

## PŘÍPADOVÁ STUDIE

## Zadavatel řešení

ČSOB Leasing a.s., SR

## Obor působení

finanční služby

## Dodavatel řešení

Servodata a.s.



# Návrh konceptu změny IT a centralizace partnerských dat pro ČSOB Leasing Slovensko

## Popis výchozí situace

Zákazník provozoval několik klíčových systémů, kde každý z nich pro své účely udržoval vlastní databázi partnerů. Data partnerů byla mezi systémy synchronizována prostřednictvím synchronizačních skriptů a dávek. Každý z těchto systémů však data partnerů pořizoval jiným způsobem, v jiné struktuře a jinak s nimi pracoval. Synchronizace dat mezi systémy probíhala neúplně a nekonzistentně. V mnoha případech nebylo možné správně spárovat záznamy partnera v jednotlivých systémech, dohledat potřebné informace o partnerovi.

**Za této situace se zákazník rozhodl řešit centralizaci dat o partnerech do nového prostředí, které by sloužilo jako jediné a konzistentní úložiště partnerských dat.**



## Volba řešení



**Cílem bylo popsat stávající situaci IT architektury a systémů, revizi a pochopení business strategie, analýzy požadavků nového systému. Výstupem byla revize business strategie, popis současného IT prostředí, roadmapa změn v IT a cílový stav, včetně přípravy RFP nového systému (doporučení vhodného dodavatele, validace odborné části smluvní dokumentace na toto dílo a následně v průběhu projektu sledování kvality projektu).**

Tým společnosti Servodata a.s. vystupoval v roli konzultanta a architekta. Dodával potřebné know-how a podílel se na koordinaci a konsolidaci znalostí uvnitř týmu zákazníka.

Společnost Servodata a.s. nabídla především zkušenosti s obdobnými projekty, koncepční přístup a schopnost kombinovat organizační, konzultační a technické dovednosti.

## Implementace

Prvním krokem bylo mapování stávajících způsobů práce s daty partnerů, identifikace problémů a formulace návrhů na zlepšení. Mapování probíhalo formou workshopů se zástupci odborných útvarů a IT. Výstupem byla přehledná mapa požadavků plně reflektující top-down kategorizaci a MECE strukturu. Přínosem workshopů byla také interní konsolidace názorů na práci s partnerskými daty v rámci celé organizace a sjednocení očekávání od celého projektu.

Dalším krokem byla definice cílové IT architektury plně reflektující navržené SOA principy. Centralizace úložiště partnerských dat má významné dopady na všechny stávající systémy, které s partnerskými daty pracují. Následovala řada workshopů s dodavateli stávajících systémů – výstup tedy zahrnoval iniciální specifikaci těchto dopadů.

Všechny dosažené znalosti byly zpracovány do dokumentu RFP sloužícího jako podklad pro výběrové řízení na hlavního dodavatele projektu Centrální databáze partnerů. RFP zahrnoval také zadání pro čištění partnerských dat ČSOBL, definici/rozšíření souvisejících číselníků, popis integrace řešení dodávaného na základě RFP se stávajícími systémy ČSOBL, návrh architektury dodávaného řešení a systémové řešení zabezpečení aplikací a systémů. V průběhu výběrového řízení jsme zodpovídali dotazy uchazečů a zpracovali odborné posudky na kvalitu jejich nabídek jako podklad pro rozhodování výběrové komise.

Dokument RFP byl dodán v červenci 2014. Ve druhé polovině srpna bylo zahájeno výběrové řízení na generálního dodavatele. Na přelomu října a listopadu proběhlo závěrečné kolo výběrového řízení.



## Přínosy řešení pro zadavatele

Zákazník získal ve společnosti Servodata a.s. klíčového partnera pro přípravu strategického projektu s významným dopadem na podporu zákaznické péče, na IT architekturu a na spolupráci s IT dodavateli.

### Mezi hlavní očekávané přínosy patří:



- Zajištění čistoty a konzistence dat.
- Uživatelský GUI nástroj pro 360° pohled na partnera.
- Vystavení SOA služeb okolním systémům pro čtení a zápis dat partnerů.
- Snadná integrace budoucích systémů pracujících s partnerskými daty.
- Usnadnění dalšího rozvoje IT architektury, snížení nákladů a zkrácení termínu dodávky.

## Popis zadavatele

ČSOB Leasing a.s. je se základním jměním ve výši 49 790 878,31 eur kapitálově nejsilnější leasingovou společností na Slovensku. Silné kapitálové zázemí KBC Group a dlouholeté zkušenosti využívá ČSOB Leasing pro naplnění svého poslání, kterým je poskytnout každému zákazníkovi profesionální služby a naplnit jeho potřeby. Společnost ČSOB Leasing působí na trhu již od roku 1996, v roce 2014 spravovala více než 37 000 živých smluv.

**Zákazníkem společnosti Servodata a.s.:** od 2014

### Oblasti spolupráce:

- Konzultace
- Návrh architektury informačních systémů
- Systémová integrace
- Zabezpečení informačních systémů a databází