

# project case

## Paneuropäische Abrechnung der Bestandsprovisionen

*„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 an ihre Vertriebspartner und Zweigniederlassungen. Die Berechnungs- und Auszahlungsprozesse sollten europaweit neu harmonisiert werden. Hierfür wurde eine regelbasierte Sales-Controlling-Lösung benötigt, um die verschiedenen Vergütungsphilosophien und Berechnungsregeln der einzelnen Länder zu vereinheitlichen.

## Unser Kunde und das Projekt

Die Allianz Global Investors (AGI) verwaltet Vermögenswerte in allen wesentlichen Anlageklassen und Regionen. Die Experten im Geschäftsbereich Vermögensverwaltung der Allianz SE agieren global und sind mit 22 Niederlassungen in 18 Ländern weltweit präsent, insbesondere in Europa, den USA und in Asien. Mit rund 500 Anlagespezialisten deckt das Investment-Management Team alle wichtigen Finanz- und Wachstumsmärkte der Welt ab.

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

### Herausforderung

AGI betreibt für Vertriebspartner und Niederlassungen ein Bestandsprovisionen-basiertes Modell. Zusätzlich werden Bestandsprovisionen auch zwischen den einzelnen AGI-Gruppengesellschaften vergütet. Das war ein komplexer Prozess, da jede Niederlassung die Berechnungen separat, mit lokalen Abrechnungstools, innerhalb historisch gewachsener Systeme durchführte. Dies wurde zusätzlich dadurch erschwert, dass Länder unterschiedliche Vergütungsphilosophien einsetzten.

AGI suchte eine technische Lösung, die ihre vielen Anforderungen erfüllen, Ihre Prozesse europaweit harmonisieren und die in Zukunft erweitert werden könnte.

### Ziel

Ein flexibles und erweiterbares, «paneuropäisches-Bestandsprovisionen-Abrechnungssystem», das:

- Vergütungsphilosophien und Berechnungsregeln in Europa automatisiert und vereinheitlicht
- Synergien schafft und durch Prozessharmonisierung – unter Berücksichtigung länderspezifischer Unterschiede – Effizienz schafft
- Kosten reduziert indem redundante IT-Systeme ersetzt werden
- hohen Auditanforderungen entspricht
- Risiko durch klar definierte, rollen- und betragsabhängige Freigaberegungen reduziert

### Lösung

**Wir führten ein, auf calculo basiertes, paneuropäisches Abrechnungssystem für Bestandsprovisionen ein.**

calculo ist eine auf «Business Rules Management (BRM)»-Technologie basierte Softwareplattform, die alle Abrechnungsbedingungen innerhalb eines einzigen, zentralen Systems abbildet. Dies macht es AGI einfach Bestandsprovisionen abzuwickeln und zu kontrollieren. Dank calculo laufen externe und interne Vergütungen nun automatisiert und aufeinander abgestimmt ab.

## Vorteile der Lösung

- Schnellere Bearbeitungszeit
- Kürzere Abrechnungszyklen
- Geringere Fehleranfälligkeit
- Grösstenteils automatisierte Gebührenvergütung
- Ein regelbasiertes und vielseitig einsetzbares System mit standardisierten Schnittstellen
- Plausibilisierung der Ergebnisse und automatische Freigabe in mehreren Iterationen – von der Übersicht bis hin zur Detailtiefe
- Kalkulationen auf Basis täglicher Bestände, können erfolgsabhängig abgebildet werden
- Die Benutzeroberfläche lässt sich durch den «Admin User» individuell anpassen
- Revisions sichere und transparente Berichterstattung

## Zeitlicher Projektrahmen

- April 2011  
RFP/Ausschreibungsbedingungen und Auswahl der Lösungspartner
- August 2011  
Vorstudie und Lückenanalyse-Workshops (GAP Analyse)
- Januar 2012  
Implementation und Konfiguration
- Februar 2013  
Go Live

## Im Gespräch

### Über den Interviewpartner

Guido Bachmann leitet das «Trailer Fee Calculation Team», welches zum Projektstart als rein deutsches Team aufgesetzt wurde und das für die Vergütung europäischer Kunden ausserhalb von Frankreich, Italien, Grossbritannien und Spanien zuständig war.

Nach der Einführung von calculo wurden die Strukturen stärker europäisiert und das Team um eine Kollegin aus Frankreich verstärkt.

**Guido Bachmann ist Head of Trailer Fee Calculation innerhalb der Allianz Global Investors Europe GmbH. Er führte das Projekt zur Einführung eines neuen paneuropäischen Systems für die Abrechnung von Bestandsgebühren als Business-Verantwortlicher.**

### Wie hatten die einzelnen Länder die Bestandsprovisionen bis anhin zusammengefasst?

Jedes Land kalkulierte Bestandsgebühren in einer historisch gewachsenen Systemlandschaft. Meist mit AGI-eigenentwickelten Schnittstellen zu diversen SAP-Instanzen. So benutzte AGI Frankreich, zum Beispiel, 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 einen rechnungsbasierten Ansatz an, wohingegen das restliche Europa auf gutschriftbasierter Rechnung arbeitet.

Zweitens, differenzieren die Berechnungen der Bestandsprovisionen je nach Land und Vertragsart. Diese können beispielsweise auf Volumen, Zinsansätzen, Zahlungsfrequenzen und Bestandsdaten basieren. 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. Oft umfasste dies aufwändige Abweichungsanalysen. Hinterfragt wurden:

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

(Fortsetzung auf der nächsten Seite)

«Die Anforderungen an die Lösung waren sehr hoch. Ein Verzicht auf geforderte Funktionalität kam für AGI von vornherein nicht in Frage. Und tatsächlich konnten alle Anforderungen in Gänze in calculo abgebildet, und grösstenteils harmonisierte Prozesse eingeführt werden.»

Guido Bachmann

## AGI: Zahlen und Fakten

- Globale Investmentkompetenz und umfassende Forschungskompetenz
- Rund 500 Anlagespezialisten an 22 Standorten in 18 Ländern
- Assets under Management: 345 Milliarden Euro (Stand 31.12.13)
- Zu den Kunden zählen Privatanleger, Family-Offices und institutionelle Anleger

### 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 bei einem Provisionsplit oder bei komplexen Regeln (zum Beispiel, wenn eine Niederlassung 50 Prozent der Managementfee, abzüglich zwei Drittel der Kundenfee erhält) ist dieses doppelte Heranziehen des gleichen Bestands hingegen notwendig.

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

- Im Markt bewährte Grundfunktionalitäten
- Produkt und Anbieter sollten im Markt namhaft vertreten sein
- Der Anbieter musste 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.

### 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 Berechnungsprozesse, wo calculo die komplexesten Fälle abbildet und ausführt. Der Standardprozess wird mit ein paar Klicks zum Kinderspiel.

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

Entscheidend sind die operativen Prozesse und 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.

(Fortsetzung auf der letzten Seite)

*„Dank calculo laufen externe und interne Vergütungen nun automatisiert und aufeinander abgestimmt ab.“*

**Sowatec AG**

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

**Sowatec Solutions AG**

Taunustor 1  
D-60310 Frankfurt  
T +49 69 77 07 62 30

**Sowatec (Luxembourg)**

**S.à r.l.**  
33, rue Gabriel Lippmann  
L-5365 Munsbach, Luxembourg  
T +41 44 952 55 55

**Wie ist der Freigabeprozess definiert?**

Die Freigaberegulation unterscheidet sich zwar im rechnungs- und gut-schriftbasierten Modell, nicht aber in den Anforderungen an Finance, Audit und Risk:

- Überprüfbarkeit des Abrechnungstatus für jeden Mitarbeitenden
- Wir nutzen das 4-Augen-Prinzip vor der Freigabe
- Betragsabhängige Freigabe durch verschiedene Personenkreise, z.B. Direktoren und Managing Direktor
- Aufzeichnung aller für die Abrechnung relevanten Basisdaten und Konditionen

**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.