

GEOS news

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



SDS blickt auf ein bewegtes Jahr 2004 zurück und startet 2005 durch.

Unser größter österreichischer Kunde, die Bank Austria Creditanstalt, nahm am 22. März 2004

GEOS zwei Monate vor dem geplanten Endtermin erfolgreich in Betrieb.

Die Abwicklung der HVB Kapitalerhöhung am zweiten Tag des Echteinsatzes bedeutete eine erste Feuertau für GEOS, die jedoch ebenso gemeistert wurde wie der Quartalsabschluss Ende März. Mit Stolz erfüllt uns das Zitat von Wolfgang Haller, Vorstand der Bank Austria Creditanstalt, der GEOS in der Presseaussendung das Potenzial attestiert "mit den Zukunftsentwicklungen im Wertpapiergeschäft auch über die Grenzen hinweg zu wachsen".

Aus der Schweiz ist ebenfalls der erfolgreiche Abschluss mehrerer Einführungsprojekte zu vermelden. Die Kantonalbanken der AGI Kooperation stellten seit November 2003 in vier Tranchen ihre Wertpapierabwicklung auf GEOS um. Im Mai 2004 war die Migration aller acht Kantonalbanken abgeschlossen. Diesen Praxisbeweis der erfolgreichen Helvetisierung von GEOS sehen wir als aussichtsreichen Startpunkt für die weitere Verbreitung von GEOS im Schweizer Bankenmarkt.

Ende Juni realisierte Anglo Irish Bank plc durch den GEOS Einsatz in Dublin in Verbindung mit dem zentralen Back Office in Wien erstmals eine länderübergreifende GEOS Plattform. Die Implementierung für London ist mittlerweile begonnen und Genf wird folgen.

Im Juli wurde durch den Eigentümerwechsel von der RZB zu T-Systems International

ein neuer Meilenstein für die Entwicklung der SDS gesetzt. Die T-Systems als großer europäischer Player wird die SDS in Zukunft durch eine Erweiterung des Geschäftsmodells und durch die verstärkte Europäisierung des Geschäftes über die T-Systems Vertriebskanäle stärken.

Der erste Schritt zur Erweiterung des Geschäftsmodells wurde durch die Ankündigung von HSBC Trinkaus & Burkhardt und T-Systems zum gemeinsamen Aufbau einer Transaktionsfabrik für Wertpapierabwicklung mit GEOS als Plattform erreicht.

Durch den europaweiten Vertrieb der T-Systems wird sowohl dieses Geschäftsmodell mit GEOS als Plattform als auch das klassische Produktgeschäft mit GEOS signifikant platziert. Die ersten Gespräche im vergangenen Jahr in den verschiedenen Ländern waren vielversprechend.

Alles in allem verspricht das Jahr 2005 wieder sehr ereignisreich zu werden.

Wir haben uns vorgenommen, Sie intensiver über diese Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten. Deshalb wird dieser Newsletter in loser Folge dreimal pro Jahr erscheinen. Das ist aber nur eine Komponente der intensiveren Kommunikation. Wir werden im nächsten Newsletter diesem Thema größeren Raum widmen.

Wir freuen uns 2005 auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.

Bernd Johnen, CEO

EDITORIAL

Jahresrückblick 2004 & Ausblick auf 2005

Inhalt

Editorial	1
Die Neuorganisation der Wertschöpfungsketten mit GEOS	2-4
Neue Wege ins Front End: Kundenbetreuung mit GEOS MFL	4
GEOS Nostro Goes Parallel	5
GEOS Straight Forward	6-7
SWIFT Ready Gold für GEOS	8
In GEOS unterstützte SWIFT Message Types	9
GEOS Funktionserweiterungen	10
GEOS Funktionserweiterungen für die Schweiz	11
GEOS für die AGI-Kooperation	12-13
GEOS in der UBS	13
DAB Bank und Fimatex by boursorama	14
Anbindung GEOS - Accenture „Alnova“	15
GEOS in der Anglo Irish Bank	16-17
Vier Fragen an... Gary Browne, Anglo Irish Bank	17
Linux als Hochleistungsplattform für GEOS	18-19
Zu guter Letzt... SDS-Mitarbeiter veröffentlichen „Softwarebibel“	20



Die Neuorganisation der Wertschöpfungsketten mit GEOS

Mit GEOS steht einer Bank eine Abwicklungsplattform für das Wertpapiergeschäft zur Verfügung, die neben der kompletten Inhouse-Abwicklung zahlreiche unterschiedliche In- und Outsourcing-Strategien unterstützt und damit der Bank die volle Handlungsfreiheit in unternehmensstrategischen Fragen der Definition von Wertschöpfungsketten lässt. Vom reinen IT-Outsourcing bis zur Implementierung in einer Transaktionsbank ist GEOS in zahlreichen Szenarien einsetzbar, in denen der Systemschnitt nicht notwendigerweise dem Schnitt der Geschäftsfelder zwischen Bank und Sourcing-Partner entsprechen muss.

Das Prinzip der Arbeitsteilung hat im Wertpapiergeschäft lange Tradition. Der stetig wachsende Kostendruck auf Grund der personalintensiven Backoffice-Verarbeitung verlangt jedoch neue Formen der Spezialisierung. Schlanke Geschäftsprozesse, hohe Flexibilität und extreme Reaktionsschnelligkeit sind gefordert.

Die Finanzdienstleister stellen sich diesen Herausforderungen mit verschiedenen Geschäftsmodellen für das Wertpapiergeschäft. Die angebotenen bzw. nachgefragten Dienstleistungen reichen von Order Management, Abwicklung, Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren bis hin zur Durchführung von Kapitalmaßnahmen.

GEOS bietet eine Reihe von Möglichkeiten, Dienstleistungen im Wertpapierprozess auf mehrere Serviceanbieter aufzuteilen.

Das Design von GEOS trägt sowohl historisch gewachsenen als auch neuen Formen der Aufgabenteilung Rechnung. Dazu gehören sowohl die Anforderungen

einer Bankengruppe, eines mehrstufigen Sektors oder einer Transaktionsbank als auch jene eines länderübergreifenden Back Office oder die Trennung in technische und bankfachliche Aufgaben.

Folgende Dienstleistungen können ausgelagert bzw. angeboten werden:

- Kundenbank
- Abwicklungsbank
- Finanzdatenlieferant (FIVS-Betreiber)
- Servicemandant (Backoffice-Dienstleister)
- Mustermantant zur Parametrisierung
- IT-Serviceprovider

Ein GEOS-Serviceanbieter (Insourcer) kann eine, mehrere oder alle oben genannten Dienstleistungen anbieten.

Eine Bank kann eine, mehrere oder alle Dienstleistungen von einem oder mehreren Anbietern nutzen oder alle Funktionen des Wertpapiergeschäftes selbst ausüben.

Der GEOS-Ansatz zum Insourcing von Dienstleistungen im Wertpapierbereich unterstützt die freie Gestaltung von Kooperationen, wie an den unterschiedlichen in der Praxis etablierten Geschäftsmodellen des GEOS-Insourcings erkennbar ist.

Die tatsächlich gewählten Aufgabenteilungen ergeben sich aus den Ansprüchen der Kundenbanken, wie Zugehörigkeit zu einem Bankensektor, Erhaltung der Selbstständigkeit und Schutz der Kundendaten, was beispielsweise eine organisatorische Trennung der Abwicklungsbankfunktion von jener der übrigen Services bedingt.

Die Aufteilung der Wertpapierdienstleistung auf Spezialisten hilft, unter Wahrung der Eigenständigkeit und Entscheidungsfreiheit Kosten zu sparen.



Kundenbank

Eine Bank, die sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von

- Finanzprodukten und -dienstleistungen
 - verschiedenen Vertriebskanälen
 - Kundenbeziehungen
- spezialisiert, hat folgende Möglichkeiten für ein teilweises oder vollständiges Outsourcing:

- Bezug von Finanzdaten in der erforderlichen Qualität.
- Bezug der Dienstleistung eines IT-Centers einschließlich eines integrierten Software-Portfolios.



- Brokerage & Custody, Order Routing und/oder Settlement & Clearing durch eine Abwicklungsbank
- Back Office und Ereignisverarbeitung durch einen Servicemandanten
- Parametrisierung durch einen Mustermandanten.

Abwicklungsbank

GEOS ermöglicht eine Bank-zu-Bank-Kommunikation und damit eine Trennung des Wertpapierhandels- und -abwicklungsprozesses zwischen Kundenbanken und einer Abwicklungsbank, auch grenzüberschreitend.

- Die Abwicklungsbank bietet Banken die STP-Infrastruktur zu ihrem Börsen-, Broker- und Lagerstellennetz.
- Die Abwicklungsbank führt die Belieferung der Geschäfte der Kundenbank durch und verwaltet deren Bestände.

Dies sind bewährte und eingespielte Fachfunktionen großer Börse- und Clearingteilnehmer. Die GEOS-zu-GEOS-Kommunikation ermöglicht, Geschäftsprozesse über mehrere Banken im STP-Modus zu betreiben und dadurch einen optimalen Orderfluss mit hohem Automatisierungsgrad zu gewährleisten.

Für den Insourcer sind die Kunden der Kundenbank sowie die Aktivitäten bei anderen Abwicklungsbanken nicht transparent. Dadurch werden Interessenskollisionen mit dem eigenen Kundengeschäft des Insourcers vermieden.

Der Insourcer lukriert durch das erhöhte Transaktionsvolumen bei Brokern, Börsen und Lagerstellen Kostendegressionen und kann diese Skaleneffekte sowohl an die eigenen Kunden als auch die Kundenbanken weitergeben.

Der Outsourcer spart darüber hinaus erhebliche fixe und laufende Börse bzw. Clearing-Teilnahmegebühren, das Einfrieren liquider Mittel als Collateral, IT-Anbindungskosten, etc.

Servicemandant

Der Servicemandant stellt einen Pool von Mitarbeitern dar, die für mehrere Banken ein zentrales Backoffice betreiben. Diese Funktionalität kann in zwei Gruppen von Services unterteilt werden, die beide ohne Parallelführung von Beständen möglich sind (es entfallen damit Probleme wie



Batchfenster, Upload von Datenbeständen der Echtmandanten auf den Servicemandanten, Download, Redundancy Management):

- Vorbereitung und Steuerung der Ereignisverarbeitung (Corporate Actions)
Der Servicemandant übernimmt anhand geplanter Verarbeitungsschritte die Qualitätssicherung der zu verarbeitenden Daten und steuert und überwacht die Ereignisverarbeitung seiner Kundenbanken.
- Mandantenwechsel und Mehrmandantenmodus
Darüber hinaus hat der Servicemandant die Fähigkeit, andere Mandanten zu wählen und für diese tätig zu werden. Nur ein Mitarbeiter des Servicemandanten kann auf die Datenbestände seiner Depotführungsmandanten zugreifen. Jeder Mandantenwechsel wird journalisiert.

Grundsätzlich kann der User des Servicemandanten zu allen Funktionen des Depotführungsmandanten berechtigt werden, in der Praxis sind es vorwiegend Backoffice-Funktionen wie zum Beispiel:

- Zentrale Erfassungstätigkeiten
- Exception Handling
- Überwachungsfunktionen
- Parametrisierung des Systems

Mustermandant

Die Mustermandanten-Logik in GEOS dient der Vereinfachung und Vereinheitlichung der Systemsteuerung, indem für viele Mandanten dieselbe Parametrisierung des Systems vorgegeben werden kann.

Er verwaltet Steuerungsdaten für seine zugeordneten Mandanten, was besonders in Bankengruppen mit zahlreichen ähnlich gearteten Mitgliedern wie beispielsweise einem Genossenschaftssektor die Systemsteuerung vereinfacht und vereinheitlicht.

Stammdatenveredelung

Qualitativ hochwertige FI-Stammdaten bilden die Grundvoraussetzung für Straight-Through Processing. Gleichzeitig ist die FI-Stammdatenpflege in der traditionellen Wertpapierabwicklung für alle Banken ein erheblicher Kostenfaktor. Eine Zentralisierung dieser Funktion wie in Österreich in Form der ÖWS, bewirkt für alle Servicenehmer deutliche Kosteneinsparungen.

Die Führung eines mandantenübergreifenden Gattungstammes im Teilsystem FIVS erlaubt es, mehrere Banken und Rechenzentren mit öffentlichen



Finanzstamm-, Börsen- und Termindaten in der erforderlichen Qualität und Aktualität zu versorgen. Für die Datenpflege und -veredelung steht ein leistungsfähiges System mit Schnittstellen zu einer Reihe von Daten Providern zur Verfügung.

Die Datenverteilung an die einzelnen Servicenehmer erfolgt automatisch mittels Data Propagation.

Es sind folgende Implementierungen zu unterscheiden:

■ **Einstufige Implementierung**

Eine Bank pflegt und nutzt die Gattungstammdaten selbst.

■ **Mehrmandanten-Implementierung**

Hier kann die Berechtigung der Pflege einer oder mehreren Banken überlassen werden. In diesem Fall ist kein eigener FIVS-Mandant notwendig. Einer, mehrere oder alle Echtmandanten erbringen für alle Mandanten die Datenpflege (zweistufige Implementierung).

■ **Alternativ dazu kann die Pflege der Gattungstammdaten auch von einer eigenen, in GEOS als Mandant geführten Gesellschaft übernommen werden, die sich allein auf diese Dienstleistung beschränkt (echte zweistufige Implementierung mit klarer Zuordnung der Pflegeberechtigung und Verantwortung für den Dateninhalt).**

■ **Service-Provider**

Der höchste Grad der Spezialisierung ist eine Gesellschaft zur Stammdatenversorgung für mehrere Banken oder gar länderübergreifender Konzerne, die veredelte Stammdaten mittels Datenpropagierungstool auf die GEOS-Installationen ihrer Kunden verteilt. Vom Empfänger kann wiederum weiter propagiert werden. Diese Lösung ist in Österreich mit der ÖWS realisiert.

IT-Service-Provider

Zum Leistungsspektrum eines IT-Dienstleisters gehört neben den unmittelbaren Rechenzentrumsleistungen das Angebot einer aktuellen Applikations-Infrastruktur. Dies umfasst neben der laufenden Systemevaluierung, der Systemintegration und allfälligen Releaseupgrades auch den Aufbau eines Kompetenzzentrums, Benutzer Schulungen und den User Support.

Durch seine echte Mandantenfähigkeit eignet sich GEOS für den rationalen

und kosteneffizienten Einsatz in Service-rechenzentren, wie die Beispiele des österreichischen ARZ (Allgemeines Rechenzentrum) für eine heterogene Bankengruppe, bestehend aus Volksbanken, Privat- und Hypothekenbanken, oder der Schweizer AGI Kantonallankenverbund zeigen.

Die Essenz

Unter Markt- und Kostengesichtspunkten müssen sich Finanzdienstleister mit verschiedenen Geschäftsmodellen für das Wertpapiergeschäft positionieren. GEOS bietet dafür eine Abwicklungsplattform mit Gestaltungs- und Wahlfreiheit für eine Vielzahl von In- oder Outsourcing-Modellen.

Die flexible Gestaltung der Rollen unterstützt die unterschiedlichen Trennungen der Geschäftsprozesse, ohne dass deshalb der

Business Cut zu einer Schwachstelle im gesamten STP-Prozess wird.

GEOS ermöglicht es, die Kompetenz bei Back-Office-Dienstleistungen zu bündeln und diese innerhalb eines Konzerns, einer Bankengruppe oder im eigenen Sektor, aber auch für fremde Institute und insbesondere länderübergreifend anbieten zu können.

Als Folge dieser Bündelung können Geschäftsvolumina aggregiert und durch Skaleneffekte in Kombination mit einem hohen Automationsgrad deutlich günstigere Produktionskosten erzielt werden.

In der nächsten Ausgabe berichten wir über weitere Beispiele für die innovative Neuorganisation von Wertschöpfungsketten im Wertpapiergeschäft. ■

Produktneuheit!



Auf neuen Wegen ins Front End: Kundenbetreuung mit GEOS MFL

Zur optimalen Vertriebsunterstützung ihrer Kundenberater verwenden viele Banken eigene Filialapplikationen, die dem Berater seine gesamte Tätigkeit in einer einzigen, einheitlichen und anwendungsneutralen Benutzeroberfläche ermöglicht, ohne dass die Dialoge des Abwicklungssystems am Beraterarbeitsplatz verwendet werden müssen.

SDS trägt diesem Trend durch das neue Produkt GEOS Multi Front Link optimal Rechnung, das GEOS für die Einbettung in derartige Applikationen öffnet.

GEOS MFL öffnet GEOS für einen standardisierten Weg der redundanzfreien Einbettung in Vertriebssysteme. Die typischen Eigenheiten konventioneller Lösungen, wie beispielsweise eine Parallelführung von Beständen und Gattungstammdaten, oder Auszeiten für Upload und Abgleich entfallen.

Ein GEOS-Anwender konnte als Pilotkunde bereits gewonnen werden. Dieser Kunde bindet auf Basis von MFL das Wertpapiergeschäft in seine einheitliche Filialapplikation ein.



GEOS MFL erfreut sich auch bei Software-Herstellern von Front Office Anwendungen hoher Akzeptanz. Es gibt mehrere Projekte mit solchen Herstellern, deren Software-Produkte MFL-fähig zu machen. ■

GEOS Nostro goes Parallel: Parallele Rechnungslegung gemäß nationalen Standards und IFRS Richtlinien

Im Jänner 2005 bilanzierten erstmals Nostro-Anwenderbanken parallel nach nationalen Rechnungslegungsvorschriften und IFRS. Die erforderliche Software wurde von SDS gemeinsam mit Fachexperten unserer Kunden aus mehreren Ländern entwickelt.

Die IFRS - hervorgegangen aus den International Accounting Standards (IAS) - wurden von der International Organization of Securities Commissions (IOSCO) empfohlen und von der Europäischen Union als Richtlinie verabschiedet. Die IFRS werden sich aber nicht nur innerhalb der EU, sondern in allen führenden Industrienationen als der Standard für die Rechnungslegung etablieren.

Die IFRS erleichtern den Vergleich der Bilanzen internationaler Konzerne und bieten dadurch eine erhöhte Transparenz des Unternehmenswertes. Diese Transparenz gewährleistet eine bessere Positionierung auf den internationalen Kapitalmärkten, weshalb das Interesse an der Rechnungslegung gemäß IFRS Standards entsprechend hoch ist.

GEOS Nostro unterstützt bereits seit geraumer Zeit die IFRS, und eine Schweizer Bank erstellte damit im Jahr 2003 ihre testierte Bilanz. Im Gegensatz zur Schweiz ist jedoch deutschen und österreichischen Ban-

ken die alleinige Rechnungslegung nach IFRS nicht erlaubt.

Daher implementiert SDS zusätzlich zu den bisher nationalen Rechnungslegungsvorschriften (RLV) auch die Möglichkeit einer parallelen Rechnungslegung gemäß IFRS, um ihren Kunden ein vollständiges und den aktuellsten Anforderungen entsprechendes Produkt für die automatisierte Bilanzierung bankeigener Wertschriftenbestände anbieten zu können.

Der Startschuss erfolgte im März 2004 bei einer international besetzten Expertentagung in Wien, in deren Rahmen mehr als 30 Finanzspezialisten führender Bankinstitute aus Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie ein Vertreter der KPMG mit SDS die fachlichen Spezifikationen zur weiteren Internationalisierung von GEOS Nostro abstimmten. Unmittelbar danach begann die Umsetzung, und im September 2004 wurde die neue Release

ausgeliefert, um genug Zeit für die Implementierung in den einzelnen Banken zu lassen.

Wie erfolgreich die Projekte verlaufen sind, kann man daran erkennen, dass die ersten Nostro-Banken bereits Mitte Jänner den erfolgreichen parallelen Bilanzabschluss nach zwei Rechnungslegungsarten feiern konnten.

Die enge Zusammenarbeit zwischen SDS und den Fachexperten der Banken ermöglichte diese Optimierung einer Standardsoftware für den hoch spezialisierten Bereich der Bilanzierung des Eigenbestandes, wobei die einzelnen Anwender gegenseitig von ihren jeweiligen Anforderungen profitieren.

Die Entwicklung von GEOS Nostro im Bereich IFRS bleibt damit nicht stehen: für das laufende Jahr sind Entwicklungen wie IFRS als primäre Rechnungslegung oder Erweiterungen von Reports und Front-End-Anzeigen geplant. ■



Kann man komplexe Standardsoftware preiswert einführen und betreiben? - Ja, Straight Forward.

In den letzten Jahren befand sich die Softwareindustrie nicht auf der Siegerstraße. Grund dafür war die angespannte wirtschaftliche Lage der potentiellen Kunden, die Investitionen verhinderte und Lebenszyklen von Softwaresystemen verlängerte. Es ist auch nicht absehbar, dass die „Goldgräberzeiten“ wieder kommen werden. Softwarehersteller müssen sich deshalb darauf einrichten sich in einem schwierigen Marktumfeld zu bewegen. Neue Modelle und neue Nutzenargumentationen müssen her.



GEOS als ein Beispiel

SDS als Hersteller der Software GEOS hat diese Probleme in seinen Projekten in der einen oder anderen Variante erlebt. GEOS als Software für die Wertpapierabwicklung ist eine komplexe Software für einen komplexen Prozess in einer Bank. Als Standardsoftware konzipiert, muss sie besonders flexibel sein. Sie muss für große und kleine Banken geeignet sein, sie muss für Retail- und Private Banks vertrauenswürdig sein, sie muss in verschiedenen Rechtsräumen arbeiten können und muss auch über Zeitzeilen hinweg den Prozess unterstützen können.

Ein besonderes Augenmerk legt GEOS weiterhin auf das sogenannte STP (Straight-Through Processing). Ein großer Teil der Prozesse soll ohne den Eingriff von Benutzern ablaufen. Das hat Konsequenzen für die Datenqualität, die Parametrisierung und die Flexibilität. Dies ist ein verlockendes Feld die Soft-

ware falsch einzusetzen, weil man eine Komplexität abbilden kann, die meistens nicht erforderlich ist.

Ein anderer Aspekt dieses STP-Ansatzes ist, dass sich eine GEOS-Implementierung nicht als IT-Projekt rechnen lässt. Die Auswirkungen auf die Prozesse sind so umfangreich, dass man die Kosten für GEOS gegen die Einsparungen im Prozess rechnen muss. Ein untrügliches Warnsignal für eine falsche GEOS-Einführung ist immer, wenn im Prozess keine Einsparungen vorgesehen sind.

GEOS Straight Forward

Die Firma SDS wurde im Verlauf des Jahres 2004 von T-Systems International erworben.

Ein erstes Ergebnis der T-Systems-Strategie mit SDS war die Bekanntgabe des Joint Venture von HSBC Trinkaus & Burkhardt und T-Systems zur Etablierung

einer Transaktionsbank im Bereich Wertpapierabwicklung. Dort ist GEOS die Plattform. T-Systems plant dieses Modell auch in weiteren europäischen Ländern zu platzieren. Dieses Modell eignet sich für alle Kunden, die sich vom Wertpapierabwicklungsprozess insgesamt trennen wollen und dort nur noch eine Dienstleistung preiswert einkaufen wollen.

Kunden, die lediglich eine preiswert IT-Unterstützung ihrer Abwicklungsprozesse suchen, bietet der neue Setup von SDS und T-Systems mit dem Angebot GEOS Straight Forward eine neue Option. GEOS Straight Forward ist keine separate Softwarelösung, da es der identische Code wie GEOS Classic ist. Es verbirgt sich dahinter vielmehr eine Standardisierung / Vereinfachung des Einsatzes von GEOS durch Einschränkung der Flexibilität und Bereitstellung von effizienzfördernden Projektergebnissen.

Das Angebot GEOS Straight Forward gibt Antworten auf alle angesprochenen Problemfelder bei der Einführung und beim Betrieb einer neuen Plattform.

Kostentreiber systematisch beherrschen

Das Preismodell wurde systematisch weiter entwickelt. Das klassische Lizenzmodell wurde auch für kleinere Banken attraktiver gestaltet, indem die Einstiegskosten für die Lizenz systematisch gesenkt wurden. So ist GEOS in seiner kleinsten Ausprägung für 300.000 Euro erhältlich. Der Kunde kann sich des Weiteren für ein sogenanntes Mietmodell entscheiden, bei dem keine Lizenzkosten anfallen, sondern nur bei Beginn des Produktionsbetriebs eine Miete für die Software fällig wird. Der Vorteil liegt darin, dass keine Upfront-Investitionen und auch keine Aktivierung der Lizenz notwendig sind.

Bei der Einführung von GEOS Straight Forward wird Wert darauf gelegt, dass die Standardprozesse von GEOS die Blaupause sind. Diese Prozesse sind die Quintessenz von einer Vielzahl von Einführungsprojekten mit Banken in vier Ländern. Das Spektrum der Banken geht von Großbanken über Privatbanken, Zentralbanken, Servicebanken hin zu international agierenden Banken. Damit gelingt es die Aufwände um 40% zu senken. Weiterhin werden dadurch





gewachsene Prozesse neu definiert und Kunden profitieren vom STP-Potential der Software.

Die T-Systems bringt eine auf GEOS Straight Forward abgestimmte Lösung für Integrations- und Migrationsaufgaben ein. Diese wurde in verschiedenen Projekten der Migration von Kunden auf neue Wertpapiersysteme als Best Practice entwickelt und bietet neben Vorgehensweisen und Management-Tools auch fertige Softwarelösungen zur Migration. Dort ist ebenfalls eine Reduktion der Aufwände um 40% realistisch.

Darüber hinaus wird eine Standardparametrisierung mit Default Werten für die Abrechnung verwendet, die im Rahmen des Projektes effizient an den Kunden angepasst werden kann. Einsparungen von bis zu 80 % können durch den Einsatz von marktüblichen Standardbelegen erzielt werden. Die Nutzung und geringfügige Anpassung von vordefinierten Standardbatchabläufen führen zu weiteren Effizienzsteigerungen im Projekt.

Alles aus einer Hand bringt Kostenvorteile

Da T-Systems nicht nur Systemintegrationspartner, sondern auch potentieller Betreiber ist, hat sie als Komplettanbieter ein hohes Interesse an einem preiswerten Gesamtpaket für den Kunden und kann es auch ohne die üblichen GU-Zuschläge anbieten. T-Systems und SDS sind als erfahrene Partner in der Lage die Risiken ab zu schätzen und zu beherrschen.

LINUX als Plattform der Zukunft

Sowohl für den Eigenbetrieb als auch für das Outsourcing bietet sich LINUX als Plattform an. GEOS wird von einem Kunden bereits auf LINUX ohne Probleme produktiv betrieben. Auch die SDS setzt in Zukunft nur noch LINUX als Entwicklungs- und Testumgebung ein. Wenn Erfahrungen im Betrieb von LINUX vorhanden sind, lässt sich die Software zu 20% der klassischen Großrechnervarianten betreiben. Hierfür hat SDS bereits Performancetests auf HP/Intel-Rechnern durchgeführt, die die Leistungsfähigkeit

von GEOS auf dieser Umgebung bestätigt haben.

Eine weitere Option ergibt sich, wenn mehrere unabhängige Kunden auf einer gemeinsamen Plattform betrieben werden. Die Kunden sind dabei technisch auf der gleichen Plattform, aber fachlich völlig getrennt. Damit haben die Kunden Effizienzvorteile im Betrieb, aber auch in Themen wie z.B. Releasewechsel.

Zusammenfassung

Die klassischen Herausforderungen zur Einführung und zum Betrieb einer Softwarelösung, die bisher zu sehr hohen Kosten geführt haben, lassen sich beherrschen und öffnen damit neue Optionen für Kunden, die große Vorbehalte gegen solche Projekte haben. Es setzt jedoch die Einsicht voraus, dass der Standard die Prozesse treibt und nicht umgekehrt.

Auch Kunden, für die das Outsourcing des Wertpapierabwicklungsprozesses nicht in Frage kommt, haben nun eine weitere robuste Option für die langfristige Optimierung ihrer Wertpapierabwicklungsprozesse. ■

SWIFT READY GOLD für GEOS

Die Kommunikation via SWIFT ist heute im Interbankenverkehr unverzichtbar. Sie bestimmt in entscheidendem Maße die Erreichung der drei dominanten Ziele in der Wertpapierabwicklung: Verkürzung der Transaktionszyklen, Kostensenkung und Fehlervermeidung.



Für ein Produkt wie GEOS mit seinem hohen STP-Anspruch ist daher die umfassende Unterstützung des SWIFT-basierten Nachrichtenaustausches unverzichtbar.

Das gilt nicht nur für die bisherige Entwicklung von GEOS, auch künftig will SDS den Kunden stets die aktuellsten SWIFT Message Types anbieten.

Weltweit im Securities-Bereich nur 3 x SWIFT READY GOLD Custody and Settlement

Dafür wurde SDS von der weltweit agierenden Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication SWIFT mit dem Headquarter in La Hulpe, Belgien seit 1999 durchgängig mit dem SWIFT READY Label ausgezeichnet, zuletzt 2004 mit dem "SWIFT READY GOLD Custody and Settlement".

SDS ist als SWIFT Key Partner auf diese Auszeichnung besonders stolz, da 2004 weltweit nur zwei weitere Softwarehäuser die anspruchsvollen Kriterien für GOLD erfüllten.

Die Kriterien

Der SWIFT Ready Label wird jährlich verliehen. Ein Softwareanbieter wie SDS

muss sich daher jedes Jahr erneut qualifizieren und zur Erreichung bzw. Wiedererlangung des SWIFT Labels einen umfangreichen Kriterienkatalog erfüllen.

Dabei stehen die weitere Steigerung der STP-Fähigkeit und die Durchgängigkeit der Software unter Berücksichtigung der jeweils gültigen SWIFT Standards im Vordergrund. Zuletzt wurde neben der Anbindung und dem Access über SWIFT-Alliance die Integration des BIC Directory, der BIC+ Datenbank sowie die Implementierung für MQ Series verlangt.

Die Einhaltung der aktuellen SWIFT Securities Market Practices zur Nachrichten-Generierung entsprechend den landesspezifischen Anforderungen - und zwar sowohl im Order Management als auch im Clearing und Settlement - ist für GEOS ebenso selbstverständlich wie die Unterstützung der neuesten SWIFT-Releases und Updates.

Schwerpunkt Collateral Management

Neben der Erfüllung der obigen Kriterien war die Unterstützung der SWIFT Message Types im derivativen Bereich für das Collateral Management zur Erreichung des SWIFT READY GOLD Labels

entscheidend. Den aktuellen Marktanforderungen entsprechend wurden auch die Market Practices der Funds Industry berücksichtigt. Die neue auf XML-basierende Lösung ist derzeit in Entwicklung.

Die unterstützten SWIFT Message Types

Für unsere Kunden steht jedoch die Frage im Vordergrund, welche Messages von GEOS unterstützt werden: Es sind dies die Nachrichten für Order und Funds Industry Management inklusive Status Messages und Handelsausführungen, Clearing & Settlement, automatische Lagerstellenabstimmung sowie Reporting Messages. Seit einem Jahr stellt die Erweiterung der Corporate Actions Messages im Sinne des Straight-Through Processing einen besonderen Schwerpunkt dar.

Auf der nächsten Seite dieser Ausgabe der GEOS NEWS finden Sie eine Aufstellung der derzeit in GEOS unterstützten SWIFT Message Types. Weitere Informationen sowie die stets aktualisierte Liste der verfügbaren SWIFT Message Types im PDF-Format finden Sie auch auf unserer Website www.geos.biz. ■

Ihre Ansprechpartner bei SDS

Für weitere Fragen und ergänzende Informationen stehen Ihnen unter swift@geos.biz Frau Sabine Vana und Herr Josef Schiessbühl als Ansprechpartner der SDS sehr gerne zur Verfügung.



Derzeit in GEOS unterstützte SWIFT Message Types:

GEOS S.W.I.F.T. Messages Trade Initiation Confirmation ,Execution,Status,Statement		
502	Order to Buy or Sell as well as for: SUBS/REDM & /SWIF/SWIT	In
502	Order to Buy or Sell as well as for: SUBS/REDM & /SWIF/SWIT	Out
509	Trade Status Message as well as for: SUBS/REDM & /SWIF/SWIT	In
509	Trade Status Message as well as for: SUBS/REDM & /SWIF/SWIT	Out
513	Client Advice of Execution as well as for: SUBS/REDM & /SWIF/SWIT	In
513	Client Advice of Execution as well as for: SUBS/REDM & /SWIF/SWIT	Out
515	Confirmation of Purchase or Sale as well as for: SUBS/REDM & /SWIF/SWIT	In
515	Confirmation of Purchase or Sale as well as for: SUBS/REDM & /SWIF/SWIT	Out
202	General Financial Institution Transfer for Settlement Standing Instruction: Free Payment	Out
576	Statement of Open Orders	In
576	Statement of Open Orders	Out

GEOS S.W.I.F.T. Messages Settlement & SMPs		
540	Receive Free	In
540	Receive Free	Out
541	Receive Against Payment	In
541	Receive Against Payment	Out
542	Deliver Free	In
542	Deliver Free	Out
543	Deliver Against Payment	In
543	Deliver Against Payment	Out
54x	540,541,542,543-Out: Subfunction COPY -	Out
544	Receive Free Confirmation	In
544	Receive Free Confirmation	Out
545	Receive Against Payment Confirmation	In
545	Receive Against Payment Confirmation	Out
546	Deliver Free Confirmation	In
546	Deliver Free Confirmation	Out
547	Deliver Against Payment Confirmation	In
547	Deliver Against Payment Confirmation	Out
548	Settlement Status and Processing Advice	In
548	Settlement Status and Processing Advice	Out

GEOS S.W.I.F.T. Messages Statements & Request		
549	Request for Statements	In
535	Statement of Holdings	Out
536	Statement of Transaction	Out
537	Statement of Pending Transactions	Out

GEOS S.W.I.F.T. Messages Reconciliation		
535	Statement of Holdings	In
549	Request for Statement	Out

GEOS S.W.I.F.T. Messages Registration & Confirmation		
500	Instruction to Register	Out
501	Confirmation of Registration	In
510	Registration Status and Processing Advice	In

GEOS S.W.I.F.T. Messages Corporate Actions		
564	Corporate Action Notification	Out
565	Corporate Action Instruction	In
565	Corporate Action Instruction	Out
566	Corporate Action Confirmation	In
566	Corporate Action Confirmation	Out
567	Corporate Action Status/ Processing Advice	In
567	Corporate Action Status/ Processing Advice	Out

GEOS S.W.I.F.T. Messages Collateral Messages for Derivatives		
503	Collateral Claim	In
503	Collateral Claim	Out
504	Collateral Proposal	In
504	Collateral Proposal	Out
505	Collateral Substitution	In
505	Collateral Substitution	Out
506	Collateral and Exposure Statement	In
506	Collateral and Exposure Statement	Out
507	Collateral Status and Processing Advice	In
507	Collateral Status and Processing Advice	Out

Die Frühjahrs-Release 2.1.20 bietet eine Fülle neuer Funktionserweiterungen, die nicht zuletzt wegen der mit dieser Release vollzogenen Zusammenführung der Entwicklungszweige für Deutschland, Österreich und die Schweiz erstmals dem gesamten Kundenkreis der SDS gleichermaßen verfügbar gemacht wurden.

Die Herbst-Release 3.1.2 steht ganz unter dem Zeichen der Prozessoptimierung, Automatisierung (STP) und Connectivity.

Insgesamt wurden im vergangenen Jahr mehrere hundert SDS-interne und Kunden-Change Requests (CR's) umgesetzt, mit denen die Wertpapierabwicklung einfacher, transparenter und kostengünstiger gestaltet wird. Im Folgenden seien einige Highlights herausgestrichen:

Exception Handling

Zur zentralen Überwachung und Handhabung von Ausnahmesituationen bietet GEOS nun ein integriertes Exception Handling Tool an.

Sammelaufträge

In GEOS können nun Sammelorders (Repräsentanten für Kundenorders aus Vermögensverwaltungssystemen) übernommen, geroutet, gehandelt und abgewickelt werden.

Lieferkette

Die erste Phase der Entwicklung der Lieferkette für die STP-Verarbeitung von Lieferaufträgen über mehrere Stufen der Verwahrkette trägt dem gestiegenen Bedürfnis nach Automatisierung im Liefergeschäft Rechnung.

Neue Verwahrlogik für Sammelverwahrung

Eine neue Verwahrlogik "Girosammelverwahrung" ermittelt automatisch die Lagerstelle und den Verwahrort auch für sammelverwahrte Kundenpositionen.

Automatisierte Registrierung von Namenaktien

Die überwiegende Mehrheit der österreichischen Banken hat mit GEOS ein System zur vollautomatischen Registrierung von Namenaktien zur Verfügung.

Für die Registrierung in elektronischen Aktienregistern bietet GEOS zu einem Depot die Dokumentation von generellen Vollmachten zur Registrierung für den Fall des Erwerbs von Namenaktien. Ist eine solche vorhanden, wird die Registrierung tatsächlich vollautomatisch - also ohne jeden manuellen Eingriff - beauftragt und durchgeführt. Fehlt diese, wird nach einem Geschäftsabschluss automatisch eine Einladung zur Registrierung versendet. Diese werden automatisch überwacht sowie ggf. ein Erinnerungsschreiben erstellt.

Derivate

Neben der neuen Funktionalität GEOS Collateral Management sind die Automatisierung der Verarbeitung bei Ausübung und Zuteilung von Kapitaladjustierten Derivaten sowie die Vormerkbuchung für Initial Margin hervorzuheben.

Darüber hinaus wurden die Derivatfunktionen mit der Implementierung der EUREX-Schnittstelle komplettiert, womit der letzte als Nachteil gegenüber dedizierten Derivatensystemen empfundene Punkt beseitigt wurde.

Eigenbestand und Bilanzierung

Wie in jeder Release gaben auch neue Usancen und geänderte gesetzliche Rahmenbedingungen Anlass zur Produkterweiterung.

Ein Schwerpunkt wurde im vergangenen Jahr bei der Führung des Eigenbestandes

gesetzt: GEOS NOSTRO bietet nun die Möglichkeit einer parallelen Rechnungslegung nach RLV und IFRS (IAS 39) und hat sich damit erneut als zukunftssicheres Paket für die Bilanzierung des Eigenbestandes erwiesen.

Neben dieser zentralen Neuerung wurde GEOS Nostro auch in anderen Bereichen kontinuierlich weiter entwickelt, beispielsweise durch Unterstützung der Bilanzmethode "Agio/Disagio" für Positionen der Aktiva und automatische Verteilung der Unterschiedsbeträge über die Restlaufzeit, Automatisierung der Nostro-Passivseite und Erweiterung der Controlling-Schnittstelle zur Vereinfachung der Erstellung und Überprüfung von Meldungen.

GEOS Multi Front Link

GEOS Multi Front Link öffnet GEOS für die nahtlose Anbindung von Vertriebsapplikationen und Internet-Anwendungen. Mit Release 3.1.2 wurde die erste Entwicklungsphase an den MFL-Pilotkunden geliefert.

Spezialvaloren

GEOS ermöglicht die Verwaltung dieser Titel wie z. B. Bürgschaften, Grundpfandrechte, Versicherungspolice oder Kunstwerke, die nicht handelbar sind und selten über öffentliche Stammdaten verfügen.

Telekurs Data Feed

Die Telekurs-VDF-Schnittstelle ist nun nicht nur für die Schweiz verfügbar. Telekurs kann als weiterer Lieferant von Finanzstammdaten alternativ oder selektiv zur Datenversorgung herangezogen werden. ■



GEOS Funktionserweiterungen für die Schweiz

Kassenobligationen

Für diese Besonderheit des Schweizer Wertschriftengeschäftes wurde GEOS im Zuge der Helvetisierung um eine Bestandsführung für Kassenobligationen erweitert.

Die zentrale Neuerung betrifft die Identifizierung eines pro Geschäft emittierten Valtors und dessen Datenhaltung. Eine Sonderbuchhaltung innerhalb von GEOS verwaltet die im Besitz des Kunden befindlichen Bestände. Alternativ kann ein anderes Kassenobligationssystem mit den relevanten Daten versorgt werden.

GEOS stellt bei der Auslieferung von bankeigenen Kassenobligationen die erforderlichen Nettodaten zur Verfügung, sodass die Bank über ein entsprechendes System die Kassenobligation drucken kann.

Die Zahlung von Zinsen oder die Rückzahlung des Kapitals erfolgt auf Basis der Geschäftsdaten zu den dort festgelegten Terminen. GEOS Nostro erzeugt zu den Terminen automatisch Zinsaufwands- und Tilgungsbuchungen und dotiert die bankinternen Hauptbuchkonten. Vor der Rückzahlung einer Kassenobligation kann dem Depotkunden eine Konversionsofferte als Angebot für die Wiederanlage zu neu gültigen Bedingungen zugestellt werden.

Ferner liefert GEOS die zur Erfüllung der Melde- und Auskunftspflichten benötigten Informationen.

Namenaktien

Die bisherigen Funktionen zur Abwicklung von Namenaktien werden für die Schweiz speziell erweitert:

- Statusüberwachung von Eintragungsgesuchen
- Einmaleintragungsgesuche
- Erinnerungsschreiben

wobei GEOS alle in der Schweiz üblichen Abwicklungswege zur Registrierung unterstützt.

Anlagefonds

Zur Abdeckung von Schweizer Besonderheiten beim Handel mit Fondsanteilen wurden die Funktionen zur Orderabwicklung für Fonds um die erforderlichen Prüfungen bei der Auftragserteilung erweitert.

Steuern

Die von GEOS abgedeckten Steuerregelungen wurden um den Schweizer Rechtsraum erweitert:

- Mehrwertsteuer (MwSt)
- Quellensteuer (QUSt) inkl. Doppelbesteuerungsabkommen
- Verrechnungssteuer (VSt)
- Stempelabgabe (StAbg)
- Umsatzabgabe (UAbg) und
- Emissionsabgabe (EAbg).

Darüber hinaus erstellt GEOS einen Steuerauszug über die abgewickelten Wertschriftengeschäfte, der den Schweizer Anforderungen exakt entspricht.

Berichts- und Meldewesen

Das Effektenjournal dient zur täglichen Meldung an die Schweizer Wertschriften-Aufsichtsbehörde.

GEOS stellt die erforderlichen Daten so zur Verfügung, dass der GEOS-Betreiber die eigentlichen Meldungen selbstständig erstellen kann.

Die Umsatzabgabe bzw. die Emissionsabgabe wird im Rahmen der Funktion des



Stempeljournal ermittelt. Dabei schreibt GEOS jene Transaktionen in das Stempeljournal, bei denen entweder Umsatzabgabe oder Emissionsabgabe angefallen sind.

Compliance

Unter Compliance wird im Rahmen der Helvetisierung von GEOS einerseits das Meldewesen an die Schweizer Nationalbank verstanden und andererseits die Behandlung von Restriktionen. Die Meldungen beziehen sich sowohl auf den Eigenbestand einer Bank als auch auf Meldungen zu Kundendepots, Positionen und Umsätzen.

Sprachliche Erweiterungen

Neben den bestehenden Sprachen Deutsch und Englisch wurde GEOS um Französisch und Italienisch sowie die in der Schweiz übliche Bankterminologie erweitert. ■



GEOS für die AGI-Kooperation: Börsenaufträge sofort ins Depot eingebucht

Die acht Banken der AGI-Kooperation haben sich entschieden, die überalterte Wertschriftenlösung zu ersetzen. Die Wahl fiel nach umfangreichen Vorarbeiten auf GEOS. Die Wertschriftensoftware wurde den gesetzlichen Vorschriften und Markt-Usanzen der Schweiz angepasst. Swisscom IT Services hat die technische Einführung geplant und durchgeführt. Der zentrale Vorteil: Ein gehandelter Börsenauftrag ist dank vollständiger Integration und Echtzeit-Verarbeitung sofort im Depot gebucht.

Die Vorgängerlösung war fast ein Vierteljahrhundert lang in Betrieb und hatte sich bewährt. „Aber es war seit längerem klar, dass sich ein Systemwechsel abzeichnete“, erklärt Hans-Rudolf Matter, Gesamtprojektleiter Integration GEOS. „So erschwerte beispielsweise der proprietäre Charakter Anpassungen oder Funktionalitäts-Erweiterungen. Zudem war das bisherige System-Know-how auf einige wenige Köpfe verteilt.“

Entscheidung für GEOS

Ziel des Ablösungsprojekts war, eine dreifache Integration zu erreichen; gesucht wurde darum eine Software, die folgende drei Ziele unterstützte:

- Organisatorische Integration: Kooperationsweite Implementierung durchgängiger, standardisierter Prozesse
- Technische Integration: Einheitliche, standardisierte Hardware- und Basissysteme, um höchste Systemverfügbarkeit garantieren zu können
- Applikatorische Integration: Umsetzen einer einheitlichen Schnittstellen-Architektur, um flexibel zu bleiben und Umsysteme problemlos auszuwechseln zu können

Das Neusystem

musste mandantenfähig sein, um eine zentrale Bewirtschaftung der Wertschriftenabwicklung zu ermöglichen und die einzelnen Kantonalbanken per Netzwerk bedienen zu können.

„Damit engte sich der Kreis der in Frage kommenden Anwendungen auf einige wenige ein“, erinnert sich Hans-Rudolf

Matter. „Dies nachdem die Lancierung einer Transaktionsbank zuvor bereits aufgegeben wurde, weil sich die beteiligte Großbank zurückgezogen hatte. Eine eigene Lösung zu programmieren, kam schon aus Kostengründen nicht in Frage.“

Im Frühling 2001 fiel dann der Entscheid zugunsten von GEOS, und das eigentliche Ablösungs-Projekt konnte beginnen.

Das Projekt

220 Spezialisten - ein gemeinsames Ziel

Das Vorhaben war ambitioniert: Alle acht beteiligten Kantonalbanken der AGI-Kooperation mussten sich auf eine gemeinsame Lösung einigen, bevor die technische Umsetzung angepackt werden konnte.

Hans-Rudolf Matter: „Teilweise waren bis 220 Personen im Projekt involviert. Der abschließende Erfolg ist der engen Zusammenarbeit, dem menschlichen Klima und der klaren Arbeitsteilung zu verdanken.“

Die Bankenvertreter brachten das fachliche Wissen ein, Swisscom IT Services das technische Know-how und SDS als Hersteller von GEOS die applikatorische Kompetenz.

Der ‚Big Bang‘ fand am 17. November 2003 bei der Appenzeller Kantonalbank statt, am 8. März 2004 wurde GEOS bei der St. Gal-

ler KB eingeführt und funktionierte von Beginn an einwandfrei. Inzwischen sind alle acht Kantonalbanken erfolgreich auf GEOS migriert.

Landesspezifische Anpassungen als Knacknuss

GEOS musste auf die Besonderheiten des Schweizer Steuersystems und der damit verbundenen Gesetzgebung angepasst werden.

Heute unterstützt das helvetisierte GEOS alle Anforderungen. Es kann Börsen- und Emissions-Journale abbilden, und die Schnittstelle zu Telekurs funktioniert einwandfrei. Komplett neu programmiert wurden die Funktionalitäten zur Bewirtschaftung der Kassenobligationen.

Anwender positiv überrascht

Die Wertschriften-Abwicklung ist eines der komplexesten Geschäfte im ganzen Bankenumfeld.

Dennoch fanden sich die Bankmitarbeiter rasch mit GEOS zurecht, obwohl GEOS im Vergleich zum Vorgängersystem ein Mehrfaches an Funktionalität bietet. Zurückzuführen ist dies auf die klare Konzeption der Software und auf die benutzerfreundlichen Oberflächen.

Die AGI-Kooperation hat zudem ein umfangreiches Schulungskonzept entwickelt, um die insgesamt 2700 zukünftigen Benutzer optimal in die Handhabung von GEOS einzuführen. Neben



*Mit GEOS ein gemeinsames Ziel erreicht:
Marcel Zoller, Mitglied der GL St. Galler KB,
Hans-Rudolf Matter, Gesamtprojektleiter,
und Alfred Langegger, Vize-Direktor der Appenzeller KB*





Frontalschulungen kommt auch ein WEB-basierendes Trainingsystem zum Einsatz.

Plattform der AGI-Kooperation

GEOS ist vollumfänglich in die Plattform der AGI-Kooperation eingebunden. Der spezielle Schnittstellenadapter übernimmt Funktionen wie die Zuweisung der Banken, Datentransformation, Steuerung der Verarbeitung und andere.

Zuversichtlich in die Zukunft

GEOS bietet den Kantonalbanken der AGI-Kooperation die Vorteile einer modernen Wertschriften-Lösung. Dank Echtzeit-Verarbeitung ist die Auskunftsbereitschaft deutlich höher als zuvor. Da viele Prozessschritte automatisiert wurden, können sich die Berater noch besser auf die Kunden konzentrieren.

Hans-Rudolf Matter: „Aufgrund der von

uns gewählten Schnittstellen-Architektur können weitere Banken ohne Probleme die attraktive Wertschriften-Lösung nutzen und direkt an ihre Plattform anbinden.

Interessierte Banken können GEOS zum Beispiel auch in ihre IT-Landschaft integrieren. In beiden Fällen sind die Erfahrungen unserer Fachleute nutzbringend: sie helfen, entsprechende Projekte bei der

Einführung deutlich zu vereinfachen und zu verkürzen.“ ■



GEOS in der UBS: Position Keeping als stabile Buchungsmaschine



Das Projekt SSP (Strategic Solution Programm) beinhaltet die Zusammenführung von zwei alten Softwarelandschaften der UBS. Der Erneuerungsprozess hat einen Focus von über 10 Jahren und wurde im Jahr 1998 gestartet. Dahinter steht die Philosophie, so viel wie möglich auf Basis unabhängiger Einzelmodule zu konzipieren. Auf diese Art und Weise soll der strategische Ansatz nach einer bestimmten Unabhängigkeit gegenüber Softwareherstellern erfüllt werden.

GEO Position Keeping (Wertschriftenbuchungssystem) ist ein wesentlicher Bestandteil dieser Architektur und war immer schon in der Foundation eingeplant. So ist es auch nicht verwunderlich, dass GEOS Position Keeping in der Phase Null als eines der ersten Module eingesetzt wurde. Die weiteren Produktivsetzungen werden in so genannten Waves durchgeführt.

Das Einsatzszenario für das Position Keeping wurde in zwei Etappen durchgeführt. Ein Jahr lang wurde parallel mit dem Altsystem produziert und ab September 2003 hat das Positionkeeping den Lead als führendes Buchungssystem übernommen. Das Buchungsvolumen verdient erwähnt zu werden, so werden täglich im Durchschnitt ca. 150.000 Buchungen generiert, die Spitzen liegen knapp über 200.000.

Die Buchungsmaschine hat sich bewährt, arbeitet störungsfrei und ist mit Sicherheit eine ausgezeichnete Referenz in der Schweizer Bankenwelt. Darüber hinaus zeigt das Position Keeping, dass in GEOS das Thema Modularisierung erfolgreich angegangen und umgesetzt wurde. ■

DAB Bank und Fimatex by boursorama entscheiden sich in der Wertpapierabwicklung für HSBC Trinkaus & Burkhardt und somit für GEOS

Die DAB Bank AG hat ihre Wertpapierabwicklung Mitte 2004 auf HSBC Trinkaus & Burkhardt übertragen. Dies war nach der Inproduktionsnahme des S-Broker im Frühjahr 2003 die konsequente Fortsetzung der Strategie des Bankhauses HSBC Trinkaus & Burkhardt, für Mandanten mit hohen Transaktionsvolumina die Wertpapierabwicklung zu übernehmen.

Auch für T-Systems/SDS ist dieser Erfolg ein Meilenstein, da wiederum bewiesen wurde, dass GEOS das führende Wertpapierabwicklungssystem darstellt.

HSBC Trinkaus & Burkhardt wird für die DAB Bank (Zahlen aus 2002) etwa 3,5 Millionen Transaktionen über mehrere 100.000 Depots abwickeln, dies zusätzlich zu den beeindruckenden diesbezüglichen Zahlen, die schon mit dem Volumen der Düsseldorfer Privatbank und S-Broker erzielt werden.

Ermöglicht wird die Abwicklung dieser Volumina in der von HSBC Trinkaus & Burkhardt gewohnten Qualität durch die „überlegene Technik und dank des Know-hows der Mitarbeiter von HSBC Trinkaus & Burkhardt im hart umkämpften Outsourcing-Markt“ (Zitat: Paul Hagen, persönlich haftender Partner von HSBC Trinkaus & Burkhardt, Pressemitteilung).

Die Auswirkung nach dem Wechsel der Abwicklung auf GEOS hatte für die Kunden der DAB Bank nach wenigen Wochen äußerst positive Auswirkungen. Die Transaktionskosten konnten um bis zu 40% reduziert werden. Dieses hervorragende Preis-Leistungsverhältnis, besonders bei Orders bis zu einem Volumen

von 1500 Euro, wurde an die DAB Bank-Kunden unmittelbar weitergegeben. In der Folge sollen bis Ende 2004 weitere 10.000 Kunden gewonnen und das Transaktionsvolumen um 2% gesteigert werden.

Ein weiterer Erfolg konnte in der zweiten Jahreshälfte 2004 mit dem Abschluss eines Outsourcing-Vertrags zwischen der deutschen Niederlassung der französischen Groupe Boursorama, dem Online Broker Fimatex by boursorama und der Düsseldorfer Privatbank erzielt werden.

Die Wertpapierabwicklung dieses inzwischen vierten Mandanten wird im Jahresverlauf 2005 auf die GEOS-Instanz der Düsseldorfer Privatbank migriert. Die ausgeführten Orders pro Jahr lagen nach Angaben des Brokers bei mehr als 800.000 Transaktionen in 2003.

GEOS setzt sich somit, am Transaktionsdurchsatz gemessen, in die Spitzengruppe der mandantenfähigen Abwicklungssysteme auf dem unter starkem Konkurrenzdruck stehenden deutschen Outsourcing-Markt.

HSBC Trinkaus & Burkhardt nahm GEOS im November 2002 in Betrieb. Die Übernahme der Wertpapierabwicklung des S-Broker, der DAB-Bank und, in 2005, des Online-Brokers Fimatex sind für HSBC Trinkaus & Burkhardt wesentliche Schritte, ein strategisches Ziel zu erreichen. Dies versinnbildlicht am besten Paul Hagen in einer Pressemitteilung seines Hauses: „Als Spezialist im Wertpapiergeschäft gehört die Wertpapierabwicklung für das eigene Haus und für andere Banken zu unserer Kernkompetenz. [...] Wir werden konsequent den Weg

weitergehen, den wir mit den Investitionen in das mandantenfähige Wertpapierabwicklungssystem GEOS eingeschlagen haben. Unser Angebot zeichnet sich insbesondere durch die Serviceorientierung unserer Dienstleistung bei wettbewerbsfähigen Preisen aus.“ ■





Anbindung GEOS - Accenture “Alnova”



Nachdem die BAWAG/PSK Gruppe Anfang 2003 in zwei Umstellungstranchen GEOS erfolgreich flächendeckend einführte, widmet sie sich mittlerweile dem nächsten großen Erneuerungsprojekt, der Implementierung des Kernbankensystems Allegro von und mit Accenture. Dafür realisierte SDS gemeinsam mit Accenture die Anbindung von GEOS. Innerhalb von nur drei Monaten wurde dieses Teilprojekt für die Integration der Kunden und Geldschnittstellen weitestgehend abgeschlossen. Allegro inkl. der GEOS Anbindung ging mit Allegro Release II im September produktiv. SDS hat in diesem Projekt die Konzeption der Schnittstellen verantwortet und die Qualitätssicherung für den anschließenden Systemtest übernommen. Die enge und äußerst konstruktive Zusammenarbeit der beteiligten Partner, BAWAG/PSK, Accenture und SDS, ermöglichte diesen schnellen Erfolg. ■

Ein GEOS – viele Länder – fadhb ar bith *)

Die Bank

Die Anglo Irish Bank Corporation plc mit Hauptsitz in Dublin zählt in Irland zu den größten und erfolgreichsten Banken und unterhält Niederlassungen in Großbritannien, USA, Isle of Man, Österreich und der Schweiz. Das Kerngeschäft der Anglo Irish Bank sind Business Banking, Treasury, Wealth Management und Private Banking.

Die Anforderung

Durch in der Vergangenheit international getätigte Bankenakquisitionen war in der Anglo Gruppe eine sehr inhomogene Systemlandschaft entstanden, und viele Arbeitsprozesse waren durch manuelle Arbeitsschritte gekennzeichnet. Dies machte sich vor allem in den Abteilungen Asset Management und Private Banking bemerkbar. Schlussendlich war das auch der

Grund für das zuständige Management nach adäquater Software für die Anglo Irish Bank zu suchen.

John O’Connell – der Projektsponsor für ASPEN – stellte ein Team zusammen, das die Aufgabe hatte, State-of-the-Art Bankensoftware zu finden, die den Bedürfnissen der Anglo Gruppe gerecht werden und mit deren Hilfe auch auf neue zukünftige Entwicklungen flexibel reagiert werden kann.

Die Besonderheiten

Seit dem Einsatz bei der Anglo Irish Bank ist GEOS erstmals bei einer Bank im angelsächsischen Raum im Einsatz. Die Vorgaben Mehrmandantenfähigkeit und Mehrsprachigkeit waren und sind für GEOS und die SDS keine Herausforderung, sondern gehören zum alltäglichen Business. Eine interessante Aufgabe an diesem Projekt war, dass GEOS erstmals auf einer Linux Plattform laufen sollte. Ebenso neu war die Anforderung einer internationalen „Arbeitsteilung“: der Trading Desk in Dublin, das Back Office in Wien,

und das noch dazu in unterschiedlichen Zeitzonen. Und genau hier zeigt sich die GEOS-Entwicklungsphilosophie der Plattformunabhängigkeit.



Die Lösung

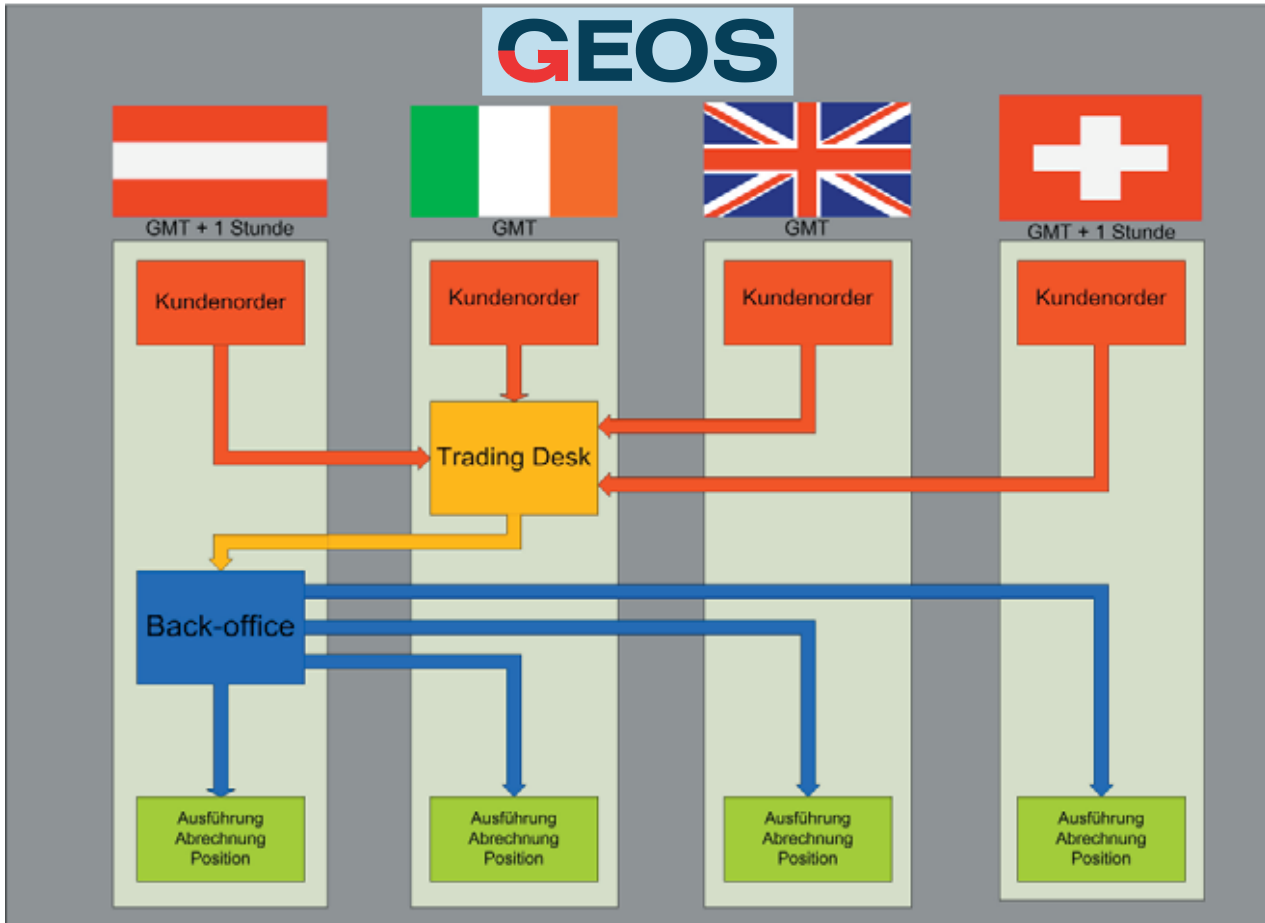
Projekt ASPEN

Große Projekte brauchen große Namen: ASPEN.

Um den Namen ASPEN ranken sich die wildesten Gerüchte, und dutzende Mitarbeiter haben versucht herauszufinden, wofür ASPEN eigentlich steht. Die unspektakuläre Erklärung ist einfach, dass der Projektleiter in Aspen/Colorado telefonisch erfahren hat, dass er für die Einführung von drei neuen Systemen verantwortlich ist. Da war der Name ASPEN geboren.

Im Laufe des Jahres 2002 wurden die Komponenten, die das Projekt bilden sollten, ausgedacht.

*) irisch: kein Problem





■ AIBA

Inhouse Kernbankensystem der Anglo Gruppe, Eigenentwicklung der Anglo Irish Bank

■ GEOS

Wertpapiersystem der Software Daten Service (SDS)

■ TRIPLE'A

Portfolio-Management Anwendung der Firma Odyssey

Strategische Entscheidungen wurden auch hinsichtlich der Arbeitsteilung getroffen. Der Wertpapierhandel für die Anglo Bankengruppe wird in Dublin, das Backoffice zentral von Wien aus verwaltet. Mit GEOS konnten nun die wirtschaftlichen Kern-

kompetenzen an den jeweiligen Standorten konzentriert werden und erlauben es nun, rasch, effizient und kostengünstig das Wertpapiergeschäft zu erledigen.

Beginn der Implementierung von GEOS in Wien war 2002, und bereits im Juli 2003 war man mit GEOS und AIBA live. Schon kurz darauf wurden die ersten Tests für den Mandanten Irland begonnen. In Dublin ist das Projekt ASPEN am 5. Juli 2004 in Produktion gegangen.

Die nächsten Rollouts sind für die Anglo Irish Bank Niederlassung in London und danach für die Schweizer Niederlassung in Genf geplant.

Das Projektteam

Zu guter Letzt sei noch das Projektteam hervorgehoben, ohne dessen Zielstrebigkeit und Enthusiasmus es nicht möglich gewesen wäre, das Projekt so umzusetzen, wie es heute in Irland und Österreich läuft. Unterstützt wurde das Projektteam auch durch die diversen Fachbereiche.

Dass der erfolgreiche Abschluss des Projekts in Dublin in einem Pub bei einem Pint Guinness gefeiert wurde, sei an dieser Stelle nur der Vollständigkeit halber erwähnt! Slánte! **) ■

**) *Irish: Prost!*

VIER FRAGEN AN...

Gary Browne – Senior Manager Wealth Management, Anglo Irish Bank:

1. Why did you choose GEOS?

The reason we initiated project Aspen was to provide a common IT platform across all our wealth management locations in Europe, facilitating STP and operations centralisation. After an exhaustive selection process, we decided that a combination of AAA (reporting and portfolio modelling), GEOS (securities processing and

'system engine') and AIBA (inhouse developed banking system) provided the best solution for our requirements.

2. What are your benefits now after Vienna and Dublin are live with ASPEN (GEOS)?

The main benefit is that we have a similar IT solution in both centres and the Dublin operations are now centralised in Vienna.

3. Next steps?

Enhance GEOS to enable electronic trade confirmation matching and additional order management capabilities moving us closer to STP.

We will then 'roll out' the Aspen solution to London and Geneva.

4. What was special about ASPEN?

Aspen is a very complex project as we are trying to achieve what few, if any, other banks have done in the past. The tremendous progress we have made is largely down to the huge efforts made by professionals at Anglo, SDS and Odyssey. We have always had and I'm sure will continue to enjoy an excellent working relationship with all at SDS. ■

Linux als Hochleistungsplattform für GEOS

Linux: more than a hype?

Während der letzten Jahre hat das Open Source Betriebssystem Linux enorme Beachtung innerhalb der IT-Anwenderlandschaft erfahren und wird aktuell auch von sämtlichen namhaften IT-Anbietern aus dem Hardware- und Softwareumfeld unterstützt. Nicht zuletzt die Aufmerksamkeit der Medien und der Politik machen Linux derzeit zu einem heiß diskutierten Thema der IT-Branche. Die breite Palette der in Einsatz befindlichen unternehmenskritischen Anwendungen sowie die hohe Flexibilität, Skalierbarkeit und Wirtschaftlichkeit dieser Systemplattform zeigen:

Linux is more than a hype - Linux is ready for Enterprise.

(Ted Schadler, "Linux is more than ready for the Enterprise," Forrester Research Inc., June 24, 2003.)



Der Stellenwert von Linux für GEOS

Linux erfüllt alle Voraussetzungen als GEOS Produktionsplattform.

Ausgehend von der Tatsache, dass GEOS unter Linux bereits heute bei der Anglo Irish Bank stabil und vollwertig in Produktion ist, hat SDS mit neuer Kraft die nächste Etappe in der Positionierung der Linux Produktionsplattform in Angriff genommen. In Zusammenarbeit mit dem

Hardwarehersteller HP hat SDS GEOS im Rahmen eines Lasttests zu neuen Leistungsdimensionen gehoben.

Der Nachweis zur Leistungsfähigkeit von GEOS auf einer Linux Plattform

Um nun neben der reinen funktionalen Vollständigkeit, die bereits durch den Produktionsbetrieb bei der Anglo Irish Bank erbracht wurde, auch die Leistungsfähig-

keit von GEOS auf dieser Plattform darzustellen, wurde im Q4 des letzten Jahres ein umfangreicher Last- und Performance-test aufgesetzt. Zur Durchführung eines derartigen Tests sind nun einige Voraussetzungen zu erfüllen.

1. Die Hardware

Für die Umsetzung unseres Vorhabens konnten wir die Firma HP gewinnen. Diese stellte uns für den Test eine entsprechende Hochleistungshardware in ihrem Testcenter in Grenoble zur Verfügung.

2. Die Software

Auf Basis der erwähnten Hardware wurde unter den nachfolgenden Softwarevoraussetzungen im Rahmen eines umfangreichen Last- und Performancetests der Nachweis der Leistungsfähigkeit von GEOS auf dieser Plattform erbracht:

- GEOS Release 3.1 Servicepack 6
- Betriebssystem:
 - Red Hat Linux 3.2.3-42
 - 32- und 64-Bit-Version
- Datenbank:
 - IBM DB2 UDB 8.1 Fixpack Level 7a

3. Die Durchführung

Um ein möglichst realitätsnahes Verhalten darzustellen wurde für die Lastsimulation auf der Kopie eines 1TB großen Produktionsdatenbestandes aufgesetzt. Programmäßig wurde für die ONLINE Simulation auf 15 typische Geschäftsfälle zurückgegriffen. Die für den Nachweis der Leistungsfähigkeit notwendigen Transaktionsdurchsätze auf Basis unterschiedlicher Geschäftsfallmuster wurden mit einer entsprechenden Lastgenerierungssoftware erbracht. Der gesamte Testzyklus wurde innerhalb von drei Wochen im HP Testcenter Grenoble teilweise unter Beteiligung eines GEOS Betreibers durchgeführt.



GEOS auf Linux, die neue Leistungsdimension

Auf Basis der genannten Konfiguration konnte GEOS in eine neue Leistungsdimension gehoben werden. Nachfolgende Kennzahlen können sowohl aus technischer als auch aus wirtschaftlicher Sicht diesen Anspruch klar veranschaulichen.

Leistungsbetrachtung

■ Der auf der Linux Plattform erzielte Transaktionsdurchsatz von ca. 45 Order pro Sekunde entspricht in 4 Stunden ungefähr dem täglichen Orderaufkommen an sämtlichen deutschen Börsen (mittlerer Arbeitstag aus Dezember 2004).

■ Im Bereich von Abfragetransaktionen konnte ein



Durchsatzmix von 470 Transaktionen pro Sekunde erzielt werden

■ Die Batch-Durchlaufzeit konnte auf der Linux Plattform gegenüber der z/OS/Mainframe-Architektur um ca. 25% verkürzt werden.

Kostenbetrachtung

■ Die Hardwareinvestition der Linux Plattform bewegt sich bei ca. 10 % der entsprechend leistungsäquivalenten Mainframe Plattform.

■ Die Systemsoftwareinvestition der Linux Plattform liegt bei ca. 15 % der entsprechend leistungsäquivalenten Mainframe Plattform. ■

Positionierung und Optionen

Die GEOS Linux-Plattform ist für kleinere und mittlere Banken optimal, für die ein Outsourcing aus strategischen oder organisatorischen Gründen nicht in Frage kommt und die daher GEOS selbst betreiben wollen.

Aber auch für Großbanken, große Bankengruppen und Wertpapier-Serviceanbieter mit hohen Transaktionsvolumina, die ihre Kernbanken-Applikationen auf der OS/390 Plattform betreiben, eröffnet die Linux-Plattform neue kostengünstige Optionen wie beispielsweise:

■ die Anbindung von ausländischen Tochterunternehmen an die Zentrale im GEOS zu GEOS Verbund

oder

■ das Off-Hosting von dedizierten GEOS Servicefunktionen wie z.B. die Finanzinstrumente Stammdaten-Verwaltung FIVS samt Data Feeds.

„Ein jüngst durchgeführter Vergleichstest mit FIVS und WM-Schnittstelle lieferte exzellente Performanceergebnisse und überzeugte uns von der Richtigkeit der Entscheidung, den Weg Linux als alternative Produktionsplattform konsequent weiter zu verfolgen“ berichtet Dietmar Auer, technischer Chefarchitekt der SDS. ■

■ Von der Anforderung bis zur Auslieferung SDS-Mitarbeiter veröffentlichen "Softwarebibel"

Die Weiterentwicklung eines so leistungsfähigen und umfangreichen Systems wie GEOS erfordert fortgeschrittene Methoden und Werkzeuge. Änderungswünsche sind auf alle Auswirkungen hin zu analysieren, damit sie zur vollen Zufriedenheit des Kunden implementiert werden können, aber auch um die schon vorhandene Funktionalität störungsfrei aufrechtzuerhalten. Diese vollständige Auswirkungsanalyse (impact analysis) ermöglicht darüber hinaus eine präzise Planung und damit eine hohe Termintreue von GEOS-Auslieferungen.

SDS beschäftigt seit über zehn Jahren Spezialisten auf diesem Gebiet, die die Verfahren und Werkzeuge der Weiterentwicklung kontinuierlich vorangetrieben haben. Zwei davon, Martin Hasitschka und Maria-Therese Teichmann, haben zusammen mit dem amerikanischen Software-Engineering-Guru Harry Sneed ihr Know-how in einem Buch zusammengefasst: *Software-Produktmanagement* (Dpunkt-Verlag, Heidelberg, 2005).

Die Autoren setzen dem langweiligen Beigeschmack, den Softwarewartung in der Industrie hat, eine klare Botschaft entgegen: Die Aufgaben der Erhaltung und -weiterentwicklung eines Softwareproduktes sind faszinierende Herausforderungen und sollten daher von hoch qualifizierten Kräften übernommen werden – ein Grundsatz, den SDS seit vielen Jahren konsequent beherzigt.

■ Sie beschreiben anhand zahlreicher Fallbeispiele die optimale Aufbau- und Ablauforganisation für Betriebe, die Anwendungssysteme weiterentwickeln. Die vorgestellten Strategien passen aber ebenso gut zu IT-Abteilungen, die Anwendungen für Fachabteilungen desselben Unternehmens warten. Da die Werkzeuglandschaft für den Erfolg im Software-Produktmanagement ein kritischer Erfolgsfaktor ist, sind detaillierte Toolanforderungen ein Schwerpunkt des Buches. Sie helfen gleichermaßen bei Eigenentwicklungen wie bei der Auswahl von Standardprodukten.

■ Viele Produktmanager träumen davon, wie ein Pilot vor einem "Armaturenbrett" zu sitzen, das ihnen den aktuellen Zustand des Produktes zuverlässig anzeigt. Dazu ist aber eine Infrastruktur aus klar definierten Prozessen, guten Messwerkzeugen und sinnvollen Kennzifferndefinitionen erforderlich. Das Buch gibt – basierend

auf den positiven Erfahrungen bei SDS, aber auch den jüngsten Ergebnissen der Forschung – eine detaillierte Anleitung, wie dieses Ziel erreicht werden kann.

■ Weitere Schwerpunkte sind Wirtschaftlichkeit der Wartung und Weiterentwicklung, Lieferstrategie sowie Change-, Problem- und Konfigurationsmanagement. Der Qualitätsfokus wird in den Kapiteln über Test und Qualitätsmanagement sichtbar. Der Regressionstest, also die Überprüfung, ob durch die Weiterentwicklung nicht alte Funktionalität beschädigt wurde, ist im Software-Produktmanagement unverzichtbar und sollte daher so stark wie möglich automatisiert werden. An dieser Stelle sind wertvolle Erfahrungen mit den zehntausenden automatisierten Regressionstestfällen der SDS in das Buch eingeflossen.

Es wendet sich aber nicht nur an Produktmanager. Wie die Leserreaktionen zeigen, sind auch Benutzer sehr daran interessiert, einmal "auf die andere Seite des Zaunes" zu blicken. Ein Wegweiser, über 200 Abbildungen und ein detailliertes Glossar machen es auch für jene gut lesbar, die sonst keine Literatur zum Software Engineering am Nachtkästchen liegen haben. ■



Harry M. Sneed / Martin Hasitschka / Maria-Therese Teichmann

Software-Produktmanagement.

Wartung und Weiterentwicklung bestehender Anwendungssysteme.

Erschienen im dpunkt.verlag, 2005. 461 Seiten. ISBN 3-89864-274-7

Impressum: GEOS News - Informationen für Kunden, Interessenten, Partner und Mitarbeiter der Software Daten Service Gesellschaft m.b.H.

Herausgeber, Verleger und für den Inhalt verantwortlich: Software Daten Service Gesellschaft m.b.H., Millennium Tower, Handelskai 94-96, 1200 Wien

Tel.: +43 (0)1 24056-0, E-Mail: info@geos.biz, Homepage: www.geos.biz

Layout und Illustrationen: Software Daten Service Gesellschaft m.b.H., T-Systems International GmbH.