



OVB Holding AG

Performancetest zur Validierung nicht-funktionaler Anforderungen im Rahmen einer CRM-Produktevaluation

Customer Success Story

„QMETHODS ist für uns ein konzeptionell wie technisch starker Partner, der sich durch konsequente Zielorientierung und Professionalität in allen Projektsituationen auszeichnet!“

Axel Weeber, CIO, OVB Holding AG



Der OVB Konzern

Der OVB Konzern mit Sitz der Holding in Köln ist einer der führenden europäischen Finanzvertriebe. Seit Gründung der OVB Vermögensberatung AG im Jahr 1970 in Deutschland steht die kundenorientierte Beratung privater Haushalte hinsichtlich Vermögensschutz, Vermögensauf- und -ausbau, Altersvorsorge und Immobilien-erwerb im Mittelpunkt der OVB Geschäftstätigkeit. Ein Konzept, das europaweit aktuell mehr als 2,68 Millionen Kunden überzeugt. Der Finanzdienstleister kooperiert mit über 100 leistungsstarken Produktpartnern und ist in 14 Ländern Europas vertreten.

Zielstellung

Die OVB Holding AG plant die Einführung eines Standardwerkzeuges für das Customer Relationship Management (CRM) in allen 14 europäischen Landesgesellschaften für mehr als 9.600 Benutzer. In einer ersten Evaluationsphase wurden dazu eine Reihe am Markt verfügbarer CRM-Produkte bzgl. Funktionalität und Kosten analysiert und bewertet.

In der zweiten Evaluationsphase wurden die in die engere Auswahl genommenen Produkte hinsichtlich nicht-funktionaler Kriterien validiert. Im Fokus stand die performancekritische Funktionalität der Strukturabriegelung, die von den Produktanbietern bzw. Dienstleistern implementiert und von QMETHODS mittels eines Performancetests auf deren Antwortzeitverhalten, Durchsatz und Stabilität validiert wurde.

Vorgehen

- Konsolidierung und Priorisierung der Validierungskriterien.
- Abstimmung der Validierungskriterien mit den Produktherstellern (Geschäftsprozesse, Testszenarien, Mengengerüste, Testdaten).
- Aufbau identischer, separater IT-Systeme (Netz, Hardware, Betriebssystem) für die Teststellungen der Produkthersteller.
- Aufbau der Testinfrastruktur auf Basis von HP LoadRunner 9.1 und Erstellung der Testscripte und Testszenarien.
- Durchführung von Performancetests je CRM-Produktteststellung und Abstimmung der Ergebnisse mit den Produktherstellern.
- Durchführung von Optimierungsmaßnahmen durch die Produkthersteller und Durchführung einer zweiten Performancetest-Iteration.
- Abschlusspräsentation und Diskussion der Ergebnisse mit dem Kunden und dem jeweiligen Produkthersteller.

Ergebnis

- Objektive Ergebnisse zur Leistungsfähigkeit der evaluierten CRM-Systeme hinsichtlich der Umsetzung der für die OVB kritischen Funktionalität der Strukturabriegelung.
- Transparenz über Engagement und Professionalität des zukünftigen Implementierungsdienstleisters.

