

SPRINT

Die beste Lösung für Ihren Firmenkunden-Prozess

Beschreibung

- Ganzheitliche Entwicklung von Lösungen angepasst auf die individuelle Situation Ihrer Bank
- Optimierung der Zusammenarbeit zwischen Markt, Marktfolge und Entscheidern
- Analyse von aller relevanten Faktoren rund um den Firmenkundenbereich
 - Strategie
 - Prozesse
 - Recht
 - IT
 - Nachhaltigkeit
 - Transparenz
- Transformationsbegleitung von agree21BAP zum Banking Workspace
- Ganzheitliche Betrachtung und Implementierung von Lösungen der Atruvia und BMS-CS im Firmenkundenbereich
- Modulare Lösungsmöglichkeiten

Vorteile für Kund:innen und Bank

Für die Bank:

- Einheitliche Steuerung der Aufgaben und des gesamten Workflows im Finanzierungsvorgang
- Berücksichtigung von Schnittstellen zu anderen Systemen
- Verzahnung von Lösungen in agree21 und Banking Workspace in den Teilschritten des gesamten Finanzierungsprozesses
- Nutzung innovativer Entwicklungen des Banking Workspace
- Anwendungsfreundliche Benutzung

Für Bankkund:innen:

- Schnellere Durchlaufzeiten
- Anwendungsfreundliche Benutzung
- Kompetenzwahrnehmung
- Dokumentenaustausch sicher und komfortabel

Bausteine

- Ist-Analyse von Prozessen, Geschäftsstrategie und im Einsatz befindlichen Lösungen/Tools
- Gemeinsame Sollkonzeption entlang der Customer-Journey und der Gesamtprozesse
- Analyse von Anpassungsbedarfen an Aufbau- und Ablauforganisation
- Begleitung der Testphase, der Schulungen und des Rollouts
- Regelmäßige Workshops zur Begleitung und Implementierung von Entwicklungen auf dem Banking Workspace

Lösungen End-to-End vom Kunden aus gedacht.

Ihre Ansprechpartner:innen

Marco Treiber

marco.treiber@bms-cs.de
+49 152 217 12374



Lutz Wagner

lutz.wagner@bms-cs.de
+49 162 7906061



Standardkreditprozess

Die schnellste Lösung für Ihren Firmenkunden-Kreditprozess

Beschreibung

- Vollständig standardisierter und effizienter Kreditbearbeitungsprozess für Banken
- Abdeckung des gesamten Ablaufs von Gesprächsvorbereitung bis Kreditentscheidung
- Integration aller relevanten Produkte der Atruvia
- Ergänzende Automatisierung durch RPA möglich
- Skalierbar und flexibel anpassbar an Unternehmensgröße und bestehende Prozesse
- Unterstützung von Multikanalanträgen und digitalen Schnittstellen
- Transparente und nachvollziehbare Prozessdokumentation
- Regelmäßige Updates zur Anpassung an Markt- und Regulierungsänderungen

Vorteile für Kund:innen und Bank

- Effizienz: Optimierung der Kreditprozesse führt zu Zeit- und Kosteneinsparungen, individuell angepasst an die Unternehmensgröße und bestehende Abläufe.
- Compliance: Der Standardprozess erfüllt aktuelle regulatorische Anforderungen und sorgt für rechtliche Sicherheit.
- Kundenerlebnis: Schnellere und reibungslosere Kreditabwicklung verbessert die Kundenzufriedenheit und fördert eine positive Wahrnehmung der Bank.
- Wettbewerbsvorteil: Durch die vollständige Integration in die Atruvia IT-Landschaft erhalten Banken eine passgenaue, zukunftssichere Lösung.
- Fehlerreduktion: Standardisierung der Prozesse minimiert Abweichungen und reduziert Fehlerquellen signifikant.

Bausteine

- Prozessanalyse und Design: Bestandsaufnahme der bestehenden Kreditprozesse und Erstellung eines optimierten Zielprozesses.
- Implementierung: Integration des Standardkreditprozesses in die bestehende IT-Landschaft unter Einsatz der Atruvia-Produkte.
- Automatisierung: Einsatz von RPA zur weiteren Effizienzsteigerung und Reduktion manueller Aufgaben.
- Schulung: Umfassende Schulungen und Workshops zur Sicherstellung eines reibungslosen Betriebs und zur Befähigung der Mitarbeitenden.
- IT-Administration: Laufende Betreuung und Support zur Pflege und Weiterentwicklung des Systems.

Ihre Ansprechpartner:innen

Marco Treiber

marco.treiber@bms-cs.de

+49 152 217 12374



Lutz Wagner

lutz.wagner@bms-cs.de

+49 162 7906061



Beratung zum individuellen Kreditprozess

Die beste Lösung für Ihren individuellen Firmenkunden-Kreditprozess

Beschreibung

- Maßgeschneiderter Kreditbearbeitungsprozess für Banken, angepasst an spezifische Anforderungen und interne Strukturen
- Flexible Gestaltung der Prozessschritte von der Gesprächsvorbereitung bis zur finalen Kreditentscheidung
- Nahtlose Integration in bestehende Atruvia-Produkte und individuelle IT-Systeme der Bank
- Automatisierungspotenzial durch RPA je nach Bedarf und Prozessumfang
- Skalierbar und optimal anpassbar an Unternehmensgröße und Marktentwicklung
- Unterstützung komplexer Antragsarten und Spezialkredite
- Detaillierte und bankenspezifische Prozessdokumentation
- Begleitung gemäß Kundenfeedback und regulatorischen Anforderungen

Vorteile für Kund:innen und Bank

- Effizienz: Individuelle Optimierung der Kreditprozesse für maximale Zeit- und Kosteneinsparungen
- Flexibilität: Passgenaue Anpassung der Prozesse an bestehende Workflows und spezifische Marktsegmente
- Kundenerlebnis: Erhöhung der Bearbeitungsgeschwindigkeit und Individualität in der Kreditvergabe
- Wettbewerbsvorteil: Maßgeschneiderte Lösungen schaffen Differenzierung im Markt
- Qualitätssicherung: Bankenspezifische Prozesse reduzieren Fehler und verbessern die Nachvollziehbarkeit

Bausteine

- Anforderungsanalyse und Prozessdesign: Detaillierte Analyse der bestehenden Prozesse und Entwicklung individueller Prozesslösungen
- Implementierung: Maßgeschneiderte Integration in bestehende IT-Systeme unter Berücksichtigung der Atruvia-Produkte
- Automatisierung: Flexible RPA-Lösungen für spezifische Teilprozesse
- Schulung: Individuelle Schulungsangebote und gezielte Trainings für Mitarbeitende
- IT-Administration: Kontinuierlicher Support und laufende Anpassung der IT-Systeme zur Optimierung der Kreditprozesse im Zuge von regelmäßigen Workshops

Ihre Ansprechpartner:innen

Marco Treiber

marco.treiber@bms-cs.de

+49 152 217 12374



Lutz Wagner

lutz.wagner@bms-cs.de

+49 162 7906061



Transformationsbegleitung

Professionelle Begleitung im Übergang von agree21BAP zum Banking Workspace

Beschreibung

- Schrittweise Einführung neuer Prozesse ohne vollständige Migration
- Fokus auf kontinuierliche Anpassung und Optimierung bestehender Abläufe
- Vermeidung von Systembrüchen durch parallele Nutzung und sanfte Integration neuer BWS-Funktionen
- Ziel ist die nahtlose Einbindung der Mitarbeitenden in die digitale Arbeitsumgebung
- Prozessbegleitung über alle Phasen hinweg – von der Planung bis zur erfolgreichen Implementierung

Vorteile für Kund:innen und Bank

- Sanfter Übergang: Keine harte Migration notwendig – sukzessive Einführung reduziert Risiken
- Mitarbeiter:innen im Fokus: Schulungen und Workshops sichern die Akzeptanz und erleichtern den Wandel
- Effizienzsteigerung: Kontinuierliche Optimierung bestehender Prozesse ohne Unterbrechung des Tagesgeschäfts
- Zukunftssicherheit: Zugang zu den neuesten digitalen Tools und Plattformen der Atruvia
- Reduzierte Kosten: Vermeidung einer aufwendigen Gesamtmigration senkt Kosten und Ressourcenaufwand

Bausteine

- Status-Quo-Analyse: Bewertung der aktuellen agree21BAP-Struktur und Identifikation relevanter BWS-Funktionen
- Transformations-Roadmap: Entwicklung eines individuellen Fahrplans für den Übergang
- Schulung und Training: Begleitende Workshops und Trainings für alle betroffenen Mitarbeitenden
- Schrittweise Implementierung: Einführung und Anpassung von BWS-Funktionen in mehreren Etappen
- Laufender Support: Kontinuierliche Betreuung und Optimierung während der gesamten Transformationsphase

Ihre Ansprechpartner:innen

Marco Treiber

marco.treiber@bms-cs.de

+49 152 217 12374



Lutz Wagner

lutz.wagner@bms-cs.de

+49 162 7906061



FK-Serviceprozesse

Die moderne Lösung für Ihre Kunden

Beschreibung

- Zentrale Steuerung der Aufgaben und des gesamten Workflows in allen Service-Prozessen
- Möglichkeit der Verbindung mit den Outsourcing-Leistungen der Atruvia
- Nutzung der BWS-Prozesse sowie der OKP-Prozesse
- Fallabschluss für nicht komplexe Tätigkeiten/Aufgaben
- Individuelle Lösungen für arbeitsteilige Tätigkeiten
- Angepasst an die individuelle Aufbauorganisation der Banken
- Möglichkeit der Einbindung eines Prozesscontrollings

Vorteile für Kund:innen und Bank

- Kunde
 - Zeitersparnis durch effizientere Prozesse
 - Übersicht über einzureichende Unterlagen direkt im Onlinebanking
- Bank
 - Zeitersparnis bei der Einholung aller relevanter Unterlagen
 - End-to-End-Prozesse sorgen für Transparenz und Auswertbarkeit
 - Nutzung Erhöhung der Netto-Marktzeit
 - Entlastung der Produktionseinheiten
 - Eindeutige Produktkonfigurationen
 - Auf Wunsch vllständig digital
 - Vollständige Integration in vorhandene Systeme

Bausteine

- Bestandsaufnahme
 - Sichtung und Analyse der bestehenden Prozesse inklusive Nutzung vorhandener Tools
 - Betrachtung der Schnittstellen
 - Durchführung strukturierter Interviews mit Mitarbeitern des Marktes und der Marktfolge
- Soll-Konzeption
 - Workshops zur Definition des Soll-Konzeptes im Hinblick auf eine strukturierte Implementierung der neuen Serviceprozesse
 - Berücksichtigung bankindividueller Rahmenbedingungen und Tools
 - Definition einer strukturierten und einheitlichen Vorgehensweise in Markt und Marktfolge
 - Ableitung der Anpassungen für die Umsetzungsphase
- Umsetzung
 - Unterstützung bzw. ggf. Übernahme der Umsetzungstätigkeiten in Abstimmung mit den Fachbereichen und der Organisation
 - Sparring inkl. Know-How-Transfer bei der Umsetzung

Ihre Ansprechpartner:innen

Claudia Hauswirth

claudia.hauswirth@bms-cs.de

+49 152 24916043



Lutz Wagner

lutz.wagner@bms-cs.de

+49 162 7906061



Prozessautomatisierung

RPA und weitere Lösungen zur Automatisierung Ihrer Prozesse

Beschreibung

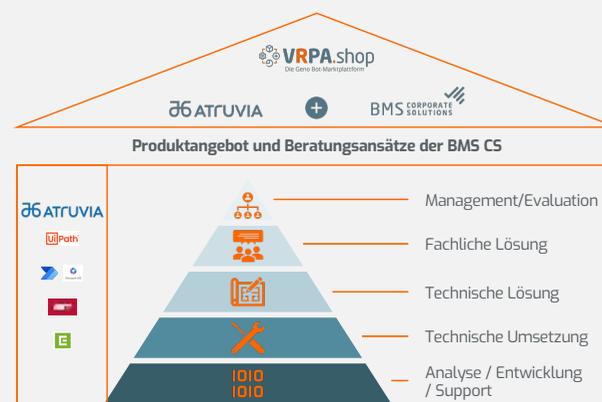
- Standards - Standardprozesse und Standard-Dokumente für Analyse, Entwicklung und Betrieb
- Rollen - Klares Rollenverständnis aller Beteiligten
- Testing - Verständliches und nachvollziehbares Testmanagement
- Befähigung - Motivierte und gut ausgebildete Mitarbeitende, welches sich Herausforderungen stellen und moderne Methoden nutzen
- Architektur - Eine Prozesslandschaft für Prozessautomation mit ineinandergreifenden Prozessen und „Queues“
- Betriebshärte - Nachvollziehbarer und erreichbarer Betrieb mit SLA und Ticketsystem
- Management - Prozessfolge messbar machen, Prozesse finden und klassifizieren – die Brücke schlagen zum klassischen Prozessmanagement

Vorteile für Kund:innen und Bank

- Mit Prozessautomatisierung erhalten Sie einen Lösungsbaustein für ihr Institut, welcher standardisiert gleichzeitige Aufgaben automatisch ausführt
- RPA und andere Technologien der Automation können skalierbaren Nutzen innerhalb ihrer Prozesse schaffen und Mitarbeiter signifikant entlasten
- Automations-Technologien bieten kurzfristig technische Lösungen für offene Herausforderungen innerhalb der Kernbank-Architektur
- Durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz können neue Lösungswege erschlossen werden
- Prozessautomation bietet Lösungen für die treibenden Fragen von Banken, wie Fachkräftemangel, Reduktion von manuellen Kostentreibern und Innovationsstau

Bausteine

- Wir bieten Beratungsleistung beginnend bei den strategischen Grundlagen, bis hin zur professionellen Entwicklungsarbeit, für Prozessautomationslösungen in den Geno-Instituten.



Das gehört dazu



Ihre Ansprechpartner:innen

Mario Gondorf

mario.gondorf@bms-cs.de
+49 162 731 8562



Martin Tröger

martin.troeger@bms-cs.de
+49 172 6141229



Marktbearbeitung Konzeption

Das Konzept für Ihre Firmenkundenbank

Beschreibung

- Identifikation der relevanten Zielkunden
- Konzeption der Kundensegmentierung (Mengengerüste, Grob- und Feinsegmentierung).
- Definition des segmentspezifischen Produktangebots.
- Soll- und Ist-Defintion der relevanten Vertriebskanäle je Kundensegmentierung.
- Konzeption auf das strategische Ziel ausgerichtete Aufbauorganisation inkl. Kapazitätsplanung.
- Berücksichtigung der BWS-Lösungen, sowie Verbundleistungen in die Marktbearbeitungskonzeption.
- Vertriebserfolg durch ein Adressaten- und bedarfsgerechtes Vertriebsmanagement sichern.

Vorteile für Kund:innen und Bank

- Wir handeln konzeptionell, verbindlich, unternehmerisch und individuell.
- Profitieren Sie von unserer genossenschaftlichen Kompetenz und Leistungsangebot exklusiv im Firmenkundengeschäft.
- Wir entwickeln Konzepte, die praxisnah und umsetzbar sind.
- Sie und Ihre Firmenkundenbank stehen im Mittelpunkt.
- Wir verfügen über die Transparenz der aktuellen und künftigen Lösungen (BWS) für das Firmenkundengeschäft.
- Wir begleiten Sie authentisch und verlässlich in allen konzeptionellen Fragestellungen mit dem notwendigen Firmenkunden-Fach-Knowledge-How.

Bausteine

- Strategische Ausrichtung der Firmenkundenbank
- Datenqualität und Kundensegmentierung
- Segmentspezifische Marktbearbeitungskonzeption
- Aufbauorganisation
- Vertriebsmanagement
- Strategische und Konzeptionelle Integration der Lösungen des BWS in die Firmenkundenberatung
- Bankindividuelle Übersetzung der BVR-Vertriebskonzepte

Ihre Ansprechpartner:innen

Nils Ingenhoven

nils.ingenhoven@bms-cs.de

+49 211 302127 2163



Tim Krause

tim.krause@bms-cs.de

+49 211 302127 2169



Kontomodelle 360°

Der 360° Blick rund um Ihre Kontomodelle

Beschreibung

- **KM360°** ist ein umfassendes Kontomodellprojekt, das die Zahlungsverkehrserträge aus Girokonten und das Nutzungsverhalten der Kunden systematisch analysiert.
- Ziel des Projekts ist es, eine detaillierte Transparenz über die Einnahmenstruktur der Bank bis auf Einzelkontenebene herzustellen.
- Die gewonnenen Erkenntnisse dienen als Grundlage für die Entwicklung neuer, kundenorientierter Kontomodelle, die gleichzeitig die betriebswirtschaftlichen Ziele der Bank berücksichtigen.
- Besonderes Augenmerk liegt auf der Balance zwischen einer fairen und transparenten Preisgestaltung für die Kunden sowie der langfristigen Ertragssicherung für die Bank.
- Die erarbeiteten Kontomodelle sind darauf ausgelegt, technische Komplexität zu minimieren und die Implementierung in bestehende Systeme wie Agree21 zu erleichtern.
- Neben der Konzeption enthält das Projekt eine umfassende Umsetzungsstrategie sowie ein Kommunikationskonzept, um sowohl intern als auch extern eine reibungslose Einführung zu gewährleisten.

Vorteile für Kund:innen und Bank

Für die Bank:

- **Erhöhte Transparenz:** Die detaillierte Analyse der Zahlungsverkehrserträge ermöglicht ein tieferes Verständnis des Kundenverhaltens und der Ertragsquellen.
- **Optimierte Kontomodelle:** Neue Kontomodelle sind gezielt auf die Kundenbedürfnisse und das Nutzungsverhalten zugeschnitten, was die Wettbewerbsfähigkeit der Bank steigert.
- **Langfristige Ertragssicherung:** Durch die Anpassung der Kontomodelle an die Ertragsstruktur wird eine nachhaltige Steigerung der Einnahmen erzielt.
- **Effiziente Implementierung:** Die erarbeiteten Modelle sind technisch einfach umsetzbar, was den operativen Aufwand minimiert und die Einführungszeit verkürzt.

Für die Kunden:

- **Bedürfnisorientierte Kontomodelle:** Kunden profitieren von Kontomodellen, die sich an ihrem individuellen Nutzungsverhalten orientieren.
- **Transparente Preisgestaltung:** Klare und nachvollziehbare Kostenstrukturen schaffen Vertrauen und Zufriedenheit.

Bausteine

Analysephase:

- Untersuchung der Zahlungsverkehrserträge und des Kundenverhaltens.
- Herstellen von Transparenz bis auf Einzelkontenebene.

Konzeption:

- Entwicklung neuer Kontomodelle unter Berücksichtigung von Nutzungsverhalten und Kostenseite.
- Ziel: technische Umsetzbarkeit und nachhaltige Ertragssteigerung.

Umsetzungskonzept:

- Technische Einstellungen in Agree21.
- Erstellung eines Meilensteinplans.

Kommunikationskonzept:

- Erstellung von Materialien wie Flyer, Preis- und Leistungsverzeichnisse (PLV) sowie Preisaushänge.
- Planung der Zustimmungseinholung (z. B. mit dem Zentralen Kampagnenmanagement der Atruvia).

Mitarbeiterschulung:

- Schulung zur Genese der Konzeption.
- Vorstellung und Erläuterung bereitgestellter Tools.
- Vorbereitung der Mitarbeiter auf die Umsetzung und Kommunikation mit Kunden.

Ihre Ansprechpartner:innen

Nils Ingenhoven

nils.ingenhoven@bms-cs.de
+49 211 302127 2163



Tim Krause

tim.krause@bms-cs.de
+49 211 302127 2169



Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft

Für die Zukunft von Bank und Region

Beschreibung

- **Strategische Grundlagen schaffen**
 - Die Ausgangslage beleuchten
 - Integration in die Geschäftsfeldstrategie
 - Ambition und Vision erstellen
- **Grundlagenqualifizierung**
 - Grundverständnis schaffen
 - Kundenbedarfe verstehen
- **Marktbearbeitungskonzept ergänzen**
 - Potenziale und Vertriebsansätze sichten
 - Definition von Handlungsfeldern
 - Konkretisierung und Umsetzung
- **Integration in die Kreditprozesse**
 - Sichtung Geschäfts- und Risikostrategie
 - Ableitung von Handlungsbedarfen
 - Integration von Sensitivitäten und Szenarien
 - Bestandsscreening und Prozessgestaltung
- **Kommunikation und Dialog**
 - Einrichtung eines Kernteams
 - Kommunikationsformate schaffen
 - Stakeholderkonzept etablieren
 - Zielpfad erstellen und umsetzen

Vorteile für Kund:innen und Bank

- **Stärkung des Images:** Ihre Bank wird als Transformationsbegleiter in der Region wahrgenommen und zeigt Verantwortung.
- **Sichere Einhaltung regulatorischer Vorgaben:** Wir unterstützen Sie dabei, die Anforderungen effizient und zuverlässig zu erfüllen.
- **Festigung der Kundenbindung:** Ganzheitliche Betreuung sorgt für stärkere Bindung und langfristige Partnerschaften.
- **Steigerung der Kompetenzwahrnehmung:** Positionierung als Experte für Nachhaltigkeit und Energieberatung stärkt Ihre Reputation.
- **Erweiterung der Vertriebsmöglichkeiten:** Die Nachfrage nach nachhaltigen Investitionen wächst überproportional – nutzen Sie diesen Trend für zusätzliche Chancen.

Bausteine

- Ermittlung Ihrer strategischen Ausrichtung
- Abgleich Ihrer Geschäfts- und Risikostrategie unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit
- Analyse der Bedeutung für das Firmenkundengeschäft
- Erarbeitung der zukünftigen Ausrichtung im Firmenkundengeschäft
- Implementierung der IT-Lösungen und Integration in den Kreditprozess

Ihre Ansprechpartner:innen

Nils Ingenhoven

nils.ingenhoven@bms-cs.de
+49 211 302127 2163



Tim Krause

tim.krause@bms-cs.de
+49 211 302127 2169

