

## Editorial

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der ersten Ausgabe **PROSERVICE aktuell** in 2013, blicken wir kurz zurück auf das vergangene Jahr und geben Ihnen einen Einblick in unsere aktuellen Themen und neuesten Entwicklungen.

Viele Projekte haben wir im letzten Jahr weiter forciert und damit die Weichen für 2013 gestellt: Im Bereich S-BargeldService waren wir sehr aktiv und konnten auch beim OSPlus-Rechnungsbuch nennenswerte Erfolge verzeichnen. Jeder unserer Bereiche hat durch verschiedene Projekte wertvolle Erfahrungen gesammelt und weiter an Kompetenz gewonnen.

Auch für 2013 haben wir uns wieder viel vorgenommen. Ein Highlight ist sicherlich unsere Fachtagung **SERVICE.PLUS**, auf der wir mit hochkarätigen Experten über für Sie relevante Themen informieren und diskutieren werden.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Mit freundlichen Grüßen  
aus Sankt Augustin,



Sascha Girth  
Geschäftsführer



Werner Faßbender  
Stellv. Geschäftsführer



## Gute Aussichten für 2013!

Mit 2012 ist ein erfolgreiches und ereignisreiches Jahr zu Ende gegangen. Schon allein die Zahlen können sich sehen lassen (grauer Kasten auf der letzten Seite). Nachfolgend erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Themen für 2013.



### Mehr Sicherheit in der Risikosteuerung Ihres Wertdienstleisters

Gestartet aus dem Projekt „Bargeldlogistik im Verbund“ des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV) passten wir, in unserer neuen Funktion als BargeldServiceGesellschaft, unsere bestehenden Leistungen im S-BargeldService an. Gemäß der Anforderungen an die Risikosteuerung und Risikoüberwachung nach § 25a KWG und MaRisk, brachten wir mit „**PROCheck**“ eine maßgeschneiderte Lösung zur aufsichtsrechtlichen Steuerung eines Wertdienstleisters auf den Markt.

Als der Bargeldspezialist der Sparkassen-Finanzgruppe bieten wir somit ein adäquates Angebot für die aufsichtsrechtliche, kaufmännische und organisatorische Dienstleistersteuerung. In Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Regionalverbänden organisierten wir bundesweit zahlreiche Informationsveranstaltungen und wurden im Oktober mit der Durchführung unseres ersten **PROCheck** beauftragt.

Bettina Drews, Dezernatsleiterin Logistik setzt für 2013 klare Schwerpunkte: „In diesem Jahr steht die Stärkung und der Ausbau unserer Marktposition im Fokus. Wir haben eine gute Ausgangsbasis. Diese wollen wir nutzen und uns auch weiterhin frühzeitig auf die Anforderungen der Institute einstellen.“



## Gut zu wissen:

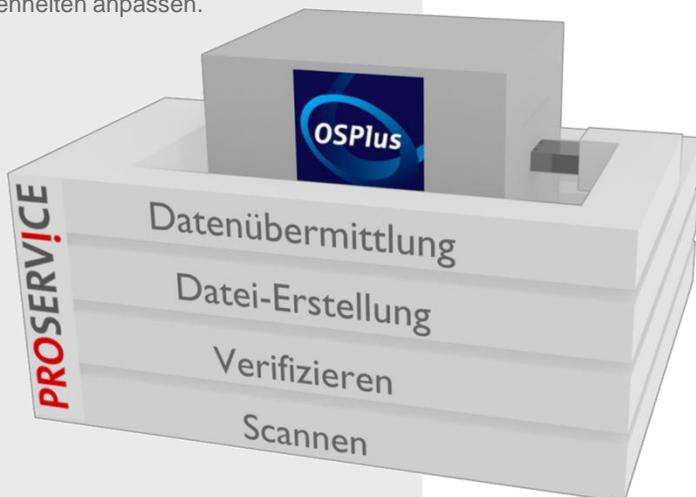
### Unsere Schnittstelle zum OSPlus-Rechnungsbuch

Zur effektiven Nutzung des OSPlus-Rechnungsbuches der Finanz Informatik ist die Anlieferung der Rechnungsdaten in einer standardisierten, elektronischen Form unabdingbar. Um aufwändige und manuelle Erfassungsprozesse deutlich zu verkürzen, bedarf es der Umwandlung von papierhaften Rechnungen in Datensätze.

Mit dem Ziel, diesen Prozess für die Sparkassen zu verschlanken, setzten wir 2012 ein praxisorientiertes Projekt auf. In Kooperation mit Sparkassen und der Finanz Informatik wurde der Datentransfer an das OSPlus-Rechnungsbuch getestet und immer wieder optimiert.

**Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Mit kurzen Vorlaufzeiten richten wir für Sparkassen die Anbindung an das OSPlus-Rechnungsbuch ein.**

Unser bestehendes Angebot um **PROFI-OSP** wird somit sinnvoll ergänzt: Vom Scannen der Rechnungen bis zur kompletten Kreditoren- und Anlagenbuchhaltung reicht das Spektrum unserer Dienstleistung. Diese lässt sich daher individuell für jede Sparkasse auf die Gegebenheiten anpassen.



## Lieferantenwechsel mit Perspektive

In 2012 erfolgte die Umstellung auf einen neuen Kernlieferanten für Bürobedarf und Kopierpapier im **PROSHOP**.

Die MGW-Gruppe überzeugte innerhalb einer Ausschreibung als Verbund mehrerer mittelständischer Unternehmen mit regionaler Ausrichtung. Durch die bestehende Tätigkeit für über 100 Sparkassen kannte die MGW-Gruppe bereits vor dem Wechsel die besonderen Anforderungen der Institute.

### Kooperation mit Zukunft

Das zentrale Beschaffungsmanagement mit unserer Bestellplattform **PROSHOP** wird ideal durch die dezentrale Belieferungsstruktur der MGW ergänzt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit gesamte Lagerhaltungen auszugliedern. Neben der Reduzierung der Logistikkosten durch Synergieeffekte im Transport, bietet so ein Outsourcing-Projekt gleichzeitig die Chance zur Prozessoptimierung.



Bei einer Sparkasse im RSGV-Gebiet wurde so schrittweise das eigene Lager optimiert:

1. Einbindung der Lagerartikel in unserem **PROSHOP**
2. Arbeitsplatzbelieferung
3. Gesamtauslagerung des Lagers Materialwirtschaft

Bereits vorhandene Logistikwege aus dem Prozess Büromaterial können funktionell genutzt werden, so dass sich für die Sparkasse in der Summe aller Maßnahmen eine GuV-wirksame Einsparung ergibt. Weitere Projekte dieser Art sind bereits in Umsetzung.



## SERVICE.PLUS 2013

Vom **19. bis 20. Juni 2013** findet unsere etablierte Fachtagung **SERVICE.PLUS** statt. Nach positiver Resonanz in 2011 richten wir die Veranstaltung erneut in der **Sparkassenakademie in Bonn** aus.

Die Vorbereitungen für die Vorträge, Workshops und Diskussionen laufen auf Hochtouren. Auch bei dieser Veranstaltung sind wieder renommierte Gastredner eingeladen, ausführlich und praxisnah über Lösungsansätze aus ihrer Branche berichten. Merken Sie sich bereits jetzt den Termin vor. Die Einladungen werden in Kürze versendet.

## Ausschreibungen

### Auch eine Chance zur Prozessoptimierung

Eine erfolgreiche Ausschreibung zielt nicht nur darauf ab, die Kosten zu reduzieren, sondern gleichzeitig schneller und flexibler zu werden. Deshalb können Ausschreibungsverfahren auch als Schlüsselinstrument für eine moderne Informations- und Entscheidungsstrategie verstanden werden und dabei helfen, Prozesse effizienter zu steuern. Einige Praxisbeispiele zeigen den Effekt.

### Mit neuen Wegen zum Erfolg

Im täglichen Geschäftsbetrieb der Sparkassen ist eine Vielzahl von Drucksachen im Einsatz und muss entsprechend beschafft und vorgehalten werden. Für eine Ausschreibung in diesem Bereich, erfordert die Masse an unterschiedlichen Papieren, eine gewissenhafte Vorbereitung.

**Die Vorgehensweise:** Mit viel Aufwand gilt es, sich zunächst einen genauen Überblick zu verschaffen. Das gesamte Sortiment, oft mehrere hundert Vordrucke und Formulare, wird aufgenommen und exakt spezifiziert. Dann geht es an die Marktsondierung: Welche Anbieter sind auf welche Druckerzeugnisse spezialisiert? Wie lassen sich die Artikel sinnvoll gruppieren? Die Ausschreibung wird dazu kompatibel gestaltet.



**Das Resultat:** Durch Rahmenverträge mit Jahresmengen erzielen wir Preisstandards, die zu spürbaren Kostenvorteilen führen. Gleichzeitig wird prozessual eine Vielzahl von Einzelausschreibungen eingespart. Und durch Monatsrechnungen der beauftragten Rahmenvertragspartner lässt sich auch noch der Rechnungsprozess verschlanken.

**Das Fazit: Der Aufwand lohnt sich!**

## Hier finden Sie uns

- **31. Januar bis 01. Februar:**  
SIZ-Forum in Bonn
- **06. bis 07. Februar:**  
DSGF-Infotage,  
Fachtagung in Hamburg
- **10. April:**  
Fachtagung Bargeld,  
RSGV in Düsseldorf

## Ihre Meinung zählt:

### Sind Sie zufrieden?

Wir möchten auch in 2013, dass unsere Kunden an Verbesserungsprozessen der **PROSERVICE** aktiv mitwirken und uns zurückmelden, wenn es an der ein oder anderen Stelle hakt. Für April planen wir deshalb eine Online-Umfrage zur Kundenzufriedenheit.

## Intern:

### Gabriele Markhoff übernimmt Leitung Einkauf

Ab 01. Februar 2013 läuft unser Einkaufsservice unter neuer Leitung. Verstärkt wird das Team aus den eigenen Reihen von Gabriele Markhoff. Als gelernte Einkäuferin und durch ihre langjährige Tätigkeit im Vertrieb als Key Account Manager, ist sie bestens mit unserem Leistungsportfolio sowie den individuellen Anforderungen unserer Kunden vertraut.

**Gabriele Markhoff**  
Leiterin Einkaufsservice  
Telefon: 02241 2574-500



## Rückblick:

### Zahlen, Daten, Fakten

Auch im letzten Jahr haben wir in unseren Fachbereichen wieder viel erreicht. Hier einige eindrucksvolle Zahlen:

#### Einkaufsservice

- » Mehr als 100 Millionen Euro Einkaufsvolumen
- » Ca. 100.000 Bestellungen über unseren **PROSHOP**
- » Knapp 100 individuelle Kundenkataloge im **PROSHOP**
- » Rund 150 Ausschreibungen

#### Logistik

- » 18,5 Millionen Sendungen, davon 6,5 Millionen Briefsendungen
- » Sortierung, Kuvertierung und Versand von über 10 Millionen Kontoauszügen
- » 4 Millionen Kilometer für Kurierfahrten
- » Steuerung und Kontrolle eines Bargeldflusses von ca. 6 Milliarden Euro

#### Finanz- und Rechnungswesen

- » Digitalisierung von mehr als 200.000 Rechnungen

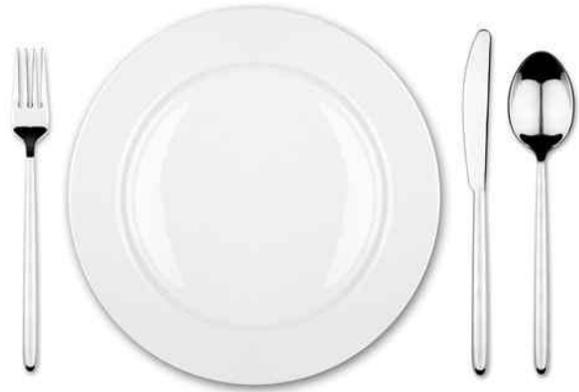


## Herausforderungen sind unsere Spezialität

**Die Aufgabe:** Eine Ausschreibung für die Bewirtschaftung einer Kantine der Stadtparkasse Remscheid. Aufgrund der Gegebenheiten war die Anzahl von ca. 60 bis 80 Kantinenutzern im Vorfeld sehr eingeschränkt. Wie lässt sich nun der Kantinenbetrieb mit einem begrenzten Umsatzvolumen betriebswirtschaftlich attraktiver gestalten?

**Die Lösung:** An entscheidenden Stellen erhielten die potentiellen Anbieter Gestaltungsspielräume und waren gefordert, ein neues Kantinenkonzept auf die Stadtparkasse zuzuschneiden. Dadurch wurden die bisherigen Abläufe und Vertragsbeziehungen auf den Prüfstand gestellt und marktaktuell angepasst. Eine gemeinsame, detaillierte und gute Vorbereitung sowie ein stringenter Ausschreibungsverlauf, führten zu einem erfolgreichen Abschluss.

**Das Ergebnis:** Der Kantinenbetrieb wird seit Jahresbeginn unter neuen Bedingungen von einem lokalen Anbieter geführt und durch die Stadtparkasse Remscheid gesteuert



## Mehrwert durch Spezial-Know-How

Weitere Kunden überzeugten wir mit unserer Ausschreibungs-kompetenz unter anderem bei Projekten zu Aufzugsanlagen, Zutrittskontroll- und Zeiterfassungssystemen, Cash-Recyclern, Fuhrpark und Gebäudeausstattungen.

## Unser Fazit

Ausschreibungen sind grundsätzlich mehr als bloße Datenblätter. Wir betrachten ganzheitlich und optimieren Ihre individuellen Prozesse. Dabei schöpfen wir aus unserem Know-how, dass wir bereits bei vielen Ausschreibungen beweisen konnten. Das kommt besonders bei sehr speziellen Ausschreibungsthemen zum Tragen. Auf Wunsch binden wir auch die bisherigen, regionalen Lieferanten mit ein.

Sprechen Sie uns gerne an, wenn auch Sie in nächster Zeit eine Ausschreibung planen.

## Wir sind für Sie da:

**Sascha Girth**  
Geschäftsführer  
Telefon: 02241 2574-101  
eMail: Sascha.Girth@proservice.de



**Werner Faßbender**  
Stellv. Geschäftsführer, Prokurist  
Dezernatsleiter Einkauf / Finanz-  
und Rechnungswesen  
Telefon: 02241 2574-102  
eMail: Werner.Fassbender@proservice.de

**Bettina Drews**  
Dezernatsleiterin Logistik  
Telefon: 02241 2574-103  
eMail: Bettina.Drews@proservice.de



**Nina Precker**  
Dezernatsleiterin Personal  
Telefon: 02241 2574-104  
eMail: Nina.Precker@proservice.de



**Claudia Salzig**  
Vertrieb / Key Account Manager  
Telefon: 02241 2574-153  
eMail: Claudia.Salzig@proservice.de



### Impressum

**PROSERVICE**  
Dienstleistungsgesellschaft mbH  
Siegburger Straße 1 - 7  
53757 Sankt Augustin

**Verantwortlich:** Sascha Girth  
**Redaktion und Layout:** Nadine Klapperich  
Telefon: 02241 2574-154

Die nächste Ausgabe erscheint im  
**April 2013**

Möchten Sie den Newsletter nicht mehr erhalten, so schicken Sie uns bitte eine eMail mit dem Hinweis „Bitte keinen Newsletter“ an: [info@proservice.de](mailto:info@proservice.de)



**Katrin Dahs**  
Vertrieb / Key Account Manager  
Telefon: 02241 2574-152  
eMail: Katrin.Dahs@proservice.de