



UNDER PRESSURE

Finanzwirtschaft unter Druck

+ Effizienz

Neue Wege der Kostenoptimierung

+ Management

Wie Sie motivierte Mitarbeiter bekommen

+ Innovation

Offen für Ideen von außen

Inhalt

UNTERNEHMEN

- 2 Under Pressure – eine Branche steht unter Druck

LÖSUNGEN

- 4 Erfolgreich in die Zukunft mit Open Innovation
6 IT-Kosten optimieren: Von Transparenz, Standards und Lizenzen
8 Datenvisualisierung: Informationen für Visual Thinkers
10 FinnoRep: Smarte Lösung für automatisiertes Reporting
12 Kosten senken und gleichzeitig Personal aufbauen

PARTNER

- 13 HiQ: Verlässliche Partnerschaft zu Gunsten des Kunden

MANAGEMENT

- 14 Wie Sie selbstständige und motivierte Mitarbeiter bekommen
16 Einstieg zur Entwicklung einer starken Teamkultur

VERANSTALTUNGEN

- 18 FinnoDay 2.0: Innovativer Ideen-Cocktail für die Finanzwirtschaft

ENGAGEMENT

- 19 Schön & gut: Produkte der Lebenshilfe

AKTUELLES

- 20 Buchtip
20 Personalien

OFFSITE

- 21 Natur pur – ein Tag auf La Gomera



Herausgeber: Solit Finance GmbH

Technologiepark Bergisch Gladbach, Friedrich-Ebert-Straße, 51429 Bergisch Gladbach
Tel.: 02204/8428-70 | E-Mail: info@solit-finance.de | Internet: www.solit-finance.de
Amtsgericht Köln HRB Nr. 70483
V.i.S.d.P.: Kurt Jungnitsch | E-Mail: k.jungnitsch@solit-finance.de

Redaktion: Textagentur Weidemann, Köln

Gestaltung: s-konform, Pascal Stoffels, Köln

Autoren dieser Ausgabe: Felix Faustmann; Norbert Fischer;
Dr. Bernd Geropp; Irene Greuel; Marco Hausen; Karl Jeper-
tinger; Kurt Jungnitsch; Michael Kupermann; Sonja Lehmann;
Gero Weidemann

Bildnachweise: Titel, S.3, S.10: alphaspirit@fotolia.com | S.4: IvelinRadkov@fotolia.com |
S.6: Myimagine@fotolia.com | S.8: SAS Institute GmbH | S.9: visalyze GmbH | S.12: psdesign1@fotolia.com | S.13: storm@fotolia.com | S.15: M.studio@fotolia.com | S.16-17: Trueeffelpix@fotolia.com | S.18, S.19: Oliver Metternich | S.19: Lebenshilfe - Werkstätten Leverkusen/
Rhein-Berg GmbH | S.21: Irene Greuel | U4: adrian_ilie825@fotolia.com

Alle Rechte vorbehalten. Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung außerhalb der durch das Urheberrechtsgesetz festgelegten Grenzen ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig.

FinnoMagazin ist auch als Download unter www.solit-finance.de/Downloads digital abrufbar.

Liebe Leserinnen und Leser,



ich freue mich, Ihnen heute die zweite Ausgabe des FinnoMagazins präsentieren zu können. Ihr positives Feedback und Ihre konstruktiven Anregungen zur Erstausgabe haben uns sehr gefreut und unser Engagement bestätigt.

Diese Ausgabe dreht sich – fast – komplett um die immer noch anhaltenden Auswirkungen der Finanzkrise, in der sich ein Großteil der Finanzwirtschaft aktuell befindet. Nicht nur das Branchenumfeld ist äußerst angespannt, auch das Ansehen in der Öffentlichkeit ist auf ihrem Tiefpunkt angelangt. Die Bilder von der EZB-Eröffnung im März sprechen Bände.

Wir möchten Ihnen in der vorliegenden Ausgabe aber nicht die Ihnen bereits bekannten Ursachen und Probleme nochmals darlegen, sondern vielmehr hilfreiche Lösungsansätze für den Weg in eine erfolgreiche Zukunft vorstellen. Für Ihr Unternehmen, für Ihre IT, für Ihre Fachbereiche und für jeden einzelnen Ihrer Mitarbeiter.

Denn Probleme sind nicht per se schlecht. So formulierte die Referentin Domitila Barros auf dem FinnoDay 2.0 sehr treffend: „Probleme sind Herausforderungen. Und Herausforderungen sind Chancen. Chancen für eine bessere Zukunft!“

In diesem Sinnen wünsche ich uns allen, dass wir an und in dieser schwierigen Zeit wachsen und gemeinsam gestärkt aus ihr hervortreten.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht Ihr

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Kurt Jungnitsch'. The signature is stylized with large, sweeping loops.

Kurt Jungnitsch

Mitglied der Geschäftsführung Solit Finance GmbH

PS: Zu vielen Beiträgen finden Sie auf unserer Website weiterführende Informationen. Die entsprechenden Links nennen wir jeweils am Seitenrand.



UNDER PRESSURE

Eine Branche steht unter Druck

In vielen Unternehmen bietet sich ein ähnliches Bild: Es wird geklagt, gestöhnt und geächzt. Kostendruck, Arbeitspensum, regulatorische Vorgaben und und und... Das Geschäft, das jahrelang bestens lief, scheint nun langsam aus den Fugen zu geraten.

Und egal, ob es sich um Probleme mit der IT, neuen Gesetzen und regulatorischen Vorgaben oder um einzelne Geschäftsfelder handelt:

Am Ende belastet es den Menschen – die Mitarbeiter jedes Unternehmens. Die Frage lautet also: Wie kann der Mensch diesem Druck begegnen, ohne daran zu zerbrechen? Ein erster Ansatz, um die jeweils optimal passenden „Zutaten“ zu finden, ist den diffusen, allgemein erscheinenden Druck in seine einzelnen Bestandteile zu zerlegen:

Shareholder Value: Wird die gewünschte Rendite nicht erreicht, trifft die Unternehmensführung entsprechende Maßnahmen – i.d.R. zur Senkung der Kosten.

Wettbewerb: Der Kampf um Kunden und Marktanteile wird zunehmend härter. Auch der demografische Wandel sowie ganz neue Wettbewerber erfordern ein Umdenken.

Markt und Öffentlichkeit: Das historisch niedrige Zinsniveau erschwert die Situation während zeitgleich das Ansehen der Finanzbranche in der Öffentlichkeit auf einen Tiefpunkt gesunken ist.

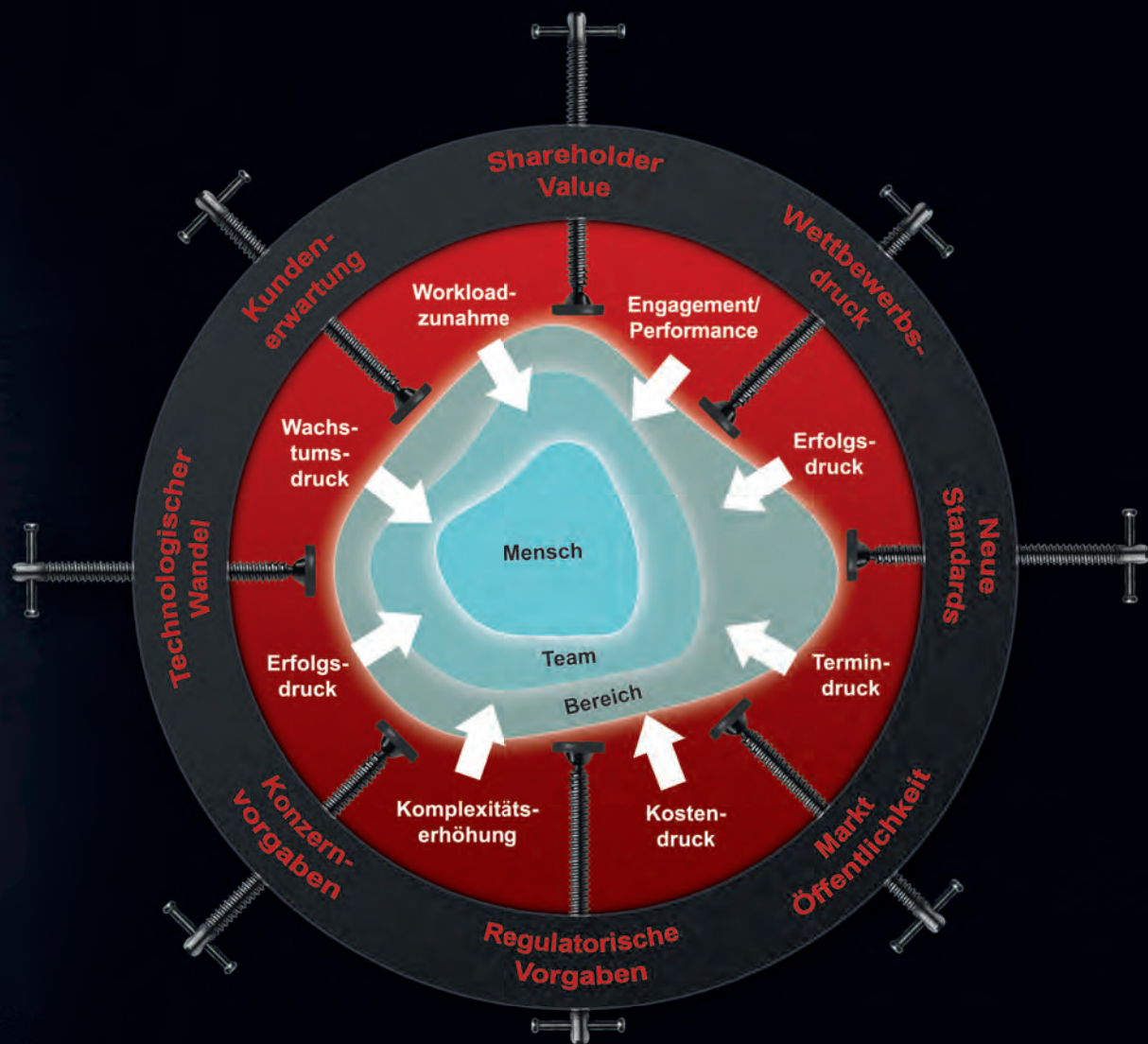
Kundenerwartung: Jeder Kunde möchte als König behandelt werden – jeder hat eigene Vorstellungen wie das zu sein hat. Bei weiterhin steigender Online-Nutzung steht den rund 36.000 Bankfilialen ein Wandel bevor.

Einführung neuer Standards: Kosten, Geld und Kapazitäten ohne dabei nennenswerte finanzielle Vorteile für die Finanzindustrie zu Erbringen (z.B. SEPA).

Umsetzung regulatorischer Vorgaben: Einhaltung und Umsetzung im Unternehmen oftmals aufwändig und drückt auf die Performance.

Konzernvorgaben: Die Unabhängigkeit und Eigenständigkeit von Banken wird durch Fusionen und Aufkäufe verringert, neue interne Vorgaben und Berichte erschweren die Arbeit.

Technologischer Wandel: Hier besteht häufig ein großer kostenintensiver Nachholbedarf, um Vision zu verwirklichen sowie um markt- und zukunftsfähig zu bleiben.



Auswirkungen auf die Mitarbeiter

Diese vielschichtigen Faktoren haben spürbare Auswirkungen: Stetiger Kostendruck, höherer Workload und ein immer komplexeres Arbeitsumfeld sind die Folgen. Und die betreffen nicht die abstrakte Branche, sondern ganz konkret die einzelnen Bereiche, die Teams und somit letztendlich jeden einzelnen Mitarbeiter. Hier kommen die diffusen Faktoren ganz real als konstanter Termindruck und steigende Arbeitsbelastung und führt zu einem internen Konkurrenzdruck zwischen den Kollegen. Aber da der Mensch nicht unbegrenzt belastbar ist führt all dies irgendwann zu Überlastung und sinkender Performance.

Starre Objekte erzeugen unter Druck Gegendruck, können jedoch immer nur eine bestimmte Belastung aushalten. Deshalb ist eine gewisse Flexibilität erforderlich, um punktuellen Druck zu begegnen, ihm gewachsen zu sein und sich in den Zwischenphasen zu regenerieren.

Der äußere Druck ist so umfassend und vielschichtig, dass es keine pauschalen Lösungen gibt. Auch wenn manch großer Beratungskonzern vielleicht anderes suggeriert – alle dauerhaft wirksamen Lösungswege müssen immer so individuell sein wie das einzelne Unternehmen. Was es jedoch gibt, sind einzelne „Zutaten“, die je nach Ausgangssituation gewählt und unterschiedlich zusammengestellt werden können und so einen unternehmensspezifischen Lösungsmix ergeben.

Wege aus der Krise

Diese „Zutaten“ lassen sich in verschiedene Bereiche einteilen. Voraussetzung für eine wirkungsvolle Kostensenkungsmaßnahme ist Transparenz, um zu sehen wo überhaupt sinnvolle Einsparpotenziale liegen. Transparenz hilft zudem, die einzelnen druckauslösenden Faktoren zu erkennen, zu verstehen und ihnen zu begegnen. Ebenfalls Einsparungen lassen sich durch

Effizienz und Standardisierungen erzielen. Mithilfe von intelligenten Tools und Software-Komponenten, können oftmals weitreichende Ergebnisse erzielt werden. Der Bereich Innovation kommt bei der Krisenbekämpfung leider häufig zu kurz. Jedoch sichern Innovationen die Zukunft des Unternehmens und machen es fit für neue Wege und Märkte. Die Bereiche Motivation und Resilienz betreffen die Mitarbeiter direkt, denn sie sind die eigentlichen Motoren des Unternehmens. Deshalb wirken passenden Maßnahmen aus diesem Bereich hier wie direkte Energiespritzen.

In dieser Finno-Ausgabe greifen wir aus den verschiedenen Bereichen unterschiedliche Themen auf und stellen einzelne Lösungsansätze vor. Diese sind ein kleiner Auszug aus der umfassenden „Zutatenliste“ der Solit Finance, um Unternehmen der Finanz- und Versicherungswirtschaft zu helfen, auch in diesen schwierigen Zeiten stark zu bleiben und zu wachsen. □

Mit Open Innovation erfolgreich in die Zukunft

Die Ausgangssituation scheint widersprüchlich: Auf der einen Seite hindern Kostensenkungsprogramme, hohe Investitionen in regulatorische Vorgaben, Einengung von kreativem Vorgehen durch steigende Compliance-Regeln etc. die Innovationsfähigkeit. Auf der anderen Seite scheint die Not erfinderisch zu machen: Die Vergangenheit zeigt, dass gerade in schwierigen Zeiten die Zahl der Innovationen am höchsten ist.

Für Innovationen braucht es heutzutage jedoch mehr als nur personelle und finanzielle Zuwendung, denn die Anforderungen an Innovationsprozesse und -management haben sich in den vergangenen Jahren grundlegend verändert: Die Entwicklung der Märkte ist zunehmend dynamischer, und die Kundenbedürfnisse sind individueller geworden. Der technische Fortschritt und Web-Technologien eröffnen zusätzliche Möglichkeiten, das Innovationspotenzial zu steigern und Ideen gemeinsam weiter zu entwickeln.

Eine neue Innovationskultur

Um weiterhin als Unternehmen zukunftsfähig zu bleiben, muss Innovation ein fester Bestandteil der Unternehmensstrategie sein. Dies beinhaltet ebenfalls die Einbettung einer Innovationskultur in die Unternehmenskultur und -organisation. Dies ist ein Prozess der sorgfältig durchdacht werden muss und nicht ad hoc umzusetzen ist. Die Wege zu der richtigen Innovationskultur sind vielseitig und unternehmensindividuell. Aber der Weg lohnt sich, besonders in dem sehr wettbewerbsintensiven Marktumfeld der Finanzbranche.

Offen für Ideen von außen

Grundsätzlich geht es darum, den Innovationsprozess, der bisher meist klassisch intern durch das Produktmanagement und internem Vorschlagswesen getrieben wurde, nicht nur nach außen zu öffnen, sondern gemeinsam mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern

aktiv zu gestalten. Dies bezieht den Einsatz neuartiger Tools zur Ideengenerierung, -weiterentwicklung und Bewertung inhouse als auch im Web mit ein.

Für die Umsetzung von Open Innovation ist die Bereitschaft unerlässlich, offen für die Ideen anderer zu sein und Wissen mit anderen zu teilen. Erfahrungsgemäß sind Unternehmen, die Open Innovation einsetzen, erfolgreicher bei der Umsetzung von Innovationen als Unternehmen mit dem klassischen in-house Innovationsansatz. Diese neuen „Wertschöpfungsnetzwerke“ sind zwar komplex und teilweise intransparent, bieten aber als „kollektive Intelligenz“ wertvolle zusätzliche Instrumente, das Innovationspotenzial zu erhöhen.

Die Vorteile überwiegen

Natürlich gibt es Bedenken wie zum Beispiel die Entwicklung von zu vielen Ideen, Schaffung unrichtiger Rahmenbedingungen und möglicher Ideendiebstahl. Jedoch überwiegen i.d.R. die Vorteile von Open Innovation wie beispielsweise die größere Ideenbasis, die Kosten- sowie Risikoreduktion, höhere Erfolgchancen, schnellere und flexiblere Reaktion auf Marktveränderungen und Mitarbeitermotivation. □



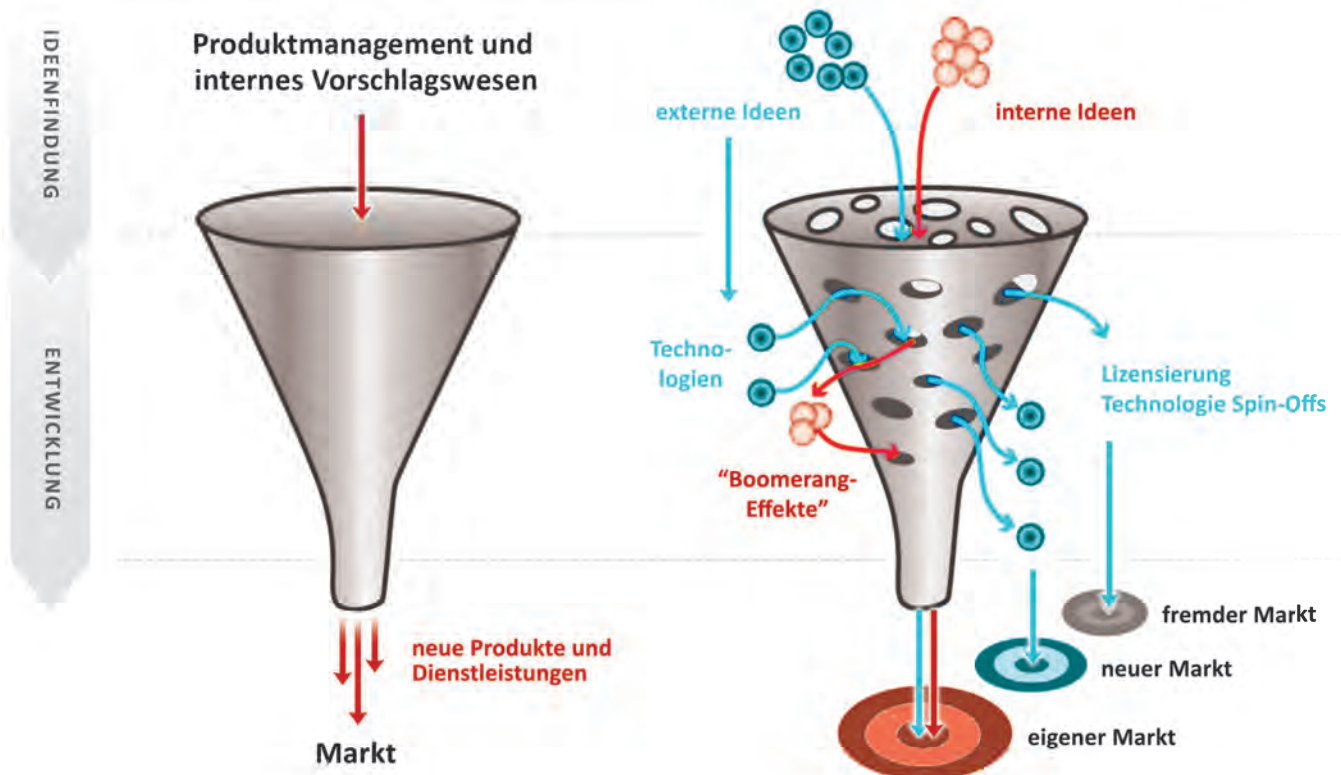
Kurt Jungnitsch

Mitglied der Geschäftsführung Solit Finance GmbH.
Verantwortlich für den Bereich Vertrieb, Marketing,
Business Development & Unternehmensstrategie



Innovationsprozess bisher

Innovationsprozess 2.0 durch Open Innovation



Erfolgreiche Beispiele für unterschiedliche Herangehensweisen mit Open Innovation.

Talanx AG

Neue Wege im Konzernberichtswesen

(Ausführliche Darstellung im FinnoMagazin #1).

Auslöser: Börsengang der Talanx-Gruppe (über 200 Legal-
einheiten) verbunden mit den Faktoren Kosten- und Ter-
mindruck, Komplexität sowie strenge aufsichtsrechtliche
Aspekte.

Vorgehensweise: Open Innovation unter Einbindung der
betroffenen Abteilungen und Mitarbeiter sowie SW-Pro-
duktanbietern, Cloud-Providern und externen Beratern.

Lösung: Aufbau einer Cloud-Plattform zur Sicherstellung
der weltweiten Verfügbarkeit, Verlagerung der Tagetik-
Konsolidierungsanwendung auf die Cloud-Plattform und
Ergänzung durch eine neue flexible Anwendung zur welt-
weiten IFRS-Datenerfassung auf Basis des Tagetik-Kern-
systems.

Positive Effekte: Verkürzung der Bereitstellungszeiten bei
Änderungen, Steigerung der Datenverarbeitungsgeschwin-
digkeit aufgrund der in der Cloud zur Verfügung gestellten
Kapazitäten, Kosteneinsparungen durch flexible Abrech-
nungsmodi (z.B. „Pay as you use“-Ansatz), Fokussierung
auf die speziellen Bedürfnisse und Anforderungen der
Konzern-Abteilungen.

SOLIT FINANCE GmbH

Erweiterung der Unternehmensstrategie.

Auslöser: Strategie zur Portfolioweiterentwicklung vom
Beratungshaus zum Lösungsanbieter und schnellere
Umsetzungszeiten in Bankenprojekten als Wettbe-
werbsvorteil.

Vorgehensweise: Open Innovation unter Einbeziehung
mehrerer Lieferanten, Partner und Kunden sowie Mit-
arbeitern aus unterschiedlichen Bereichen mit an-
schließender toolgesteuerter Innovationsbewertung
(FinnoCheck), zur Entwicklung von SW-Produkten und
-Komponenten speziell für die Finanzwirtschaft.

Lösung: Innerhalb eines Jahres wurden vier markt-
taugliche Softwareprodukte/-komponenten plus drei
themenspezifische Vorgehensmodelle zu aktuellen
Themenstellungen wie Big Data, Omnikanal und Inno-
vation von der Idee bis zur Marktreife erstellt.

Positive Effekte: Deutlich verkürzte Entwicklungszyk-
len und erhebliche Kosteneinsparungen durch Betei-
ligungsmodelle inkl. Investitionssicherheit aufgrund
Kundeneinbindung sowie praxiserprobter Innovations-
metrik FinnoCheck.

IT- KOSTEN OPTIMIEREN

Von Transparenz, Standards und Lizenzen

Sieht man sich Geschäftsberichte an, so stehen fast immer Kostenoptimierungen im Fokus der Unternehmensführung oder sind Ziel für das kommende Geschäftsjahr. Deshalb muss irgendwann die Frage gestellt werden: „Wie lange können Kosten gesenkt werden, ohne dabei den eigentlichen Geschäftsbetrieb zu gefährden?“

Je nach Branche beträgt der Anteil der IT-Kosten 1,5% bis 10% des Umsatzes – also ein nicht unwesentlicher Teil der Gesamtkosten. Nun kann die IT hinsichtlich Kosten und Leistungen die Transparenz häufig nicht so darstellen wie andere Bereiche und wird deshalb häufig Ziel der möglichen Kostensenkungspotenziale. Diese fehlende Transparenz – warum werden welche Kosten verursacht – ist der Hauptgrund von pauschalen Kostensenkungen (z.B. 10% weniger IT-Kosten für das kommende Geschäftsjahr). Solche Vorgaben stellen das IT-Management vor schwierige Herausforderungen. Wenn zudem noch neue IT-Projekte und -Leistungen vorgegeben sind, die eigentlich zusätzliches Budget benötigen, wird dies zu einer schwer lösbaren Aufgabe.

Mit Transparenz Potenziale erkennen

Für das IT-Management können folgende Fragestellungen einen Leitfaden darstellen: Wie kann ich die fehlende Transparenz beseitigen und damit nachvollziehbar die Entstehung der IT-Kosten darstellen? Wie kann ich die IT-Kosten kurzfristig senken und die IT langfristig so aufstellen, dass das Unternehmen die Kosteneinsparungsziele erfüllt? Hier gibt es verschiedene Ansätze:

- **Feststellung der IT-Kosten anhand einer Struktur-Kostenbetrachtung** (nach IT-Organisation, IT-Projekte oder Mitarbeit der IT an Projekten und IT-Betrieb). Die Struktur der IT-Kosten ist aufgrund der unterschiedlichen Kostentypen und der häufig engen Verflechtung mit den Fachbereichen sehr komplex.
- **Strukturierung der IT-Kosten nach Basis vs. optionalen Kosten.** Die IT-Basiskosten sind Kosten die direkt von der IT beeinflussbar sind. Optionale IT-Kosten betreffen die Bereiche, in denen grundsätzlich eine Wahlmöglichkeit bei den Investitionen besteht. Üblich sind ein Mix aus IT und Fachprojekten, die der Differenzierung gegenüber Wettbewerbern dienen sollen.
- **Betrachtung der TOP 1 bis 30 Applikationen.** Untersuchung nach Kosten des vergangenen oder laufenden Geschäftsjahres. Was sind meine

TOP-Applikationen nach Kosten? In der Vergangenheit war die Beantwortung einfacher. Durch den Betrieb von Applikationen in virtuellen Clustern (z.B. VMWare) ist die genaue Zuweisung und Verteilung von Kosten komplexer geworden. Besonders dieser Punkt kann zum nächsten Schritt führen.

Mangelnde Standardisierung als Kostentreiber

Betrachtet man die IT als Ganzes, wird ein wesentlicher Kostentreiber erkennbar: der Standardisierungsgrad. Nicht selten erkennt man eine nur unzureichende Standardisierung sowohl im Bereich der Infrastrukturen als auch bei geschäftsprozessunterstützenden Applikationen. Das Nebeneinander verschiedener Varianten von Lieferanten, Hardware und Software wirkt sich oftmals nachteilig auf die Einkaufspreise aus, gleichzeitig erfordert es ein breit gefächertes Know-how.

Zum schnellen und effektiven Prüfen der Standardisierung hat sich die Erstellung einer IT-Infrastruktur-Schablone als ein geeignetes Werkzeug bewiesen. Diese IT-Schablone ermittelt anhand von vorher definierten Kriterien wie die IT-Infrastruktur einer Applikation aussehen sollte.

Bewertung mittels Schablonen

Ein Beispiel: Applikation A ist geschäftskritisch und hat einen hohen Anspruch an die Performance (z.B. Onlinebanking) Applikation B ist weder geschäftskritisch noch hat sie einen hohen Anspruch an die Performance (z.B. Auswertung von Marketingmaßnahmen)

Die Schablone hat verschiedene Szenarien als Standard definiert. Applikation A hätte nach dem Standard der Schablone eine Performance-Testumgebung als „Standard“ betreiben dürfen. Stellt man beim Vergleich nun fest dass Applikation B die gleiche Menge an Umgebungen und etwa auch eine „Performance-Testumgebung“ betreibt, so ist diese „Performance-Testumgebung“ kritisch zu hinterfragen.

Der Vergleich mit anderen Applikationen anhand von internen Standards hilft

nicht nur den Standardisierungs-Grad festzustellen, sondern auch die Transparenz zu verbessern. Durch einen definierten Fragenkatalog sowie Analyseprozess muss festgestellt werden, welche Applikation welche Umgebungen betreibt und verwendet. Dieser Prozess führt zur Verbesserung der IT-Kostentransparenz. Gleichzeitig wird festgestellt, welche Applikationen ähnliche Systeme und Grundlagen verwenden.

Lizenzen genau betrachten

Durch die Reduzierung der verschiedenen Systeme werden häufig Kostensenkungen erzielt. Wir stellen immer wieder fest, dass besonders Lizenzen ein Hauptkostentreiber sind. Auch hier kann eine genaue Hinterfragung zur Reduktion von IT-Kosten führen: Wann wird welche Lizenz in welchem Umfang von welchem System/Applikation benötigt?

So darf man etwa man Lizenzen auf verschiedenen Servern installieren, muss aber nur den Server lizenzieren, der gerade im Betrieb ist. Ein Beispiel: Testserver A benötigt die DB Lizenz für 8 Prozessoren von April bis Mai für Abnahmetests. Server B benötigt die DB Lizenz für 4 Prozessoren von Juni bis Juli. Je nach Vertrag mit dem Softwarehersteller muss nun nur sichergestellt werden, dass Server A nicht im Betrieb ist, wenn Server B die Lizenzen verwendet. Im Produktionsumfeld ist dies natürlich nicht möglich, jedoch in der Betrachtung Entwicklungsumgebungen bis Abnahmetest-Umgebung.

Die Standardisierung der IT ist und bleibt einer der Schlüssel zur mittel- und langfristigen Senkung der IT-Kosten. Für die kurzfristige Senkung der IT-Kosten kann die IT-Schablone eine Hilfestellung geben, zu erkennen, ob eine Umgebung wirklich im Betrieb notwendig ist. □



Michael Kupermann

Mitglied der Geschäftsführung Solit Finance GmbH
Verantwortlich für die Bereiche Consulting,
IT-Governance und IT-Strategie

Informationen für Visual Thinkers



Beispiel SAS Visual Analytics: Analyse von Big Data mit Visualisierungsformen für Vorhersagen, mehrdimensionalen Korrelationsanalysen und geografischen Auswertungen.

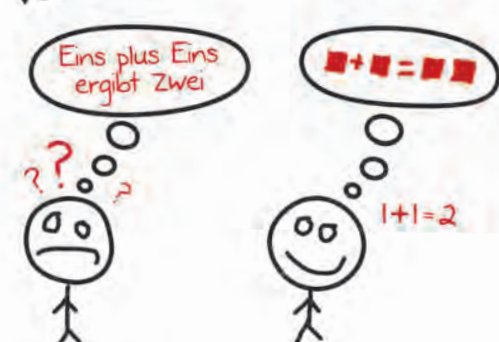
Datenvisualisierung zwischen Big Data & Standardreporting (Teil 2)

Viele Unternehmen stehen heute vor dem Kraftakt, mit rasant wachsenden Datenmengen umzugehen. Vielfach wird die Antwort in leistungsfähiger Hardware, hoch entwickelten Analysetools und effizienten Algorithmen gesucht.

Diese Werkzeuge sind im Umgang mit der zunehmenden Datenflut unverzichtbar. Aber es gibt noch einen zentralen Erfolgsfaktor, der oft vernachlässigt wird: Der Mensch und seine Fähigkeiten wie Flexibilität, Kreativität und Neugier. Seine kognitiven Fähigkeiten ermöglichen es, relevante Informationen zu erfassen und komplexe Zusammenhänge zu analysieren. Das menschliche Auge ist das Wahrnehmungsorgan mit

der höchsten Signalübertragung an das menschliche Gehirn. Der Mensch lernt quasi mit dem Auge. Auch wenn wir uns dessen oft nicht bewusst sind, die meisten Menschen sind „Visual Thinker“. Sinnvolle Visualisierungen unterstützen die visuelle Wahrnehmung. Je nach Art, Struktur und Volumen der Daten und der Zielsetzung der Berichte und Analysen sind jedoch andere Visualisierungsformen notwendig.

VISUAL THINKING FÜR DUMMIES



Dashboards und Ad-hoc-Abfragen – Navigation durch die Daten

Viele Unternehmen setzen Business Intelligence-Tools oder Data Warehouse-Systeme für die Integration und multidimensionale Analyse von Daten ein. Die Darstellung der Daten erfolgt bei diesen Tools über automatisierte Standardreports, Ad-hoc-Abfragen und Dashboards.

Für die Visualisierung gelten weiterhin die Prinzipien des Information Design (vgl. Teil 1 im FinnoMagazin #1). Die Anforderungen an das Layout eines Diagramms ist unabhängig vom Medium – egal ob auf Papier oder am Bildschirm. Der wesentliche Unterschied liegt in der Nutzung der Daten. Der Adressat ist nicht mehr auf eine statische Darstellung beschränkt, sondern kann die Sicht seinen Fragestellungen anpassen.

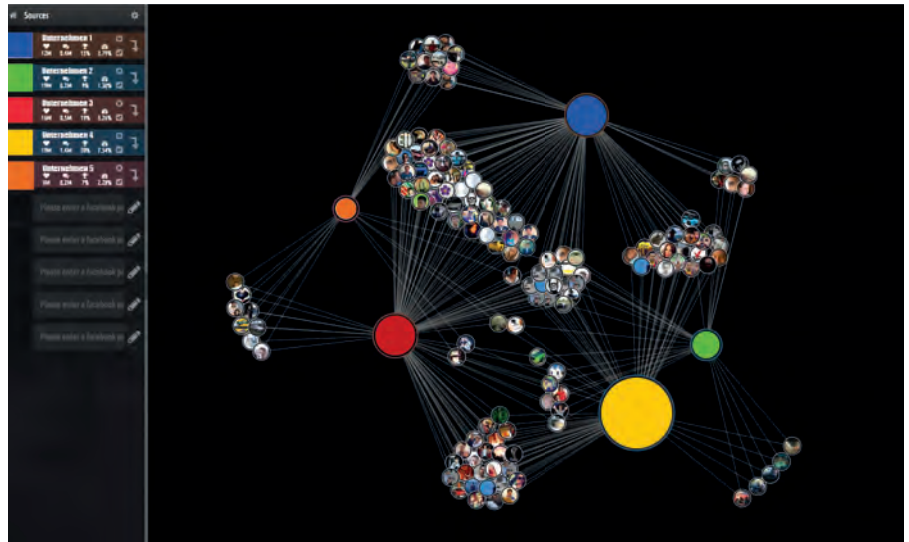
Die freie Navigation in den Daten ermöglicht einen deutlich höheren Informationsgewinn, erfordert aber auch ein anderes Vorgehen in der Visualisierung.

Das grundlegende Prinzip lautet:

1. Überblick aller Daten
2. Zoom- & Filter-Funktionalitäten
3. Details auf Anforderungen

Eine gute Benutzeroberfläche muss mehr liefern als nur die richtigen Kennzahlen, sondern auch Kennzahlen in Relation zu anderen Kennzahlen sinnvoll darstellen. Die Visualisierung soll einen Mehrwert bieten; im Idealfall wird eine Maßnahme oder Handlung empfohlen. Bei der Realisierung kann – soweit vorhanden – ein bereits bestehendes Notationskonzept für das statische Information Design erweitert werden. Bereits verwendete Darstellungselemente behalten ihr vertrautes Layout und entsprechen den Sehgewohnheiten der Nutzer.

Neue Visualisierungselemente wie Tachometer oder Ampeln sind in kompatibler Form zu definieren. Spezielle Präsentationssoftware ermöglicht es, ein Notationskonzept zentral zu hinterlegen und alle Datensichten automatisch anzupassen.



Analyse von Social Media-Daten mit Visalyze: Identifikation der Top-Influencer für eine Auswahl konkurrierender Unternehmen

Visual Analytics – die Antwort auf Big Data

Die Menge der verfügbaren Daten wächst exponentiell. Gleichzeitig steigen die Geschwindigkeit der Datenentstehung und die Vielfalt der Datenquellen und Formate. Big Data eröffnet den Zugang zu bislang nicht verfügbaren oder nicht genutzten Daten, stellt aber auch neue Herausforderungen an die Visualisierung. Es werden keine bekannten Fragestellungen beantwortet, sondern die Daten werden erforscht, um neue Erkenntnisse zu gewinnen. Es gilt nicht nur strukturierte Daten als Grafik zu präsentieren, sondern z. B. auch Muster in unstrukturierten Daten (z. B. Texten) zu finden.

Sogenannte Visual-Analytics- bzw. Visual Intelligence-Lösungen kombinieren die Stärken digitaler und menschlicher Datenanalyse: Der Analyst wird durch automatisierte Ergebnisse und statistisch-mathematische Berechnungen entlastet; umfangreiche Visualisierungen verkürzen den Analyseprozess. Der User bestimmt dabei interaktiv die Richtung der Datenexploration. Eine sinnvolle Datenanalyse ist ohne das fachliche Know-how und die Intuition des Analysten kaum möglich.

Visualisierungen für Big Data müssen neuen Wegen folgen. Der bislang geltende Grundsatz, dem Adressaten zunächst einen Gesamtüberblick zu vermitteln, ist hier unrealistisch. Es gibt

keine Möglichkeit, auf dem Bildschirm mehr Informationen als Pixel darzustellen. Ab einem bestimmten Volumen müssen Daten verdichtet, gefiltert oder vorverarbeitet werden. Neue Darstellungsformen unterstützen die interaktive Analyse durch Entscheidungsbäume oder hoch komplexe Grafiken wie Heatmaps, Gantt-Diagramme, Treemaps oder Circos-Diagramme. □

Visual Analytics lässt sich auf folgende Formel bringen:

$$\begin{array}{l} \text{intelligente Algorithmen} \\ + \text{neue Grafikformate} \\ + \text{Interaktivität} \\ \hline = \text{neue Informationen} \\ = \text{bessere Entscheidungsgrundlagen} \end{array}$$


Sonja Lehmann



Zeit sparen, Fehler vermeiden

Smarte Lösung für automatisiertes Reporting

Erhöht sich der äußere Druck auf die Branche, hinterlässt er bei allen beteiligten Mitarbeitern Spuren. Denn Zeit- und Leistungsdruck bringen überall ähnliche Symptome zutage. Termine werden immer enger und oftmals nur noch knapp gehalten oder bereits überschritten. Angesichts der Eile schleichen sich Flüchtigkeitsfehler ein und die sorgfältige Kontrolle wird nicht mehr ganz so sorgfältig.

Dies ist kein Symptom der Finanzwirtschaft sondern allgegenwärtig. Erst kürzlich kam heraus, dass die australische Einwanderungsbehörde beim letzten G20-Gipfel versehentlich persönliche Details von Spitzenpolitikern an die überraschten Veranstalter der

Asien-Fußball-Meisterschaft schickten. Schuld waren ein simpler Tippfehler und die allgegenwärtige Autovervollständigung. Weitere Beispiele – auch im Bankenbereich – lassen sich schnell finden: Kundendaten werden per Mail verschickt, Kontoauszüge landen beim

falschen Adressaten... Folgeschwere Konsequenzen drohen, wenn datenschutzrelevante Daten von Kunden, interne Berichte, Depotauszüge etc. beim falschen Empfänger landen. Zudem frisst das individuelle Reporting bei vielen Unternehmen Zeit und Personal.

Individualreporting im Vergleich

Konventionelles Reporting

Datawarehouse
SAP Business Objects

Liefert Daten

IBM Cognos
Bestandssystem



Mitarbeiter stellt den Output
immer wieder neu manuell

Berichtsdefinitionen für:
- Vermögensaufstellungen
- Umsatzlisten
- Quartalsberichte

Versand an Kunden



Reporting mit FinnoRep



Mitarbeiter konfiguriert
einmalig den Output



Fehlerquellen erkennen

Ein großer Teil des Tagesgeschäfts im Reporting sind wiederkehrende, gleichartige Aufgaben, die jedoch aufwändig und höchst individuell an die spezifischen Kundenwünsche angepasst sind: Welcher Kunde möchte welche Daten an welchem Tag erhalten? Wo kommen die Daten her und wie müssen die Reporting-Tools parametrisiert werden?

Diese Arbeit ist fehleranfällig und oftmals gibt es dafür auch ein Kopfmonopol – ist der entsprechende Mitarbeiter krank, bekommt der Kunde evtl. keine aktuelle Auswertung. Nicht selten wird Art und Umfang der zu liefernden Auswertungen manuell aus alten Emails oder Excel Sheets rekonstruiert. Die Praxis zeigt: Hier besteht ein großes Potential für automatisierte Lösungen.

Individuelles Reporting – vollautomatisch erstellt

Hier bietet FinnoRep eine wirkungsvolle Entlastung vom regelmäßigen und umfangreichen Standardreporting. In Abgrenzung zu anderen Output-Managementsystemen arbeitet FinnoRep mit den bereits vorhandenen Reporting-Systemen (z.B. SAP Business Objects) zusammen – die bestehende Infrastruktur bleibt somit unangetastet. FinnoRep befreit die Benutzer von der fehleranfälligen Arbeit, Reports Ihrer Engine aufzurufen, sie zu parametrisieren und abzulegen. Ebenso erledigt die Anwendung automatisch das Zusammenstellen der generierten Dokumente.

Der zuverlässige und termingerechte Versand wird in FinnoRep vom integrierten Scheduler und Bestellsystem übernommen: Kundenwünsche wer-

den dazu lediglich einmalig als regelmäßige Bestellung erfasst. Bei Bedarf übernimmt die Anwendung auch die Komprimierung oder Verschlüsselung, ohne dass Mitarbeiter sich bei einzelnen Mails mit Passwörtern und Zertifikaten auseinandersetzen müssen. Darüber hinaus gewährleistet FinnoRep bei jeder Email die spezifische Corporate Identity. Die so gewonnene Zeit kann für weitere kundenspezifische Anfragen und Berichte verwendet werden. □



Karl Jepertinger

Business Intelligence- und Reportingexperte
spezialisiert auf die Finanzindustrie



Kosten sparen & gleichzeitig Personal aufbauen

Individuelle Spezialberatung statt fester Schablonen

Die Aufgabe ist schnell erklärt: Eine große deutsche Bank will ihre Kosten senken – und zwar in dreistelliger Millionenhöhe. Gleichzeitig sollte unter keinen Umständen ein Mitarbeiter seinen Arbeitsplatz verlieren dürfen. Eine echte Herausforderung.

Ein großer Vorteil unserer Herangehensweise ist, dass wir keine festen Schablonen oder Checklisten abarbeiten, sondern individuelle und kundenspezifische Lösungen suchen. Dies funktioniert nur gemeinsam mit dem bestehenden Personal. Zusammen haben wir die Ausgangssituation analysiert und gemeinsam Ideen entwickelt. Hier zeigt sich die Stärke der unabhängigen Beratung der Solit Finance GmbH: Denn kreative Lösungen passen nicht in ein Schema F. Und was nutzt eine im allgemeinen bewährte Lösung, die hier aber nicht zum Kunden passt?

Internes Know-how stärken

Die ausführliche Analyse identifizierte vorhandene Üppigkeiten, an denen wir im Detail ansetzen konnten. Besonders auffällig war, dass die Bank an vielen Stellen externes Personal einsetzte und teilweise sogar von diesem abhängig war. Unser Ziel war, besonders in Schlüsselprojekten internes Personal in zentralen Positionen einzubinden. Diese Schaffung von Projektleitern und PMOs hat mehrere positive Effekte: Das Know-how wird intern gebündelt, Projekte werden auf einheitliche Art und Weise durchgeführt und sorgen somit für Transparenz und Vergleichbarkeit.

Durch die Verlagerung nach Innen wurden rund 100 neue Arbeitsplätze geschaffen bei einer gleichzeitigen Einsparung von etwa 75% der Kosten.

“Was bringt es der Maus am Knochen zu nagen, wenn daneben der saftige Schinken liegt?”

Die Ist-Analyse zeigte aber noch weitere Ansatzpunkte für Sparmaßnahmen, die ebenfalls nicht zu Lasten der Mitarbeiter gehen. Im Bereich Travel wurde u.a. etwa das Reisemanagement auf einem Intranet-Tool zentralisiert, das erhebliche Kostenreduktionen einbrachte. Gleichzeitig konnten dank der Schaffung einer Videokonferenzinfrastruktur manche Reise komplett entfallen. Im Bereich Fuhrpark wurden Leasingverträge und Fahrzeugnutzung spürbar optimiert.

Zentralisieren und optimieren

Einen großen Anteil hatte zudem der Bereich Sourcing: Durch Neuverhandlungen, optimierte und effizientere bereichsübergreifende Einkaufsprozesse konnten zweistellige Millionenbeträge eingespart werden. Die eingeführte „just in Time“-Bestellung verringert zu-

sätzlich die Lagerhaltungskosten. Weiteres Potenzial lag in der Digitalisierung der Kommunikation: Durch den Umstieg wurden Druck- und Portokosten reduziert. Aber auch so offensichtliche Faktoren, wie die stringente Nutzung von Skontovereinbarungen erzielen in der Summe spürbare Erträge.

Durch diese vielfältigen Ansätze wurde das angestrebte Ziel mehr als erfüllt: massive Kostensenkung ohne Entlassungen oder Steigerung des Arbeitsdrucks. Erst durch die enge Zusammenarbeit und die Analyse gemeinsam mit dem Bankpersonal konnten die relevanten Einsparpotenziale und individuelle Maßnahmen gefunden werden. Zudem wirken die erzielten Lösungen nachhaltig und stärken die Bank und ihre Mitarbeiter dauerhaft. □



Marco Hausen

Geschäftsführer der Hausen Projects GmbH, schildert, wie kleine und spezialisierte Beratungshäuser Lösungen auch für scheinbar unlösbare Aufgaben finden.

Gemeinsam erfolgreich



Verlässliche Partnerschaft zu Gunsten des Kunden

Manchmal muss man auch Glück haben. Zur Verstärkung innerhalb eines großen Projektes benötigte die Solit Finance dringend einen erfahrenen und zuverlässigen Test-Manager. Dieser sollte nicht nur der anspruchsvollen Aufgabe gewachsen sein, sondern zudem zum Kunden und zu den hohen Ansprüchen des Beratungshauses passen. Mit Felix Faustmann der HiQ Projects wurde sie in allen Bereichen fündig.

Große Softwareprojekte verbinden unterschiedliche Partner miteinander. So ist es durchaus üblich, gesamte Entwicklungsmodule an unterschiedliche Lieferanten zu vergeben. Dies kann kapazitive oder auch qualitative Gründe haben. HiQ bringt dabei alle Beteiligten an einen Tisch und übernimmt bei Bedarf auch die Abstimmung und Projektsteuerung aller Dienstleister.

Erfahrung und Expertise

Besonders bei unternehmenskritischen Softwareprojekten, bei denen die Qualität im Vordergrund steht, vertrauen Kunden auf unsere Expertise. Aus gutem Grund, denn unser Ziel ist es stets, kosteneffizient die beste Lösung zu erreichen, den erwarteten Nutzen und Mehrwert zu bringen.

Wir verpflichten uns zu höchster Dienstleistungsqualität und können darüber hinaus auf langjährige Erfahrung aus

vielfältigen Projekten zurückgreifen. Gemeinsam mit unseren Kunden definieren wir Qualitätsziele als Basis für die nachfolgenden Umsetzungsstrategien und als Messlatte für das spätere Ergebnis. So entsteht eine Roadmap, die Auskunft darüber gibt, wo und wie Qualitätssicherung zum Erfolg führt.

Gemeinsam für den Kunden

Als Dienstleistungsunternehmen mit 15 Mitarbeitern setzen wir nicht primär auf Wachstum, sondern auf Stabilität. Die nutzt nicht nur unseren Mitarbeitern, sondern auch unseren Kunden. Daher arbeiten wir intensiv mit anderen Beratungshäusern zusammen, um Projekte gemeinsam zu bewältigen und uns gegenseitig da zu ergänzen, wo zusätzliche Kompetenzen und Kapazitäten benötigt werden.

Mit der Solit Finance blicken wir auf eine solche stabile und lang währende Partnerschaft zurück. Uns vereinen die glei-

chen Ziele und der gleiche Anspruch an uns selbst, nämlich dem Kunden die qualitativ bestmögliche Lösung zu bieten.

Unsere hervorragend laufende Zusammenarbeit, bedeutet für unsere Kunden, dass sie sicher sein können, stets den größtmöglichen Nutzen aus dieser Konstellation zu ziehen. Und für uns als Partner ist es sehr angenehm, dass nicht der Wettbewerbsgedanke im Mittelpunkt steht, sondern dass wir gleichberechtigt sind und einfach Freude an den gemeinsamen Erfolgen haben. ☐



Felix Faustmann

Geschäftsführer HiQ Projects GmbH
Businesspartner der Solit Finance GmbH



Mehr führen, weniger managen



Dr. Bernd Geropp

Geschäftsführercoach und Führungstrainer

Es gibt kaum etwas, über das so häufig geklagt und diskutiert wird, wie über scheinbar, unmotivierte, unselbstständige Mitarbeiter! Kennen Sie das selbst? Falls nicht – sehr gut! Wenn Sie es jedoch zumindest in Ansätzen nachempfinden können: Viel Spaß beim Lesen!

Aber wie kommt es eigentlich, dass so viele Unternehmer und Führungskräfte der festen Überzeugung sind, dass ihre Leute „die einfachsten Sachen nicht hinbekommen“, dass sie „einfach keine Prioritäten setzen können“ und dass „man ständig hinterher sein muss“ oder „es am besten sowieso gleich selber macht“? Und viel wichtiger noch: Was kann und sollte man tun, um irgendwann tatsächlich mit Fug und Recht behaupten zu können, dass sich die eigenen Mitarbeiter durch motiviertes, eigenverantwortliches und selbstständiges Arbeiten auszeichnen?

Lassen Sie Ihre Mitarbeiter von der Leine!

Viele Chefs und Teamleiter neigen dazu, ihre Mitarbeiter permanent zu überwachen. Sie trauen ihnen kaum etwas zu, mischen sich ständig ein, wissen alles besser, geben jeden noch so kleinen Arbeitsschritt vor und kontrollieren dessen Ausführung genauestens. Aus Furcht, es könnte etwas schief gehen, geben sie ihren Mitarbeitern nur sehr wenig Entscheidungs- und Handlungsautonomie, anspruchsvolle oder schwierige Aufgaben übernehmen sie meist selbst.

Die Folgen sind fatal: Denn wer seine Mitarbeiter an der kurzen Leine hält und sie zudem in ein enges, starres Korsett aus Misstrauen, permanenter Kontrolle und Bevormundung zwingt, muss sich nicht wundern, wenn diese demotiviert und frustriert sind. Wenn sie das selbstständige Denken einstellen und

nur noch Dienst nach Vorschrift machen. Warum sollten sich die Mitarbeiter auch selbst Mühe geben, Entscheidungen treffen oder Verantwortung übernehmen, wenn der Chef ohnehin alles besser weiß, alles besser kann und per se alles besser macht?

Wer von seinen Mitarbeitern Engagement, Selbstständigkeit und Eigenverantwortung fordert, muss zwar auch weiterhin die Ziele vorgeben, seinen Mitarbeitern aber die Freiheit lassen, den Weg dorthin weitgehend selbst zu bestimmen. Er muss sie loslassen – und sich zugleich aus seinem eigenen selbst geschnürten Korsett lösen!

Machen Sie Ihren eigenen Job – und nicht den Ihrer Mitarbeiter!

Allwissend, allmächtig und allgegenwärtig zu sein mag sich vielleicht zuweilen gut anfühlen – das war's dann aber auch schon. Einen wirklichen Nutzen für das Unternehmen bringt es nicht!

Ganz im Gegenteil: Wer sich als Chef oder Teamleiter ständig ins Tagesgeschäft einmischt, alles besser weiß und sowieso am liebsten alles selber macht, wird seiner eigentlichen Rolle als Führungskraft oder Unternehmensführer und seiner eigentlichen strategischen und organisatorischen Aufgaben definitiv nicht gerecht. Er läuft vielmehr Gefahr, sein Unternehmen oder seine Abteilung in den Abgrund zu steuern! Er wird zwar vermutlich der beste und kompetenteste Mitarbeiter in seinem

Team sein, aber sein Unternehmen bzw. seine Abteilung braucht jemanden, der den Blick für das große Ganze im Auge behält, der die Richtung und die Ziele vorgibt – und sich auf genau diesen Job konzentriert! Fokussieren Sie darauf, Ihre Mitarbeiter nicht zu demotivieren, anstatt darauf sie motivieren zu wollen!

Lassen Sie es langsam angehen!

Gefahr erkannt, Gefahr gebannt? Wer glaubt, dass er von heute auf morgen den Schalter umlegen kann und binnen kürzester Zeit über selbstständig denkende und handelnde Mitarbeiter verfügen wird, ist nicht nur ziemlich naiv – er wird seine Mitarbeiter auch gnadenlos überfordern.

Wenn Sie bislang sehr stark ins operative Tagesgeschäft eingegriffen haben, müssen Ihre Mitarbeiter das selbstständige Arbeiten erst einmal wieder lernen. Selbstständig zu arbeiten erfordert Erfahrung, Wissen und Selbstbewusstsein, und genau darüber verfügen Ihre Mitarbeiter noch nicht bzw. nicht mehr. Sie müssen es erst wieder entwickeln, sie brauchen Übung, sie müssen sich – ebenso wie Sie als Chef – in ihre neue Rolle hineinfinden. Und dabei wird das eine oder andere mit Sicherheit auch schon mal gründlich schief gehen!

Lassen Sie sich nicht entmutigen, auch wenn sich die Fehler häufen und Sie in Versuchung geraten, es doch wieder selbst in die Hand zu nehmen. Veränderungen brauchen Zeit, Geduld, Konsequenz – und die richtigen „Wegweiser“!



Nutzen Sie die Kraft der Vision!

Ein Unternehmen kann nur dann erfolgreich sein, wenn sich die Mitarbeiter mit dem Unternehmen identifizieren. Sie müssen wissen, wofür Ihr Unternehmen steht, welchen Sinn und Zweck und welches langfristige Ziel es hat.

Warum gibt es das Unternehmen? Geld und Gewinn ist nicht die Antwort. Das ist nur das Ergebnis. Stattdessen: Welchen positiven Nutzen liefert das Unternehmen seinen Kunden? Ihre Mitarbeiter müssen den Sinn ihrer eigenen Arbeit im Unternehmen erkennen können, um diese Arbeit engagiert, selbstständig und eigenverantwortlich erledigen zu können.

Überprüfen Sie Ihre eigene Unternehmensvision und als Führungskraft die daraus abgeleitete Vision Ihrer Abteilung. Ist sie klar, eindeutig und allgemein verständlich? Ist sie kraftvoll genug, um Ihre Mitarbeiter so zu begeistern, zu inspirieren und zu motivieren, dass sie unbedingt dazu beitragen wollen, diese gemeinsam mit Ihnen umzusetzen?

Und vor allem: Wird sie von Ihnen so oft und so klar und leidenschaftlich kommuniziert und vorgelebt, dass Ihre Mitarbeiter tatsächlich an die Vision ankoppeln?

Definieren Sie das Ziel – und markieren Sie den Weg mit Etappenzielen!

Groß zu denken ist wichtig. Noch wichtiger ist es allerdings, es nicht dabei zu belassen, sondern dafür Sorge zu tragen, dass die Vision kein Luftschloss bleibt. Wenn Sie Ihre Vision erfolgreich umsetzen wollen, müssen Sie aus dieser Vision konkrete, überprüfbare Ziele ableiten und definieren.

Setzen Sie Etappenziele fest und fixieren Sie die Daten, bis wann die einzelnen Zwischenziele erreicht werden sollen – und besprechen Sie Ihren Plan mit denjenigen, die ihn in der Hauptsache umsetzen sollen: mit Ihren Mitarbeitern! Fragen Sie sie, ob ihnen diese Ziele realistisch und akzeptabel erscheinen, und ermutigen Sie sie dazu, mit Ihnen gemeinsam eine Strategie zu entwickeln, wie das Unternehmen die einzelnen Ziele erreichen kann. ☐



Wie Sie selbstständige und
motivierte Mitarbeiter
bekommen

Einstieg zur Entwicklung einer **starken** Teamkultur

Ein Tag Teamresilienz-Training in der Praxis

Bei der Talanx Systeme AG hat sich ein Team bewusst auf eine eintägige Forschungsreise ins Innere des Teams begeben und vielfältige Erkenntnisse gewonnen und Veränderungsansätze mitgenommen.



Der Begriff **Resilienz** taucht seit kurzem immer häufiger auf: Sei es als Erfolgsbringer bei der deutschen Fußballnationalmannschaft, als Rettungsanker im Job oder auch im privaten Umfeld. Dennoch ist Resilienz kein neumodischer Trend, sondern die grundlegende psychische Fähigkeit, Krisen zu bewältigen und mit Belastungen und Druck umzugehen.

Frau Domitila Barros, die für das brasilianische CAMM-Hilfsprojekt arbeitet und selbst in Rio de Janeiros Favela „Linha do Tiro“ aufgewachsen ist, fasste auf dem 2. FinnoDay die für sie wesentlichen Voraussetzungen für die Entstehung von Resilienz im Berufsalltag zusammen:

- **Verständnis** der eigenen Tätigkeit
- **Bewältigbarkeit** der zu erledigenden Aufgaben
- **Bedeutsamkeit** des Zieles der eigenen Arbeit

Diese drei Faktoren führen bei ihr zu einem selbstbewussten Umgang mit Problemen: Probleme sind Herausforderungen und Herausforderungen sind Chancen. Chancen für die eigene Zukunft.

INFO

Es ist ein sonniger Tag im April. In einem Seminarraum des HDI-Gebäudes in Hannover treffen sich um 9 Uhr morgens sieben Mitarbeiter aus der Holding IT-Supply zum eintägigen Teamresilienz-Training. Mit dabei ist Norbert Fischer, Business Coach und Resilienz-Trainer, der als Partner für Solit Finance an diesem Tag das Training leitet.

Die Atmosphäre ist für die Teilnehmer ungewohnt. Keine Tische, sondern Stühle im Kreis. Es geht um Interaktion im Team und um die Wahrnehmung aller Ebenen – nicht nur des Verstandes. Die Erwartungen an diesen Tag sind vielfältig und spiegeln auch Fragen und Unsicherheiten zu bestehenden Teamstrukturen



und anstehenden organisatorischen und personellen Änderungen in der Abteilung wider. Das ist normal und in vielen Unternehmen ganz ähnlich. Der allgemeine Druck und die Schlagzahl der Veränderungen nehmen allenthalben zu. „Wir stehen aktuell vor der Aufgabe, mehrere Teams neu zusammenzustellen. Das möchten wir gerne erfolgreich und mit Langzeitwirkung tun“, erläutert Ralf Dittmer den Entschluss, Norbert Fischer für den heutigen Tag einzuladen.

“ Wir wollten wissen, was der Resilienz-Ansatz für unsere Teams leisten kann.

Deswegen haben wir es einfach ausprobiert.“

Neben Input zum Resilienzansatz sowie zu Stress und Copingstrategien geht es in den kommenden Stunden vor allem um die persönlichen Faktoren jedes Einzelnen sowie die Standortbestimmung und das Beziehungsgeflecht im Team. Dabei entsteht eine offene und wertschätzende Atmosphäre, die es den Teilnehmern erleichtert, ihre persönlichen Einschätzungen und Sichtweisen einzubringen.

Am Anfang des Teamresilienz-Prozesses steht immer eine bewertungsfreie Ist-Analyse mit Übungen zum persönlichen Energiehaushalt der Teammitglieder. Daneben werden die Stärken und Schwächen im gesamten Team erarbeitet und die eingenommenen Rollen und zwischenmenschlichen Beziehungen betrachtet. Zudem tragen die Teilnehmer relevante fachliche (z.B. Weiterbildung, Informationsfluss) und menschliche Aspekte (z.B. Kollegialität, Feedbackverhalten) zusammen und bewerten sie. Ausgehend von den erlangten Erkenntnissen werden gemeinsam Veränderungsbedarf und -potenzial untersucht und realistische Ziele für die Umsetzung formuliert.

„Resilienz“ ist kein Wundermittel. Erfolgreiche und starke Teams erhält man nicht durch punktuelle eintägige Fortbildungen. Aber eine Initialzündung, das

“ Wir konnten uns einen Tag lang konzentriert mit uns beschäftigen und dabei hat jeder bemerkenswerte Erkenntnisse über sich selbst und das Team gewonnen.“

Verständnis und Gefühl für die dahinterstehende Haltung, die es zu entwickeln gilt, kann schon ein einzelner Fortbildungstag „Teamresilienz“ ermöglichen. Norbert Fischer erklärt, dass dieser Tag etwas anstoßen und Appetit auf den Weg der Resilienzentwicklung des Teams und des Einzelnen machen soll.

“ Der Ansatz des Teamresilienz-Trainings hat uns überzeugt. Das Team hat nach nur einem Tag auf mehreren Ebenen zusammen gefunden. Jeder Einzelne hat für sich profitiert und Ansätze zur Festigung und Vertiefung seiner Stärken mitgenommen.“

Wie es weitergeht? Das hängt individuell vom Team und den zu bewältigenden Aufgaben ab. Sinnvoll ist es jedoch, die Erkenntnisse dieses Tages im Team präsent zu halten und durch weitere Trainings zu vertiefen. So kann das Team dauerhaft und nachhaltig von den positiven Effekten profitieren und den begonnenen Prozess der Resilienzentwicklung stärken und verstetigen. □



Innovativer Ideen-Cocktail für die Finanzwirtschaft

Zum zweiten FinnoDay lud die Solit Finance GmbH im Frühjahr 2015 nach Bergisch Gladbach ein. Mehr als 100 Vertreter namhafter Finanzinstitute und Versicherungen informierten sich über innovative Lösungen, dem stetig wachsenden Druck in der Branche zu begegnen.

“Die Referenten des FinnoDay 2.0 haben sehr interessante und brandaktuelle Themen aufgegriffen und mir viele Ideen und Denkanstöße mitgegeben. Ich bedanke mich beim Solit Finance Team für die außerordentlich gelungene Veranstaltung.”

Daniel Brückner, Leiter Global Custody & Depotbank Services, HSBC Securities Services, HSBC Trinkaus & Burkhardt AG

Zum Einstieg erläuterte Gastgeber Kurt Jungnitsch anhand einer eigens konstruierten „Konzerndruckmaschine“ anschaulich welche Auswirkungen die Faktoren wie Shareholder Value, regulatorische Vorgaben, Wettbewerbsdruck etc. auf die Unternehmen und ihre Mitarbeiter haben: Steter Druck zerstört auch den härtesten Stein.

Ganz unabhängig, ob IT, Management oder Fachbereiche – am Ende steht immer der Mensch. Ihn zu entlasten und zu helfen, dem Druck zu begegnen war das Kernthema des Abends.

In sieben Kurzvorträgen stellten die Referenten unterschiedlichste Lösungsansätze vor: Vom ehemaligen Wirtschaftsprüfer gab es hilfreiche Tipps zum Thema Wirtschaftsprüfungen. Ein weiterer Vortrag nahm die Unsicherheit vor der neuen Norm BCBS 239 und Michael Kupermann, ebenfalls Geschäfts-

führer der Solit Finance, berichtete aus der Praxis wie mit innovativen Maßnahmen Kosten gesenkt werden könne, ohne dass Mitarbeiter oder Qualität leiden müssen. Erfindungsreichtum stand auch bei der Talanx AG im Vordergrund. Bei den großen Herausforderungen der IT-Umsetzung des neuen Konzernrechnungswesens wurden vorausschauende innovative Verfahren und Technologien eingesetzt.

“Sowohl Format als auch Inhalt des FinnoDay 2.0 waren überzeugend. Neben einem breiten Spektrum an interessanten Vorträgen bot er noch genügend Raum für den Austausch mit Kollegen aus der Branche. Ich freue mich schon auf 2016.”

Olaf Weber, Leiter Marktrisikomanagement Bereich Risikosteuerung, Deutsche Postbank AG

Starke Mitarbeiter im Fokus

Ebenso wichtig waren auf dem FinnoDay die Mitarbeiter der Finanzwirtschaft. Um hier dauerhaft zu bestehen, empfahl Business-Coach Norbert Fischer ein Resilienz-Training für Teams. Denn „ein Team ist immer nur so stark wie sein schwächstes Glied“, so Fischer. Geschäftsführercoach Dr. Bernd Geropp appellierte in seinem Vortrag an die an die Führungskräfte: „Mitarbeiter

brauchen keine Motivation, sondern einen Sinn für ihre Arbeit“. Denn die Überzeugung, etwas Sinnvolles zu tun, bewirke viel mehr als jede extensivste Form von Motivation wie Boni oder Incentives. Auch die aus Brasilien stammende Domitila Barros hob diesen Aspekt hervor. Selbst in einer Favela aufgewachsen, schilderte sie anschaulich, wie wichtig das persönliche Verständnis der eigenen Tätigkeit für die persönliche Belastbarkeit ist. „Probleme sind Herausforderungen und Herausforderungen sind Chancen“, fasst sie den Zusammenhang von äußeren Einflüssen und dem richtigen Umgang mit ihnen zusammen.

Angeht der wiederholt positiven Feedbacks zur Veranstaltung, den Vorträgen und der Themenauswahl ist eine Fortsetzung der Reihe im März 2016 bereits anvisiert. □

“Der FinnoDay 2.0 war eine Klasse Veranstaltung. Sehr informative und impulsive Vorträge, sehr ansprechender Rahmen, nette Menschen und eine hervorragende Organisation. Eine schöne Mischung aus Ratio und Emotionen: Da bleibt einiges hängen! Ich werde garantiert nächstes Jahr wieder dabei sein.”

Joachim Tolksdorf, Leiter Banksysteme, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA

Schön GUT



Modernes Design, langlebige Qualität und handwerkliche Perfektion – das sind schon drei gute Gründe, ein Unternehmen zu wählen. Und wenn dieses Unternehmen nicht nur gute Arbeit macht, sondern gleichzeitig noch Gutes bewirkt, dann ist dies das Sahnehäubchen obendrauf.

Die Lebenshilfe-Werkstätten Leverkusen/Rhein-Berg gGmbH ist solch ein Anbieter von Dienstleistungen und Handwerk. Ihr eigentlicher Hauptzweck ist die berufliche Rehabilitation und die Schaffung von Teilhabemöglichkeiten am Arbeitsleben von Menschen mit Behinderung. Daneben bietet sie auch Kunden aus Industrie und Wirtschaft eine breite Palette von Fertigungs- und Dienstleistungsbereichen an: Das Portfolio reicht u.a. von der Industriebuchbinderei, Metallverarbeitung, Schreinerei und Digitaldruck bis hin zum Hochfrequenzschweißen und einem Mailinghaus. Der 1963 gegründete Trägerverein verfügt mittlerweile über vier Betriebsstätten und zwei Tochterunternehmen in der Umgebung und bietet als sozialverantwortliches Unternehmen mehr als 1000 Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung.

Eine fruchtbare Zusammenarbeit

Seit Sommer 2014 verbindet die Solit Finance GmbH eine besondere Beziehung mit den Lebenshilfe-Werkstätten. Angefangen hatte es zunächst mit

Spenden (etwa durch den HRS Business Run) zugunsten der Werkstätten. Doch kurz darauf ist mehr daraus geworden: Immer wieder greift das Beratungshaus auch auf das umfangreiche Angebot der Lebenshilfe-Werkstätten zurück.



Zunächst wurde das Mailinghaus als Dienstleister für den Postversand beauftragt, danach folgten weitere Aufträge für zahlreiche Produkte. So wurde das letzte Weihnachtspräsent – eine Tablet- und Smartphone-Halterung aus Holz –

in der Werkstatt-Schreinerei gefertigt. Ebenso die neuen Büroschreibtische im Bergisch Gladbacher Beratungshaus stammen von den Lebenshilfe-Werkstätten. Auch Spezialaufträge sind dort kein Problem: Als Kurt Jungnitsch eine Maschine bauen wollte, die den Druck auf die Finanzwirtschaft symbolisiert, fand er in der Metallverarbeitung der Werkstatt Refrath die kompetenten Ansprechpartner, die mit ihm gemeinsam seine Vorstellungen umsetzten.

„Wir sind froh, mit der Solit Finance einen Kunden zu haben, den wir mit unseren Ideen und unserer Arbeit begeistern können, der uns nicht nur finanziell unterstützt, sondern auch speziell unsere Leistungen schätzt“, freut sich Christoph Demmer, Werkstattleitung Technik der Werkstatt Refrath, über die für beide Seiten fruchtbare Zusammenarbeit. Und letztendlich dient jeder Auftrag der guten Sache: Menschen mit Behinderung die Teilhabe am Arbeitsleben zu ermöglichen und diese dauerhaft zu sichern, sie zu fördern, zu qualifizieren, zu betreuen und sich individuell auf ihre Bedürfnisse und Wünsche einzustellen. □

Buchtipp

Innovationsmanagement im Mittelstand: Strategien, Implementierung, Praxisbeispiele



*Wie können kleine und mittlere Unternehmen ihre Innovationskraft steigern?
Wie gelingt es dem Mittelstand, sich im Zuge der Globalisierung Wettbewerbsvorteile gegenüber Großunternehmen zu verschaffen?*

Dieses Buch liefert eine systematische und prozessorientierte Beschreibung der Grundlagen und Bausteine eines erfolgreichen Innovationsmanagements. Mithilfe des „Enterprise Transformation Cycle“ wird aufgezeigt, wie die einzelnen Bausteine ineinandergreifen bzw. aufeinander aufbauen.

Themen wie Ideenmanagement, Schutzrechte, Finanzierung von Innovationen oder Markteintrittsstrategien und die Rolle des Wissensmanagements im In-

novationsprozess werden ausführlich beschrieben. Aber auch der „Faktor“ Mensch, der ausschlaggebend für erfolgreiches Innovationsmanagement ist, wird umfangreich beleuchtet. So wird auf Rollen und Verantwortlichkeiten genauso eingegangen wie auf Unternehmenskultur, Innovationsfähigkeiten oder Personalstrategien für innovative Unternehmen. Bei allen Themen werden abstrakte Begriffe und komplexe Zusammenhänge stets durch anschauliche Beispiele verdeutlicht.

Das Buch bietet eine strukturierte Hilfestellung für die Implementierung oder Optimierung eines nachhaltigen Innovationsprozesses. Zahlreiche Checklisten liefern Ideen für die Umsetzung im eigenen Unternehmen. Konkrete Praxisbeispiele mittelständischer Unternehmen zeigen auf, wie erfolgreiches Innovationsmanagement unter Berücksichtigung der individuellen Rahmenbedingungen gelingen kann. □

www.springer.com/de/book/9783658025441#aboutBook



Neu im Team: Annika Rex

Wir freuen uns, seit dem 1. Juni 2015 mit Frau Annika Rex eine nicht nur sehr erfahrene, sondern auch sympathische Kollegin zur Verstärkung unseres Vertriebsteams gewonnen zu haben. Frau Rex betreut seit Jahren mit großem Erfolg eigenverantwortlich Banken in den unterschiedlichsten Bereichen und war zuvor unter anderem in Unternehmen der Allgeier Group tätig. Ihr künftiger Wirkungskreis wird vornehmlich das PLZ-Gebiet 4 sein, sodass besonders unsere Kunden in dieser Region von ihrer Kompetenz profitieren können. □

“Die Solit Finance hat mich durch ihre hohen Qualitätsansprüche, mit denen sie jederzeit auf Kundenwünsche eingehen sehr beeindruckt. Für mich als Sales Managerin ist es enorm wichtig, dass die Kunden zufrieden sind – und das spürt man hier. Gepaart mit einem großartigen Team, in dem man eine Sprache spricht und dem Vertrauen, welches in jeden Mitarbeiter gesteckt wird, ist dieses Unternehmen ein toller Arbeitgeber. Nicht zuletzt hat mich das hohe soziale Engagement, welches meines Erachtens heutzutage immer wichtiger wird, bewogen, Teil dieser Unternehmung zu werden. Denn all dies drückt aus, dass der ‘Mensch’ hier tatsächlich zählt – und das Unternehmen Solit Finance erfolgreich macht.“

Natur pur – ein Tag auf La Gomera

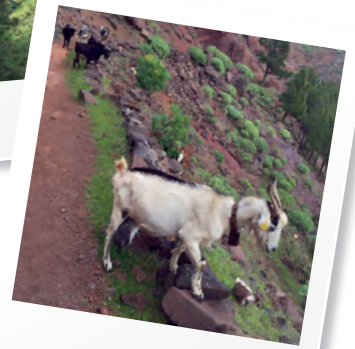


Um der winterlichen Kälte zu entfliehen, zog es Irene Greuel auf die Kanareninsel La Gomera in den Ort Valle Gran Rey. Der kleine Ort – Tal des großen Königs – liegt direkt am Meer und ist von hohen Bergen umgeben.

Was mir hier sofort auffällt, sind die Ruhe und Gelassenheit, die in der Luft liegen und den heimischen Alltagstress vergessen lassen. Nach einem ausgiebigen Frühstück, planen wir ganz blauäugig eine „gemütliche“ Wanderung auf den Hausberg „La Mérica“. Was uns zu diesem Zeitpunkt noch nicht wirklich bewusst ist, dass der Gipfel bis auf 857 Meter hinauf reicht. Von 0 auf 857 Meter! Der Anstieg beginnt zunächst ganz unspektakulär über Straßen und Treppen durch den Ortsteil La Calera. Ab hier windet sich ein steiler, steiniger Pfad den Berg hinauf. Ab und an bleibe ich stehen, verschnaue und genieße den grandiosen Ausblick aufs blaue Meer, ins grüne Tal und die umliegenden Berge. Nach 1,5 Stunden ist der schwerste Teil geschafft und wir befinden uns am Beginn der Hochebene Risco de la Mérica. Hier machen wir eine wohlverdiente Pause und ver-speisen den mitgebrachten Käse, Brot und Salami und genießen die absolute Stille.

Frisch gestärkt folgen wir dem nun etwas sanfteren Weg für die letzten 250 Höhenmeter. Vorbei geht es an Gräsern und niedrig gewachsenen Sträuchern bis wir den Gipfel des La Mérica erreichen. Geschafft. Wir sind stolz auf uns und genießen den weiten Blick hinunter ins Tal. Aber was nun? Etwa denselben Weg zurück? Wir entscheiden uns, weiter zur Ortschaft Arure zu wandern, von wo aus ein Bus zurück nach Valle Gran Rey fahren soll. Der Weg führt uns durch fantastische Felslandschaften, vorbei an Felshöhlen und -überhängen. Wir begegnen freilaufenden Ziegenherden, die sich jedoch von uns nicht beeindrucken lassen. Mittlerweile hat es angefangen zu nieseln und hier oben wird es spürbar frisch. Ich wünsche mir meine Mütze und Handschuhe, aber der herrliche Ausblick und die kanarische Landschaft, entschädigen für Wind, Kälte und Regen. Schließlich erreichen wir Arure und finden ein kleines Lokal. Eine heiße Suppe und ein Café Leche y Leche wärmen uns, geben neue Kraft. Frisch gestärkt beschließen wir deshalb, doch zu Fuß zurück zu wandern. 10 km sollen es über die Straße sein. Wir gehen es gemütlich an und haben das Glück, einen kleinen Weg zu finden, der nicht auf unserer Karte verzeichnet ist. Er führt uns quer durch den Barranco, sodass wir die Straße umgehen. Nach einem ca. 2,5-stündigen Abstieg kommen wir mit quälenden Socken, aber zufrieden und wohligh erschöpft wieder in unserem Appartement an.

Doch damit nicht genug. Kult ist ein Besuch der „Casa Maria“, dem allabendlichen Treffpunkt, um gemeinsam den Sonnenuntergang zu zelebrieren. Bei diesem Spektakel gibt es leckere Drinks, handgemachte Trommelmusik sowie eine tolle Atmosphäre. Groß und Klein, Jung und Alt, Dick und Dünn – alle sind dabei, um einen wunderschönen Tag perfekt ausklingen zu lassen. □



Irene Greuel

Assistenz der Geschäftsführung
Solit Finance GmbH



INDIVIDUAL REPORTING

Individualreportings sind wiederkehrende, gleichartige Berichte, die oftmals noch manuell nach Kundenwünschen zusammengestellt werden.

FinnoRep bietet Ihnen eine effiziente Entlastung:

Einmal konfiguriert parametrisiert die Anwendung alle gewünschten Daten, stellt die kundenspezifischen Berichte zusammen, komprimiert und verschlüsselt bei Bedarf und versendet sie automatisch in den eingestellten Intervallen an Ihre Kunden.

Mit FinnoRep gewinnen Sie Zeit und Sicherheit!



FinnoRep

solit-finance.de/FinnoRep