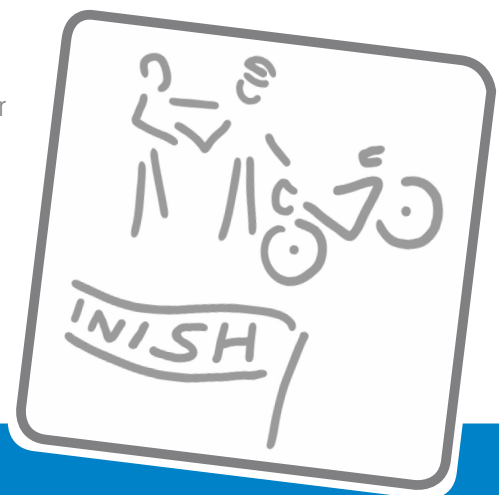


«Die grosse Leistung von Sowatec war der sehr offene und kritisch konstruktive Austausch über das Was, Warum und Wieso unserer Projektziele. So wurden im Projekt, das alleine aufgrund der abzubildenden Einzelanforderungen eine gigantische Grösse annahm, der Status und die Ziele immer wieder hinterfragt und somit ein roter Faden beibehalten.»

Guido Bachmann, Head of Trailer Fee Calculation, Allianz Global Investors Europe GmbH, Frankfurt

## Allianz Global Investors Europe GmbH

Allianz Global Investors (AGI) automatisiert die Abrechnung der Bestandsprovisionen für ihre Vertriebspartner und Branches. Die Berechnungs- und Auszahlungsprozesse werden neu europaweit harmonisiert. Das bedingt eine regelbasierte Sales-Controlling-Lösung, welche die verschiedenen Vergütungsphilosophien und Berechnungsregeln der einzelnen Länder vereinheitlicht.



### Nutzen

Der Vergütungsaufwand ist grösstenteils automatisiert und harmonisiert.

Schnellere Abrechnungszyklen und geringere Fehleranfälligkeit.

Ein regelbasiertes und vielseitig einsetzbares System mit standardisierten Schnittstellen.

Die Plausibilisierung und Freigabe der Ergebnisse lassen sich in mehreren Iterationen – von der Übersicht bis hin zur Detailtiefe - selbstständig durchführen.

Die Kalkulation auf Basis täglicher Bestände ist performant abbildbar.

Die Benutzeroberfläche lässt sich durch den Admin User individuell anpassen.

Revisions sichere und transparente Reportings.

**Allianz**   
Global Investors

Allianz Global Investors  
Frankfurt und Paris

## Unser Kunde

**Die Allianz Global Investors verwaltet Vermögen in allen wesentlichen Anlageklassen und –regionen. Die Experten der Vermögensverwaltungseinheit von Allianz SE sind mit 22 Standorten in 18 Ländern weltweit vertreten - mit umfassender Präsenz in Europa, den USA und in Asien. Mit rund 500 Anlagespezialisten deckt das Investment-Management alle wichtigen Finanz- und Wachstumsmärkte der Welt ab. AGI verwaltet ein Vermögen von über 345 Mrd. Euro (Stand 31.12.13).**

[www.allianzglobalinvestors.de](http://www.allianzglobalinvestors.de)

### Allianz Global Investors Europe GmbH: Paneuropäische Abrechnung der Bestandsprovisionen

#### Ausgangslage

Jedes Land berechnete die Bestandsprovisionen und Auszahlungen in einer historisch gewachsenen Systemlandschaft und meist mit AGI-eigenentwickelten Schnittstellen zu diversen SAP-Instanzen. Eine Harmonisierung auf europäischer Ebene fand nicht statt. Hinzu kommen unterschiedliche Vergütungsphilosophien in den einzelnen Ländern. AGI suchte eine technische Lösung, die Ihre Prozesse europaweit harmonisiert.

#### Ziel

Es wird eine flexible und erweiterbare Standardsoftware eingeführt, welche die verschiedenen Vergütungsphilosophien und Berechnungsregeln der einzelnen Länder automatisiert und vereinheitlicht.

#### Lösung

Mit calculo werden die verschiedenen Standorte mit einer Lösung abgebildet und die unterschiedlichen Abrechnungsbedingungen problemlos berücksichtigt.

### Zeitlicher Projektrahmen

- April 2011  
RPF/Pflichtenheft Ausschreibung und Auswahl der Lösungspartner
- August 2011  
Vorstudie/Analyse Workshops (GAP Analyse)
- Januar 2012  
Implementation und Konfiguration
- Februar 2013  
Go Live

## Projektzusammenfassung

**Als Kapitalanlagegesellschaft rechnet die Allianz Global Investors (AGI) europaweit Bestandsprovisionen zugunsten ihrer Vertriebspartner und Branches ab. AGI vergütet auch Provisionen zwischen den einzelnen AGI-Gruppengesellschaften. Dank calculo, der regelbasierten Provisions- und Gebührenmanagementlösung von Sowatec, laufen diese externen und internen Vergütungen automatisiert und aufeinander abgestimmt ab.**

Die Vergütung der Bestandsprovisionen erfolgt pro Branche, durch jede einzelne Organisationseinheit selbst. Unterschiede gibt es hinsichtlich Vergütungsphilosophie und Berechnungsgrundlage. Jede Einheit rechnete bis dato mit lokalen Abrechnungstools innerhalb historisch gewachsener Systeme. Seit Einführung von calculo arbeiten die Länder Deutschland und Frankreich neu länderübergreifend auf einem System mit einheitlichen Prozessen und standardisierten Schnittstellen. 2014 erfolgt die Erweiterung um die Kunden aus Italien und Spanien. Diese Harmonisierung der Systemlandschaft war zwingend nötig und bietet mehrere Vorteile für den Kunden: schnellere Bearbeitungszeit, kurzfristigere Überweisungszeiträume, geringere Fehleranfälligkeit.

### Projektziele

Ziele der «paneuropäischen Trailer-Fee-Abrechnung» sind das Nutzen von Synergien, mehr Effizienz, das Minimieren von redundanten IT-Systemen und demzufolge das Reduzieren der Kosten. Zudem sollen operative und organisatorische Prozesse – unter Berücksichtigung der länderspezifischen Unterschiede – harmonisiert werden.

Weitere Zielvorgaben sind die hohen Audit-Anforderungen: Einerseits eine Risikoreduktion durch klar definierte rollen- und betragsabhängige Freigaberegulungen sowie durch die lückenlose Aufzeichnung der Datengrundlage und Prozessschritte und andererseits eine Risikoverlagerung durch die externe Software-Wartung.

AGI verlangte nach einer Lösung, die ihre Anforderungen vollumfänglich abbildet und erweiterbar ist – ohne Spielraum für Kompromisse.

### **Interviewpartner**

Guido Bachmann leitet das Team Trailer Fee Calculation, welches zum Projektstart als rein deutsches Team aufgesetzt und für die Vergütung europäischer Kunden ausserhalb Frankreich, Italien, UK und Spanien zuständig war. Nach Einführung von calculo wurden die Strukturen stärker europäisiert und das Team um eine Kollegin aus Frankreich verstärkt.

## **Im Gespräch**

**Guido Bachmann ist Head of Trailer Fee Calculation innerhalb der Allianz Global Investors Europe GmbH. Er führte das Projekt als Business-Verantwortlicher.**

### **Wie haben die einzelnen Länder die Bestandsprovisionen bis anhin zusammengefasst?**

Jedes Land kalkulierte in einer historisch gewachsenen Systemlandschaft und mit meist AGI-eigenentwickelten Schnittstellen zu diversen SAP-Instanzen. So benutzte AGI France ein komplett selbst entwickeltes Kalkulationstool, während AGI Deutschland ein rund zehn Jahre altes Produkt auf Oracle-Basis verwendete. Eine Harmonisierung auf europäischer Ebene fand nicht statt. Zudem waren die Systeme nur im eigenen lokalen Netzwerk erreichbar.

### **Gibt es auch Unterschiede in den Berechnungsgrundlagen?**

Unterschiede gibt es erstens in der Vergütungsphilosophie: Frankreich wendet eine rechnungsbasierte Version an, wohingegen das restliche Europa auf gutschriftbasierter Rechnung arbeitet. Zweitens differenzieren die Berechnungen der Bestandsprovisionen je nach Land und Vertrag. Diese basieren beispielsweise auf dem Volumen, den Zinsansätzen, den Zahlungsfrequenzen und den Bestandsdaten. Einige Vertriebspartner verlangen nach variablen Vergütungsformen, sprich nach Gebührenstaffeln und -stufen.

### **Wie rechneten die Organisationseinheiten untereinander ab?**

Durch manuellen Austausch von Kundenbeständen sowie unabhängige Kalkulationen durch zwei verschiedene Einheiten und Tools. Die entsprechende Abweichungsanalyse war aufwändig. Hinterfragt wurden:

- Differenzen in den Kundenbeständen.
- Einheitliche Verwendung der Vergütungsmodelle.
- Unterschiede in den Preisen oder Umrechnungskursen.
- Kumulierung der Rundungsdifferenzen.

«Die Anforderungen an eine Lösung waren sehr hoch. Ein Verzicht auf geforderte Funktionalität kam für AGI von vornherein nicht in Frage. Tatsächlich konnten in calculo alle Anforderungen in Gänze abgebildet und größtenteils harmonisierte Prozesse eingeführt werden.» Guido Bachmann

### Und wie läuft der Abrechnungsprozess bei Subverträgen, sogenannten Referenz-Partnern?

In der Regel ziehen wir jedes Bestandsstück nur ein einziges Mal für eine Vergütung als Basis heran. Sonst käme es zu Doppelvergütungen und die ausgezahlte Bestandsprovision wäre womöglich grösser als die Einnahme der Fondsgesellschaft. In besonderen Fällen wie Provisionssplit oder komplexen Regeln (die Branche erhält beispielsweise 50 Prozent der Managementfee, abzüglich zwei Drittel der Kundenfee), ist dieses doppelte Heranziehen des gleichen Bestands hingegen notwendig.

### Was waren weitere Anforderungen an eine regelbasierte Standardlösung?

- Im Markt bewährte Grundfunktionalitäten.
- Produkt und Anbieter sollten im Markt namhaft vertreten sein.
- Der Anbieter muss Produktionsprobleme kurzfristig und zu jeder Zeit im Rahmen einer vertraglich garantierten Reaktionszeit analysieren und beheben können.

### Bildet calculo sämtliche länderspezifischen Unterschiede ab?

Sowatec hat alle Anforderungen in Gänze abgebildet und grösstenteils harmonisierte Prozesse eingeführt. Wir mussten nur in ganz wenigen Fällen vom Standardprodukt abweichen und zusätzliche Adaptionen vornehmen. Bei der grafischen Benutzeroberfläche haben wir sogar 100 Prozent des Standardprodukts beibehalten.

Die grosse Leistung von Sowatec war der sehr offene und kritisch konstruktive Austausch über das Was, Warum und Wieso unserer Projektziele. So wurden im Projekt, das alleine aufgrund der abzubildenden Einzelanforderungen eine gigantische Grösse annahm, der Status und die Ziele immer wieder hinterfragt und somit ein roter Faden beibehalten.

### Allianz Global Investors: Zahlen und Fakten

Globale Investmentkompetenz und umfassende Research-Expertise

Rund 500 Anlagespezialisten an 22 Standorten in 18 Ländern

Assets under Management: 345 Mrd. Euro (Stand 31.12.13)

Zu den Kunden zählen Privatanleger, Family-Offices und institutionelle Anleger



### **Sind die erforderlichen Abrechnungsschritte für den Standard User einfach umzusetzen?**

Ja. Der User kann sich auf die Komplexität der Business Cases konzentrieren und nicht auf langwierige Prozesse. Dort, wo calculo komplexeste Fälle abbildet, da wird der Standardprozess mit ein paar Klicks zum Kinderspiel.

### **Lassen sich Abrechnungsprozesse ohne die Intervention vom Anbieter aufsetzen?**

Entscheidend sind die operativen Prozesse, wie man die Zusammenarbeit in länderübergreifenden Teams organisiert. Hier bietet calculo jeden Freiraum. Bis hin zu Änderungen in den Freigabegrenzen kann die Konfiguration durch einen AGI-internen «super user» modifiziert werden.

### **Wie ist der Freigabeprozess grundsätzlich definiert?**

Die Freigaberegulung unterscheidet sich zwar im rechnungs- und gutschrift-basierten Modell, nicht aber in den Anforderungen an Finance, Audit und Risk:

- Überprüfbarkeit des Abrechnungstatus für jeden Mitarbeitenden.
- 4-Augen-Prinzip bei der Freigabe.
- Betragsabhängige Freigabe durch verschiedene Personenkreise (Direktoren, Managing Director).
- Aufzeichnung aller für die Abrechnung relevanten Basisdaten und Konditionen.

#### **Sowatec AG**

Mattenstrasse 14  
CH-8330 Pfäffikon ZH  
+41 44 952 55 55

#### **Sowatec Solutions AG**

Clemensstrasse 3  
D-60487 Frankfurt am Main  
+49 69 77 06 26 60

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

### **Sind Sie mit dem Erreichen der Projektziele zufrieden?**

Wir sind mit dem Projektverlauf und dem Ergebnis vollends zufrieden. Nach dem Go Live wurden nur noch Veredelungen und geänderte Anforderungen im Rahmen von Change Requests benötigt. Die Projekterfahrung und die Projektführung seitens Sowatec sind beispielhaft, und das Verständnis über komplexe Sachverhalte der Investmentbranche ist beeindruckend.