

„DekaBank

# Hunderttausende Assets einfach managen

Die DekaBank automatisiert mit dem Digital Asset Manager ihr Marken- und Medienmanagement

Kunde  
**DekaBank**

Branche  
**Finanzdienstleistung**

Mitarbeiter  
**ca. 4.700**

Lösung  
**BrandMaker  
Digital Asset Manager**

„Wir haben uns im Zertifikatebereich zum Marktführer entwickelt und legen immer mehr und immer schneller neue Produkte auf, zu denen viele Pflichtpublikationen und Marketingmaterialien benötigt werden. Dank unseres Marketing- und Medienmanagement-Systems können wir die steigende Flut an relevanten Dokumenten bewältigen und haben die Skalierung mit gleicher Manpower geschafft.“

Stefan Hofhans, DekaBank Deutsche Girozentrale, IT-Service Sparkassenvertrieb

# Effizientes Marketing- und Medienmanagement-System



## Fakten

Mehr als

# 250.000

Assets im System

# 2.200

Uploads pro Monat

# 385

Sparkassen

# 55

Aktive User von externen Agenturen

# 1.300

Aktive User der Deko-Gruppe



## Herausforderung

Bereitstellung von großen Mengen an Dokumenten – von Pflichtpublikationen zu einzelnen Produkten bis zu diversen Marketingmaterialien – für den individuellen Einsatz der Kundenberater.



## Ergebnisse

- Teilautomatisierung der Marketingprozesse
- Steigerung der Effizienz
- Schnellere Bereitstellung und Verfügbarkeit von Content und Assets sowie einfache Anpassung an individuelle Anforderungen

## Über die DekoBank

Die DekoBank Deutsche Girozentrale (DekoBank) mit Sitz in Frankfurt und Berlin ist das Wertpapierhaus der Sparkassen und bildet gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften die Deko-Gruppe. Als zentraler Dienstleister bündelt sie Kompetenzen im Asset Management und Bankgeschäft – als Vermögensverwalter, Finanzierer, Emittent, Strukturierer und Depotbank. Mit Total Assets von rund 298 Milliarden Euro (per 30.06.2018) sowie rund 4,7 Millionen betreuten Depots ist die Deko-Gruppe einer der größten Wertpapierdienstleister in Deutschland.

## Zentrale Plattform für digitales Asset Management

Bereits seit 2008 besteht eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen BrandMaker und der Deko-Gruppe. Seither wurden viele Entwicklungen und Weiterentwicklungen gemeinsam realisiert und die Digitalisierung sowie die Automatisierung vieler Marketingaktivitäten vorangetrieben. Der BrandMaker Digital Asset Manager hat die Deko von Anfang an überzeugt, einerseits weil schon die Basisfunktionalitäten viele Anforderungen der DekoBank abgedeckt haben, andererseits weil das modulare Konzept und die Skalierbarkeit der Lösung dem Finanzinstitut viele Möglichkeiten eröffneten.

Heute ist das Marketing- und Medienmanagement-System (MMS) – so der interne Name der Deko für den BrandMaker Digital Asset Manager – voll in die Infrastruktur der Unternehmensgruppe integriert und dient als zentrale Plattform für digitales Asset Management über alle Gesellschaften.

## Effizienzgewinn durch Digitalisierung

Stefan Hofhans, DekoBank, IT-Service Sparkassenvertrieb, sieht die Vorteile des BrandMaker Digital Asset Managers vor allem im Effizienzgewinn durch die Digitalisierung. Automatisierung und drastische Reduzierung manueller Schritte resultieren über den langen Zeitraum der Partnerschaft mit BrandMaker vor allem in Skalierungseffekten beim Personaleinsatz.

Auch die Zusammenarbeit mit externen Agenturen konnte durch den Einsatz des Digital Asset Managers optimiert werden. „Freigabe- und Reviewprozesse sind heute wesentlich einfacher“, bestätigt Hofhans, „schon deshalb, weil die zum Teil riesigen Dateien nicht mehr per Mail ausgetauscht werden müssen und Reisezeiten für Präsentationen vor Ort entfallen.“ Als Beispiel nennt Hofhans die Abstimmung im Bereich Immobilien: „Hier sind wir sehr viel schneller und effizienter geworden. Von unseren Objekten werden regelmäßig neue Fotos benötigt, da Renovierungen durchgeführt werden oder neue Gebäude hinzukommen. Ein Fotograf kann heute die besten 400 Fotos von Tausenden direkt aus dem Hotel in New York in den Digital Asset Manager hochladen und dann direkt nach Tokyo weiterfliegen. Er muss nicht mehr extra nach Frankfurt kommen, um den Entscheidern im Immobilienmarketing die Auswahl mit dem Laptop zu präsentieren.“

## „Freigabe- und Reviewprozesse sind heute wesentlich einfacher.“

Stefan Hofhans, DekoBank Deutsche Girozentrale, IT-Service Sparkassenvertrieb

## Verteilung riesiger Materialmengen

Die größte Herausforderung bei der DekoBank besteht in der enorm großen Menge an Dokumenten – von Pflichtpublikationen zu einzelnen Produkten bis zu diversen Marketingmaterialien –, die für sehr viele Anwendergruppen mit unterschiedlichsten Anforderungen stets aktuell bereitgestellt werden müssen. Die Deko-Gruppe gehört den Sparkassen, die diese entsprechend mit ihren Investmentprodukten beliefert. Jede Sparkasse ist ein eigenständiges Institut mit individuellen Anforderungen. Beispielsweise vertreiben manche Sparkassen Produkte – von der Deko konzipiert und gemanagt – unter eigenem Markennamen oder es wird der Produktname der Deko unverändert übernommen. Alle notwendigen Pflichtpublikationen und Vertriebsinformationen zu den Deko-Produkten sind im Marketing- und Medienmanagement-System hinterlegt und werden den verschiedenen Anwendergruppen über Webtechnologie zugänglich gemacht.

---

## Einfacher Zugriff über Importmanager und Cache Server

Gemeinsam mit der DekaBank hat BrandMaker ein System und einen automatisierten Prozess entwickelt, um die benötigten Dokumente für die verschiedenen Anwendergruppen stets aktuell vorzuhalten. Über Filesharing stellen die Deka-Mitarbeiter die Dateien auf einem Laufwerk ein. Mehrmals am Tag werden diese dann automatisiert über den Deka-Importmanager, eine Komponente der BrandMaker System-Integration, in das Marketing- und Medienmanagement-System hochgeladen. In Spitzenzeiten erfolgen bis zu 1.000 Datei-Uploads pro Nacht.

Über den hoch performanten BrandMaker Cache Server sind die Dateien für den externen Zugriff per Weblink verfügbar. Die Abnehmersysteme rufen über den Cache Server eine Liste aller verfügbaren Dokumente ab und integrieren diese dynamisch in ihre Webauftritte. Die Mitarbeiter der 385 Sparkassen können über einen Link immer die aktuellen fondsbezogenen Pflichtpublikationen, wie das Produktprospekt, den Jahresbericht oder zusätzliche Vertriebsinformationen, aufrufen. Auch Deka-intern greifen so Mitarbeiter, zum Beispiel im Vertriebsaußendienst und im Callcenter, schnell und einfach auf relevante Informationen zu, die von Kunden angefragt oder für einen Vertragsabschluss benötigt werden. Die gesamte Verwaltung der mehr als 250.000 Assets inklusive Aktualisierung und Versionsmanagement aller Dokumente wird so über den BrandMaker Digital Asset Manager abgebildet.

Das System wird von Deka-Mitarbeitern auch als Archivsystem zur Vorhaltung der historischen Pflichtpublikationen genutzt sowie zur Speicherung von Bildern, Unterschriften und Porträtfotos, um Newsletter und Kampagnenmaterial selbst individualisieren zu können.

---

## Höchste Sicherheit für kritische Finanzdaten

Die DekaBank hat als Finanzinstitut besonders hohe Sicherheitsanforderungen. Aus diesem Grund hat BrandMaker ein sogenanntes Katastrophenfallszenario im Hosting eingerichtet. Das System der DekaBank wird redundant in zwei verschiedenen Rechenzentren gehostet, die mehr als 10 km voneinander entfernt sind. Für den Fall, dass aufgrund eines Stromausfalls, einer Cyberattacke oder einer Naturkatastrophe ein Rechenzentrum ausfällt, kann sofort ein Switch auf das zweite System erfolgen, um die Verfügbarkeit von Lösung und Daten jederzeit zu gewährleisten.

## „Wir sind sehr viel schneller und effizienter geworden.“

Stefan Hofhans, DekaBank Deutsche Girozentrale, IT-Service Sparkassenvertrieb

---

## Ausblick: Skalierung weiter vorantreiben

Prozesse im Marketing und in der Vertriebsunterstützung noch einfacher zu gestalten, weiter zu automatisieren und auf die verschiedenen Anwendergruppen und Deka-Bereiche individueller zuzuschneiden werden die nächsten gemeinsamen Schritte von Deka-Bank und BrandMaker sein. Als weiteres wichtiges Zukunftsprojekt nennt Stefan Hofhans das Thema Skalierung: „Mittlerweile geht die Entwicklung zunehmend weg von manueller Einstellung neuer Dokumentversionen hin zur Zulieferung im Batchverfahren, das heißt zur Massenverarbeitung. Themen, an denen wir zusammen mit BrandMaker arbeiten wollen, sind hier die automatisierte Verschlagwortung und Versionierung sowie die Anbindung über ein Importtool oder über Schnittstellen. Unser Ziel ist es, im Anschluss an die Abstimmungsprozesse und Qualitätssiche-

rung die steigenden Mengen an neuen Dateien möglichst automatisiert zu betreiben, ohne dass sich jemand im Rahmen des Bereitstellungs- und Archivierungsprozesses manuell darum kümmern muss.

Die DekaBank ist ein BrandMaker Kunde der ersten Stunde. In der mehr als zehnjährigen engen Zusammenarbeit mit dem Customer Success Management sowie mit dem Produktmanagement, dem Technischen Consulting und dem Support ist ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis gewachsen, das geprägt ist von offener Diskussion und konstruktivem Austausch. Die Anforderungen und Meinungen der DekaBank fließen in die Weiterentwicklung der BrandMaker Anwendung ein, die Kommunikation funktioniert hervorragend. Frühzeitig in künftige Schritte einbezogen zu werden, ist Stefan Hofhans besonders wichtig: „Unsere Planungen betreffen nicht nur den nächsten Monat oder das nächste halbe Jahr, sondern wir denken mittelfristig in 3-Jahres-Zeiträumen. Und was die Budgetierung betrifft, müssen wir immer schon für das folgende Jahr Entwicklungen vorantreiben und einplanen. Deshalb ist es gut, von BrandMaker rechtzeitig über geplante größere Releases informiert zu werden und zu wissen, welche Funktionen umgesetzt werden.“

## „Das System läuft stabil und der Dialog mit BrandMaker funktioniert hervorragend.“

Stefan Hofhans, DekaBank Deutsche Girozentrale, IT-Service Sparkassenvertrieb

Natürlich gibt es in so vielen Jahren der Zusammenarbeit auch immer wieder Kritikpunkte bei der einen oder anderen Funktionalität. Aber das Entscheidende aus Sicht von Hofhans ist, dass die Anliegen der DekaBank gehört und angenommen werden: „Das System läuft stabil und der Dialog mit BrandMaker funktioniert hervorragend! Ich bin sehr zufrieden mit der Kommunikation, die sich im Laufe der Jahre zwischen BrandMaker und uns entwickelt hat. Wir stehen in regem, kontinuierlichem Austausch, unsere Meinung und unsere Anforderungen finden Gehör bei der Planung und der Weiterentwicklung der BrandMaker Lösung. Auch Kritik wird gehört und angenommen. Das finde ich sehr positiv!“

## BrandMaker ist der führende Softwareanbieter für effektives Marketing Resource Management.

Die BrandMaker Lösung macht das Marketing zum Powerhouse für Unternehmen. Sie ermöglicht Marketingleitern, ihre Budgets, Mitarbeiterworkflows, Kampagnen und die Performance zu optimieren sowie die Komplexität des globalen Marketings zu bewältigen. Die Enterprise Marketing Platform des international agierenden MarTech-Spezialisten unterstützt die effiziente Zusammenarbeit von Marketingteams über Abteilungen, Unternehmen, Ländergrenzen und Kulturen hinweg. Forrester und Gartner stufen BrandMaker daher als Spitzenreiter im Bereich MRM ein. Mehr als 300 Unternehmen mit über 100.000 Anwendern, die auf der ganzen Welt mehr als zwei Millionen Assets und etwa 20 Milliarden Euro verantworten, vertrauen BrandMaker seit Jahren, darunter die Deutsche Bank, Daimler, Carl Zeiss, Shell und Bayer.

# Unleash Your Marketing Superpowers!

## Kontaktieren Sie uns.

+49 721 97791-000 oder  
info@brandmaker.com

BrandMaker GmbH  
Rüppurrer Straße 1  
76137 Karlsruhe, Germany



[www.brandmaker.com](http://www.brandmaker.com)