

# Mit Qualitätsbewusstsein und Innovationskompetenz die Zukunft gestalten

Die PASS Consulting Group ist ein internationales Beratungs- und Softwarehaus mit rd. 550 Mitarbeitern. Kernkompetenzen sind IT-Beratung, Software-Entwicklung und Projektmanagement. Die Kundenstruktur besteht aus Großkonzernen und mittelständischen Unternehmen der Branchen Banken, Versicherungen, Touristik, Industrie, Telekommunikation und IT. Auf dem IT-Freelancer-Markt tritt die PASS Consulting Group seit vielen Jahren als Projektanbieter und -vermittler auf. Wir blickten für Sie hinter die Kulissen des Unternehmens.

Hotel Intercontinental, Frankfurt am Main, 21. Etage. Wir kommen beim PASS Forum an und erleben eine nahezu akademische Atmosphäre. Gegenstand der Abendveranstaltung ist die PASS Travel Technology Suite, eine umfassende Softwarelösung für das Reisemanagement. „Diese Foren, die wir auch in unseren übrigen Geschäftsbereichen regelmäßig veranstalten, sind eine wichtige Plattform für den Erfahrungs- und Informationsaustausch zwischen Kunden und Kollegen“, so Paul Stief, Head of Product Management bei der PASS Business Unit

Travel. „Heute Abend wollen wir anhand praktischer Erfahrungen darstellen, wie die PASS Travel Technology Suite unseren Kunden hilft, ihre Geschäftsmodelle zu optimieren“, erklärt Stief. „Der Reisemarkt ist sehr komplex, es ist nicht einfach, Transparenz in die Angebotsstruktur zu bringen. Genau hier setzen unsere Lösungen an. Zwei unserer Kunden, die Atlasos GmbH und die City Air Terminal Reisebüro GmbH (CAT) zeigen den praktischen Einsatz unserer Systeme im Bereich der Geschäftsreisebuchung.“

In rund 30-minütigen Kurzreferaten stellen die Geschäftsführer der beiden Unternehmen, Esther Stehning von Atlasos und Peter Trautz von CAT, den praktischen Einsatz der PASS-Technologie im Rahmen ihrer Geschäftsprozesse dar. Die rund 70 Teilnehmer des Forums – unter ihnen Kunden, fest Angestellte sowie freie Mitarbeiter von PASS – verfolgen die Beiträge aufmerksam und konzentriert, um im anschließenden „Get together“ Detailfragen zu vertiefen und Erfahrungen auszutauschen.

## Globales Travel Management mit der PASS-Technologie



Paul Stief, Head of Product Management Travel Products: „Die PASS Travel Technology Suite bringt Transparenz in die Angebotsstruktur des Reisemarktes.“

### Herr Stief, was ist die PASS Travel Technology Suite?

Die Suite bietet Lösungen für Reiseagenturen, Reiseabteilungen von Unternehmen sowie für Anbieter von Travel-Technologie. In vielen Business Units dominiert marktbedingt das Projektgeschäft – in der Travel-Branche aber sind wir auch in der Entwicklung von Standard-Software stark engagiert. Trotz der hohen Standardisierung soll unsere Technologie aber die individuellen Anforderungen der Kunden genau erfüllen. Deshalb arbeiten wir mit einzelnen Modulen.

### Wie werden die jeweiligen Module eingesetzt?

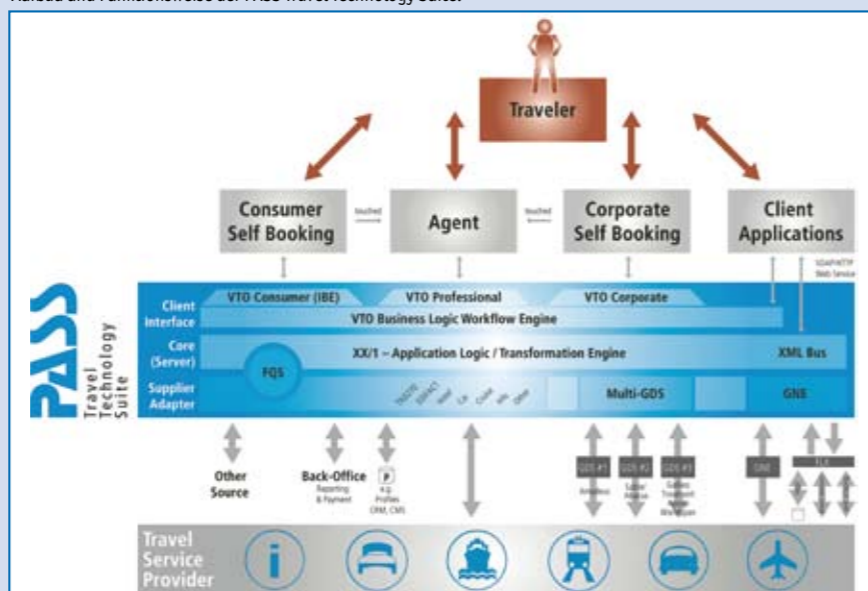
Die Palette der Einsatzmöglichkeiten ist breit. Nehmen wir beispielsweise den PASS XX/1: Dieser Transaktionsserver ermöglicht die Abfrage von Daten unterschiedlicher Formate und bildet diese über eine einzige XML-Schnittstelle ab. Ein Reisebüro oder

ein Technologie-Anbieter kann so Reiseinformationen aus mehreren Quellen nutzen, ohne für jede aufwändig eine eigene Schnittstelle zu bauen. Ansonsten wären sie von einem einzigen Vertriebskanal abhängig, der natürlich nicht immer die günstigsten Konditionen bietet. Ergänzt wird der PASS XX/1 durch den so genannten Fare Quote Server (FQS): Er verarbeitet auf Basis hinterlegter Regeln die Tarifinformationen, die der XX/1 liefert und macht sie vergleichbar. Zusätzlich zu diesen Backend-Systemen bietet PASS mit den verschiedenen Versionen des Virtual Travel Organizer (VTO) auch Buchungsoberflächen an. Dazu gehören Agenturlösungen ebenso wie Systeme für das Geschäftsreise-Management von Unternehmen oder Consumer Internet Booking Engines.

### Bestehen denn in diesem Kontext auch Einsatzmöglichkeiten für freie Berater?

Freelancer haben hier die gleichen Chancen wie fest angestellte Mitarbeiter. Wer sich für die Travel-Branche interessiert, für den kommt der Einsatz sowohl in der Produktentwicklung als auch in unseren Integrationsprojekten in Frage. Beispielsweise erweitern wir unser Angebot mit VTO NG momentan um ein Buchung-Frontend, das umfangreiche Funktionen zur Vertriebsunterstützung bietet. Das ist sowohl aus technischer als auch aus Business-Sicht sehr interessant. Dazu kommen die Projekte, in deren Rahmen wir die Lösungen für unsere Kunden integrieren oder betreiben. Wir sind hier sehr international aufgestellt, Auslandseinsätze sind also ebenfalls möglich.

Aufbau und Funktionsweise der PASS Travel Technology Suite.



Einige Köpfe des PASS Travel-Teams: Paul Stief, Head of Product Management Travel Products (links), Produktmanager Michael Säumenicht (Mitte) und Rolf Esau, Head of Business Development Travel.

Wenige Wochen später besuchen wir den PASS-Hauptsitz in Aschaffenburg. Wir wollen mehr über das Unternehmen erfahren, das als Mittelständler Kunden in derzeit 29 Ländern bedient. PASS-Standorte sind auf nationaler Ebene Frankfurt/Main, Stuttgart, München, Düsseldorf, Hamburg und Würzburg sowie international Miami und Hyderabad/Indien. Global ist PASS außerdem über die PASS Global Consulting Alliance (GCA) aktiv, ein von PASS initiiertes und koordiniertes Partnernetzwerk aus IT- und Consulting-Unternehmen sowie IT-Freelancern.



GCA-Vorstände Hans Jörg von Schönfeldt, Thomas Dudaczy: Modernste Entwicklungsverfahren ermöglichen PASS seine hohe Produktivität im Software-Engineering.

Hans Jörg von Schönfeldt ist im Vorstand der PASS Global Consulting Alliance und Mitglied der Geschäftsleitung der PASS Consulting Group. „Ein Markenzeichen von PASS ist die hohe Produktivität, mit der wir Softwarelösungen entwickeln. Mit diesem Anspruch hat Gerhard Rienecker das Unternehmen 1981 gegründet, und wir sind erfolgreich darin, seinen Qualitätsanspruch täglich umzusetzen“, so von Schönfeldt, der seit 17 Jahren an diesem Erfolg mitwirkt.

Das Leistungsangebot reicht von der Strategieberatung und der Durchführung von Markt-, Trend- und Technologiestudien (Geschäftsfeld Forschung) über die Umsetzung dieser Strategien im Rahmen von IT-Projekten (Geschäftsfeld Projekt) sowie die Realisierung von Softwareprodukten und -komponenten zur Erhöhung der Softwareentwicklungsproduktivität (Geschäftsfeld Software) bis hin zu Betreibermodellen wie Application Service Providing (ASP), Software as a Service (SaaS) oder Business Process Outsourcing (BPO) im Geschäftsfeld Betrieb. „Dieses Portfolio bieten wir über alle Branchen hinweg an“, sagt Thomas Dudaczy, ebenfalls Vorstand der GCA.



Gründete vor 26 Jahren das Unternehmen: Gerhard Rienecker, Vorsitzender der Geschäftsleitung der PASS Consulting Group und Vorstandsvorsitzender der PASS Global Consulting Alliance.



Wöchentliches Meeting zur Einsatzplanung der PASS-Berater

„Um die Anforderungen unserer Kunden optimal erfüllen zu können, gliedert sich PASS in derzeit sieben Business Units: Banking, Insurance, Travel, Innovations, Logistics, Telco & Sales sowie Technologies & Operations“, erläutert Dudaczy. „Diese Struktur spiegelt unsere Branchenkompetenz wider. Branchenübergreifend konzentrieren sich die Business Units Technology & Operations sowie Innovations auf die Bewertung und den Einsatz neuer Technologien. Ziel ist, unseren Kunden dadurch das Erreichen und Sichern von Leadership-Positionen am Markt zu ermöglichen.“

## Die Industrialisierung des Software-Engineering

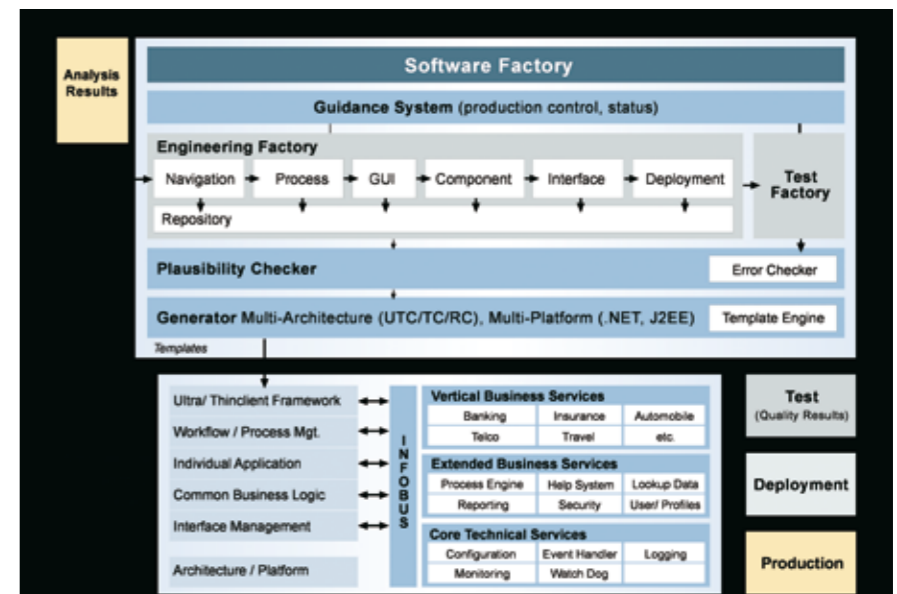
Ein zentrales Innovationsprojekt der Business Unit Technologies ist die Entwicklung und konsequente Umsetzung der PASS Solution Factory: „Die Geschwindigkeit, mit der neue

Geschäftsideen umgesetzt werden, ist heute wesentlich für deren Erfolg“, erklärt Hans Jörg von Schönfeldt. „Die IT muss dieses Tempo ermöglichen und gleichzeitig ihr Qualitätsniveau halten, wenn nicht sogar erhöhen.“ Unter anderem um diese Effizienz zu erreichen, wurde die PASS Solution Factory konzipiert und umgesetzt: „Die PASS Business Unit Technologies bietet mit der Solution Factory ein umfassendes Lösungsportfolio zur industriellen Software-Produktion an. Unsere Vorgehensweise ermöglicht eine ganz neue Klasse von Applikationen: Sie verbessert nicht nur die Entwicklungseffizienz, sondern auch die Flexibilität und Wartbarkeit der Anwendungen“, beschreibt Hans Jörg von Schönfeldt die Vorteile des Factory-Konzepts.

Über das effiziente Entwickeln von Anwendungen mit Hilfe der Software Factory hinaus ermöglichen weitere Bestandteile der PASS Solution Factory auch das industrielle Testen von Anwendungen (Test Factory) sowie die automatisierte Migration – von der Portierung der Sprache bis hin zur vollständigen Architektur inklusive Datenzugriffs- und Businesslogik (Migration Factory).

Zwar ist das Ziel des industriellen Ansatzes die größtmögliche Automation der Software-Produktion. PASS kann und will durch seine Factories aber nicht die Entwickler ersetzen. „Die Factories bedingen eine Fokussierung auf bestimmte Aufgabenbereiche“, sagt von Schönfeldt. „Der Software-Architekt integriert sein Wissen über die Entwicklungssysteme in die Technologie, die der Software-Produktion zugrunde liegt.“ Konkret heißt das, er stellt Architekturen, Komponenten und Tools für die automatisierte Entwicklung zur Verfügung und entwickelt sie fortwährend weiter. Hinzu kämen bestimmte Anforderungen, die sich schwer formalisieren ließen, so von Schönfeldt: „Manche Elemente müssen nach wie vor von Hand gecodet werden, beispielsweise komplexe Businesslogiken.“

Auf Basis wieder verwendbarer Komponenten und generativer Technologien ermöglicht die PASS Software Factory die industrielle Produktion individueller Anwendungen.





## „Wir setzen künftig noch stärker auf Freelancer!“

Rund 300 freie IT-Berater arbeiten derzeit in PASS-Projekten. Zusätzlich sind etwa genauso viele Mitarbeiter fest angestellt. Seit über 25 Jahren beschäftigt das Software- und Beratungshaus IT-Freelancer in innovativen Schlüsselprojekten. „Professionelle Projekte erfordern professionelle Projektmitarbeiter. Darauf legen wir Wert“, erklärt Markus Korinth, Resource Deployment Manager und als Teamleiter zuständig für das Recruiting von freien IT-Beratern.

Markus Korinth, Resource Deployment Manager: „Wir wollen in den nächsten Jahren noch deutlich mehr Freelancer in unseren Projekten einsetzen.“



Recruiter Sebastian Salek gehört zum sechsköpfigen PRM-Team.

bundesweit einen großen Run auf IT-Beratung verzeichnen und haben teilweise schon damals Beraterkontakte angebahnt, die heute noch bestehen“, sagt Markus Korinth. „Bedenken Sie, dass es zu jener Zeit weder die bekannten Projektvermittler noch Plattformen wie Resoom Projects gab. Dem Boom in den frühen 90ern folgte in den Jahren zwischen 1994 und 1998 eine Stabilisierung auf hohem Niveau. „1997 hatten wir schon 1.000 Anforderungen“, erinnert sich Hans Jörg von Schönfeldt.

### Eigene Recruiting-Plattform ab 1998

Kurze Zeit später setzte der Y2K-Boom ein, und PASS implementierte sein eigenes Recruiting-Portal profi4project.com für Festpreisprojekte. „Für den Ausbau des Projektgeschäfts setzt PASS große Stücke auf die Freiberufler. Sie werden in Zukunft eine noch wichtigere Rolle spielen“, betont Markus Korinth. „Mittelfristig wird sich dadurch auch die Personalstruktur von PASS verändern. Die freien IT-Professionals werden dann den größeren Anteil unserer Mitarbeiter stellen“, erläutert Hans Jörg von Schönfeldt. Bei der Auswahl der IT-Consultants legen Korinth und von Schönfeldt Wert auf langfristige Partnerschaften. „Mit nur 5 % Fluktuation ist dieser Wert beinahe schon zu gering“, stellt Markus Korinth fest. „Ein Grund dafür sind sicher auch unsere Angebote für Freelancer, die Herr Korinth schon angesprochen hat“, ergänzt von Schönfeldt. „Über die Competence Center hinaus bieten wir in unserer PASS-Akademie Kurse in den Themenkreisen Methodik, Betriebswirtschaft, IT-, Management- und Sozialkompetenz. Freelancer, die im Projekt für uns arbeiten, können sich hier kostenfrei weiterbilden – übrigens auch in zahlreichen E-Learning-Kursen.“ Abgerundet wird das Angebot durch Freizeit- und Kulturveranstaltungen, zu denen alle aktuell unter Vertrag stehenden Freelancer genau wie die fest angestellten Mitarbeiter eingeladen sind.

Dies funktioniert auch angesichts des derzeit hohen Nachfragedrucks und des begrenzten Angebotes an Freelancern. „Durch unsere guten Kontakte finden wir immer Wege, Freiberufler mit den jeweils nachgefragten Skills zu bekommen“, ist sich Markus Korinth sicher. Einen „Mangelmarkt“ mag Korinth aus Sicht des PRM daher nicht generalisierend erkennen. Natürlich würden momentan auch „Traumgagen“ gefordert, aber insgesamt verhalten sich die Freelancer auch in der aktuell sehr hohen Nachfragesituation „durchaus umsichtig“, weiß Hans Jörg von Schönfeldt.

### Pioniere im IT-Recruitment

„Als ich vor 17 Jahren bei PASS anfang, hatten wir schon 50 freie Berater“, erinnert sich von Schönfeldt. Das Mitglied der Geschäftsleitung baute die Personaldisposition auf und ist heute verantwortlich für den Vertrieb. „Wir sind kein Bodyleaser!“, betont von Schönfeldt. „Als international agierendes IT-Beratungs- und Softwarehaus generieren wir einen großen Teil unseres Umsatzes über unsere Produkte und Festpreisprojekte. Auf dieser Ebene sehen wir die großen IT-Serviceanbieter als Mitbewerber.“ Gleichwohl ist PASS einer der Pioniere im IT-Recruiting. „Ab etwa 1992/93 konnten wir



### Freie IT-Berater sind integrale Bestandteile der PASS-Unternehmenskultur

Wir bieten unseren Partnern deutlich mehr als die reinen Projektvermittler“, erläutert Korinth. Bei uns sind die selbstständigen Partner nicht nur in ihr Projekt, sondern auch nahtlos ins Unternehmen integriert. Wer als Freiberufler zu uns kommt, kann viele Angebote von PASS zum Kompetenzaufbau und zur persönlichen Weiterentwicklung nutzen. Das bedeutet, als Freelancer haben Sie unter anderem Zugang zum Wissensmanagement der PASS Akademie und können sich je nach Projekt innerhalb von Competence Centern zum Experten für einzelne Themen oder Technologien entwickeln, beispielsweise für Calypso, Summit oder Simcorp.“ Die Betreuung der Kooperationspartner übernimmt das Partner Relationship Management (PRM). Bei Projektvakanz spricht das PRM-Team Freelancer mit den gesuchten Skills gezielt an. Um den optimalen Berater auszuwählen, finden anschließend vertiefende Gespräche mit den Business Development Managern und den Fachverantwortlichen, die den Kunden betreuen, statt.

## Megatrend Online-Banking

Über alle Branchen hinweg setzt PASS auf vorausschauende Beratung. Voraussetzung dafür sind profunde Analysen, sowohl im Auftrag einzelner Kunden als auch in regelmäßigen Studienreihen.

„Unsere Arbeit soll den Kunden nachhaltigen Markterfolg ermöglichen“, sagt Thomas Reim, der als Business Consultant im Bereich Forschung tätig ist. In diesem Sinne führt PASS nicht nur technologisch orientierte Forschungsarbeiten durch. Etabliert haben sich neben Einzeluntersuchungen auch zwei businessbezogene Studienreihen zu den Themen Online-Insurance und Online-Banking. „Heute ermöglicht das Internet fast jede Finanzdienstleistung schnell, günstig und unabhängig von Zeit oder Ort. Beispielsweise wird Online-Banking inzwischen von 54 % aller Internetanwender genutzt. Aus unserer Sicht ist das ein Megatrend. Obwohl die Geschäftsmodelle inzwischen einen hohen Reifegrad erreicht haben, bieten die Internet-Portale noch faszinierende Virtualisierungspotenziale“, so Reim.

### Regelmäßige Online-Banking-Studie seit 2001

Seit sechs Jahren legt PASS regelmäßig die Studie „Online-Banking“ auf. „Dabei geht es um die Erfassung des Angebots im Online-Banking und den Abgleich mit Kundenanforderungen. Wir nutzen einen umfassenden Kriterienkatalog, um die Online-Auftritte der Banken zu analysieren. Anhand dessen ermitteln wir den jeweiligen Zielerfüllungsgrad. Gleichzeitig erheben wir in einer Online-Befragung die Kundenanforderungen und gleichen die Ergebnisse miteinander ab. Aus den Daten können wir konkrete Handlungsempfehlungen für die einzelnen Banken ableiten. So unterstützen wir sie dabei, Defizite zu beseitigen, Wettbewerbsvorteile oder Alleinstellungsmerkmale zu erreichen. Im Moment sind wir mit den Vorbereitungen für die Studie Online-Banking 2008 beschäftigt“, erläutert Reim, der als Autor für die Online-Banking-Studie verantwortlich ist. Auf Basis der Studienergebnisse wurden 2007 auch zum ersten Mal die PASS Online-Banking Awards verliehen. Ausgezeichnet wurden die Banken mit der besten Zielerfüllung in verschiedenen Kategorien sowie der Gesamtsieger über alle Kategorien. Als erster Gesamtsieger konnte in diesem Jahr die Dresdner Bank jubeln.

### Vom Full Product Banking zum Virtual Reality Banking

Die Online-Banking-Studie zeigt auch, dass sich seit der Jahrtausendwende eine Entwicklung vollzieht, die PASS als „Full Product Banking“ bezeichnet:



Thomas Reim, Autor der Online-Banking-Studienreihe, die seit 2001 regelmäßig erscheint.

die Möglichkeit, die heute angebotene Banking-Produktpalette medienbruchfrei im Internet abzuschließen. „Die Anforderungen an ein Full Product Banking wurden von den Portalen im Jahr 2001 zu durchschnittlich 59 % erfüllt. Im Jahr 2006 lagen die besten Banken schon bei 80 % der Anforderungskriterien. Sie könnten bereits im Jahr 2010 die Anforderungen des Referenzmodells vollständig erfüllen“, so Reim. Mittelfristig prognostiziert PASS sogar darüber hinausgehende Virtualisierungspotenziale: „Wenn man von der heutigen Geschwindigkeit und Ausrichtung der Entwicklung ausgeht, könnte schon in etwa 15 Jahren das so genannte Virtual Reality Banking möglich sein“, sagt Reim.

Die Interaktion erfolgt dann über Spracheingabe und die Navigation per Iris oder Coach (Avatar) ersetzt Maus und Tastatur.“

PASS Online-Banking Awards 2007: Preisverleihung in der Frankfurter Alten Oper.



### Über PASS Consulting Group

Die PASS Consulting Group mit Hauptsitz in Aschaffenburg wurde 1981 gegründet. Ursprünglich aus einer Diplomarbeit entstanden, ist das Unternehmen heute ein internationales Beratungs- und Softwarehaus mit 550 Mitarbeitern. Die Kernkompetenzen IT-Beratung, Software-Entwicklung und Projektmanagement setzt PASS zum Nutzen von Großkonzernen und mittelständischen Unternehmen der Branchen Banken, Versicherungen, Travel, Industrie, Telekommunikation und IT ein. Diese Kunden betreut PASS über Geschäftsstellen in ganz Deutschland sowie in Miami. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über Software-Entwicklungszentren in Würzburg und Hyderabad. Global ist PASS über die PASS Global Consulting Alliance (GCA) aktiv. Dieses von PASS initiierte und koordinierte Partnernetzwerk aus IT- und Consulting-Unternehmen bedient Kunden in 29 Ländern auf fünf Kontinenten mit Services, Produkten und Lösungen. Für die Branchen Travel, Banken und Versicherungen bietet PASS eigene Software-Lösungen im Lizenzmodell, on-Demand sowie im teilweisen oder kompletten Outsourcing an. Markenzeichen des Unternehmens ist die hohe Produktivität, mit der es diese Geschäftsanwendungen entwickelt. Sie wird ermöglicht durch modernste Entwicklungsverfahren, insbesondere die PASS Software Factory mit Generatorentechnologie.