

Kompromisslose Automatisierung im Retro-Management

INTERVIEW **THOMAS MESSMER**

DAS FONDSMANAGEMENT GERÄT IMMER STÄRKER INS VISIER STRATEGISCHER ANPASSUNGEN. BANKEN SEHEN SICH VOR DIE NOTWENDIGKEIT GESTELLT, DIE ADMINISTRATION UND ABRECHNUNG ALLER PROVISIONSZAH- LUNGEN IN DIE EIGENEN PROZESSE ZU INTEGRIEREN. DABEI KÖNNEN DIE IMMER KOMPLEXER WERDENDEN AB- RECHNUNGSMODELLE MANUELL NICHT MEHR BEWÄLTIGT WERDEN. ZUSÄTZLICH VERSTÄRKEN NEUE VOR- SCHRIFTEN NACH MEHR TRANSPARENZ DEN DRUCK AUF DAS GESAMTE RETRO-MANAGEMENT. DAS WIRFT FRAGEN NACH UMFASSENDE AUTOMATISIERUNG AUF. DIE BANK JULIUS BÄR HAT SICH FÜR DIESEN SCHRITT ENTSCHIEDEN – MIT ERFOLG.

Als Leiter des Retro-Managements der Bank Julius Bär sind Sie verantwortlich für die Vertrags- und Provisionsadministration externer Vermögensverwalter und Finder – ein arbeitsintensiver Bereich. Vor welchen Herausforderungen stehen Sie und Ihre Mitarbeiter?

Tobias Weidmann: Es ist vor allem die Vielzahl der Abrechnungsmodelle, die unsere Administration auf eine harte Probe stellt. Die von unseren EAMs garantierte Flexibilität wächst zu einer echten Herausforderung heran. Eines unserer Ziele ist deshalb die effizientere Verwaltung der Retrozessionszahlungen. Ausserdem wollen wir den Service für unsere externen Vermögensverwalter und Finder komfortabler gestalten. Die reibungslose und nachvollziehbare Verwaltung ihrer Retroabrechnungen und Verträge ist eine unserer Hauptaufgaben. Dazu gehören weiterhin die Pflege der Stammdaten, eine professionelle Analyse und ein ebensolches Reporting und selbstverständlich die Auslösung aller Zahlungen an unsere Partner.

Vor welchen Anforderungen steht die IT in solch abrechnungsintensiven Bereichen einer Privatbank?

Adrian Hirsig: Unser Problem war das Vorgängersystem. Es war eine individuelle Lösung, die schon längere Zeit im Einsatz war. Sie konnte mit den Entwicklungen zu mehr Flexibilität und den Forderungen nach mehr Transparenz nicht mehr Schritt halten. Ausserdem bot das System keine Unterstützung für elektronisch gesteuerte Arbeitsprozesse. Nur mit hohem personellem Aufwand liessen sich die Abrechnungen durchführen. Der Pflegeaufwand unserer Individuallösung stand in keinem Verhältnis

mehr zu den aktuellen Anforderungen. Hier war ein unübersehbarer Handlungsbedarf entstanden. Bei der Suche nach Lösungen, unsere Prozesse schnell und nachhaltig zu modernisieren, sind wir immer wieder auf das Thema Automatisierung gestossen. Hier wollten wir ansetzen.

Bei dem Stichwort Automatisierung denkt man schnell an den völligen Umbau der bestehenden Prozesse. Welche Anforderungen stellten Sie an eine Lösung, die ihre Arbeitsabläufe automatisieren konnte, dabei schlank blieb und sich rasch ins eigene Gesamtsystem integrieren liess?

Adrian Hirsig: Im Fokus der Anforderungen stand ganz klar die Modernisierung des gesamten Abrechnungs-Workflows. Schlüsselanforderung an die neuen Werkzeuge war deshalb, wie vollständig sie eine Automatisierung unserer Prozesse zuliesse. Berechnungsmodelle sollten zuverlässig ins neue System eingeführt oder modifiziert werden können – und zwar ohne Abhängigkeiten von IT-Ressourcen. Das galt auch für künftige Retro-Berechnungen und Regulierungsanforderungen. Für die Auswahl

«Bei der Suche nach Lösungen, unsere Prozesse schnell und nachhaltig zu modernisieren, sind wir immer wieder auf das Thema Automatisierung gestossen.» **Adrian Hirsig**

«Je disziplinierter und umfassender die Definition der Anforderungen formuliert wird, desto weniger muss dann in der eigentlichen Umsetzungsphase korrigiert werden.» Tobias Weidmann

der neuen Lösung war demnach entscheidend, dass sie auch für künftige Entwicklungen gerüstet war. Neben der Modernisierung des Retro-Managements stand grundsätzlich eine Verschlan- kung unserer Systemlandschaft an. Da der Pflegeaufwand für unsere individuellen Applikationen zu hoch war, kam nur eine Standardlösung in Frage, die gleichzeitig extrem flexibel auf die eigenen Bedürfnisse eingestellt werden konnte. Wir brauchten in jedem Fall eine Lösung, die gleichzeitig für unsere vorgela- gerten und nachfolgenden Schnittstellen offen war.

Eine weitere Kernanforderung an die neue Anwendung war die vollständige Nachvollziehbarkeit der Abrechnungsmodelle. Mit einem umfassenden Audit-Trail wollten wir unseren externen Vermögensverwaltern einen wesentlich verbesserten Service bieten. Ein umfassendes Reporting ist inzwischen unverzichtbares Instrument in unserer durchdeklinierten Regulierungsland- schaft.

Standardlösung mit hohem Individualisierungsbedürfnis klingt nicht unbedingt leicht vereinbar. Fertige Lösungen gibt es immer mehr und individuelle Anpassungen kann man selten im Vorfeld überprüfen. Wie sind Sie bei der Evaluierung für die Lösung ih- rer Ansprüche vorgegangen?

Tobias Weidmann: Wir haben einen eigenen Evaluationsprozess dafür eingesetzt. Kern dieses Vorgehens ist eine Bewertungs- matrix, die wir voll auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten haben. Nach der Formulierung eines Anforderungskataloges haben wir Referenzgespräche mit den Bewerbern durchgeführt. Die ein- zelnen Anforderungen und Fragen haben wir nach unserer Mat- rix gewichtet und streng bewertet. Ausschlaggebend war dann auf Grundlage dieser Matrix die Beurteilung durch unser gesam- tes Projektteam. Auf diese Weise haben wir einerseits Bewer- tungskriterien, die sich auf klare Fakten stützen, und vernach- lässigen auf der anderen Seite nicht die «weichen» Faktoren. Dieses Vorgehen bewährt sich, wie dieses Projekt gezeigt hat. Nachdem sie mit calculo von der Sowatec AG den geeigneten Kandidaten gefunden hatten, wie vollzog sich der Projektab- lauf? In welchem Zeitrahmen sind die ehrgeizigen Ziele umge- setzt worden und welche Probleme sind während der Umsetzung aufgetaucht?

Tobias Weidmann: Das Projekt stellte gleichsam hohe Anfor- derungen auch an die terminliche Umsetzung der Lösung. Pla- nungs- und Evaluationsphase waren nach zwei Monaten abge- schlossen. In den ersten sechs Monaten wurde die gesamte Konzeption der Lösung erarbeitet. Diese Phase sind wir mit gros- ser Sorgfalt angegangen. Je disziplinierter und umfassender die Definition der Anforderungen formuliert wird, desto weniger muss dann in der eigentlichen Umsetzungsphase korrigiert wer-

den. Dank der konsequenten Einhaltung dieses Vorgehens waren dann die Realisierung und das Rollout in nur einem Quartal ge- schafft. Nach insgesamt nur zehn Monaten konnten wir mit der Einbindung der Lösung in die bestehenden Systeme beginnen.

Bei Projekten mit diesen komplexen technischen Anforde- rungen müssen selbst bei sorgfältigster Vorbereitung Eingriffe während der Umsetzung vorgenommen werden. Glücklicherwei- se hatten wir mit Sowatec einen Partner, der flexibel und schnell auf unsere Änderungswünsche reagierte.

Wie haben sich seit Einführung der neuen Lösung die Arbeits- abläufe im Retro-Management verändert? Wie zufrieden sind Sie mit den neuen Werkzeugen und welche weiteren Massnah- men sind geplant?

Tobias Weidmann: Der gesamte Abrechnungsprozess unserer Kickbacks läuft jetzt wesentlich effizienter und schneller. Seit Einführung von calculo kann der gesamte Workflow elektro- nisch realisiert werden. Zudem sinkt das operationelle Risiko bei den Abrechnungen gegen Null, weil menschliche Eingriffe nicht mehr nötig sind. Die personelle Entlastung unserer Mitarbeiter ist gewaltig. Mit der Automatisierung der Retrozessionszahlungen haben unsere Fachleute wieder Kapazitäten für spezielle Aufga- ben. Von den neuen Funktionen des Audit-Trail profitieren unsere externen Vermögensberater und Finder. Das verbessert unseren Service für sie signifikant. Und schliesslich konnten wir die Kos- ten für die Pflege und Weiterentwicklung der Applikationen deut- lich senken. Zusammenfassend können wir sagen, wir sind mit der Lösung vollumfänglich zufrieden. Deshalb haben wir tatsäch- lich den Ausbau des Systems ins Auge gefasst. Wir planen zu- sätzliche Reports und den Ausbau des Clients für Relationship- Manager.

Die Julius Bär Gruppe, gegründet im Jahr 1890, ist der führende reine Vermögensverwalter in der Schweiz und konzentriert sich ausschliesslich auf Private Banking und Asset Manage- ment für private und institutionelle Kundschaft. Julius Bär be- treute per 30. Juni 2009 Kundenvermögen von insgesamt CHF 367 Mrd, einschliesslich verwalteter Vermögen in der Höhe von CHF 299 Mrd. Julius Bär beschäftigt mehr als 4000 Mitarbeitende in über 20 Ländern und an 40 Standorten – unter anderem in Zürich (Hauptsitz), Buenos Aires, Dubai, Frankfurt, Genf, Hong Kong, London, Lugano, Mailand, Moskau, New York, Singapur und Tokio.

Bei Fragen gibt Ihnen
Thomas Messmer gern Auskunft
oder sendet Ihnen die neue
calculo-Produktbroschüre zu.



Kontakt:

messmer@sowatec.com, Telefon +41 44 952 55 55