



„Es ist ein gutes Gefühl, wenn ein Unternehmen wie der DSV mit uns als Partner arbeitet, auf gleicher Augenhöhe, aber auch mit einem großen Erwartungswert. Dass dies auch eine Herausforderung an unser Team ist, ist augenscheinlich. Aber wir lieben Herausforderungen. Dies ist ein Grund, dass wir in diesem Markt schon seit über 20 Jahren tätig sind. Partnerschaft großgeschrieben ist eine spannende Geschichte, mit viel Potential noch nach oben und möglicherweise das Modell der Zukunft“, kommentiert Claus Fischer, Geschäftsführer der Technogroup IT-Service GmbH, die Zusammenarbeit.

www.dsv-gruppe.de

DSV Gruppe
Deutscher Sparkassenverlag



DSV Gruppe
Deutscher Sparkassenverlag

Technogroup IT-Service GmbH

Telefon +49 6146 8388-0
Telefax +49 6146 8388-22
E-Mail: info@technogroup.com
www.technogroup.com

Technogroup IT-Service GmbH
Feldbergstraße 6 • D-65239 Hochheim

MI0800611-1



ANWENDERSTORY DEUTSCHER SPARKASSEN VERLAG





Deutscher Sparkassen Verlag – Mit Partnerschaft in die Zukunft



Ein hoch spezialisierter Dienstleister für die Sparkassen-Finanzgruppe und deren Kunden

Die Unternehmensgruppe Deutscher Sparkassenverlag GmbH (DSV-Gruppe), fungiert als Lösungsanbieter für die Sparkassen-Finanzgruppe mit mehr als 1.700 Mitarbeitern und einem Umsatz von über 800 Mio. Euro im Jahr 2010. Gesellschafter des Unternehmens sind die Sparkassen, die Verbände der S-Finanzgruppe sowie Landesbanken. Auch ist die DSV-Gruppe der bundesweit umsatzstärkste Fachverlag der Kreditwirtschaft und gehört zu den größten Medienhäusern in Deutschland.

Neben dem Deutschen Sparkassenverlag umfasst die DSV-Gruppe acht Tochter- und Beteiligungsunternehmen mit bis zu 100% Beteiligungen. Das sind die AM Agentur für Kommunikation GmbH in Berlin und Stuttgart, die Deutsche Sparkassen Datendienste GmbH, die B+S Card Service GmbH in Frankfurt, die Sparkassen-Einkaufsgesellschaft mbH in Wiesbaden, die Mehrwert Servicegesellschaft mbH in Düsseldorf, die S-CARD Service-gesellschaft, die DSV Logistik GmbH in Stuttgart und die EPC Electronic Payment Cards GmbH in Gmund.

Darüber hinaus hält der Deutsche Sparkassenverlag Beteiligungen an der SRC Security Research & Consulting GmbH, dem Informatikzentrum der Sparkassenorganisation GmbH und der Bad Homburger Inkasso GmbH.

Organisatorisch ist der DSV in die Geschäftssparten Medien, Systemhaus, Kartensysteme und den Zentralen Vertrieb sowie Zentralbereiche gegliedert.

Der DSV ist die Content-Fabrik der Sparkassen-Finanzgruppe – und das in Papier und online zugleich.



Professionelle IT Dienstleistungen für das Medienhaus

Die Geschäftssparte Systemhaus erbringt sowohl direkte als auch indirekte Leistungen für die S-Finanzgruppe und die DSV-Gruppe. Diese setzen sich zusammen aus spezifischen IT-Unterstützungen für die Geschäftssparten Medien und Kartensysteme sowie die Tochterunternehmen der DSV-Gruppe. Dazu gehören auch eigene Lösungen, wie u.a. das Informationssystem S-IBUS. Das Systemhaus sieht sich als Dienstleister für die Bereitstel-



lung überregionaler Anwendungen, Diskussions- und Informationsforen, Web-Portale zur Wissenserschließung und Unterstützung von Fach- und Managementaufgaben, aber auch als kompetente Anlaufstelle für IT-Assetmanagement-Fragen.

Außerdem ist im Rechenzentrum des DSV das Trustcenter der S-Finanzgruppe auch bereits als attraktiver Leistungsanbieter im Zertifikatsmarkt präsent.

Selbstredend, dass alles was mit Lösungen der DSV-Gruppe sowie deren IT-Unterstützung zu tun hat hier gut aufgehoben ist. Sei es Softwarelizenz- und Einsatzberatung für prägende Marktpartner oder attraktive Businesslösungen zu marktadäquaten Konditionen.

IT-Betrieb: Heterogene IT als Herausforderung für die Zukunft

„Wir haben eine historisch gewachsene IT-Infrastruktur, welche in den vergangenen Monaten sukzessive aber konsequent auf IT-Standards ausgerichtet wurde“, erklärt Tassilo Reck, Ressortleiter IT-Betrieb in der Geschäftssparte Systemhaus, die IT-Infrastruktur des DSV. Das heißt: Mainframe-Umgebungen (IBM z-Series), skalierbare Systeme der IBM-P-Klasse, spezifische Infrastrukturen für Zertifizierungsdienstleistungen sowie W-INTEL- und L-INTEL-Systemumgebungen bis hin zu 24x7-Servicelevelangeboten.

„All dies wird heute von der Technogroup erwartet. Bevor wir diese Entscheidung getroffen haben, wurde natürlich zuerst einmal die Verlässlichkeit, Qualität und Angebotsfähigkeit

des Partners geprüft, denn für uns muss der Servicepartner auch die relevanten Zertifizierungskriterien erfüllen“, erläutert Tassilo Reck die Voraussetzungen zur Zusammenarbeit mit Technogroup. „Das geht so weit, dass wir die Rahmenbedingungen vor Ort prüfen und die Auditierung durchführen“, fährt er fort.

Bei den Lösungen und Anwendungen stehen unter anderem die Web-Services an vorderer Stelle. Diese beinhalten Incentives, Werbung, Ausstattung, Planung, Organisation und Durchführung aller Werbemittel. Hinzu kommen Services für Sparkassen und Akademien sowie deren Kunden. So werden auch beispielsweise für die Akademie mit 25.000 Teilnehmern Online-Trainingskurse mit Klausuren angeboten. Des Weiteren ist Weiterbildung ein Thema mit hoher Priorität.

Sicherheit geht vor – in allen Belangen

Dass in einem solchen Umfeld alle IT-Prozesse kritisch sind, ist verständlich, wobei hier insbesondere die Herausforderungen an den Prozess der automatisierten Abwicklung von Bestellungen, Rechnungsstellungen und der Logistik sowie Dienstleistungen zur Bereitstellung von Content bzw. Contextsensitiven Services und der Kartenmanagementprozess vorrangig sind. Nicht verwunderlich, dass im K-Fall die Datentechnik optimal abzusichern ist. Hierfür sorgt ein Hochsicherheitsrechenzentrum. „Die Entscheidung zur Zusammenarbeit mit Technogroup ist sukzessive gewachsen, dazu kommt, dass eine qualifizierte Konsolidierung der Partner des IT-Betriebs gezielt angegangen wurde“, erwähnt Tassilo Reck und fährt fort „Partner sollten Neutralität haben, die ist bei Technogroup vorhanden und gibt uns die nötige Sicherheit“.

Hohe Beraterqualität und Verlässlichkeit auf gleicher Arbeitsebene sind die Merkmale der partnerschaftlichen Arbeit. Wenn eine solche Aussage von einem Unternehmen kommt, das in der Vergangenheit mit Herstellern und Systemhäusern wenig erfolgreich zusammengearbeitet hat, wird der Wert dieser Aussage deutlich gesteigert.

Mit einem zuverlässigen IT-Service-Dienstleister sollte ein Synergieeffekt erzielt werden: Immer für alle Fragen und Beratung ansprechbar, größtmögliche Nähe und Verfügbarkeit, gute Reputation und damit Sicherheitsleistung in allen Belangen. Kosteneinsparungen standen bei der Entscheidung nicht im Vordergrund.

Partnerschaft großgeschrieben

Der Deutsche Sparkassenverlag arbeitet an den verschiedensten Aufgabenstellungen und mit den unterschiedlichsten Unternehmen zusammen. So liegt es auf der Hand, dass Partnerschaft und Respekt voreinander an besonderer Bedeutung zugenommen hat. Der Leitsatz ist „Einer für alle“. Besonders was die IT-Umgebung angeht, will man sich konzentrieren, den Dienstleister kennen und keine Verstrickungen bei übergreifenden Systemlandschaften riskieren. ▶



Tassilo Reck ist seit 1. Januar 2009 Leiter IT-Betrieb im DSV. Er begann seine berufliche Laufbahn bei der Morgenstern Bürokommunikation 1986 in Reutlingen. Über verschiedene Stationen (u.a. Stuttgart) trat er 1994 in die dvG Hannover ein. Bis zu seinem Wechsel zum

DSV war Herr Reck in unterschiedlichen Managementfunktionen tätig, insbesondere mit den Schwerpunkten IT-Strategie und IT-Governance.

Schwerpunkte der ersten Jahre im DSV waren die konsequente Ausrichtung der DSV-IT auf marktfähige Standards (unterstützt durch standardisierte Leistungserbringungsprozesse), die Konsolidierung der RZ-Partner sowie der Aufbau eines IT-Steuerungssystems (IKS nach CoBit).