

Aktive Partnerschaft

DAS VERHÄLTNISS ZWISCHEN EINER BANK UND IHREN LIEFERANTEN MUSS NICHT ZWANGSLÄUFIG MIT DEM KAUFGESCHÄFT ENDEN. FÜR WEGELIN & CO. WAR DER ERWERB VON SUNGARDS CORE-BANKING-SYSTEM APSYS DER BEGINN EINER PARTNERSCHAFT, DIE INZWISCHEN MEHR ALS ZEHN JAHRE BESTAND HAT, UND DER SCHWEIZER BANK ERMÖGLICHTE ES, SICH EINERSEITS AUF DIE ENTWICKLUNG KOMPLEXER ALTERNATIVER INVESTMENTPRODUKTE ZU KONZENTRIEREN UND SICH ANDERERSEITS AUCH ALS ANBIETER FÜR BUSINESS PROCESS OUTSOURCING (BPO) FÜR ANDERE SCHWEIZER BANKEN ZU ETABLIEREN.

Als sich Wegelin entschloss, am Markt für strukturierte Produkte aktiv zu werden, war sie eine der ersten Schweizer Privatbanken, die diesen Weg einschlugen. Eine der vorrangigen Anforderungen aus Sicht des Risikomanagements und einer der entscheidenden Faktoren für den Erfolg war dabei die Gewährleistung einer umfassenden Transparenz. In Bezug auf die eingesetzte Technologie bedeutete dies die Implementierung eines ausgereiften Risk Reporting-Systems für die Kunden, welches auf den eingesetzten Lösungen von SunGard basiert. «Wir mussten alle Systeme, insbesondere in den Bereichen Reporting, Vermögensverwaltung und Onlinebanking, von der nominalen Welt der Aktien und Anleihen an die komplexe Welt der Exposures, Value at Risk, potenziellen Cashflows und Ausfallrisiken anpassen», sagt Otto Bruderer.

Dies beinhaltete nicht nur die fortlaufende Schulung der Angestellten, sondern vielmehr zeichnete sich ab, dass das APSYS Core-Banking-System ein wesentlicher Bestandteil der künftigen Strategie von Wegelin sein würde. «Wegelin war in vielen Bereichen das Pilotprojekt für das APSYS-System. Zusammen mit SunGard führten wir gründliche Test- und Validierungsprozesse für die vielen technischen und funktionellen Anforderungen der Bank durch», berichtet Christoph Schwalm, einer der Teilhaber von Wegelin und Leiter der IT-Abteilung.

Wegelin hielt sich an den Grundsatz, dass es besser ist, ein bereits bestehendes System laufend zu modernisieren, als eines jener Produkte zu erwerben, die alle zwei bis drei Jahre auf den Markt kommen. «Der grosse Vorteil dieser Vorgehensweise liegt in einer grossen Stabilität und Kontinuität für die Benutzer wie auch für die angeschlossenen Umsysteme», erklärt Schwalm. «Zudem kann sich ein Systemwechsel als äusserst aufwendig und teuer erweisen.»

Business Process Outsourcing

1997 begann sich Wegelin im Business Process Outsourcing (BPO) zu engagieren und bot anderen Banken mit Sitz in der Schweiz, die selber nicht die Ressourcen

für eine hoch entwickelte IT- und Backoffice-Abteilung hatten, seine Dienste im Bereich Backoffice an. «Der Hintergrund für diese Vorgehensweise lag auf der Hand», erklärt Bruderer. «Durch unser Engagement auf dem BPO-Markt konnten wir unsere moderne IT-Plattform besser auslasten und eine hohe Qualität unserer Dienstleistungen für unsere Insourcingbanken wie auch für unsere eigene Bank gewährleisten.»



«Wir mussten die bankinternen Prozesse mittels eines umfassenden Business Process Reengineerings transformieren und neu ausrichten. Entsprechend musste die Software auf die neuen Prozesse abgestimmt werden.»

Konrad Hummler,
geschäftsführender Teilhaber



«Wir mussten alle Systeme, insbesondere in den Bereichen Reporting, Vermögensverwaltung und Onlinebanking, von der nominalen Welt der Aktien und Anleihen an die komplexe Welt der Exposures, Value at Risk, potenziellen Cashflows und Ausfallrisiken anpassen.»

Otto Bruderer,
geschäftsführender Teilhaber



«Mit SunGard veröffentlichen wir in Kürze eine neue Generation des APSYS Core-Banking-Systems. Das Pflichtenheft: Datenbank, Betrieb, Verarbeitung, Integrierung, Funktionalität und Release Management. Diese werden in parallelen Projekten entwickelt.»

Christoph Schwalm,
Teilhaber, Leiter Informatik

Hummler: «Das Engagement im BPO trug ebenfalls dazu bei, die Denkweise und Serviceorientierung unserer Angestellten im Backoffice und der IT-Abteilung zu verändern. Sie generierten jetzt nicht einfach nur Kosten, sie wandelten sich zu Mitarbeitern im Frontoffice-Bereich mit direktem Kundenkontakt. Das hatte einen äusserst positiven Einfluss auf ihre Arbeitsweise und Motivation.»

Als BPO-Anbieter sowie innovative Privatbank und Entwickler alternativer Anlageprodukte erhöhte sich der Druck für das Unternehmen, die technologischen Kapazitäten und die Prozesse weiter zu optimieren und zu automatisieren.

Dieser Schritt bedingte einige Veränderungen der IT-Architektur, um den Wechsel zu einer Multi-Bank-Plattform mit fünf zusätzlichen Standorten und einem Anstieg der Beschäftigtenzahl von 60 auf 400 vollziehen zu können. «In enger Zusammenarbeit mit SunGard entwickelten wir die Multi-Bank-Funktionalität (Mandantenfähigkeit) in APSYS», berichtet Schwalm. «Dazu gehörte der Aufbau einer echten Mandantenlösung mit einer zentralen und spezifischen Datenbank, um gemeinsame Daten wie der Valorenstamm «nur» einmal zentral speichern und pflegen zu müssen.»

Im Weiteren war es notwendig, dass die für Schweizer Privatbanken höchste Geheimhaltungspflicht von Kundendaten durch die Integration eines externen CRM-Systemss gewährleistet werden konnte. Ein nächster wichtiger Bestandteil der «neuen Lösung» war die Integration des Oracle-Datenbanksystems, welches die Multi-Bank-Plattform sehr effizient unterstützt. Das Einrichten eines hochmodernen, hochsicheren Serverraums war eine wichtige Voraussetzung, um auch Onlinebanking-Dienstleistungen anbieten zu können.

Über APSYS

APSYS von SunGard ist eine vollständige Kernbanklösung, die sich an Banken und Finanzinstitute richtet, die in erster Linie im Private Banking und in der Vermögensverwaltung tätig sind, indem sie sich mit globalen und holistischen Diensten auf die Anforderungen ihrer Privat- oder Firmenkunden fokussiert. APSYS ist eine Front-to-Backoffice-integrierte Banklösung, basierend auf einer hochmodernen technischen Realtime-Plattform.

Über SunGard

Mit einem jährlichen Umsatz von über 4 Mia. USD ist SunGard einer der weltweit führenden Anbieter von Software- und Processing-Lösungen für die Finanzindustrie, das Hochschulwesen und den öffentlichen Sektor. SunGard unterstützt auch informationsabhängige Unternehmen aller Branchen, um die Kontinuität ihres Geschäftes zu sichern. SunGard hat in mehr als 50 Ländern über 25'000 Kunden, zu denen die 50 grössten Finanzdienstleister der Welt gehören. Besuchen Sie SunGard bei www.sungard.com.

Echte Partnerschaft

Die Partnerschaft mit SunGard war eine entscheidende Komponente bei der Entwicklungsarbeit. «SunGard erwies sich in allen Situationen als echter Partner und hatte jederzeit ein offenes Ohr für unsere Anforderungen», sagt Hummler. «Wir standen im direkten Kontakt mit der Geschäftsführung, dem Produktmanagement und dem Entwicklungsteam. Auf der Anwendungsseite konnten wir mit sehr kompetenten Beratern arbeiten, die einen schnellen Wissensaustausch und eine effiziente Implementierung gewährleisten.»

Das enorme Wachstum von Wegelin erfordert, dass die Kapazität des APSYS-Systems kontinuierlich mitwächst, um deutlich höhere Volumen verarbeiten zu können. «Mit SunGard entwickeln wir eine neue Generation des APSYS Core-Banking-Systems, deren erste Version in Kürze veröffentlicht wird. Das Pflichtenheft beinhaltet sechs Hauptbereiche: Datenbank, Betrieb, Verarbeitung, Integrierung, Funktionalität und Release Management. Diese werden in parallelen Projekten entwickelt», erklärt Schwalm.

Wegelin erwartet ein weiteres Wachstum auf mehr als 1000 APSYS-Benutzer auf ihrem System. Zuletzt wurde die Schweizer Tochtergesellschaft der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) auf dem Wegelin-APSYS-System integriert.

«Wir verfügen nunmehr über ein modernes und leistungsstarkes Core-Banking-System, das intuitiv zu benutzen ist, die Erstellung technisch anspruchsvoller Portfolioreports ermöglicht und darüber hinaus einen einfacheren und schnelleren Zugriff auf Kunden- und Titelinformationen bietet», berichtet Christian Siegfried, CEO der LBBW. «Durch die Einführung von APSYS basierend auf Wegelins Outsourcingservices konnten wir unsere Kosten um bis zu 15 Prozent senken.»

Für Werner Kriech, Branch Manager von SunGard APSYS, ist Wegelin ein Musterbeispiel für die Skalierbarkeit von APSYS. Bank Wegelin, die ehemals eine kleine Privatbank war und inzwischen um das Zwanzigfache ihrer ursprünglichen Grösse gewachsen ist, konnte sich seit dem ersten Tag auf ihr Core-Banking-System verlassen und kann weiter darauf aufbauen. Dies fördert ein nachhaltiges Wachstum und die zukunftsweisende Anpassung des Geschäftsmodells. Das war möglich, weil Wegelin in den 1990er Jahren den richtigen Partner und die richtigen Produkte wählte und kontinuierlich in die Entwicklung seiner IT-Infrastruktur investierte. Es handelt sich um eine äusserst geschickt agierende Bank mit cleveren Mitarbeitern, die ihre Technologien gewinnbringend einzusetzen weiss. ■

Kontakt

Werner Kriech
SunGard Zurich, Switzerland
 Freigutstrasse 16, 8002 Zürich
 Telefon +41 44 560 84 00
 Fax +41 44 560 84 99
info.zh@sungard.ch