt und andererseits ermöglichen sie dem Kundenberater eine Individualisierung der Offerten. Die personalisierten Teile der Offerte werden daher mit Adobe Acrobat Professional separat vorgefertigt und dann mit den aus Powerpoint erstellten PDF Teilen zusammengeführt.

Automatische Generierung

BMPI wurde angefragt, die bestehende Lösung möglichst weitgehend zu automatisieren. In einem speditiven Prozess wurden mehrere Ansätze, von einer Office-Automation bis

zu einem Server-basierten Report Management System, im Hinblick auf Kundenbedürfnisse, Architektur- und Kostenvorgaben evaluiert. Die Entscheidung fiel zugunsten einer automatischen Generierung der verschiedenen Offertvarianten durch eine Kombination von einfachen Powerpoint- und Excel-Bausteinen. BMPI wurde beauftragt, den skizzierten Ansatz innerhalb eines festen Kostenrahmens umzusetzen.

Erweiterbar durch die Anwender

Mit der Automatisierung sollte der Aufwand und das Fehlrisiko bei Anpassungen deutlich reduziert werden. Gleichzeitig war klar, dass nur eine Lösung, welche den Anwendern grosse Freiheit in der Anpassung und Erweiterung der Offerte gibt, zufrieden stellen konnte.

Die Nutzung verschiedener Powerpoint-Features führte zu einer Lösung, welche es dem Benutzer erlaubt, in einer vertrauten Anwendung Texte, grafischen Elemente oder ganze Folien zu gestalten und deren automatisierte Zusammenstellung zu Offerten zu steuern.

Über den Autor

Christoph Denzler

Software-Entwickler, Senior Consultant / Business Analyst und Projektleiter bei BMPI



Flexibler Einsatz

Die eingesetzten Mechanismen sind alle getrennt von der Offert-Logik. Der ZKB steht damit nach dem Projekt auch ein Werkzeug zur Verfügung um beliebige Powerpoint- und PDF-Präsentationen zu generieren.

Mächtiges Arbeitsmittel für die Benutzer

Der Einsatz von Microsoft Office Produkten als Komponenten in einem grösseren Framework erlaubt interessante Kombinationen von vorgegebenen, automatisierten Abläufen (von IT-Fachleuten programmiert) und schnellen, marktnahen Anpassungen (durch Bankfachpersonal, z.B. in Powerpoint oder Excel).

Eine Taktische Lösung – schnell und zielgerichtet erstellt

Für diese Lösung wurde ein unkompliziertes, iteratives Vorgehen gewählt. Nach einer initialen Aufnahme der wichtigsten Anforderungen konnte bereits mit dem Lösungsentwurf begonnen werden. In enger Kooperation zwischen BMPI und ZKB wurden die Umsetzungsschritte beurteilt, Korrekturen angebracht und weitere Features entworfen und priorisiert.

So konnte sichergestellt werden, dass das finale Produkt den Erwartungen entsprach, der administrative Aufwand gering blieb und das Projekt im gesetzten Kosten- und Zeitrahmen umgesetzt wurde.

Die enge Zusammenarbeit ermöglichte es auch, den Know-How-Transfer mit minimalem Zusatzaufwand sicherzustellen.

Interview mit Silke Hein,
Leiterin Vertriebsunterstützung bei der Zürcher
Kantonalbank

Frau Hein, wie sehen Sie das Projekt „Automatisierte VV-Offerte“ in der Retrospektive? Konnten die angestrebten Ziele erreicht werden?

Das Projekt wurde in einem kurzen Zeitrahmen gemeinsam umgesetzt. Die unbürokratische, iterative Vorgehensweise machte die Zusammenarbeit angenehm und ermöglichte jederzeit den Stand der Dinge live zu sehen und nach Bedarf Korrekturen anzubringen.

Die Automatisierung erbrachte die erwünschten Zeiteinsparungen und erhöhte die Qualität durch das reduzierte Fehlerpotential.

Wie bewerten Sie den Beitrag den die BMPI leisten konnte?

Die Kombination von Reporting-Know-How, Branchenkenntnissen und IT-Fachwissen (speziell auch im Office Bereich), welche BMPI mitbringt, sorgte für eine effiziente und qualitativ hochstehende Umsetzung.

Gepaart mit hoher Sozialkompetenz bewies sich BMPI als souveräner, sachkundiger Partner, der den Kundennutzen immer im Fokus hat.

Wie geht es weiter?

Die Software ist seit Anfang 2011 im produktiven Einsatz und erfüllt unsere Ansprüche bestens. Die angestrebte Flexibilität hat sich sehr bewährt und kann von uns genutzt werden um auf individuelle Bedürfnisse einzugehen. Zusätzlich schätzen wir den weiteren Support von BMPI im Betrieb und in der Weiterentwicklung.



Silke Hein