

GEOS news

Informationen für Kunden, Interessenten, Partner und Mitarbeiter der SDS Software Daten Service Gesellschaft m.b.H.

Start geglückt.



In der letzten Ausgabe der GEOSnews haben wir das Joint Venture unseres Kunden HSBC Trinkaus & Burkhart (HSBC T&B) mit T-Systems angekündigt. Am 29. April 2005 wurden nun die endgültigen Verträge unterschrieben. Wir haben damit einen „neuen“ Kunden: Das Joint Venture hat den Namen International Transaction Services (ITS). Das Joint Venture bündelt als Transaktionsbank die Abwicklungsvolumina der HSBC T&B, der DAB, des S-Broker und weiterer künftiger Kunden. Wir wünschen diesem neuen Player im Transaction Banking viel Erfolg und werden alles tun, damit GEOS seinen Beitrag zu dem Erfolg leistet.

Auch bei anderen Kunden und bei uns selbst hat sich eine Menge getan. Hervorzuheben ist dabei, dass sich zusätzlich zu den Kunden des ARZ, ITS und AGI auch die Bank Austria Creditanstalt AG entschieden hat, GEOS Nostro zu lizenzieren. Mit Nostro können unsere Kunden die Rechnungslegungsvorschriften nach IFRS erfüllen. Die ersten Kunden haben ihren Jahresabschluss 2004 erfolgreich mit GEOS Nostro durchgeführt, die Bank Austria Creditanstalt AG plant Ende 2005 in Betrieb zu gehen.

Zu diesem Thema finden Sie in diesen GEOSnews einen ausführlichen Beitrag. Zwei Kundenanforderungen beschäftigen uns zur Zeit besonders intensiv. Da ist zum einen das Zusammenspiel von GEOS und den fachlichen Prozessen. Es gibt noch Potential, Prozesse mit GEOS zu vereinfachen, zu automatisieren und damit kostengünstiger und qualitativ hochwertiger zu gestalten. Für bestehende GEOS Implementierungen bieten wir dazu ein Beratungspaket an, bei dem wir mit den Kunden gemeinsam diese Potentiale heben wollen. Für die Weiterentwicklung des Produktes GEOS sieht die aktuelle Planung weitere Verbesserungen für die STP-Rate vor, z.B. durch neue Messages im Fondsgeschäft, Transparenz bei Pending Orders und Verarbeitung von Settlement Allegements.

Eine weitere Anforderung unserer Kunden ist die Reduktion des Testaufwands auf der Kundenseite, z.B. bei Release-Wechseln. Auch bei diesem Thema haben wir ein Paket geschnürt, das den Kunden helfen wird, GEOS schneller, sicherer und damit aufwandschonender zu testen. Das Paket geht von einer reinen Beratung über die Nutzung unserer automatisierten Test Tools bis hin zu einem gemeinsamen Test von Kunde und SDS. Zu diesen beiden Themen finden Sie ausführliche Darstellungen in diesen GEOSnews.

Die Verbreiterung der Kundenbasis von GEOS außerhalb der etablierten Län-

der Österreich, Schweiz und Deutschland ist eines der wesentlichen Ziele in diesem Jahr.

Dazu gehört es auch, die Firma und das Produkt GEOS international zu platzieren. Neben einer Vertriebsmannschaft gehört dazu auch ein international geprägter Marktauftritt. Viele von Ihnen werden bemerkt haben, dass unser Internetauftritt über eine neue Adresse erreichbar ist (www.geos.biz). Das war nur der erste Schritt.

Wir stellen künftig GEOS in den Mittelpunkt aller Marktkommunikation und werden diese internationaler gestalten. Um den Bekanntheitsgrad von GEOS im nicht deutschsprachigen Ausland zu erhöhen, haben wir eine Werbekampagne mit dem Titel „New In Town“ aufgelegt, die in internationalen Fachzeitschriften erscheinen wird. Ein Teil dieser Kampagne ist auch in dieser Ausgabe der GEOSnews abgedruckt.

Der Start in das Jahr 2005 ist gelungen. Wir freuen uns auf die vor uns liegenden Aufgaben.

Ihr Bernd Johnen, CEO ■

EDITORIAL

Kostensenkung durch effiziente Fondsabwicklung in GEOS

Inhalt	
Editorial	1
Kostensenkung durch effiziente Fondsabwicklung in GEOS	2
Marktführer arbeiten zusammen - GEOS ^{Integration} Core Banking designed for use with SAP	4
Bank Austria Creditanstalt AG als neuer Kunde für GEOS Nostro	5
BA-CA Wohnbaubank AG setzt auf GEOS Nostro	7
Sechs Fragen an das Projektmanagement der BA-CA AG	8
Die Kampagne "New in Town"	9
GEOS Exception Handling	11
Wussten Sie schon, dass ...	13
SDS optimiert die Systemdokumentation	14
Flexible Aktivierung und Implementierung zusätzlicher Sprachen für GEOS-Belege und Reports	16
Was kostet das Non-STP im Wertpapiergeschäft?	17
GEOS Test Solutions	19
Zu guter Letzt ... Michael Gangel - Handballspieler aus Leidenschaft	20

In vielen Banken ist die Abwicklung im Fondsgeschäft durch zahlreiche manuelle Tätigkeiten geprägt. Trotz vorhandener Kommunikationsstandards (S.W.I.F.T.) mit den beteiligten Parteien (Kapitalanlagegesellschaften, Depotbanken, Börsen etc.) basiert der Kommunikationsprozess insbesondere in der Auftragsabwicklung auf der manuellen Erfassung und Versendung von Aufträgen per Fax. Oft fehlen für eine automatisierte und effiziente Verarbeitung nicht nur die systemseitigen Voraussetzungen, sondern vor allem auch die notwendigen Stammdaten.

GEOS löst dieses Problem nicht nur durch eine integrierte Übernahme und Verwaltung aller notwendigen Stammdaten, sondern gewährleistet ein Straight Through Processing in der Auftragsabwicklung durch eine vollautomatische Übernahme von Fondsaufträgen und ein automatisiertes und frei parametrisierbares Orderrouting mit automatischer Auftragsweiterleitung. Nicht zuletzt durch die automatische Übernahme der Geschäftsausführungen und des integrierten Settlements von Fondsgeschäften wird der manuelle Aufwand im Front-, Middle- und Back Office in jede Bank auf ein Minimum reduziert.

Stammdaten

Die Basis für eine automatisierte Abwicklung des Fondsgeschäftes wird durch eine umfangreiche Stammdaten-Verwaltung in GEOS zur Verfügung gestellt. Die Stammdaten umfassen Informationen zu Kapitalanlagegesellschaften, Fonds, Ausgabeaufschlägen, Fondspreisen, etc. und können über diverse Schnittstellen (z.B. WM, Telekurs) übernommen oder manuell gepflegt werden.

Auftragserfassung

Die automatisierte Übernahme von Fondsaufträgen in GEOS kann beispielsweise über die SWIFT-Schnittstelle oder über eine Schnittstelle im GEOS-Format erfolgen. Für eine gegebenenfalls notwendige manuelle Erfassung stehen eigene Erfassungsdialoge zur Verfügung, die sich durch einfaches und benutzerfreundliches Handling auszeichnen. Im Rah-

men der Auftragsübernahme über Schnittstelle oder der manuellen Erfassung werden sämtliche Aufträge validiert und auf Plausibilität geprüft. Unmittelbar bei der Auftragsanlage wird beispielsweise die verfügbare Fondsposition um die Auftragsmenge reduziert (bei Verkaufsaufträgen) bzw. wird eine Vormerkbuchung für die Geldseite ausgegeben (bei Kaufaufträgen), um den disponiblen Geldsaldo entsprechend zu reduzieren. Alternativ zur Erfassung von einzelnen Kundenorders können auch Sammelorders erfasst oder aus einem Portfolio-Management-System übernommen werden.

Orderrouting

Im Orderrouting können sämtliche Kundenaufträge eines Fonds abhängig von der jeweiligen Geschäftsart in komprimierter Form oder als Blockorder weitergeleitet werden. Für das automatische Routing von Fondsaufträgen an KAGs, Handelsplattformen oder Börsen trifft GEOS auf Grund der vordefinierten Einstellungen die Entscheidung, an wen, in welcher Form bzw. über welchen Weg und zu welchem Zeitpunkt eine Order weitergeleitet werden soll. Dabei können Aufträge elektronisch per SWIFT oder via Fax weitergeleitet werden. Alternativ steht eine allgemeine GEOS-Schnittstelle zur Verfügung, über die die Daten im GEOS-Format bereitgestellt werden. Der Status einer Order wird vom System während des gesamten Lebenszyklus permanent überwacht und kann jederzeit online angezeigt werden. Auch Aufträge, deren Weiterleitung fehlgeschlagen ist und bei denen gegebenenfalls eine manuelle Nachbearbeitung erforderlich ist, werden systemseitig überwacht und



der Benutzer vom System automatisch darauf aufmerksam gemacht.

Ausführungen und Abrechnung

Die Übernahme der Ausführungen und die Abrechnung von Fondsgeschäften sind als vollautomatisierte Prozesse abgebildet und werden durch entsprechende Schnittstellen unterstützt. Alternativ zur Übernahme von Geschäftsausführungen können diese von GEOS automatisch generiert werden, basierend auf den übermittelten und in der Datenbank abgelegten Kursinformationen. Für eventuell notwendige manuelle Erfassungen stehen auch hier entsprechende Dialoge zur Verfügung.

Settlement & Clearing

Oft werden für Front-, Middle- und Backoffice-Prozesse unterschiedliche Systeme verwendet. GEOS bietet eine integrierte Lösung für alle Bereiche. So ist nicht zuletzt auch das Clearing und Settlement integraler Bestandteil des STP in GEOS. Auf Basis von Standing Instructions generiert das System für alle Geschäfte automatisch Settlement Instruktionen, die ohne manuellen Eingriff über die jeweils ermittelte Schnittstelle an die Lagerstelle versendet werden. Sämtliche Matching Informationen werden ebenso automatisch übernommen und verarbeitet wie die Ausführungsanzeigen nach endgültiger Belieferung der Geschäfte.

Ebenso wie bei den Handelsaufträgen wird auch bei den Lieferinstruktionen der jeweilige Status permanent vom System überwacht. Eventuell manuell zu bearbeitende Lieferinstruktionen werden automatisch erkannt und der Benutzer wird online durch einen entsprechenden Hinweis auf gegebenenfalls vorhandene Lieferinstruktionen hingewiesen.

Weitere Funktionalitäten

Neben dem STP in der Abwicklung von



Fondsgeschäften gewährleistet GEOS auch für Investmentparpläne und Entnahmepläne eine vollautomatische Durchführung. Ebenso werden Ausschüttungen mit oder ohne Reinvestierung sowie alle gegebenenfalls sonstigen anfallenden Kapitalmaßnahmen wie

z.B. Fondszusammenlegungen über einen systemseitig automatisierten Prozess abgewickelt.

Die derzeit in der Entwicklung befindlichen Anbindungen an elektronische Handelsplattformen wie z.B. INVESTRO, FundSettle oder Vestima ermöglichen auch in diesem Bereich eine integrierte und vollautomatische Abwicklung, sodass sich dadurch in den Banken erhebliche Einsparungs- und Kostensenkungspotentiale ergeben.

In der Kommunikation wird GEOS durch die Umsetzung zusätzlicher Nachrichtenformate (XML) den aktuellen und zukünftigen Marktanforderungen gerecht.

Fazit

Die Abwicklung von Fondsgeschäften ist in GEOS in die Gesamtapplikation für die Wertpapierabwicklung und -verwahrung integriert, sodass sowohl Fondsgeschäfte als auch sonstige Wertpapiergeschäfte in einem System vollständig abgewickelt werden können. Dadurch werden jegliche Systembrüche im Bereich der Wertpapierabwicklung unterbunden.

Mit dem Einsatz von GEOS und einem damit verbundenen STP im Fondsbereich sind die Voraussetzungen für eine effiziente und kostengünstige Abwicklung des Fondsgeschäftes geschaffen. ■

+++ breaking news +++ breaking news +++ breaking news +++ breaking news

Wir freuen uns mitteilen zu dürfen, dass die lange Suche nach einem ansprechenden, international einsetzbaren Namen für das Joint Venture zwischen HSBC Trinkaus & Burkhardt und T-Systems International ein Ende gefunden hat. Das Joint Venture wird den Namen

International Transaction Services GmbH (ITS)

tragen.



Marktführer arbeiten zusammen – GEOS^{Integration}Core Banking designed for use with SAP

Integration von GEOS und SAP Deposit Management

SDS und SAP bieten mit ihren komplementären Kernbankensystemen ein attraktives Komplettangebot für das Hochleistungssegment im Transaction Banking. Die Integrations-Software GEOS^{Integration}Core Banking designed for use with SAP ist bereits als Produkt verfügbar. Dieser Name ist Programm: das Produkt ermöglicht die nahtlose Verbindung der Geschäftsprozesse über die beiden Software-Lösungen.

Beide Hersteller zählen in Deutschland Banken mit höchsten Ansprüchen an Funktionalität, Systemdurchsatz und Verfügbarkeit zu ihren Kunden. GEOS ist seit November 2002 bei der renommierten Privatbank HSBC Trinkaus & Burkhardt in Düsseldorf erfolgreich im Einsatz. Diese betreibt als führendes Wertpapierhaus eines der größten Wertpapierabwicklungszentren Deutschlands und verarbeitete im Jahr 2003 über 17 Millionen Wertpapiertransaktionen. SAP Deposit Mgmt. konnte mit dem Produktionsstart bei der Deutschen Postbank im Oktober 2003 einen maßgeblichen Erfolg verzeichnen. Mit einem Marktanteil von 30% ist die Postbank der größte Anbieter von Zahlungsverkehrsdienstleistungen und wird diese Position mit der neuen Lösung weiter ausbauen.

Integrierte Gesamtbankenlösung

GEOS^{Integration}Core Banking designed for use with SAP bietet auf Basis der beiderseitig verfügbaren Standardschnittstellen eine umfassende technische und fachliche Verbindung zwischen GEOS und den SAP-Systemen Deposit Mgmt. (Kontokorrent) sowie Customer Information Mgmt. (Business Partner). GEOS^{Integration}Core Banking designed for use with SAP stellt die für den Geschäftsfall aktuell benötigten Informationen automatisch zur Verfügung und versorgt auch nachgelagerte Systeme wie den Zahlungsverkehr, die Finanzbuchhaltung oder das Berichts- und Meldewesen mit den relevanten Daten aus der Wertpapierabwicklung. GEOS^{Integration}Core Banking designed for use with SAP ermöglicht damit auch im Systemverbund eine redundanzfreie Datenhaltung.

Kundenvorteile des GEOS^{Integration}Core Banking designed for use with SAP-Einsatzes

Die Integrations-Software GEOS^{Integration}Core Banking designed for use with SAP wird als SDS-Produkt mit langfristiger Perspektive und Wartungszusage angeboten. GEOS^{Integration}Core Banking designed for use with SAP ist sofort verfügbar und verkürzt somit den time to market-Zyklus. Zusätzlich befreit GEOS^{Integration}Core Banking designed for use with SAP die Banken vom Entwicklungs- bzw. Integrationsrisiko und trägt maßgeblich zur Kalkulations- und Planungssicherheit bei der Einführung bei.



Bank Austria Creditanstalt AG als neuer Kunde für GEOS Nostro



Die größte Bank Österreichs entschied sich Ende letzten Jahres nach einigen Vorstudien für das Bilanzierungssystem GEOS Nostro. GEOS Nostro ist ein Standard-Software-Paket zur Verwaltung und Bilanzierung der im Eigenbestand befindlichen Wertpapiere und Derivate.

Mit GEOS Nostro sollen in der Bank Austria Creditanstalt AG (BA-CA) nicht nur die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften der BWG/HGB-Rechnungslegung und der IFRS-Rechnungslegung (IAS 39) erfüllt werden, sondern es soll auch eine Homogenisierung in der Software-Landschaft erreicht und damit Kosteneinsparungen im Systembetrieb erzielt werden.

Durch die Entscheidung der BA-CA für GEOS Nostro geht – neben der DAB bank AG in Deutschland, der Schoellerbank AG und der direktanlage.at AG in Österreich – die vierte Tochter der Bayerischen Hypovereinsbank (HVB) mit GEOS Nostro produktiv.

Derzeitige Situation

Bei der BA-CA sind derzeit die Wertpapier-Eigenbestandsysteme WESD und WEEBO im Produktionsbetrieb. Diese Eigenentwicklungen wurden auf Basis der österreichischen Bilanzierungs- und Meldevorschriften nach dem österreichischen Bankwesengesetz (BWG) und dem österreichischen Handelsrecht (HGB) programmiert und erfüllen ausschließlich diese gesetzlichen Vorschriften. Die Verwendung von internationalen Kennnummernsystemen (z.B. ISIN, Cusip) für diverse Bankanwendungen und die parallele Rechnungslegung nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS), insbesondere nach den einschlägigen Bestimmungen der International Accounting Standards (IAS) 39, werden von diesen Systemen nicht ausreichend unterstützt.

Vorstudien

Die Notwendigkeit, auf internationale Kennnummernsysteme umzustellen, aber vor allem die Notwendigkeit, neben dem

BWG/HGB-Einzelabschluss den Konzernabschluss ab dem Jahr 2005 nach IFRS zu erstellen, führte bei der BA-CA Mitte des letzten Jahres zu folgenden Szenarien innerhalb der Machbarkeitsstudie:

1. Änderung/Erweiterung der bisherigen Systeme WESD und WEEBO
2. Einbindung des Standard-Software-Paketes GEOS Nostro mit bereits implementierter IFRS-Funktionalität
3. Eigenentwicklung eines Bilanzierungs- und Verwaltungssystems für Wertpapiereigenbestände

Die dritte Variante wurde nach detaillierten Analysen auf Grund von unwirtschaftlichen und zeitkritischen Faktoren verworfen.

Die erste Studie über die Weiterentwicklung der Systeme WESD und WEEBO mit den bestehenden Sourcen und Datenbanken kam ebenfalls nicht zum Zuge.

Entscheidung für GEOS Nostro

Die Ergebnisse der weiteren Studie-Einbindung des Standard-Software-Paketes GEOS Nostro mit bereits implementierter IFRS-Funktionalität lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Ein System zur Führung und Bewertung der relevanten Positionen
- Standard-Software-Paket, das nachweislich den Prüfungs-, Revisions- und Meldeerfordernissen entspricht, dadurch

- Vereinfachte Prüfung und Abstimmung mit dem Wirtschaftsprüfer (GEOS Nostro wurde unter der fachlichen Aufsicht der KPMG Alpentreuhand entwickelt.)
- Geringes Implementierungsrisiko durch moderate Umsetzungsaufwände
- Adäquate Betriebskosten
- Geringeres Betriebsrisiko, durch die Verlagerung der Aufgaben auf mehrere Ressourcen
- Gesetzliche Änderungen sind auf Grund des Wartungsvertrages inkludiert
- Grafische Benutzeroberfläche mit Standard GUI
- Systemunterstützte, automatisierte parallele Erstellung von Bilanzen
- Zeitnaher Bilanzabschluss
- Betrieb von einem integrierten System (GEOS und GEOS Nostro)

„Die allgemeinen Risiken durch den Einsatz einer Standard-Software können durch die guten Erfahrungen aus vorangegangenen gemeinsamen Projekten der BA-CA mit SDS vernachlässigt werden“, sagt Torsten Hohendorff, Wertpapier-Chefexperte von WAVE Solutions, der bereits maßgeblich am Einsatz von GEOS in der BA-CA sowie bei der Düsseldorfer Privatbank HSBC Trinkaus & Burkhardt beteiligt war.

Durch die bereits im Abschlussvertrag fixierten umfangreichen Änderungsanforderungen (Depot als Kriterium zur Bestandstrennung, Bilanzmethoden der Passiva, Bestands- und wertmäßige Erfassung von externen Transaktionen auch außerhalb von GEOS, Zinsenabgrenzung von Float-Kupon-Gattungen sowie von vor- und nachfällig gebuchten Kupons, Historisierung der Ultimo-Devisen-Positionen) wurden auch die Bedenken bezüglich einer Vorlaufzeit bei individuellen Programmänderungen ausgeräumt.

„Die GAP-Analyse zwischen Standardprodukten und den Anforderungen des Anwenders ist die notwendige und wichtige Basis für das weitere Vorgehen. Sie ist die Versicherung gegen „böse Überraschungen“ in der Umset-



von links nach rechts: Christian Burger, Ewald Formanek, Claudia Trausmuth, Karl Hrasnik, Torsten Hohendorff



zung und im Einsatz“, führt Karl Hrastnik, fachlicher Projektleiter der BA-CA aus.

Da auch jede wirtschaftliche Betrachtung die Sinnhaftigkeit des Erwerbs von GEOS Nostro unterstrich, stand der Beauftragung durch die BA-CA nichts mehr im Wege.

Projektmannschaft

Zum 1. Dezember 2004 wurde in der BA-CA und in der WAVE Solutions for IT GmbH (die IT-Tochter der BA-CA) das Implementierungsprojekt GEOS Nostro gestartet. Eine hochmotivierte Projektmannschaft unter der fachlichen Leitung von Herrn Karl Hrastnik/BA-CA, der technischen Leitung von Herrn Gerhard Brzobohaty/WAVE Solutions sowie der SDS trat mit dem Ziel einer möglichst effizienten und fehlerfreien Implementierung von GEOS Nostro mit BWG/HGB- und IFRS-Rechnungsfunktionalität an.

Die Projektmannschaft setzt sich aus den Fachspezialisten und Anwendern der BA-CA, den bereits im GEOS-Projekt erfolgreichen Technikern und Fachleuten von WAVE Solutions sowie den Technikern der ITA zusammen. Sie stellen auf Seiten der Bank die fachlichen und technischen Know-how-Träger in diesem Implementierungsprojekt dar.

SDS ist nicht nur Software-Lieferant, sondern unterstützt fachlich beratend den gesamten Projektverlauf mit GEOS Consulting, unter der Leitung von Herrn Ewald Formanek, und dem GEOS Nostro-Entwicklungsbereich, unter der Leitung von Herrn Christian Burger. Die Mannschaft der SDS kann bereits auf erfolgreiche Implementierungen bei HSBC Trinkaus & Burkhardt, den acht Schweizer Kantonalbanken im Verbund der AGI-Kooperation, der BAWAG P.S.K. Gruppe etc. zurückblicken. Die Projektauficht seitens SDS wird durch die

Account-Managerin Frau Claudia Trausmuth wahrgenommen.

Implementierungsprojekt

Der Dezember 2004 sowie die erste Hälfte des Jahres 2005 waren geprägt von fachlichen und technischen Workshops zwischen BA-CA, WAVE Solutions und SDS (Abstimmung der Change Requests, Abnahme von Fachkonzepten, Mapping der Schnittstellen etc.).

Die Migrations- und fachlichen Abnahmetests werden bis Ende des 3. Quartals 2005 abgeschlossen sein. Die weiteren Änderungsanforderungen werden von SDS bis Ende Juni 2005 ausgeliefert.

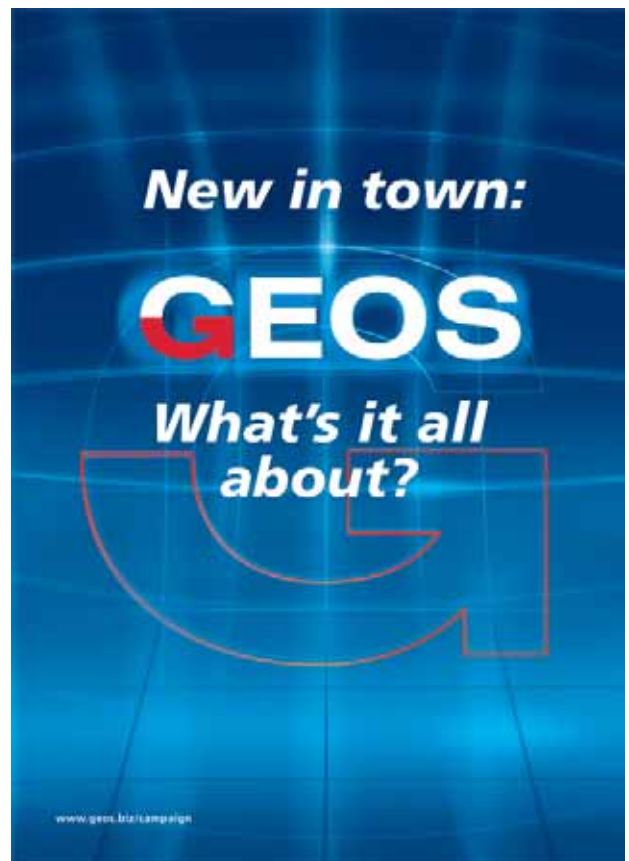
Ein umfangreicher Paralleltestzyklus prägt das 4. Quartal 2005, um letztendlich GEOS Nostro bis spätestens Ende Jänner 2006 fehlerfrei und performant in den Echtbetrieb mit allen Schnittstellenanbindungen zu den Umsystemen (SAP-Hauptbuch, Erfolgs- und Marktrisiko-Controlling, Treasury-Reporting,

Aufsichtsrecht, Bilanzierung, Kursanbindungen der Front Office-Systeme etc.) zu bringen.

Der Jahresabschluss 2005 soll neben WESD/WEEBO parallel bereits über GEOS Nostro erfolgen.

Das „Going Live“ bzw. der System-Switch von WESD/WEEBO auf GEOS Nostro ist Mitte Jänner 2006 – rückwirkend zum 1. Jänner 2006 – geplant. Mit einer einmonatigen Nachlaufzeit ist das Projektende mit Ultimo Februar 2006 datiert.

Der bisherige Projektverlauf, die Einhaltung der definierten Meilensteine und die gute, kooperative und partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen allen Projektbeteiligten aus Bank Austria Creditanstalt AG, WAVE Solutions, IT Austria und Software Daten Service sind die Grundpfeiler einer erfolgreichen „in time and in budget“-Implementierung Anfang des Jahres 2006. ■





BA-CA Wohnbaubank AG setzt auf GEOS Nostro

Bereits knapp ein halbes Jahr nach der Entscheidung der Bank Austria Creditanstalt AG für GEOS Nostro hat die BA-CA Wohnbaubank AG (eine 100%-ige Tochter der BA-CA) nach einer kurzen Evaluierungsphase beschlossen, die Bilanzierung ihres Emissionsgeschäftes über GEOS Nostro abzubilden.

Die zuständigen Gremien (Vorstand und Aufsichtsrat der BA-CA Wohnbaubank AG, Gesamtbankorganisation und WAVE Solutions) haben der Implementierung eines Mehrmandantenbetriebes von GEOS zugestimmt.

Die Intention der Rechnungswesenverantwortlichen in der BA-CA Wohnbaubank AG sich für GEOS Nostro zu entscheiden, war der Wunsch, einerseits ein einheitliches System für die Abbildung des Emissionsgeschäftes im Konzern der Bank Austria Creditanstalt AG zu verwenden und andererseits auf Grund des hohen Automatisierungsgrades in GEOS Nostro den internen und externen Revisionsanforderungen zu entsprechen.

Das Wertpapierabwicklungssystem GEOS unterstützt standardmäßig die automatisierte Übertragung von Transaktionen zwischen mehreren Mandanten (GEOS zu GEOS-Versendung). Auf Grund dieser Technik werden Transaktionen des Mandanten BA-CA vollautomatisch und straight through in GEOS Nostro der BA-CA Wohnbaubank AG übertragen.

Das Projekt GEOS Nostro für die BA-CA Wohnbaubank AG wird parallel zur Implementierung von GEOS Nostro im Mutterhaus Bank Austria Creditanstalt AG gestartet und wird kurz nach dem Hauptprojekt live gehen.



Sechs Fragen an das Projektmanagement der Bank Austria Creditanstalt AG



1. Warum haben Sie sich für GEOS Nostro entschieden?

Schon weit im Vorfeld der Entscheidung gab es Überlegungen, das bestehende System bei der Bank Austria Creditanstalt AG abzulösen. Negative Business Cases und andere, höher priorisierte Vorhaben waren der Grund, dieses nicht direkt mit der Einführung von GEOS durchzuführen. Mit den geänderten IFRS-Anforderungen (mit Wirksamkeit zum 1. 1. 2005) kam es zu einer geänderten Ausgangslage. Die Bank wollte nun die Erstellung der Wertpapierbilanz auf eine fundierte, systemgestützte Plattform stellen. Eine im August 2004 gestartete Studie hatte die Szenarien

- komplette Eigenentwicklung
- Erweiterung des bestehenden Systems um die geforderten IFRS-Komponenten
- Einführung von GEOS Nostro

zum Inhalt, wobei die eindeutige Präferenz auf GEOS Nostro gefallen ist.

2. Wo sehen Sie die Vorteile für die Bank Austria Creditanstalt AG durch den Einsatz von GEOS Nostro?

Durch den Einsatz von GEOS Nostro ist die Bank in der Lage, die Wertpapierabwicklung und die Führung der Eigenbestände (aktiv und passiv) in einem integrierten System darzustellen. Die gesetzlichen Änderungen werden über die Wartung abgedeckt und man kann auf die bewährte Zusammenarbeit mit dem Software-Lieferanten SDS zurückgreifen. Mit dem Umstieg vom bestehenden System auf GEOS Nostro ist die Führung und Verwaltung (Skontrierung) der Eigenbestände nach BWG- und IFRS-Vorschriften unmittelbar verfügbar. Darüber hinaus ist man in der Lage, weitere Mandanten aufzunehmen.

3. Konnten Sie den Live-Betrieb bei anderen Mandanten ansehen? – Gibt es Kontakte zu anderen GEOS Nostro-Anwenderbanken?

Mit der Tochter Schoellerbank AG und den guten Kontakten zu HSBC Trinkaus & Burkhardt hat die Bank Austria Creditanstalt AG zwei Anwender der „ersten Stunde“ als Referenzen zur Verfügung, wobei der Live-Betrieb bei HSBC Trinkaus & Burkhardt in Düsseldorf in Augenschein genommen werden konnte.

4. Welche Einsparungspotentiale – vor allem in Hinblick auf gesetzliche Änderungen – erwarten Sie durch den Einsatz von GEOS Nostro?

Über den Einsatz einer Standard-Software können die Entwicklungs- und Anpassungsrisiken mit der Gesamtheit der Nutzer geteilt werden. Über die Wartung werden das Risiko und der Aufwand kalkulierbar.

5. Welche Risiken konnten Sie im Rahmen des Implementierungsprojektes identifizieren?

Bei der Auswahl von GEOS Nostro wurde klar, dass für die individuellen Bedürfnisse der Bank Austria Creditanstalt AG Änderungen an GEOS Nostro durchzuführen waren. Hier kam es zur Bewertung und Definition von Change Requests, die sich aus der heutigen Sicht im geplanten Umsetzungsprozess befinden. Das Know-how ist auf Seiten der Bank, von SDS und in der WAVE Solutions auf wenige Köpfe verteilt.

6. Sind Sie mit der Unterstützung zufrieden, die SDS in diesem Projekt leistet?

Die Unterstützung durch SDS für dieses komplexe und schwierige Thema ist getragen durch den hohen persönlichen Einsatz der Mitarbeiter. Wir spüren die Identifikation mit dem Produkt und dem Projekt. Wir fühlen uns „gut aufgehoben“. Ein hohes Maß an Flexibilität zeichnet die handelnden Personen und die Zusammenarbeit aus.



Die Kampagne „New In Town“



Danke, dass Sie sich für uns und unsere Kampagne interessieren. Wir möchten Ihnen an dieser Stelle erläutern, warum wir uns für diese Kampagne entschieden haben und was GEOS ist.

Wenn Sie Ihnen gefällt, dann schreiben Sie uns bitte eine E-Mail. Wenn Sie Ihnen nicht gefällt, sind wir sehr an Ihren Verbesserungsvorschlägen interessiert.

Wenn Sie die Bilder der Kampagne gerne für Ihr Büro haben wollen, können Sie diese per Internet auf unserer Homepage downloaden.

Veränderungen

Im Jahr 2004 wurde unser Unternehmen von einem der größten IT- und Kommunikationsdienstleister, der T-Systems International, erworben. Dies war eine signifikante Veränderung für die Entwicklung unseres Unternehmens.

Bis zu diesem Zeitpunkt waren wir ein mittelständisches Software-Unternehmen mit 250 Mitarbeitern in Wien/Österreich. Wir erstellen seit mehr als 10 Jahren mit GEOS eine Top-Anwendung für die Abwicklung von Wertpapieren und Derivaten. Wir haben Kunden in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Irland.

Mit dem Einstieg der T-Systems International veränderte sich für uns alles.

Wir sind weiterhin ein mittelständisches Unternehmen, aber eingebunden in einen großen Konzern. Mit der Vertriebs- und Servicekraft der T-Systems beginnt unsere **Expansion nach Europa**. Wir können nun europaweit Kunden mit unserer Software und den begleitenden Services bedienen. Die zusätzlichen Zielmärkte sind UK, Frankreich, Italien, Spanien, Benelux, Skandinavien und perspektivisch Osteuropa.

In diesen Ländern sind wir „**New In Town**“.

Mit der T-Systems eröffnete sich für uns eine weitere strategische Dimension. Die T-Systems setzt europaweit mit unserer Software ein neues Modell im Banking um: **Business Process Outsourcing für die Abwicklung von Wertpapieren und Derivaten**. Wir sind stolz darauf, dass T-Systems International unsere Software für geeignet hält, diese Strategie umzusetzen.

Kampagnenkonzzept

Die Kampagne soll in Fachzeitschriften mit interessanten Artikeln Aufmerksamkeit erregen können. Des Weiteren muss sich die Kampagne gegen die vielfältigen anderen Reize durchsetzen, die in diesen Zeitschriften präsent sind.

Aufmerksamkeit kann man im Wesentlichen durch einen interessanten Sachtext oder einfach durch einen „**Teaser**“ erreichen.

Wir sind weiterhin davon ausgegangen, dass die Leser eigentlich keine umfangreichen Texte in der Werbung lesen wollen. Dies wirkt eher abschreckend. Deshalb haben wir uns für eine auf wenig Text reduzierte und auffällig gestaltete Kampagne entschieden.

Zusätzlich soll die Aufmerksamkeit durch einen „**Umblättereffekt**“ weiter erhöht werden: Es wird immer mehr als eine Anzeige in der Zeitschrift sein. Die zweite Anzeige wird beim Umblättern der ersten Anzeige zu sehen sein.

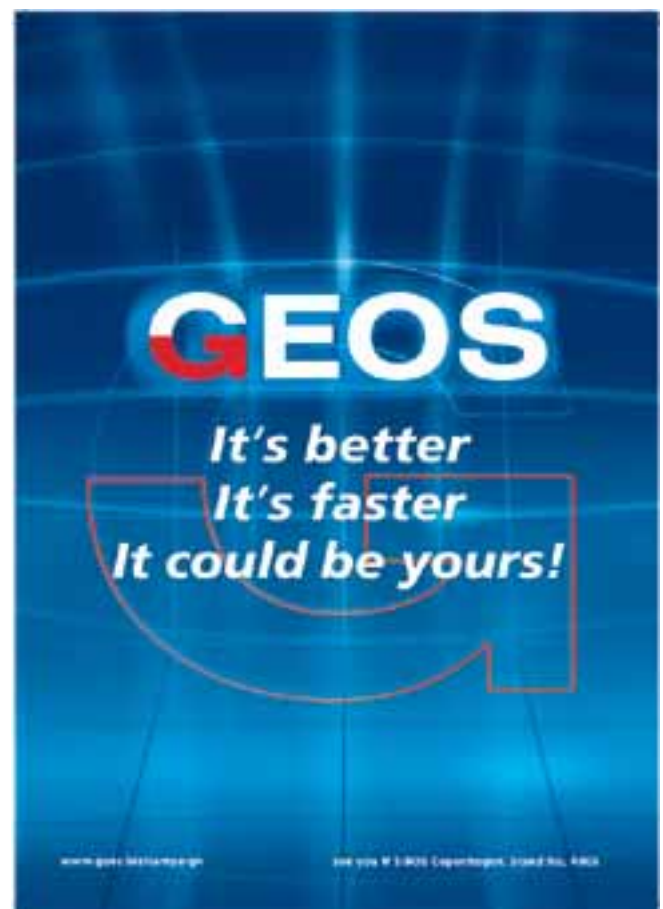
Der Leser wird dann hoffentlich zurückblättern und sich mit GEOS kurz aktiv beschäftigen.

Das Bild „**New in Town-GEOS-What's it all about!**“ dient als initialer Interessenswecker.

Das Bild „**It's better-it's faster-it could be yours**“ beschreibt abstrakt die Vorteile von GEOS und vermittelt, dass der Leser diese Vorteile für sich haben kann.

Das Bild „**See You at**“ fordert auf, sich bei passender Gelegenheit intensiver mit GEOS zu beschäftigen.

Wer nicht weiß, was GEOS macht, weiß es nach der Lektüre der Anzeigen auch nicht. Das ist so gewollt. Wir hoffen, dass der Leser sich allein durch die Anzeigen und ihre Botschaften überzeugen lässt, dass es eine gute Idee ist, sich einen Augenblick mit GEOS zu beschäftigen. So wie Sie.



Was ist GEOS? Was macht GEOS?

It's better -it's faster -it could be yours.

GEOS ist eine Software, die bei über **600 Banken in Europa** im Einsatz ist. Über GEOS wickeln diese Banken **30.000.000 Wertpapiertransaktionen** ab – von der Order über das Settlement bis hin zu den Corporate Actions.

GEOS ist als Back Office-System sehr stark auf **Straight Through Processing** ausgerichtet: Ein Geschäftsvorfall soll mit möglichst wenigen manuellen Eingriffen erledigt werden – am besten ganz ohne manuelle Eingriffe. Dieses starke Commitment zum STP ist einer der Gründe, warum einer unserer Schwerpunkte auf der vollständigen und unmittelbaren Integration aller Neuerungen von **SWIFT** liegt. GEOS ist ein **Gold Label** Produkt.

GEOS ist als **Real Time-System** konzipiert. Zeitverzögerungen gibt es in GEOS nicht. Real Time Interfaces zu Portfolio-Management-Systemen, zu Börsen und anderen Marktteilnehmern runden das Spektrum ab.

GEOS wird über Zeitzonen hinweg ohne Restriktionen eingesetzt.

GEOS ist plattformneutral. Allerdings ist die strategische Orientierung auf LINUX ausgerichtet. LINUX ist eine preiswerte Plattform und für GEOS die schnellste.

GEOS-Kunden setzen GEOS bereits erfolgreich unter LINUX ein.

Wenn Sie eine der folgenden Herausforderungen haben, könnte GEOS für Sie ein Thema sein:

- Sie haben in Ihrer Wertpapierabwicklung zu hohe Kosten – im Fachbereich und in der IT.
- Sie haben zu viele manuelle Tätigkeiten bei der Abwicklung von Wertpapiergeschäften und Corporate Actions.
- Sie haben zu viele Fehlersituationen in Ihrer Abwicklung.
- Sie haben eine Anwendung im Einsatz, die in der Wartung teuer ist.
- Sie wissen nicht, ob Sie in Zukunft die notwendigen Änderungen oder Erweiterungen an dieser Anwendung rechtzeitig und wirtschaftlich umsetzen können.
- Die Restriktionen der heutigen Anwendung verhindern, dass Sie sich besser im Back Office organisieren können.
- Sie wollen innerhalb Ihres Unternehmens mehrere Wertpapierabwicklungen konsolidieren.
- Sie wollen mit einer anderen Bank im Bereich Wertpapierabwicklung zusammenar-

beiten, um kostengünstiger zu werden.

- Eigenentwicklung von Wertpapieranwendungen ist bei Ihnen zukünftig nicht gewünscht.
- Sie suchen einen großen und langfristig stabilen Software-Partner.

Dann sollten Sie mit uns sprechen.

Wenn wir bei Ihnen ein weitergehendes Interesse geweckt haben, freuen wir uns über einen Kontakt (marketing@geos.biz) oder einen Besuch an unserem Stand A005 auf der SIBOS 2005 vom 5.-9. September 2005 in Kopenhagen. ■



15. FINANCE FORUM 1. und 2. November 2005 Kongresshaus Zürich-Stand Nr. 27

Bei DEM Know-how Forum für die Finanzbranche präsentieren 150 Aussteller Software-Lösungen und Beratungsdienstleistungen für Banken, Finanzdienstleister und Versicherungen.

GEOS präsentiert sich insbesondere in den beiden Anwendungsbereichen Wertchriften und Gesamtbank.



+++ Rückblick +++ Rückblick +++ Rückblick +++ Rückblick +++

GEOS Ticker

Finance Forum Update-Sessions, 10. Mai 2005

Am 10. Mai 2005 fand in Zürich im UBS-Konferenzgebäude Grünenhof eine Finance Forum Update Sessions statt. Das Thema war "Transaktionsbank: Vom Trend zu Realität?". Vor hochkarätigem Publikum referierte Dr. Jürgen Hernichel von T-Systems gemeinsam mit Thomas Fleischmann von HSBC Trinkaus & Burkhardt die Expertenmeinung über unser Joint Venture in Deutschland. Das hohe Interesse an diesem Thema zeigte die angeregte Podiumsdiskussion. Wenn Sie mehr Informationen wollen, dann nutzen Sie bitte die Download-Möglichkeit unter www.finance-forum.com in der Rubrik „Update-Sessions“.

Benutzerfreundliche Behandlung von Ausnahmesituationen in einem applikationsweiten, zentralen Werkzeug

Gestern

GEOS unterstützt die STP-Verarbeitung von Wertpapiergeschäften mit außerordentlich hohen STP-Raten. Damit konzentriert sich ein Gutteil der Aufgaben der GEOS-Benutzer auf die Handhabung von Ausnahmesituationen („Exception Handling“), in denen ein manueller Eingriff gewünscht oder fachlich notwendig geworden ist.

An dieser Stelle lohnt es sich, einen kurzen Blick auf den Nutzen zu werfen, den GEOS als Online-System verglichen mit einer batchorientierten Architektur bietet.

Es gibt nach wie vor eine Reihe großer europäischer Banken, in denen batchorientierte Systeme ohne Real Time-Informationen laufen, in denen stundenlang Unsicherheit über den Zustand von Trades herrscht und Rückfragen nur mit mehrstündiger Verspätung behandelt werden können. Eine Situation, an die sich jüngere Mitarbeiter in GEOS-Banken wohl nicht mehr erinnern können. Ein Online-System wie GEOS bietet hier unvergleichlich mehr Sicherheit und Schnelligkeit, was sich in zuverlässigerer und kostengünstigerer Abwicklung niederschlägt.

Um aus der permanenten Verfügbarkeit aktueller Informationen Nutzen ziehen zu können, müssen der Zugriff und die Verteilung einzelner Arbeitsaufgaben systematisch organisiert werden. GEOS bietet diesbezüglich mehrere Möglichkeiten zur Dokumentation, Kontrolle und Handhabung von Ausnahmesituationen.

Neben den Suchdialogen, die in jedem Hauptobjektrahmen zur Verfügung stehen, stellen die bekannten „To Do-Listen“ eine weiterführende Variante dar. To Do-Listen sind technisch nichts anders als von zentraler Stelle parametrisierbare und kombinierbare Suchabfragen, die den Mitarbeitern arbeitsplatzspezifisch zur Verfügung gestellt werden.

Während über Suchabfragen nach ordnungsgemäß abgewickelten Geschäften ebenso gesucht werden kann wie nach einem Fehlerfall, schränkt man für die Behandlung von

Ausnahmesituationen die Kriterien der Suche derart ein, dass nur fehlerbehaftete Datensätze gefunden werden.

Beispiele dafür sind die Suche nach abgelehnten Aufträgen oder unstimmigen Schlüssen.

Die entsprechende To Do-Liste zeigt damit fachliche Ausnahmesituationen an und kann dazu verwendet werden, Fehlersituationen



bestimmten Teams zuzuordnen.

So naheliegend und erfolgreich die Idee der To Do-Listen auch ist, für bestimmte Zwecke werden nicht arbeitsplatzspezifische sondern benutzerspezifische To Do-Listen benötigt. Mittlerweile wurden Suchkombinationen verlangt und implementiert, die wegen ihrer Komplexität nennenswerte Ressourcen verbrauchen.

Mehrere Kundenanforderungen waren Anlass, dieses große Thema in Angriff zu nehmen:

- Sofortige Freigabe vs. spätere Freigabe. Die frühere Umsetzung des Vier-Augen-Prinzips über das Berechtigungssystem erforderte zumindest im Fall der Änderung die gleichzeitige Anwesenheit von zwei Mitarbeitern, dem Anforderungssteller und dem Freigabeberechtigten, am gleichen Arbeitsplatz.
- Zunehmende Anzahl und Komplexität von To Do-Listen, zuverlässige Zuteilung an verschiedene Bereiche, Vermeiden von redundanter Bearbeitung.

- Fachliche Fehlerprotokolle aus der Batch-Verarbeitung stehen nicht über das Frontend zur Verfügung und erlauben daher auch kein direktes Verzweigen in die Ursache des Fehlers.

Daher kam der Entschluss zur Bündelung der Entwicklung, um diese Probleme in einem einheitlichen Konzept zu lösen.

Heute

Als Alternative zu den vorhandenen Funktionen wurde das neue GEOS-weite Exception Handling entwickelt. Im Wesentlichen dreht das Exception Handling den Spieß bei der Suche nach Fehlersituationen um, indem nicht nach Datensätzen gesucht wird, sondern sich Ausnahmesituationen im Moment ihres Entstehens aktiv beim Exception Handling melden.

Zunächst wurde eine neue Möglichkeit zur

verzögerten Freigabe von Änderungen implementiert (Freigabeanforderung an eine zentrale Überwachung nach dem Vier-Augen-Prinzip). Die dafür in GEOS geschaffenen Funktionen bilden gleichzeitig die Basis für eine noch viel weitergehende Nutzung eines zentralen Exception Handling, das ab Release 3.1.2 integriert ist.

Diese neue Form der Prozessüberwachung erlaubt die Verfolgung, Überwachung und Bearbeitung von Geschäften, die eines manuellen Eingriffs bedürfen und daher die STP-Verarbeitung verlassen haben. Bei Auftreten einer Ausnahmesituation wird im Rahmen des Geschäftsprozesses eine Exception generiert, die dann über die so genannte Anforderungsliste angezeigt und bearbeitet werden kann.

Dies eröffnet zahlreiche neue Möglichkeiten:

- Die Zuweisung der Exception zu einem vom Mandanten definierten Arbeitsgebiet
- Die Anzeige der Hemmnisse/Hinderungsgründe
- Der direkte Einstieg in das pendente Ge-



schäft

- Die Dokumentation der Bearbeitung
- Die Freigabe von Änderungen zu einem beliebigen Zeitpunkt durch einen befugten Mitarbeiter (späteres Vier-Augen-Prinzip/ spätere Freigabe)
- Das Management von reservierten Weiterleitungsaufträgen für die Bearbeitung durch einen bestimmten Sachbearbeiter
- Die Überwachung des Protokolls des Berechtigungssystems über Warnungen, Vier-Augen-Anforderungen und Schutzverletzungen
- Die performante, ressourcenschonende und daher Kosten sparende Suche pender Geschäfte

Bei Auftreten einer Ausnahmesituation wird der Sachverhalt in das zentrale Exception Handling/Pendenzenverwaltung eingetragen, wobei alle für die spätere Bearbeitung und die Revision erforderlichen Informationen dokumentiert werden.

Das Arbeitsgebiet ist frei definierbar und wird über einen mandantenspezifischen Entscheidungsbaum zugeordnet.

Die Exceptions können selektiert und gelis-

tet werden, dem Bearbeiter werden anhand seiner berechtigten Arbeitsgebiete Aufgaben zugewiesen. Von der Anforderung aus kann abhängig von der Art der Exception in das verursachende Objekt und sogar direkt zu dessen Historie verzweigt werden.

Darüber hinaus zeigt die Anforderungsliste abhängig vom verursachenden Objekt Informationen über das Objekt an. Beispielsweise können zu einer Ausführung Phase, Status, Kurs etc., zu einem Auftrag Gegenwert, Limits oder Handelplatz angezeigt werden.

Ausgehend von diesen Informationen kann nun eine Freigabe erteilt oder abgelehnt bzw. die Ursache der Exception beseitigt und das Geschäft wieder in die STP-Verarbeitung eingereiht werden.

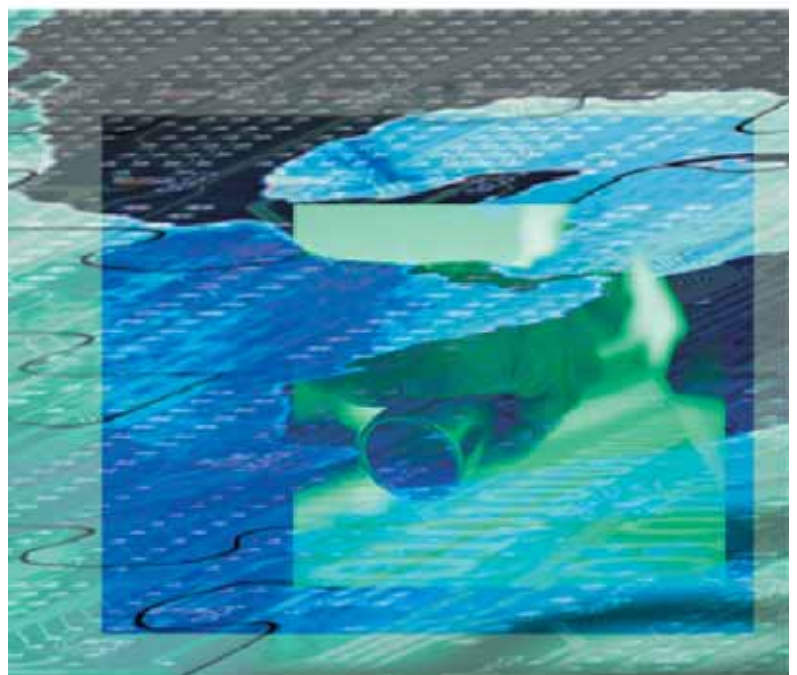
Neben der Bearbeitung von Exceptions ermöglicht die Prozessüberwachung auch eine komfortable Einsicht in die Protokolle des Berechtigungssystems. Jede Aktion eines Benutzers, die eine Warnung, Freigabeanforderung oder Schutzverletzung im Berechtigungssystem auslöst, kann über die Freigabeliste angezeigt werden. Die vielfältigen Möglichkeiten zur gezielten Suche, Anzeige und Sortierung unterstützen interne Kontroll-,

Management- und Auditaufgaben.

Morgen

Ausnahmesituationen, Freigabeanforderungen und Fehlersituationen können natürlich in allen Bereichen der Wertpapierabwicklung entstehen. GEOS Exception Handling wird sukzessive zum zentralen Werkzeug für das Handling all dieser Ausnahmesituationen ausgebaut, unabhängig von der Herkunft der Ausnahme. Die Termindatenverarbeitung kann dann die Arbeitsliste ebenso nutzen wie der Depotstamm oder die Bestandspflege. Neben Freigabeanforderungen werden auch Fehler aus der Online- und Batch-Verarbeitung zu Einträgen ins Exception Handling führen und mit den dort verfügbaren Tools bearbeitet werden. Gleichzeitig können diese Daten als Basis für eine Weiterverarbeitung in MIS-Systemen genutzt werden.

Damit wird GEOS Exception Handling zum zentralen, GEOS-weiten Tool, mit dem sämtliche Situationen, in denen ein manueller Eingriff durch den Fachbereich notwendig ist, gehandhabt und zuverlässig der Bearbeitung zugeführt werden können. ■





WUSSTEN SIE SCHON, DASS ...



... sich GEOS nahtlos in Vertriebsapplikationen und Web-Pages einbetten lässt?

Für die Vertriebsarbeit und den Kundenkontakt ist eine Online-Interaktion mit GEOS besonders wichtig. Zusätzlich besteht der Bedarf nach einer konsolidierten Sicht auf alle relevanten Kundeninformationen. Die dafür nötigen Funktionen von GEOS können mittels Multi Front Link (MFL) dem Vertriebsmitarbeiter in einer einheitlichen Benutzeroberfläche gemeinsam mit anderen Informationen, beispielsweise über Konto- oder Sparprodukte, zur Verfügung gestellt werden. Damit erübrigt sich eine separate Nutzung des GEOS-Client in der Filiale, ohne dass auf Wertpapierfunktionalität verzichtet werden muss.

... GEOS im Jahr 2004 mit dem SWIFT Ready Gold für Securities Custody and Settlement ausgezeichnet wurde?

So können nunmehr neben Handel, Lieferungen und Kapitalmaßnahmen unter anderem auch die Registrierung von Namensaktien sowie die Abstimmung von Lagerstellendeputs, die Erstellung von Bewegungs- und Depotauszügen automatisch über SWIFT kommuniziert werden.

... GEOS Sammelorders übernehmen, verwalten und abwickeln kann?

Solche Sammelorders können z.B. aus gleichartigen Aufträgen durch Vermögensumschichtungen in Portfolio-Management-Systemen entstehen oder direkt als solche mit späterer Einspielung der Einzelorders in GEOS erfasst werden. Das eröffnet die Möglichkeit des sofortigen Handels in einer einzigen Sammelorder, ohne dass zu diesem Zeitpunkt sämtliche Einzelorders in GEOS verfügbar sein müssen.

... GEOS Derivate eine EUREX-Schnittstelle anbietet?

GEOS Derivate bietet neben dem Derivatehandel und der gemeinsamen Positionsführung von Derivaten und Underlyings auch Open-/Close-Adjustments, Ausübung und Zuteilung, Optionsverfall, Give Up/Take Up und Belieferung von Bond Futures sowie eine Marginermittlung für Initial- und Variation Margin (ÖTOB, EUREX, allgemeines Marginmodul).

Die EUREX-Schnittstelle übernimmt sämtliche Trades inklusive Storno und verarbeitet vollautomatisch Handelsgeschäfte, aber auch Open-/Close-Adjustments sowie Ausübungen und Zuteilungen. Die übrigen Ausführungen können in der Schnittstellenvortabelle angezeigt werden.

... Sie jeden beliebigen Beleg aus GEOS über die Belegschnittstelle auch elektronisch über E-Mail oder Fax versenden können?

Durch die weite Verbreitung von elektronischen Kommunikationsmitteln – auch im privaten Bereich – besteht der Bedarf, die klassischen Papierbelege (Auftragsbestätigungen, Abrechnungen, Depotauszüge etc.) über alternative Vertriebskanäle zu versenden. Vorteile eines elektronischen Versandes sind, dass sich die Zeit, bis ein Kunde einen Beleg in der Hand hält, verkürzt und der Ressourcenaufwand (Papier, Drucker, phys. Versendung) verringert wird, womit Kosten gespart werden können. ■

SDS optimiert die Systemdokumentation



Mit der GEOS-Auslieferung 3.2. präsentiert sich die Systemdokumentation nicht nur in einem neuen Kleid, sondern mit erweiterter Funktionalität, mehr Übersichtlichkeit und klarer Struktur. Dadurch ist zukünftig nicht nur eine raschere und effizientere Informationsbeschaffung möglich, sondern es werden auch Anpassungen des Systems bei den Kunden beschleunigt.

Durch die Umstellung der Systemdokumentation auf das branchenübliche HTML-Format folgte SDS einerseits dem Ruf der Kunden nach mehr Transparenz innerhalb der Dokumentation, andererseits dem Wunsch der technischen Redakteure nach einem einheitlichen Format. Somit kann durch den Wegfall zeitraubender Layout-Tätigkeiten mehr Zeit in die Qualitätssicherung investiert werden, was wiederum direkt unseren Kunden zugute kommt.

Die Systemdokumentation wird zum überwiegenden Teil aus den Inhalten des hausinternen Konzept-Tools CMF generiert, in dem die Software-Spezifikationen durch die Spezialisten der Entwicklungsfachbereiche erstellt und gewartet werden. Bisher wurde dieser Teil der technischen Dokumentation aus dem Konzept-Tool exportiert und das Systemdokumentationsteam erzeugte daraus in aufwändiger Arbeit Word-Dokumente. Ein wei-

terer Teil der Systemdokumentation wurde direkt in MS Word erstellt und gepflegt. Beide Prozesse erforderten hohen manuellen Aufwand und wurden den Ansprüchen einfach nicht mehr gerecht.

Der Projektstart für die Umstellung des Formats erfolgte im Frühjahr des vorigen Jahres. In einer ersten Phase wurden der Umfang und die Inhalte sowie die institutionalisierten Prozesse bei der Erstellung der Systemdokumentation eingehend analysiert. Insgesamt etwa 7.500 Seiten in Form von Word-Dokumenten, erstellt aus verschiedenen Datenquellen (zukünftig auch UML-Modelle), bildeten die Ausgangsbasis für diese völlig neuartige Systemdokumentation. Hierzu musste ein neues Format gefunden werden, das für eine weitere strukturelle Verarbeitung der Texte geeignet war: Die Lösung war XML.

XML wird einhellig als die Schlüsseltechnologie für das E-Business anerkannt. Es ermöglicht die Speicherung, Publikation und den Austausch von elektronischen Dokumenten und erfüllt damit die Grundvoraussetzungen für das E-Business. Außerdem können XML-Dokumente automatisch für jede Art von Ausgabegeräten neu formatiert werden (z.B. Cross-Channel Publishing, Cross-Media Publishing).

Über eine Schnittstelle können nun alle Texte des Konzept-Tools in standardisiertes XML exportiert werden. Aus diesem umfangreichen XML-basierten Content wird unter Einsatz des für die technische Dokumentation branchenüblichen DocBook-Standards schließlich der systemdokumentationsrelevante Inhalt gefiltert und in HTML konvertiert.

Parallel zu den Arbeiten an den XML-Exporten aus dem Konzept-Tool und deren Weiterverarbeitung begann das Projektteam





mit der Migration der Word-Dokumente. Um eine konsistente Grundlage für „sauberes“ XML zu schaffen, mussten die Formatierungen vereinheitlicht werden, damit eine Konvertierung der Dokumente in XML nach DocBook-Standard überhaupt möglich war.

Gesamtergebnis der einzelnen Projektphasen ist ein einheitliches Format, unabhängig davon, in welchem Tool die Texte erzeugt wurden. Die Erstellung des Layouts erfolgt automatisch mittels Stylesheet und die Prozesse für Ausnahmefälle sind optimiert. Somit können sich die Redakteure voll auf die Inhalte konzentrieren und müssen sich nicht länger mit der strukturellen Pflege der Dokumente beschäftigen.

Bestand die Auslieferung der Systemdokumentation bisher aus manuell in Struktur gebrachten einzelnen Word-Dokumenten, wird nun erstmalig ein Gesamtstand zu jedem Software-Auslieferungstermin (inklusive Delta-Stände, Service-Pack-Stände und Emergency-Pack-Stände) erzeugt und auf der SDS-Customer Support Site zur Verfügung gestellt. Für die Kunden ist genau ersichtlich und nachvollziehbar, zu welchem Zeitpunkt

eine Funktion geändert wurde, da der Lieferbezeichner der Funktion bis zur nächsten Änderung des Dokuments gleich bleibt. Erst wenn sich eine Beschreibung ändert, wird die Funktion mit dem neuen Lieferbezeichner versehen.

Zum Zeitpunkt der Programmauslieferung werden die lieferspezifischen Gesamtstände der Systemdokumentation auf die Customer Support Site publiziert. Jeder Gesamtumfang der Systemdokumentation ist mit einer benutzerfreundlichen Navigation ausgestattet, die es einfach und bequem ermöglicht, sich durch die einzelnen Kapitel des Systemhandbuchs zu bewegen.

Eine komfortable Volltextsuche erleichtert das Auffinden einzelner Dokumente zu einem bestimmten Themengebiet. Zusätzliche Usability wurde durch eine Download-Funktion auf Ebene der Gesamtstände (inklusive Volltextsuche) und auf Einzeldokumentebene sowie durch dokumentspezifisches Drucken geschaffen. Somit bietet sich ein rundum benutzerfreundliches Bild der technischen Systemdokumentation.

Die Optimierungsarbeiten an der Systemdokumentation sind jedoch noch lange nicht abgeschlossen. In einer nächsten Stufe sind weitere Veränderungen geplant, um für die Anforderungen des internationalen Marktes gerüstet zu sein. Derzeit wird ein erster Teil der Systemdokumentation ins Englische übersetzt. Um die laufende Wartung der fremdsprachigen Inhalte zu ermöglichen, ist eine Überführung in ein Content Management System notwendig und als ein weiterer Schritt vorgesehen.

Für eine Aufbereitung und Darstellung der Änderungsinformationen sind weitere funktionale Erweiterungen im Rahmen der nächsten Ausbaustufen geplant.

Mit dieser Umstellung der Systemdokumentation wurde für die Kunden ein Produkt geschaffen, das zuverlässig und gesamtheitlich Auskunft über den aktuellen Zustand der Software gibt. Sowohl für SDS als auch für die Kunden werden die Durchlaufzeiten verkürzt. Somit ergibt sich eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten. ■

Ihre Ansprechpartner bei SDS

Für weitere Fragen und ergänzende Informationen stehen Ihnen Frau Heide-Maira Scheidl unter info@geos.biz oder Ihr Kundenbetreuer sehr gerne zur Verfügung.



Flexible Aktivierung und Implementierung zusätzlicher Sprachen für GEOS-Belege und Reports

Seit Jahren sind die Benutzeroberfläche von GEOS sowie die GEOS-Belege und Reports in mehreren Sprachen verfügbar. In vollem Umfang gewartet werden zurzeit alle Versionen von Deutsch (für den gesamten Sprachraum) sowie Englisch, Französisch und Italienisch.

Bisher war die Verwendung von Sprachen für GEOS-Belege und Reports mit dem Erwerb der Lizenz für ein gesamtes Sprachmodul verbunden, d.h., es war auch technisch nicht möglich, zusätzliche Sprachen für GEOS-Belege und Reports unabhängig von der GEOS-Benutzeroberfläche (Dialogsprache) zu aktivieren bzw. im Kundenauftrag zu implementieren.

Um der hohen Serviceorientierung unserer Kunden gerecht zu werden, die GEOS-Belege und Reports in den Sprachen ihrer jeweiligen Klientenzielgruppen benötigen, gibt es nun die Möglichkeit, Sprachen für GEOS-Belege und Reports unabhängig von der Verwendung einer Dialogsprache zu nutzen (lizenzieren) bzw. deren Implementierung unabhängig von der Verfügbarkeit der zugehörigen Dialogsprache zu beauftragen.

Im Rahmen der Internationalisierung und Flexibilisierung von GEOS bietet SDS allen GEOS-Anwendern hiermit eine weitere Möglichkeit, die eigene Servicequalität zu erhöhen – bei gleichzeitigem Kostenvorteil, denn es müssen nur mehr die für die Belege und Reports benötigten 20 Prozent einer neuen Sprache (Anteil der Belege und Reports an der gesamten Benutzersprache) lizenziert und gewartet werden.



Was kostet das Non-STP im Wertpapiergeschäft?

Die Quantifizierung des Non-STP

„Keine Bank kennt ihre Prozesskosten“ (Jürgen Rebouillon). Bei der korrekten Ermittlung und Kontrolle von Prozesskosten im Wertpapiergeschäft stoßen viele Banken an die Grenzen des Machbaren: Wildwachsende Applikationen, schlecht dokumentierte Prozesse und fehlende quantitative Erhebungsverfahren erschweren die Analyse und Bewertung der manuellen Operationen (Non-STP) im Wertpapierabwicklungsprozess. Primäres Ziel des GEOS Process Cost Management (GEOS PCM) ist daher die Schaffung von Kostentransparenz bezüglich der manuellen Eingriffe in die Wertpapierabwicklungsprozesse. Konkret bedeutet dies Transparenz hinsichtlich der Kostenentstehung (wo entstehen im Wertpapierprozess welche durch manuelle Tätigkeit verursachten Kosten) und der Kostenverantwortung (durch wen und warum sind diese Kosten angefallen). Diese Informationen schaffen Kostenbewusstsein und liefern sowohl Ansätze zur Prozessoptimierung als auch empirisches Material zur Simulation von Kostenläufen.

Das GEOS PCM baut auf den GEOS-Standardprozessen auf und gliedert sich in folgende Prozessgruppen:

- Stammdaten
- Handel
- Ereignis
- Services
- Rechte
- Lieferungen
- Angebote

Jede Prozessgruppe fasst Kernprozesse zusammen: Beispielsweise umfasst die Prozessgruppe „Ereignis“ die Kernprozesse Corporate Actions, Ertragszahlungen und Hauptversammlungen. Kernprozesse lassen sich wiederum in Teilprozesse unterteilen: So setzt sich der Kernprozess Corporate Actions aus den Teilprozessen „Verarbeitungsevidenz“, „Stornoarten“ und „Anspruchsverwertung“ zusammen. In der Regel werden die Transaktionszahlen auf Teilprozessebene erhoben und geschätzt.

Für jeden Kernprozess/Teilprozess werden die zentralen Kostentreiber bestimmt, größtmäßig erhoben (automatisch oder als Soll-Vorgabe) und zeitlich gewichtet (Messung oder Expertenbefragung). In Fortführung des

obigen Beispiels für den Kernprozess Corporate Actions lassen sich folgende Kostentreiber identifizieren:

- Anzahl Termine
- Anzahl Prüfungen und Freigaben
- Anzahl Storni
- Anzahl Anspruchsverwertungen (kunden- und lagerstellenseitig)
- Anzahl Lagerstellenabstimmungen

Die quantitative Bestimmung der genannten Kostentreiber erfolgt mithilfe von Erhebungsbatches über den GEOS-Bestand (siehe Absatz 2). Die Zeitaufwände für die Durchführung einer Freigabe, eines Stornos etc. liegen in der Form von Zeitmessungen in der GEOS-Produktentwicklung bzw. durch Expertenbefragung vor und dienen im Schätzmodell als Multiplikatoren. Es ist aber auch möglich, diese Zeitfaktoren eigens in der Bank (Ist-Wert) zu erheben bzw. als Soll-Wert im Zuge einer Kostensimulation zu definieren.

Methodik, Schätzung und Benchmarking

Die Schätzmodelle des GEOS PCM geben in Form der identifizierten Kostentreiber pro Kernprozess jene Variablen vor, die im Rahmen einer periodischen Auswertung über den GEOS-Datenbestand größtmäßig erhoben werden müssen. Diese Input-Variablen bilden die Grundlage für eine Analyse und Bewertung der manuell getätigten Eingriffe in die GEOS-Prozesse.

Zur Bestimmung der definierten Input-Variablen ermittelt ein batchgesteuertes Auswertungsmodul die manuell getätigten GEOS-Operationen institutsspezifisch aus den GEOS-Tabellen. Dabei kann die Analyse für einzelne oder alle GEOS-Geschäftsbereiche in einem beliebigen Beobachtungszeitraum durchgeführt werden.

Diese GEOS-Operationen werden durch Auswertung der Fachfunktionen gezählt. Dies ermöglicht die Unterscheidung zwischen den diversen Bearbeitungsformen (Prozessvarianten), d.h., in vielen Fällen werden Neuanlage, Schnellanlage, Änderung/Storno, Löschung etc. getrennt ausgewiesen. Diese Differenzierung nach Prozessvarianten ist bei Wertpapierabwicklungsprodukten mit Transaktionsjournalen ohne weiteres durchführbar.

Das Ergebnis der Transaktionszählung kann für beliebige Zwecke in leicht verarbeitbarer Form ausgegeben werden – für GEOS PCM wird ein komprimierter Output nach Prozessgruppen, Kern- und Teilprozessen ermittelt und den jeweiligen Schätz- und Simulationsmodellen übergeben, mit empirisch erhobenen Zeitfaktoren gewichtet und summiert. Als Resultat erhält man die für einen bestimmten Wertpapierprozess im erhobenen Zeitraum (Monat, Quartal, Jahr) erfolgten manuellen Eingriffe in Stunden, geschätzt als Minimum-, Mittel- und Maximalwert.



Vorhandene und auswertbare Transaktionsjournale ermöglichen über Mengengerüst und Kostentreiber auch den Interbankenvergleich mit unterschiedlichen Plattformen (z.B. DB-Trader bei Xchanging-ETB und GEOS bei HSBC T&B) und ebnen so den Weg zum prozessbezogenen Benchmarking. Die Kern- und Teilprozesse der oben definierten Prozessgruppen können dank ihrer Modularität für den Vergleich beliebig kombiniert werden.

Fazit

Die Schätz- und Simulationsmodelle von GEOS PCM liefern den Personalbedarf in FTEs für die erhobenen oder prognostizierten Mengengerüste im Erhebungszeitraum:

- Für moderne Abwicklungsplattformen ist die Feststellung, Analyse und Bewertung der manuellen Operationen (Non-STP) im Wertpapierabwicklungsprozess kein Pro-

blem: Vorhandene und auswertbare Transaktionsjournale ermöglichen über Mengengerüst und Kostentreiber samt Zeitfaktoren die Berechnung der Prozesskosten.

- Zur quantitativen Bestimmung der Input-Varian ermittelt ein batchgesteuertes Auswertungsmodul institutsspezifisch die manuell getätigten Operationen aus der GEOS-Datenbank.
- Bereits in der Software-Evaluierungsphase liefert das GEOS PCM entscheidungsrelevante Informationen zur Erstellung von Business Cases.
- Nach Produktionsaufnahme unterstützt das GEOS PCM das Process Streamlining und das Controlling.

Dadurch werden dem Management wichtige Planungsgrundlagen in Abhängigkeit vom Geschäftsvolumen zur Verfügung gestellt.

- Im Benchmarking mit konkurrierenden Produkten ermöglicht das GEOS PCM entscheidungsrelevante Aussagen über die Prozesskostensensibilität der von Banken gewählten IT-Plattformen im Wertpapiergeschäft. ■



+++ Rückblick +++ Rückblick +++ Rückblick +++ Rückblick +++



SAPPHIRE 26. - 28. April 2005 Bella Center Kopenhagen

Von 26. bis 28. April fand in Kopenhagen unter dem Titel „SAP: EXPERIENCE. INSIGHT. INNOVATION“ Die SAPPHIRE '05, eine der weltgrößten Veranstaltungen der SAP, statt. GEOS war am Stand der T-Systems International erstmals in Dänemark vertreten und wir konnten bei regem Kundenzulauf eine Reihe interessanter Kontakte mit dem skandinavischen Markt knüpfen.

Abgesehen von der Präsentation unserer Produkte war die Tagung, auf der eine Vielzahl von Kunden und Anbietern aus allen Bereichen der SAP-Welt versammelt war, auch eine hervorragende Gelegenheit, einmal einen Blick über den eigenen Gartenzaun in die Aufgabengebiete, Interessen und Herausforderungen anderer Industriezweige zu werfen.

Kostenfaktor Test

GEOS arbeitet bei jedem Kunden mit einer Vielzahl von Systemen zusammen, die sich von Installation zu Installation unterscheiden. Während der Modul- und Systemtest von GEOS vom Hersteller selbst vorgenommen werden, kann der Integrationstest der gesamten Applikationslandschaft nur beim Kunden erfolgen. Um seine Aufwände dafür (Personal, Zeit, Tools, etc.) zu minimieren, haben wir das Service Offering „GEOS Test Solutions“ ins Leben gerufen.

Die Lösung – GEOS Test Solutions

Was wollen wir für unsere Kunden erreichen?

Einerseits streben wir eine qualitative Optimierung des Kundentests an:

- Optimierte Planung, Verwaltung und Controlling
- Gesteigerte Testabdeckung

Andererseits soll eine signifikante Senkung der Testaufwände erzielt werden:

- Optimiertes Testdatenmanagement (selektive Datenextraktion aus Produktion)
- Reduzierung Testdauer und Personalkosten
- Einsatz von Automatisierungs-Tools (auf GEOS optimiert)

Die Architektur von GEOS Test Solutions

Die langjährige Entwicklungsgeschichte von GEOS gab der Testabteilung die Möglichkeit, ihr produktspezifisches Test-Know-how stark zu vertiefen. Dieses Know-how wollen wir im Rahmen der GEOS Test Solutions unseren Kunden zur Verfügung stellen.

Im Zentrum von GEOS Test Solutions steht unser zentrales Test-Tool CTF (Concept Test

Facility), das auch in der Lage ist, Anforderungen von Tests andere Software-Systeme abzudecken. Mit der Hilfe von CTF kann der gesamte Test von GEOS – und teilweise auch von anderen Software-Produkten – voll automatisiert werden.

In die Architektur fließen natürlich nicht nur unsere fundierten Erfahrungen in der Testautomatisierung, sondern auch in den Bereichen Testorganisation, Testmethodik, Testverfahren und Testinfrastruktur ein.

durch verschiedene Mitarbeiter und/oder für unterschiedliche Projekte),

- **Flexibilität** der Durchführung (geringere Abhängigkeit von spezialisierten Mitarbeitern des Fachbereichs) und eine
- signifikante **Steigerung der Testabdeckung**.

Um jedem unserer Kunden sein individuelles Optimierungspotential darstellen zu können, bieten wir eine Evaluierung mit folgenden Schwerpunkten an:



Nutzen

Was bringt GEOS Test Solutions dem Kunden?

Effizienz- und Qualitätsgewinne seiner Tests (nicht nur von GEOS!) durch

- massive **Zeit- und Kostenersparnis** bei Testdurchführungen,
- **Parallelisierbarkeit** (parallele, auch automatisierte Durchführung von Testfällen

- Aufstellung aller aktuellen Testkosten
- Ermittlung des Einsparungspotentials
- Darstellung der Qualitätsverbesserungen der Testprozesse

Alle in der Evaluierung gewonnenen Erkenntnisse werden dem Kunden in einem individuellen Business Case zur Verfügung gestellt. ■

Ihre Ansprechpartner bei SDS

Für weitere Fragen und ergänzende Informationen stehen Ihnen Herr Alexander Racher unter test-solutions@geos.biz oder Ihr Kundenbetreuer sehr gerne zur Verfügung.

Michael Gangel – Handballspieler aus Leidenschaft

Mit 14 Jahren kam Michael Gangel über seinen älteren Bruder, einst auch Nationalspieler, zum Handballsport. Inzwischen hat er 17 Saisonen in der obersten Handballliga in Österreich hinter sich und seine Erfolge zeugen von einer mehr als erfolgreichen Karriere:

4x Meister, 3x Cupsieger, 150 Spiele mit der Nationalmannschaft, 1x Studentenweltmeister und 3x Torschützenkönig in Österreich.

Michael Gangel ist 35 Jahre alt, und während andere in diesem Alter ihre Sportlerkarriere bereits an den Nagel gehängt haben, ist er erfolgreich wie eh und je. In seinem Verein, den AON-Fivers, gehört er nicht zum alten Eisen, sondern ist Kapitän, Leit- und Integrationsfigur seiner Mannschaft. Dies nicht nur auf dem Spielfeld, sondern auch außerhalb: Er geht auf die jungen Spieler zu, versteht es diese zu motivieren und kann ihnen mit seiner Erfahrung weiter helfen. „Wichtig ist, dass wir viel gemeinsam unternehmen und gute Freunde sind“, so Gangel.

Von welchem Ausnahmekönner der Nachwuchs hier lernen kann, zeigte er erst vor kurzem in der laufenden Meisterschaft, als er quasi im Alleingang gegen Sparkasse Schwarz mit 19 Treffern den Sieg markierte und damit einen Ligarekord aufstellte. Noch nie erzielte ein Spieler in der höchsten österreichischen Handballliga in nur einer Partie 19 Tore.

Seine Motivation schöpft Gangel aus

der Freude am Spiel und aus dem starken Rückhalt durch seine Familie. „Um die Familie, einen 35-Stunden Job, vier Trainingseinheiten pro Woche und ein Spiel am Wochenende unter einen Hut zu bringen“, sagt der zweifache Familienvater, „bedarf es eines sehr guten Zeitmanagements und viel an Verständnis von allen Beteiligten. Dieses Verständnis, wird mir sowohl von meiner Familie als auch von meinem Arbeitgeber, der Software



Daten Service GmbH, bei der ich seit acht Jahren beschäftigt bin, entgegengebracht.“

Bei einer solchen sportlichen Bilderbuchkarriere gibt es natürlich auch Schattenseiten wie Verletzungen und sportliche Niederlagen. „Immer an einem 13. und beim Europacup,“ lächelt

Gangel. „Einmal war es das Kreuzband, dann ein Bizepsriss.“ Letzterer brachte ihm eine achtmonatige Zwangspause ein und hätte beinahe das Ende seiner Karriere bedeutet. Seither ist er beim Sport am 13. eines Monats nicht mehr so „entspannt“. In sportlicher Hinsicht war es das Ausscheiden der Nationalmannschaft bei der Weltmeisterschaft.

„Mit den AON-Fivers noch einmal Meister werden“, umreißt Gangel

seine sportlichen Ziele. „Und wir sind auf dem besten Weg dorthin. Wir haben uns für das Halbfinale, in der Samsung-Handballliga qualifiziert. Hier spielen die stärksten vier österreichischen Mannschaften um den

Meistertitel. Danach sehe ich weiter.“

Ans Aufhören denkt er jedenfalls nicht. „Dazu läuft es derzeit zu gut.“ Und die Erfolge geben ihm Recht, der Nachwuchs drängt zwar nach, aber noch nicht an ihm vorbei. Vielleicht wird es wieder ein Gangel sein – Johann, 18 Jahre jung – der in die Fußstapfen seines Onkels tritt. ■