

Productinfo als USP



Informatievoorziening is bedrijfskritische service voor Robeco

ROBECO

De Uitdaging:

Uit een grote hoeveelheid complexe informatie de juiste gegevens filteren die voor institutionele klanten, een kritische groep, belangrijk zijn.



Voor afnemers van beleggingsproducten is rendement veruit de belangrijkste beslissingsfactor om zaken te doen met een beleggingsmaatschappij. Maar tegelijkertijd claimen veel beleggingsinstellingen hoge rendementen te bieden. Het is dus zaak om ook op andere gebieden onderscheidend te zijn. Robeco heeft zijn informatievoorziening aan zakelijke klanten daarom in Europa geoptimaliseerd met Adobe® Flex™, om ze via internet snel en effectief de juiste gegevens over hun productportfolio te verschaffen.

De hoeveelheid informatie die verschijnt over de beleggingsproducten van Robeco is enorm. Voor zakelijke klanten komen per maand 5.000 publicaties uit in vijf talen via veertig distributiekkanalen, met 120 informatiepunten die een ingang geven tot de publicaties zoals oprichtingsdatum, fondsmanager en rendementen.

Het was tot voor kort een bewerkelijke klus om uit deze complexe wolk van informatie juist die gegevens te filteren die voor specifieke klanten en hun portfolio relevant zijn. En aangezien de helft van de activiteiten van Robeco gericht is op institutionele partijen, een kritische klantengroep, is het van groot belang dat dit zorgvuldig gebeurt.

“Rendement is zonder meer de belangrijkste beslissingsfactor om zaken te doen met een instelling als Robeco. Maar tegelijkertijd is het een *sine qua non*”, aldus Frederik van den Broek, *Information Manager* bij Robeco. “Daarom is ook de informatievoorziening over beleggingsproducten van doorslaggevend belang. Het is een beslissende factor voor organisaties om al dan niet klant te worden of te blijven.”

Om aan deze doelstelling invulling te geven heeft Frederik van den Broek met zijn team een tool ontwikkeld, *Product Selector* genaamd, om de grote hoeveelheid beschikbare informatie zo snel en effectief mogelijk bij de klanten van Robeco te krijgen. Deze *Product Selector* is een kernonderdeel van Robeco's business-to-business-website.

Sneller beschikbaar

Voor ieder land zijn de eigen marketingwensen en compliance-regels in het systeem verwerkt, en is de informatie snel in de juiste vorm en de juiste taal beschikbaar. In de oude situatie was het een erg bewerkelijk proces om van ieder product maandelijks bijgewerkte informatie, zoals fact sheets, prospectussen, nieuwsbrieven, presentaties en jaarverslagen, te verzamelen. Dat is in de nieuwe *Product Selector* een kwestie van enkele clicks.

Van den Broek: “Deze service scheelt onze klanten ontzettend veel tijd bij het downloaden en verzamelen van informatie. Ze hebben in één keer een mandje PDF's met de juiste gegevens.” Bovendien kunnen de gebruikers binnen dezelfde tool, in hetzelfde overzicht, hun eigen gepersonaliseerde gegevensoverzicht bouwen.

De Oplossing:

De Product Selector, een met behulp van Adobe Flex gebouwde tool die als kernonderdeel van de business-to-business-website de juiste informatie eenvoudig, snel en overzichtelijk bij de klant brengt.

Om voor deze en andere vragen tot een oplossing te komen heeft Robeco gekozen voor Adobe Flex. Van den Broek: “Daarmee kunnen we de juiste mate van interactie realiseren, en bovendien werkt het intuïtief. We kunnen met Adobe Flex snel en eenvoudig een doorsnede maken van de enorme hoeveelheid aan informatie.” Een van de redenen dat Robeco koos voor Adobe was dat het project onder redelijk grote tijdsdruk moest worden uitgevoerd, en Adobe Flex oplossingen snel kunnen worden geïmplementeerd.



Gebruiksgemak was bij het ontwikkelen van de Product Selector een absolute voorwaarde.



“Deze service scheelt onze klanten ontzettend veel tijd bij het downloaden en verzamelen van informatie. Ze hebben in één keer een mandje PDF’s met de juiste gegevens.”

De Voordelen:

- *Tijdsbesparing voor de klant;*
- *De oplossing werkt in iedere browser, de klant merkt niets van de complexiteit;*
- *De technologie sluit goed aan bij de andere standaarden van Robeco;*
- *Ontwikkelen in Flex gaat snel en gemakkelijk.*

Stap vooruit

De nieuwe oplossing met Adobe is een flinke stap vooruit vergeleken met de oude situatie. De PDF’s die de klanten kunnen verzamelen bevatten een grote diversiteit aan informatie, zoals fact sheets, product sheets, nieuwsbrieven, presentaties en jaarverslagen. Die gegevens worden geselecteerd op basis van de honderdtwintig informatiepunten. Ook heeft Robeco de mogelijkheid voor een klant op die informatiepunten te selecteren, of bepaalde selectiepunten juist uit te sluiten.

Gebruiksgemak heeft bij de ontwikkeling van de Product Selector dan ook een grote rol gespeeld. Onderdeel van dat gemak is ook dat de oplossing gewoon werkt in iedere browser, zonder dat de klanten er iets voor hoeven te installeren. Van den Broek: “De mensen die er gebruik van maken zijn weliswaar professionals met veel ervaring in hun vakgebied, maar ze zijn niet per definitie een ervaren gebruiker van geavanceerde zoekprocedures. En omdat die mensen professionals zijn is tijd voor hen geld, het is dus belangrijk dat iedereen gemakkelijk en efficiënt met de tool om kan gaan.”

“We hebben bij dit project nauw samengewerkt met Adobe en Cap Gemini. Adobe heeft de software geleverd, op de server gezet en met ons meegedacht. Cap Gemini heeft de implementatie gedaan en de Product Selector helemaal gebouwd. Dat is erg goed bevallen. Het meest ingewikkelde aspect was het koppelen van de data in de back office met het front end. Maar dankzij Flex Data Services is dat vlot verlopen, en is de performance van het systeem erg goed.”

Better by Adobe.™



Adobe Systems Benelux BV
Europlaza
Hoogoorddreef 54a
1101 BE Amsterdam ZO
Nederland
Tel: +31 20 65 11 200
Fax: +31 20 65 11 300

Adobe, het Adobe logo, Reader, Flex en “Better by Adobe” zijn ofwel geregistreerde handelsmerken of handelsmerken van Adobe Systems Incorporated in de Verenigde Staten of andere landen. Alle andere handelsmerken zijn eigendom van hun respectieve eigenaars.

© 2007 Adobe Systems Incorporated. Alle rechten voorbehouden.