

PPI FORUM

KUNDENSICHT

VERTRIEBSERFOLGSRECHNUNG

Erfolgsmessung und Vertriebssteuerung auf sicherer Basis



Die Postbank hat die Grundlage für eine differenzierte, vertriebskanalübergreifende Vertriebssteuerung gelegt. Mit der Umsetzung der Vertriebserefolgsrechnung (VER) verfügt das Institut über ein Controllinginstrument, das eine detaillierte Analyse der Entstehung von Vertriebserefolg aus verschiedenen Blickwinkeln – Region, Abschluss, Betreuung – ermöglicht.

Die Deutsche Postbank AG ist in Deutschland mit 14 Mio. aktiven Kunden Marktführer im Retailgeschäft. Sie bietet ihren Kunden einen unbeschränkten Zugang zu Finanzdienstleistungen über ein abgestuftes Filialnetz, den Außendienst der Finanzberatung AG sowie über den Direktvertrieb via Internet und Callcenter. Dieser Multikanalansatz, kombiniert mit unterschiedlichen Vertriebsansätzen, erschwert die Messung des Vertriebserefolgs.

Vor diesem Hintergrund wurde 2007 das Projekt „Aufbau einer Vertriebserefolgsrechnung“ gemeinsam mit der PPI AG aufgesetzt. Die Postbank verfolgte damit das Ziel, die verschiedenen Vertriebskanäle in ein am Wert (periodisch und barwertig) orientiertes Steuerungsmodell einzubinden und eine verursachungs- und leistungsgerechte Zu-

rechnung von Geschäftserfolgen und Ergebnisannteilen zu erreichen. Bei diesem Vorhaben nahm zwangsläufig die IT eine Schlüsselfunktion ein. „Um die Daten zusammenzuführen, haben wir elf IT-Systeme über zahlreiche Schnittstellen angebunden“, verdeutlicht Martina Dünzel den Umstellungsaufwand.



Martina Dünzel
IT-Projektleiterin VER
Postbank Systems AG

PPI war wesentlich in die Fach-, DV- und Testkonzeption, die technische Umsetzung sowie in die Testdurchführung involviert. Die Umsetzung erfolgte in drei großen Releases. Die Anwendung läuft nun in der Linie. [Bitte lesen Sie weiter auf Seite 3](#)

Das Kundenmagazin
der PPI Aktiengesellschaft

INHALT



KUNDENVERANSTALTUNG
25 JAHRE PPI
Wochenende mit Nachklang Seite 8

- 3 IBM COGNOS PERFORMANCE 2009**
Business Intelligence für den täglichen Gebrauch
- 4 E-BANKING-FORUM PETERSBERG**
Zahlungsverkehr im Umbruch: Unternehmen in Lauerstellung
- 5 KOOPERATION MIT DER GI E.V.**
Tandem aus Wirtschaft und Wissenschaft
- 6 SAP-KONGRESS FÜR BANKEN 2009**
Kreditvergabe aus einem Guss
- PROCESS PERFORMANCE SUITE**
Arbeitsabläufe verstehen, vergleichen und verbessern
- 7 BILANZRECHTSMODERNISIERUNGSGESETZ**
Versicherer spüren die neuen Vorschriften
- 8 NEUER MARKT FÜR EBICS**
PPI eröffnet Zweigstelle in Frankreich

EDITORIAL

Liebe Leserin, lieber Leser,



Thomas Reher, Uwe Prieß, Andreas Achner
Vorstand PPI AG

ganz egal, ob die Finanzkrise bereits überwunden ist oder wir uns nur in einem Zwischenhoch befinden: Die Veränderungen für die Finanzbranche sind gigantisch, und noch vor 12 Monaten wären viele dieser Entwicklungen, wie Enteignungen oder Verstaatlichung ganzer Institute, unvorstellbar gewesen.

Gleichwohl lief das Tagesgeschäft für uns alle in einem immer wettbewerbsintensiveren Markt weiter. Auch in diesem Jahr waren Projektteams in Ihren Häusern damit beschäftigt, Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten, Unternehmenszusammenschlüsse und die damit verbundenen Integrations- und Migrationsarbeiten zu bewältigen, neue technische Lösungen einzuführen und vieles mehr. In zahlreichen dieser Projekte haben Sie auf die Unterstützung der PPI AG gesetzt, und wir

bedanken uns für das damit einhergehende Vertrauen.

Vertrauen ist nicht nur für Banken und Versicherungen der Schlüssel zu erfolgreichen Kundenbeziehungen. Auch ein Beratungs- und Softwarehaus wie die PPI AG lebt in hohem Maße vom Vertrauen der Kunden in unsere Mitarbeiter – und das jetzt schon seit 25 Jahren.

Auch im 26. Jahr unseres Unternehmens wollen wir dies rechtfertigen und für Qualität, Termintreue und Budgeteinhaltung stehen. Wir wünschen Ihnen erfolgreiche Geschäfte im kommenden Jahr und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

IMPRESSUM

Unter www.ppi.de haben wir Ihnen ergänzende Texte zu den Themen dieser Ausgabe bereitgestellt. Sie haben dort auch die Gelegenheit, einen kostenlosen Sammelordner für das PPI FORUM zu bestellen, Leserbriefe zu schreiben oder uns Ihre Meinung mitzuteilen. Wir freuen uns darauf!



HERAUSGEBER
PPI Aktiengesellschaft, Moorfuhrweg 13,
22301 Hamburg, Telefon 040 227433-0,
Projektleitung/Fachredaktion: Michael Ballauff
UMSETZUNG
Textredaktion: Faktenkontor GmbH, Hamburg
Gestaltung und Produktion: RosenbauerSolbach GmbH,
Hamburg

KALENDER

19. bis 22. Januar 2010

23. bis 26. Februar 2010

**Seminar Prozessoptimierung für
Finanzdienstleister mit Six Sigma**
Raum Frankfurt am Main

www.sixsigma.de

Schulung von PPI zum Six Sigma Green
Belt mit Lean-Elementen



28. und 29. Januar 2010

8. SIZ-Kongress
„IT-Grenzen überwinden –
mit IT Grenzen überwinden“
Sparkassenhaus in Bonn

www.siz.de

PPI präsentiert als Aussteller die
TRAVIC-Produktfamilie.

25. März 2010

**Vorlesungstag an der Universität Leipzig
Institut für Versicherungswissenschaften e.V.**
www.ifvw.de

PPI tritt als Sponsor der Veranstaltung auf
und präsentiert als Aussteller die Process
Performance Suite und andere Lösungen
für ein effektives Prozessmanagement in
Versicherungshäusern.



>>> Fortsetzung von Seite 1 – Vertriebserfolgsrechnung bei der Postbank

INTERVIEW



Joachim Kühnemund
Bereichsleiter Vertriebs- und Kooperationsmanagement
Postbank AG



Ulrich Schaaf
Projektleiter VER und Abteilungsleiter zentrales Vertriebscontrolling, Grundsätze und Qualität
Postbank AG

Herr Kühnemund, was gab den Anstoß für die Postbank, eine neue Vertriebscontrolling-Lösung einzuführen?

>> Auf eine Formel gebracht: Wir sind gewachsen. Dazu kommt die Etablierung der Postbank Filialvertrieb AG und der Postbank Finanzberatung AG, wodurch wir unsere eigene Vertrieboberfläche erheblich ausgedehnt haben. Die Folge: Die Anforderungen an die eingesetzten Vertriebssteuerungssysteme nehmen zu. Um eine konzernheitliche Lenkung des Vertriebs zu gewährleisten, brauchen wir detailliertere und besser vergleichbare Kennzahlen in den einzelnen Vertriebsseinheiten, die einen direkten Bezug zum Konzern Erfolg herstellen. Das gilt ebenfalls für die Zielsysteme jedes Vertriebsweges. <<

Herr Schaaf, was sind Ihre konkreten Anforderungen an eine neue Vertriebserfolgsrechnung?

>> Das Kernziel ist mehr Transparenz. Wir möchten wissen, welchen Beitrag die einzelnen Vertriebsseinheiten zum Konzern Erfolg leisten. Dies ist nur erreichbar mit einer starken Vernetzung der IT, um die 30 Millionen Rohdatensätze jeden Monat zusammenzuführen. Gleichzeitig mussten wir konzernweit Kennzahlen neu festlegen und per Software aufbereiten, um Marktergebnisse und Wertbeiträge aus unterschiedlichen Blickwinkeln beleuchten zu können. Die Vertriebsleistung lässt sich nun auf die einzelne Filiale oder das Produkt herunterbrechen. Das ermöglicht uns eine deutlich exaktere Steuerung unserer Vertriebsaktivitäten, beispielsweise auf bestimmte Regionen oder Angebote bezogen. <<

Herr Schaaf, gibt es bereits erste Resonanz von den Mitarbeitern aus dem Vertrieb?

>> Die neue Vertriebserfolgsrechnung kommt an. Die Bewertung der Vertriebsleistung ist ein Stück weit gerechter, weil mehr regionale oder kanalspezifische Informationen in VER einfließen. Zum Beispiel steigt die Vergleichbarkeit durch das Einbeziehen der Vertriebskosten je Vertriebsweg. Abschlussergebnisse werden so nicht mehr über einen Kamm geschoren. <<

PPI-SICHT

IBM COGNOS
PERFORMANCE 2009

Business Intelligence für den täglichen Gebrauch

Führungskräfte wollen bereits im Tagesgeschehen ohne viel Aufwand über Informationen verfügen, um schnell zu entscheiden. Auf der IBM Cognos Performance stellte PPI im November erstmals Lösungen vor, wie sich mit Cognos SAP-Daten effizient und anwenderfreundlich auswerten lassen.

Die Besucher konnten sich zu Themen wie Performance Management, Business Analytics sowie Reporting informieren. PPI zeigte als IBM-Partner am eigenen Stand BI-Anwendungen von Cognos in Verbindung mit SAP. Die Highlights: Zugriff mit Cognos auf SAP BW, Integration von Cognos 8 ins SAP-Netweaver-Portal sowie intuitiv bedienbare Lösungen. „BI-Auswertungen müssen sich aus dem Tagesgeschäft heraus erstellen lassen. Selbsterklärende Software ist deshalb ein Muss“, erklärte Erik Purwins, Unit Manager bei PPI.

Dr. Hermann Hienz von der WestLB und Jens Diekmann von PPI präsentierten Cognos in der Praxis: In dem Datawarehouse-System, das PPI für die WestLB umgesetzt hat, wird die BI-Lösung als Reporting-Software für Auswertungen der Formblattbilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung eingesetzt. „Ziel ist, modernen IT-Plattformen integrierte, widerspruchs- und redundanzfreie Daten bereitzustellen“, so Diekmann. ■

E-BANKING-FORUM PETERSBERG

Zahlungsverkehr im Umbruch: Unternehmen in Lauerstellung

Am 2. November gingen die SEPA-Lastschrift sowie der Zahlungsverkehrsstandard EBICS in Frankreich an den Start. Diese spürbare Europäisierung im Zahlungsverkehr sowie die SEPA-Zurückhaltung der Unternehmen bestimmten auch die Diskussionen beim 5. Electronic-Banking-Forum, das tags darauf bei schönstem Fernblick in der berühmten Rotunde auf dem Petersberg bei Bonn stattfand.

„Durch die Einführung des SEPA-Lastschriftverfahrens und die Verbreitung von EBICS in Europa steigen die Chancen einer weiteren Standardisierung im Zahlungsverkehr“, so Alexander von Stülpnagel, Geschäftsführer des SIZ Informatikzentrum der Sparkassenorganisation, der die Veranstaltung moderierte. Sein Kollege Thomas Krebs wies darauf hin, „dass eine flächendeckende Nutzung von Standards Raum gibt für neue Produkt- und Serviceideen.“

Dies unterstrich auch Dr. Michael Salmony vom Zahlungsverkehrsdienstleister Equens: „Eine Industrialisierung und die damit verbundenen Potenziale durch Mengenverarbeitung auf europäischer Ebene sind nicht genug. Nur ein Viertel der Banken fühlen sich für die Zukunft vorbereitet, die Entwicklung innovativer Services muss vorangetrieben werden.“ Insbesondere durch eine Verbindung von SEPA mit Online Banking könnten neue Innovationen entstehen. Zudem waren sich die Experten einig, dass SEPA und die Payment Service Directive

(PSD) die Zahlungsverkehrsabläufe weiter industrialisieren werden. Hierfür sorgt neben der Komplexität von SEPA auch die Vorgabe, dass SEPA-Zahlungen innerhalb eines Tages auf dem Konto des Empfängers eingehen müssen. „Interessant wird der Gegensatz zwischen dem Wunsch nach Industrialisierung einerseits und der Differenzierung gegenüber Wettbewerbern durch spezielle Abläufe oder SEPA Additional Services (AOS) andererseits“, prognostiziert Dr. Ralf Schopohl vom SIZ.

Von einer europaweit einheitlichen Lastschriftabwicklung und zusätzlichen Standards erhoffen sich die Forum-Teilnehmer frischen Wind für den SEPA-Einsatz bei Inlandszahlungen. Denn bislang beschränkt sich die Mehrheit darauf, SEPA-Zahlungen im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr einzusetzen. Bei Inlandszahlungen greifen die Betriebe lieber auf altbewährte nationale Zahlungsstandards zurück. Die Unternehmen befinden sich damit in Lauerstellung. Nur wenn sie einen deutlichen Mehrwert erkennen, steigen sie

auch im Inland auf SEPA um. Der Übertragungsstandard EBICS hat sich dagegen seit seiner Einführung am 1. Januar 2008 etabliert. 60 Prozent der Unternehmen, die über EBICS informiert sind, nutzen das Kommunikationsverfahren auch. Das ergibt die aktuelle Studie „Electronic Banking 2009“ von PPI und ibi research. „Die Unternehmen finden die Zahlungsabwicklung vor allem sicherer, schneller und komfortabler“, so PPI-Vorstand Uwe Prieß, der die Studienergebnisse präsentierte. Die Unterstützung der elektronischen Signatur sowie ein schneller Datenaustausch sind entscheidende Vorteile. Die Möglichkeit, dass gemeinschaftlich Zeichnungsberechtigte Zahlungsaufträge von verschiedenen Standorten aus freigeben können, macht das Einreichen von Zahlungen darüber hinaus deutlich flexibler.

Die Experten sind sich einig: Die Einführung von EBICS in Frankreich ist ein wichtiges Signal, und Thomas Stosberg von der Deutschen Bank hängt die Messlatte gleich noch höher: „Unser Ziel ist die Entwicklung von EBICS zu ‚dem‘ internationalen Standard in Europa.“ Gleichzeitig weist er auf die Herausforderung hin, zukünftig die europaweite Multibankfähigkeit zu erreichen. Gemeinsame Business-Logiken und Arbeitsabläufe sollten bei der gemeinsamen Spezifikation stärker beachtet und so die Attraktivität von EBICS für andere europäische Länder weiter erhöht werden. ■

KOOPERATION MIT DER GI E.V.

Tandem aus Wirtschaft und Wissenschaft

Wissenschaft und Wirtschaft arbeiten im IT-Sektor immer häufiger als Team – sei es, um gemeinsam Innovationen in neue Produkte für Verbraucher zu verwandeln oder um IT-Talente auszubilden und zu fördern. PPI pflegt den Draht zur Wissenschaft, indem das Unternehmen eng mit der Gesellschaft für Informatik e.V. (GI) kooperiert.



PPI betrachtet die Zusammenarbeit mit der GI als Plattform. Forschung und Lehre sollen erfahren, welche IT-Lösungen Kunden nachfragen und was Informatiker an Know-how mitbringen müssen. Umgekehrt bleibt PPI über Entwicklungen der Wissenschaft up-to-date. „Wir passen unsere Dienstleistungen ständig an die Situation unserer Kunden an“, so Hartmut Herde, Unit Manager Software Factory. „Über das Networking mit Professoren und den inhaltlichen Austausch mit Hochschulen können wir praxistaugliche Innovationen entwickeln und gleichzeitig topausgebildete Mitarbeiter für uns gewinnen.“

Die Kooperation zwischen der GI und PPI ist ein Signal, dass auch mittelständische Unternehmen stärker in Dialog mit Wissenschaftlern treten. Die Partnerschaft zeigt sich unter anderem in der täglichen Verbandsarbeit: PPI unterstützt die GI zum Beispiel bei der Gründung einer neuen Regionalgruppe in Schleswig-Holstein. Darüber hinaus ist PPI Koorganisator und Sponsor zweier GI-Veranstaltungen zur Nachwuchsförderung: der Informatiktage sowie des informatiCups. „Durch die Zusammenarbeit mit der GI und die Beteiligung an den zwei Events können wir talentierte Studenten viel gezielter entdecken und ansprechen als auf Recruiting-Messen“, erläutert Herde das Konzept des Engagements. ■

INTERVIEW



Prof. Dr. Jähnichen
Präsident der Gesellschaft für Informatik e.V. (GI)

Prof. Jähnichen, warum ist gerade die GI besonders geeignet, den Austausch zwischen Wirtschaft und Wissenschaft voranzutreiben?

>> In der GI sind traditionell alle Akteure der Informatik vertreten. Fachleute aus Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft haben das Interesse, Forschungsinnovationen auch in Produkte und Anwendungen umzusetzen. Zudem ist die GI produktneutral, unabhängig und damit glaubwürdig. <<

Wie und mit welchen Instrumenten unterstützt die GI den Prozess, Informatiker und Wirtschaftsunternehmen zusammenzubringen?

>> Wichtigstes Instrument dafür sind unsere Fachtagungen, die regelmäßig von unseren Fachbereichen und Fachgruppen organisiert werden. Darüber hinaus gibt es Networking-Maßnahmen, mit denen wir

das Kennenlernen von Studierenden und Unternehmen unterstützen. Die Flaggschiffe der GI-Nachwuchsförderung bilden die Informatiktage sowie der informatiCup, der GI-Studierendenwettbewerb. Die Zusammenarbeit zwischen Hochschulen und Wirtschaft ist hier Programm. <<

Wie passen Informatiktage und informatiCup, die auch von PPI gesponsert werden, zum Austausch von Wissenschaft und Wirtschaft?

>> Nirgendwo sonst erhalten Unternehmen so tiefe Einblicke in den Leistungsstand der Informatik an deutschen Hochschulen. Zentraler Programmpunkt der Informatiktage sind praxisorientierte Workshops für Studierende, die von Unternehmen der IT-Branche angeboten werden. Davon profitieren beide Seiten: Die Studierenden erlernen Methodekompetenzen und gewinnen Einblicke in konkrete planerische Prozesse der Unternehmen. Die Unternehmen erhalten ihrerseits Einblicke in die Problemlösungs- und Fachkompetenzen der Studierenden. Beim informatiCup zählt nicht allein die Programmierleistung, sondern auch die fachliche Konzeption und die Dokumentation der geleisteten Schritte. <<

SAP-KONGRESS FÜR BANKEN 2009

Kreditvergabe aus einem Guss

PPI und syskoplan schließen eine Lücke im SAP-CRM-Leistungsangebot. Beim SAP-Bankenkongress im Oktober präsentierten sie eine gemeinsame IT-Lösung für einen integrierten Kreditantragsprozess.

Bankberater können direkt aus SAP CRM heraus Ratings und Analysen für die Vergabe von Firmenkundenkrediten erstellen und weiterverarbeiten. In der elektronischen Kreditvorlage von syskoplan laufen in Echtzeit strukturierte Informationen für eine Firmenkundenanalyse zusammen. Rating-Flex von PPI liefert ergänzend dazu die Entscheidungsgrundlage für die Bewertung der Zahlungsfähigkeit und von Ausfallrisiken auf der Grundlage der institutseigenen Modelle.

„Banken können so in SAP auf einen Vergabeprozess aus einem Guss zugreifen und ihre komplexen Kreditentscheidungsabläufe besser managen“, erläutert Holger Studt, Product Manager bei PPI. „Und mit Rating-Flex können sie bestehende und neue Rating-Methoden einfach und effizient in SAP überführen.“

Die Kongressteilnehmer in Frankfurt am Main waren sich einig, dass Banken transparentere Abläufe schaffen müssen, um Risiken frühzeitig zu erkennen und offenzulegen. Bei der Entscheidung über Kreditanträge folgen Rating-Flex und elektronische Kreditvorlage dieser Anforderung, indem sie Informationen integrieren und dadurch Qualitäts- und Prozesskostenvorteile erzielen. ■



PROCESS PERFORMANCE SUITE

Arbeitsabläufe verstehen, vergleichen und verbessern

Die Assekuranz sortiert sich neu: 90 Prozent der deutschen Versicherer wollen ihre Effizienz steigern und stellen daher ihre internen Prozesse auf den Prüfstand. Doch an welchen Stellschrauben gedreht werden muss, ist oftmals unklar. Um die nötige Transparenz zu schaffen, hat PPI ein softwaregestütztes Tool zur Prozessanalyse entwickelt.

Ein Drittel aller Optimierungsprojekte scheitern! Zu häufig fehlt eine tiefgehende Prozessanalyse. Die Bemühungen um effizientere Arbeitsabläufe gleichen daher vielfach einem Stochern im Nebel. „Nur wer seine internen Prozesse genau kennt, kann Schwachstellen identifizieren und Verbesserungen vornehmen“, erklärt Markus Junge, Management Consultant bei PPI. „Unser Prozessanalyse-Tool ist ein innovativer Ansatz, um sehr effektiv belastbare Prozessdaten zu generieren.“

Herzstück der Process Performance Suite (PPS) ist eine webbasierte Zeiterfassung, in der Mitarbeiter ihre Arbeitsschritte dokumentieren. Dadurch steigen Datenqualität und Analysetiefe deutlich. Denn es werden keine Soll-Prozesse abgebildet, sondern das tatsächliche Geschehen im Unternehmen. Zudem erfasst die Lösung auch Tätigkeiten außerhalb der EDV – etwa Abstimmungen im Team, das Lesen von Fachliteratur oder die Betreuung von Auszubildenden. Die Prozessanalyse liefert so einen umfassenden Datenpool über die Struktur der Arbeits-

abläufe. Automatisierte Berichte zeigen, wer mit welchem Aufwand in welchen Prozessen arbeitet, wie lange die Bearbeitungszeiten sind oder wo Fehler entstehen. Zudem ermöglicht das Softwaretool den Vergleich mit Kennzahlen anderer Unternehmen. Auch verschiedene Business-Case-Szenarien können durchgespielt werden. Beispielsweise kann simuliert werden, wie sich Personalkürzungen oder ein positives Neugeschäft auswirken. „Das Management erhält so eine belastbare Entscheidungsgrundlage, um Kosten zu senken, die Kundenzufriedenheit zu stärken oder neue Marktchancen zu nutzen“, erläutert Junge.

Im Anschluss an diese Optimierungsmaßnahmen dient die datengestützte Prozessanalyse als Erfolgskontrolle, indem die Mitarbeiter in einer zweiten Durchlaufphase erneut ihre Arbeitsabläufe im System erfassen. Die wiederholte Datenerhebung zeigt dann eindeutig auf, ob die getroffenen Verbesserungsmaßnahmen tatsächlich die gewünschte Effizienzsteigerung erzielt haben. ■

BILANZRECHTSMODERNISIERUNGSGESETZ

Versicherer spüren die neuen Vorschriften

Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG), die größte HGB-Reform seit zwei Jahrzehnten, soll die Aussagekraft des HGB-Abschlusses vergrößern und damit die Bilanzierung nach deutschem Bilanzrecht im Vergleich zu den IFRS attraktiver machen. Für Versicherer sind die Neuregelungen auch mit mehr Aufwand bei der Steuerberechnung verbunden.

Eine zentrale Neuerung des BilMoG ist die Aufhebung der so genannten umgekehrten Maßgeblichkeit. Früher durften steuerliche Wahlrechte nur ausgeübt werden, wenn dies ebenfalls in der Handelsbilanz geschah. Durch den Wegfall dieser Regel wird der Unterschied zwischen Handels- und Steuerbilanz noch größer als bisher. Gerade für Lebens- und Krankenversicherer steigt so der Aufwand für die Steuerberechnung und Steuerplanung. Gleichzeitig wächst der Umfang der Anhangangaben erheblich.

Weitere für Versicherungen bedeutsame Änderung bringen die neuen Konsolidierungsvorschriften des BilMoG. Es wird nun schwieriger, die Konsolidierung von Tochterunternehmen in einem Konzernabschluss zu vermeiden. Darüber hinaus bleiben Unternehmen zum Bilden passiver latenter Steuern verpflichtet. Für latente Steuern auf der Aktivseite gibt es dagegen ein Aktivierungswahlrecht. Außerdem sind Pensionsverpflichtungen in Zukunft mit dem ihnen direkt zugeordneten Deckungsvermögen zu verrechnen.

„Durch das BilMoG verändern sich die bilanzpolitischen Instrumente und das Zusammenspiel von Bilanzierung und Controlling. Praktisch der gesamte Rechnungslegungsprozess muss überprüft und angepasst werden“, so Wolfram Spengler, Bilanzierungs- und Controllingspezialist bei PPI. Außerdem ergeben sich neue Anforderungen an das Risikomanagement sowie das Interne Kontrollsystem (IKS). Um die gestiegenen Anforderungen erfüllen zu können, wird es in vielen Fällen erforderlich sein, die bestehenden Reporting-Systeme auszubauen und neue Berechnungstools zu installieren. ■

Literaturempfehlung:
ICV-Facharbeitskreis
„Controlling und IFRS“
(Hrsg.), BilMoG und
Controlling, Haufe 2009.
Koautor:
Wolfram Spengler, PPI



MELDUNGEN

NEUE PPI-GESCHÄFTSSTELLE
IN DÜSSELDORF

Im Dezember 2009 hat PPI neue Geschäftsräume in der Peter-Müller-Str. 10, 40468 Düsseldorf eröffnet. Von dem zentralen Standort in Westdeutschland aus können wir unsere Kunden der Banken- und Versicherungsbranche noch intensiver betreuen. Damit PPI schnell zu erreichen ist, haben wir im Bürohaus AIRGATE direkt am Düsseldorfer Flughafen eine Etage angemietet. Durch die Geschäftsstelle müssen unsere Berater weniger reisen, was zu PPIs familienfreundlicher Firmenpolitik passt.

VERTRIEBSLÖSUNGEN FÜR SAP CRM

Die Roadshow „Effiziente Vertriebsprozesse mit SAP CRM“ hat gezeigt, wie IT den Versicherungsvertrieb unterstützt und SAP CRM einen Mehrwert schafft. Die Veranstaltung der SAP AG und ihrer Partner beleuchtete die Themen Vermittlerarbeitsplatz, Maklerbetreuung, Kundenservice-Center und Geo-Marketing. In seinem Vortrag „Produktinnovationen am Point of Sale“ stellte PPI-Consultant Oliver Brenner dar, wie das Dynamic Product Interface neue Produkte ohne Entwicklungsaufwand sofort im Angebotsystem verfügbar macht.

DER MENSCH IM MITTELPUNKT
DER INNOVATION

Zum einjährigen Bestehen traf sich der Innovations-Club Schleswig-Holstein im November bei PPI an der Kieler Förde. Prof. Dr. Achim Walter von der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel wurde als ständiges Mitglied in den Innovations-Club berufen und berichtete aus der Forschung an seinem Lehrstuhl für Gründungs- und Innovationsmanagement. Unter dem Thema „Der Mensch als zentrales Element im Innovationsprozess“ referierte Dr. Clemens Engelke von der PPI-Geschäftsleitung über die vielfältigen Innovationsprozesse bei der PPI AG.

NEUER MARKT FÜR EBICS PPI eröffnet Zweigstelle in Frankreich

Nach positiven Marktstudien über die Entwicklung des Zahlungsverkehrs in Frankreich hat PPI ein Unternehmen in Paris gegründet. PPI France bietet Software und Dienstleistungen für Finanzinstitute und Service-Rechenzentren. „Dies ist ein strategischer Schritt auf dem Weg, uns als das führende eBanking-Haus in Europa zu positionieren“, sagt Uwe Prieß, Vorstandsvorsitzender der PPI AG. Der Zugang zum französischen Markt wird durch die Einführung des EBICS-Protokolls erleichtert.

PPI France hat den EBICS-Kernel bereits an mehrere französische Software-Hersteller verkauft. Die Crédit Mutuel wird Bankrechner- und Filetransfer-Systeme aus der TRAVIC-Produktfamilie einsetzen. Außerdem nimmt PPI an einer Ausschreibung für ein zentrales Zahlungsverkehrssystem teil, das mehrere europäische Banken nutzen werden.

„Wir haben die Chance, auf einem Markt zu wachsen, der Bedarf an zuverlässigen, multifunktionalen und flexiblen Produkten hat“, sagt Marc Dutech, Geschäftsführer von PPI France mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Electronic Banking. „Ich freue mich sehr darauf, diesen Bedarf mit effizienten und nachhaltigen Lösungen wie TRAVIC bedienen zu können.“ ■

KUNDENVERANSTALTUNG 25 JAHRE PPI Wochenende mit Nachklang

Das Schleswig-Holstein Musik Festival und das Weltkulturerbe Lübeck bieten einen würdigen Rahmen, um ein Jubiläum zu begehen. Zum 25-jährigen Firmenbestehen hatte PPI seine Kunden und Partner im September zu einem ganz besonderen Konzert in die Hansestadt geladen.

Anspruchsvolle Klänge

Die Berliner Philharmoniker feierten ihre SHMF-Premiere in der Lübecker Musik- und Kongresshalle. Unter der Leitung von Sir Simon Rattle brachte das renommierte Orchester mit Benjamin Britten's „The Young Person's Guide to the Orchestra“, Kaija Saariaho's „Laterna Magica“ und Hector Berlioz' „Symphonie Fantastique“ ein anspruchsvolles, modernes Programm, das die Zuhörer so schwer beeindruckte, wie es sie begeisterte. Schon beim vorhergehenden Empfang im Radisson Hotel hatte Alexander von Stülpnagel, Geschäftsführer unseres langjährigen Entwicklungspartners SIZ Informatikzentrum der Sparkassenorganisation, die Gäste in seinem launigen Grußwort auf ein nachhallendes Wochenende eingestimmt.

Inspirationen für die Zukunft

Dies fand am nächsten Tag mit der „Lübeck entdecken“-Tour unter reger Beteiligung seine Fortsetzung: per Boot auf der Trave, zu Fuß in der mittelalterlichen Altstadt, inklusive versierter Führung durch zwei stilecht gekleidete Damen, und beim abschließenden Bankett in der ehrwürdigen Schiffergesellschaft. Das nicht ganz jubiläumsgemäße Wetter konnte das intensive Erleben nicht beeinträchtigen. Der gleichsam entspannte wie spannende Blick in die Vergangenheit regte zum Austausch an und gab Inspirationen für künftige Innovationen – auf dass wir viele weitere Jubiläen feiern können. ■

Erfreut von einem Weltklasse-Konzert: der Vorstand der PPI AG mit Firmengründer Peter Pape

