

Dynamik und Komplexität im Vertragswesen sicher managen

INTERVIEW **SABINE OBERLÄNDER**

DAS VERTRAGSMANAGEMENT HAT SICH IN DEN LETZTEN JAHREN ZU EINER WEITEREN HERAUSFORDERUNG IN DER FINANZ- UND VERSICHERUNGSBRANCHE ENTWICKELT. KUNDENBEDÜRFNIS HEISST DAS ZAUBERWORT – ES IST DER ALPTRAUM AUF DER SEITE DER VERWALTER. VERTRAGSKONDITIONEN NEHMEN EINE VIELFALT AN, DASS ES CONTRACT MANAGERN ANGST UND BANGE WIRD. WER UNTER DIESEN BEDINGUNGEN EINKAUFEN UND VERHANDELN MUSS, VERLIERT SCHNELL DEN ÜBERBLICK ÜBER DIE KONDITIONEN.

ICT: Jens Pietsch, Sie leiten den Bereich Contract Management bei der Allianz Global Investors. Ihre Kernaufgaben sind die Koordination des Vertragswesens mit Drittanbietern als Produkteinkäufer und die Aggregation der Drittfondsbestände zur Optimierung der Produkteinkaufskonditionen. Was sind die Herausforderungen für Sie und Ihre Mitarbeiter?

Jens Pietsch: Die Konditionsverhandlungen gestalten sich heute viel individueller. Für jeden Produkteinkauf mit neuen Gesellschaften gilt es, Konditionen auszuhandeln und bestehende Konditionen zu verbessern. Das schlägt sich natürlich in den Abrechnungsprozessen nieder. Wenn Prozesse nicht mehr angemessen zu bewältigen sind, geht das sofort zulasten der ökonomischen Attraktivität der Produkte. Es gilt, die Prozesse fortlaufend zu optimieren und gleichzeitig sicherer zu machen. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Zentralisierung des Vertragswesens. Eine dezentrale Struktur der Drittfondsbestände lässt die Optimierung von Einkaufskonditionen nur bedingt zu. Für optimale Einkaufsbedingungen brauchen Sie heute eine zentrale Vertragsverwaltung.

Im Frühjahr 2007 hatte die AGI beschlossen, die internen Fachprozesse zu optimieren. Was waren die wichtigsten Ziele und wie wurde eine rasche Umsetzung in Angriff genommen?

Bis zu diesem Zeitpunkt hatten sich sowohl das geschäftliche Umfeld der AGI als auch die rechtlichen Bedingungen (z.B. MiFID) stark verändert. Der Druck, die internen Prozesse wesentlich zu verändern, wurde immer grösser. In den alten Applikationen wurde weitestgehend manuell gearbeitet. Das war gemessen an den Herausforderungen einfach nicht mehr zeitgemäss. Neben der Steigerung der Effizienz bei vollumfänglicher Wahrung der Revisionsicherheit stand die Verbesserung der Datenqualität ganz oben auf meiner Prioritätenliste. Und schliesslich wollten wir unseren Kunden zusätzliche Services anbieten. Wir wollten nicht nur unsere Arbeitsprozesse optimieren, sondern gleichzeitig die Wertschöpfungskette erweitern.

Welche konkreten Anforderungen musste die Softwarelösung bewältigen und wie fanden Sie einen geeigneten Partner für die Umsetzung?

Während des Evaluationsprozesses wurde schnell deutlich, es konnte nur um die vollständige Automation von Prozessen gehen. Eines der Nadelöhre in den Prozessen sind die Unterbrechungen durch manuell ausgeführte Arbeitsschritte. Diese mussten reduziert und die steigenden Anforderungen an die Revisionsicherheit erfüllt werden. Gleichzeitig brauchen wir in unseren schnelllebigen Zeiten extrem flexible Geschäftsstrukturen. Das lässt sich effektiv mit Prozessen umsetzen, die regelbasiert sind und auf Knopfdruck ablaufen. Um die grosse Komplexität der nationalen wie europäischen Vertragskonstellationen innerhalb der Allianz Gruppe abzubilden, musste die Lösung die anspruchsvollen Reportinganforderungen umfassend erfüllen können.

Für unser eigenes Verständnis haben wir dann ein Referenzmodell unserer Geschäftsprozesse abgeleitet. Damit konnten wir nicht nur über «make or buy» entscheiden, sondern konnten alle Bewerber einer detaillierten, auf uns zugeschnittenen Prüfung unterziehen. Die Wahl fiel dann auf die Sowatec AG. Mit «calculo» erfüllt das Unternehmen den grössten Teil der Anforderungen. Den Ausschlag haben zum einen die Flexibilität der Lösung und

Allianz Global Investors (AGI) ist Deutschlands grösster Asset Manager. Weltweit steht AGI mit einem verwalteten Vermögen von über 990 Mrd. Euro an der Spitze der aktiven Vermögensverwalter und ist in mehr als 25 Wirtschafts- und Finanzzentren mit rund 1'000 Investmentprofis vertreten. Dank der Expertenpräsenz an den bedeutendsten internationalen Kapitalmärkten kann AGI frühzeitig neue Anlagetrends identifizieren und ihre Kunden über innovative Investmentlösungen daran teilhaben lassen.

die ausgefeilten Reportingfunktionen gegeben. Zum anderen ist die System- und Programmarchitektur wirklich modern und damit für uns investitionssicher.

Wenn Sie heute zurückblicken – wie ist das Projekt insgesamt verlaufen und wie zufrieden sind Sie mit der Lösung?

Der Umstieg auf ein regelbasiertes System war sehr erfolgreich. Die neue Applikation ist ein Meilenstein in der Weiterentwicklung unseres Contract Managements. Bei Projekten dieser Art müssen Sie jedoch immer mit Unwägbarkeiten rechnen. Zum einen stellte sich heraus, dass zusätzliche Parameter im Prozess zur vollständigen Abbildung der Vertragsumgebung berücksichtigt werden mussten. Glücklicherweise kann man solche Probleme mit einem kompetenten Partner sehr gut direkt lösen. Zum anderen gestaltete sich die Suche nach einem unseren Ansprüchen genügenden Stammdatenprovider schwieriger, als wir vermutet hatten. Das verzögerte die ursprünglich geplante Vorlaufzeit von sechs Monaten.

Nach einem Jahr Laufzeit sind wir heute mit der Lösung mehr als zufrieden. Das neue System ermöglicht eine bessere Darstellung der Konditionenmodelle und eine effiziente Aggregation der konzernweiten Bestände der Allianz Gruppe. Die Reporting- und History-Funktionalitäten geben uns enorme Transparenz in den existierenden Verträgen. Mit der Automatisierung ist uns ein grosser Sprung in der Optimierung unserer Prozesse gelungen.

Und wir können unseren Kunden heute tatsächlich erweiterte Services anbieten.

Was sind für Sie die entscheidenden Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern?

Mit der Sowatec AG hatten wir einen wirklich hervorragenden Partner im Boot. Das betrifft die technische Kompetenz wie die lösungsorientierte Kommunikation in den Projektphasen. Technische Projekte sind extrem darauf angewiesen, dass die beteiligten Partner lösungsorientiert arbeiten und flexibel auf unerwartete Gegebenheiten reagieren können. Müsste man zwei Eigenschaften nennen, die ausschlaggebend für den Erfolg eines Projektes sind, würde ich sagen: Kompetenz und Kundenorientiertheit – dann können Sie nur gewinnen. ■

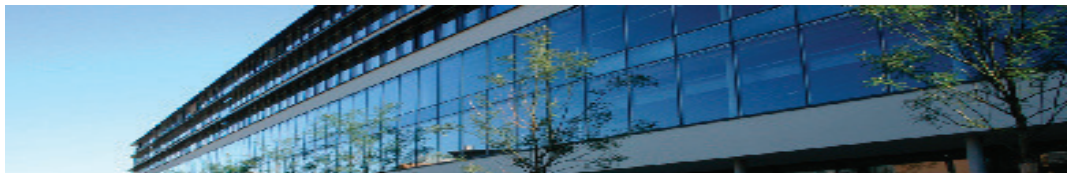
Bei Fragen gibt Ihnen Sabine Oberländer gern Auskunft oder sendet Ihnen die neue calculo-Produktbroschüre zu.



Sowatec AG

oberlaender@sowatec.com
Mattenstr. 14, CH-8330 Pfäffikon, Tel. +41 44 952 55 27

Anzeige



Weiterbildung – Ihr Erfolgsrezept 2009 Vom Fachkurs bis zum Executive MBA

Das **international institute of management in technology (iiimt)** der Universität Fribourg ist ein Kompetenzzentrum im Weiterbildungsbereich und bietet einzigartige Executive Programme in ICT Management an.

**Executive MBA, Executive Diploma, einzelne Fachkurse
oder Customised Company Courses.**

Profitieren Sie von der Flexibilität des modularen Aufbaus und kombinieren Sie Ihre individuellen privaten und beruflichen Herausforderungen. Melden Sie sich noch heute für einen Schnupperkurs an!

Nächste Informationsveranstaltungen in Ihrer Nähe:

Bern	09.09.2009	18:00 - 20:00
Lausanne	29.09.2009	18:00 - 20:00
Baden	22.10.2009	18:00 - 20:00
Zurich	18.11.2009	18:00 - 20:00
Fribourg	15.12.2009	18:00 - 20:00

The iiimt Executive Programmes - a smart investment in your future



accredited by the Swiss University Conference (SUC)

international institute of management in technology
University of Fribourg
Bd de Pérolles 90
CH-1700 Fribourg
Phone: + 41 26 300 84 30
Fax: + 41 26 300 97 94
e-mail: info@iiimt.ch

www.iiimt.ch