



Sprechen Sie uns an

Wenn Sie mehr über uns, unsere Leistungen
oder unsere Mitarbeiter erfahren möchten,
dann sprechen Sie uns einfach direkt an:

Alpheus Solutions GmbH

Wöhlerstrasse 3-5

60323 Frankfurt am Main

Germany

Phone +49 (0) 69 71 04 23 320

Fax +49 (0) 69 71 04 23 421

www.alpheus.com

How does your company succeed?

KAG / Asset Management

Advising the Investment Industry

THINKING WITH CLARITY - ACTING WITH PURPOSE

Alpheus

INHALT

ERFOLG im Pferderennen ist kein Zufall. Ein Rennstall braucht eine gute Strategie bei der Auswahl des passenden Rennens. Er benötigt ein perfekt trainiertes Pferd. Die richtige Taktik hilft ihm dabei, auch den kleinsten Vorteil gegenüber der Konkurrenz zu nutzen. Und am Tag des Rennens muss einfach alles stimmen: denn nur das Ergebnis zählt.

ERFOLG ist das Ziel jedes Unternehmens. Damit Sie Ihr Ziel erreichen, brauchen Sie eine perfekte Strategie, kreative Ideen, die richtige Taktik und ein Team, das im entscheidenden Moment den Unterschied gegenüber der Konkurrenz ausmacht. Bei all diesen Erfolgsfaktoren kann Ihnen **ALPHEUS** helfen!

ALPHEUS ist ein europaweit agierendes Management- und IT-Beratungsunternehmen, das in den Geschäftsfeldern Financial Services, Mobile Telekommunikation und Project Lifecycle Support tätig ist. Spezialisierte Mitarbeiter, tiefe Marktkenntnis und partnerschaftliches Denken haben bei uns höchste Priorität. Mit diesem Erfolgsrezept erreichen wir die Projektziele unserer **KUNDEN**.

ERFAHRUNGEN prägen unsere tägliche Arbeit und treiben uns zu Höchstleistungen an. Auf der Rennbahn konnten wir damit zwar noch keine Erfolge erzielen. Aber im Geschäftsleben haben wir zusammen mit unseren Kunden viele Rennen gewonnen.

AUF DEN FOLGENDEN SEITEN möchten wir Ihnen exemplarisch zeigen, wofür wir stehen, was wir mit unseren Kunden erreicht haben – und Ihnen dabei gleich einige unserer Kollegen vorstellen.

4	KAG BERATUNG Ganzheitlich, professionell, spezialisiert – mit den richtigen Partnern in die Zukunft
6	UNSERE KAG TEAMLEITUNG
8	UNSER ANGEBOT Probleme verstehen – Lösungen schaffen
10	MARKTANALYSEN & STRATEGISCHE FRAGESTELLUNGEN "Bin ich für die Zukunft richtig aufgestellt?"
12	Fallstudien Publikumsfonds KAG (Lux) – Neuausrichtung Publikums- / Spezialfonds KAG – Mandatserfolgsrechnung
14	ANFORDERUNGS-, PROZESS- & RISIKOMANAGEMENT Die Verbindung zwischen strategischer Planung und technischer Umsetzung
16	Fallstudien Publikumsfonds KAG – Prozessoptimierung unter Risikogesichtspunkten Österreichische Depotbank – BPM & SLA-Management
18	SYSTEMANALYSE, -DESIGN & -IMPLEMENTIERUNG Erfahrene Integratoren und erprobte Vorgehensweisen
20	Alpheus Produkte
22	Fallstudien SWIFT Büro und Dienstleister – Matcher Integration (Schlussnoten-Adapter) Master KAG – Auswahl und Integration Fondsbuchhaltungssystem
24	UNSERE GESCHÄFTSFELDER Alpheus bietet mehr als die Beratung von KAGen und Asset Managern

1

2

3

KAG BERATUNG

Ganzheitlich, professionell, erfolgreich – mit den richtigen PARTNERN in die Zukunft

"Wir fragen uns immer wieder, warum wir jedem neuen Beratungsdienstleister erklären müssen, was wir eigentlich machen..."

"Warum sind unsere externen Berater eigentlich nicht up to date in den Entwicklungen des Marktes?"

Wenn in Ihrem Unternehmen solche oder ähnliche Fragen auftreten, wird es Zeit, sich mit neuen Beratern zu beschäftigen. Solchen, die tatsächlich in Ihrem Markt zu Hause sind und sich auf die Anforderungen und Bedürfnisse von Asset Managern und der Investment Industrie sowie deren Umfeld spezialisiert haben.

Ob ein Beratungsdienstleister zum Unternehmen passt, die Anforderungen verstanden wurden und die Zusammenarbeit letztendlich von Erfolg gekrönt ist, stellt sich leider meist erst nach dem Abschluss eines Projektes dar. Dann zeigt sich, ob die Berater alle Anforderungen und Entwicklungen des Marktes und der Branche wirklich kennen und richtig einschätzen konnten, wie reibungslos sich die Zusammenarbeit gestaltete und wie effizient respektive zukunftsweisend die entwickelten Strategien und Lösungen sind.

Kundennutzen, Markt- und Methodenverständnis sowie Verantwortung haben bei Alpheus höchste Priorität. Unser Ziel ist es, als partnerschaftliches Unternehmen gemeinsam mit unseren Auftraggebern, effiziente und zukunftsweisende Lösungen zu entwickeln. Dabei suchen wir frühestmögliche Einbindung in Projekte, um diese vom Aufsetzen bis zur Umsetzung durchgängig zu begleiten und auch zu verantworten. Wir gehen sogar noch einen Schritt weiter: Unsere Kunden dürfen uns an unserem Erfolg messen – deshalb gehen wir gerne auf eine Honorierung in Abhängigkeit des erzielten Erfolgs ein.

Wie sich der Wandel in Ihrer Branche gestaltet, müssen wir Ihnen sicher nicht erzählen. Dennoch: In Deutschland sind Cross-border Trades in Fonds stark ansteigend und liegen bereits bei über 50 Prozent des Fondsumsatzes. Internationale Anbieter drängen verstärkt nach Deutschland. Die Folge: Der Markt wird enger für deutsche Unternehmen.

Die richtige strategische Positionierung und die Bereitschaft, andere Märkte oder Nischen zu besetzen, sind entscheidende Faktoren für den Erfolg z.B. von einer KAG oder von einer Depotbank. Dazu addieren sich rasant wachsende Anforderungen an die Prozesse – seitens Kunden, Partnern und internen Abteilungen.

Branchen Know-how und internationale Erfahrung machen Alpheus zum erfolgreichen **Partner in der Strategieberatung** sowie in der **Implementierung neuer Prozesse und Technologien**. Von der Analyse über innovative Strategien und Lösungen bis hin zur Prozessoptimierung und Umsetzung sowie der Schulung von Mitarbeitern – unser Ziel ist es, den Wert Ihres Unternehmens nachhaltig zu steigern. Deshalb freuen wir uns, wenn Ihr Bild von externen Beratern in Zukunft so aussieht:

"In diesem Gespräch haben wir noch etwas lernen können – der Berater kannte das Thema wirklich gut!"

"Eine echte Partnerschaft – wir haben schon den dritten wichtigen Geschäftskontakt erfolgreich knüpfen können!"

"Ein sehr schnelles Projekt – erstaunlich, was in so kurzer Zeit geleistet werden konnte."

UNSERE KAG TEAMLEITUNG

**Spezialberatung für KAGen,
Asset Manager und Depotbanken**

Das Team von Alpheus hat seine Wurzeln in der Finanzbranche und spricht die Sprache Ihrer Fachabteilungen und der IT. Aufgrund seines reichhaltigen Erfahrungsschatzes und seiner methodischen Schulung ist es in der Lage, Projekte effizient voranzutreiben. Unsere Berater blicken über die Grenzen ihrer Fachaufgaben hinaus und haben die aktuellen Entwicklungen des Marktes konstant unter Beobachtung. Unseren Kunden gewährleistet dies eine echte Unterstützung in der Entwicklung des Geschäfts entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

**MARKTANALYSEN & STRATEGISCHE FRAGESTELLUNGEN**

Jürgen Sehnert ist Mitglied der Geschäftsleitung und legt seinen Beratungsschwerpunkt auf Fragestellungen in den Bereichen Unternehmensplanung, -steuerung und -controlling. Nach seinem BWL-Studium begann seine Laufbahn bei *Mummert Consulting*. Später wechselte er als Projektleiter im Bereich KAG / Asset Management zu *confero consulting*. Nebenberuflich absolvierte er ein postgraduelles Studium mit Schwerpunkt Bankmanagement. Neben seiner Beratungstätigkeit arbeitet Jürgen Sehnert an einer Dissertation zum Thema "Steuerung in KAGen".

jürgen.sehnert@alpheus.com

**REQUIREMENTS- & PROZESSMANAGEMENT**

Thomas Behrens ist Leiter des Bereiches "Requirements Engineering" bei Alpheus. Er leitet Projekte mit dem Ziel, Requirements Engineering Prozesse einzuführen, zu dokumentieren, zu überprüfen und durchzuführen. In diesen oft internationalen Projekten unterschiedlicher Größe arbeitete er in den Bereichen Mobile Datendienste, Mobiles Bezahlen, Wertpapierabwicklung und Wertpapierhandel. Thomas Behrens hat mehr als 15 Jahre Erfahrung in verschiedenen Rollen in der Softwareentwicklung. Er ist zertifizierter IBM Rational Trainer für "Requirements Management". Er spricht auf Konferenzen und hat Publikationen zum Thema Requirements Engineering und modellgetriebene Softwareentwicklung veröffentlicht.

thomas.behrens@alpheus.com

**SYSTEMANALYSE, -DESIGN & -IMPLEMENTIERUNG**

Ronald Knecht ist als Mitglied der Geschäftsleitung für das Gebiet KAG / Investment Management mitverantwortlich. Ihm obliegt auch das Projekt-Controlling des gesamten Finanzbereichs. Desweiteren baut er die Geschäftsmodelle "Migration von Finanzapplikationen" und "Aufbau von Standard-Software" mit auf. Seine Karriere führte ihn u.a. von der *European Fund Services S.A.* in Luxemburg (verantwortlich für das Daten-Management), der *entory AG* (PC Asset Management), bis hin zur *IGEFI Deutschland GmbH* (verantwortlich für das operative Geschäft in Deutschland, Schweiz & Liechtenstein).

ronald.knecht@alpheus.com

Damit Sie sich ein besseres Bild von uns und unserer Arbeit machen können, möchten wir Ihnen nun, gemeinsam mit einigen Kollegen, unsere Themen etwas detaillierter vorstellen...

UNSER ANGEBOT

PROBLEME verstehen – LÖSUNGEN schaffen

Wir verstehen uns als Beratungsunternehmen für Kapitalanlagegesellschaften, Asset Manager und Depotbanken. Unseren Kunden bieten wir ganzheitliche Unterstützung auf allen Ebenen – vom Front Office bis zum Kundenreporting, von der strategischen Positionierung bis zur Datenmigration in neue Systeme. Darüber hinaus ebnen wir den Weg in den Europäischen Markt, sei es über Markteintrittsstudien oder Cross-border Systemanbindungen. Wir sehen uns als Partner in der Gestaltung neuer Strategien – verantwortlich vom ersten Gedankenbild bis zur Umsetzung im letzten Datensatz.

Alpheus unterstützt KAGen, Asset Manager und Depotbanken in drei Fragestellungen

Vertrieb CRM	Produktmanagement	Assetmanagement	Transaktionscontrolling	Abwicklung / Back Office	Risikocontrolling	Kundenreporting	Steuerung
--------------	-------------------	-----------------	-------------------------	--------------------------	-------------------	-----------------	-----------

Projektbegleitung

1 Strategie
MARKTANALYSEN & STRATEGISCHE FRAGESTELLUNGEN

2 Prozesse
ANFORDERUNGS-, PROZESS- & RISIKOMANAGEMENT

3 Systeme
SYSTEMANALYSE, -DESIGN, -IMPLEMENTIERUNG & MIGRATION

1 MARKTANALYSEN & STRATEGISCHE FRAGESTELLUNGEN

Die Rahmenbedingungen für KAGen ändern sich gravierend. Gesellschaften, die in Zukunft erfolgreich agieren möchten, sind gezwungen, ihre Positionierung im Markt zu überdenken und sich neu auszurichten. Wir unterstützen Ihre strategischen Fragestellungen durch:

- > Markteintrittsstudien und Marktanalysen; Health Check
- > Mandats- und Produktkostenrechnung
- > Systemauswahl Front Office, Back Office; In- und Outsourcing

2 ANFORDERUNGS-, PROZESS- & RISIKOMANAGEMENT

Viele strategische Fragen haben eine (un-)mittelbare Verbindung mit den Prozessen und der Risikostruktur eines Unternehmens. Entscheidungen, wie z.B. die Auslagerung der Fondsbuchhaltung, werden ohne Berücksichtigung der Prozesskomponente scheitern. Wir unterstützen die integrative Berücksichtigung aller Aspekte durch:

- > Prozess-, Risiko- und SLA-Management
- > Prozessoptimierung; Prozesskostenrechnung
- > Fachberatung

3 SYSTEMANALYSE, -DESIGN, -IMPLEMENTIERUNG & MIGRATION

IT-Systeme sind erfolgskritisch für eine KAG. Es kommt nicht nur auf das Know-how der branchenüblichen Software an, sondern auch auf die richtigen Methoden und Tools, um Entwicklungen und Migrationen zu planen, durchzuführen und zu testen. Wir unterstützen Ihre IT-Projekte in den Bereichen:

- > Front- und Middle Office
- > Fondsbuchhaltung und -controlling; Reconciliation
- > Reporting und Data-Warehousing; Meldewesen
- > Broker, Depotbank und Kundenanbindungen (z.B. SWIFT und STP)

Projektbegleitung

Methodische Vorgehensweisen sind kritische Erfolgsfaktoren in Projekten und erfordern die Einbindung von Spezialisten. Alpheus verfügt über zertifizierte Projektleiter und Anforderungsmanager, die diese Aufgaben erfüllen:

- > Programm- und Projektmanagement
- > Requirements Engineering
- > Change Management; Training

MARKTANALYSEN & STRATEGISCHE FRAGESTELLUNGEN

1

"Bin ich für die ZUKUNFT richtig aufgestellt?"

Diese Frage wird nicht am Aktien- oder Rentenmarkt entschieden. Ausschlaggebend ist die Positionierung des Unternehmens. Klassische Komponenten wie Steuerung, Kundenorientierung, Risikomanagement, Kunden-, Partner- und Vertriebskanalmanagement sowie die Umsetzung von Strategien spielen entscheidende Rollen. Aufschlussreich sind dabei auch unsere Beurteilungen des Eigen- und Fremdbildes eines Unternehmens.

Diese Fragen unterstützt Alpheus unter anderem mit seinem Produkt **Health Check – zum Beispiel für KAGen, Immobilien KAGen, Depot- und Investmentbanken.**



"Ein guter Research allein genügt nicht. Die hohe Kunst ist es, aus den gewonnenen Erkenntnissen Kundenszenarien aufzuzeigen und daraus die richtigen Strategien abzuleiten."

Volker Markert Senior Consultant

Alpheus Analyse Rahmen "Health Check"

Fragen, die der "Health Check" von Alpheus beleuchtet

Strategie

- > Wer sind wir?
- > Was tun wir?
- > Ziehen wir alle in dieselbe Richtung?
- > Wie stellen wir das sicher?

Transparenz

- > Tun wir das Richtige richtig?
- > Wie ist das Bild in der Öffentlichkeit?
- > Kennen wir unsere Problemfelder?
- > Können wir uns anpassen?

Normen

- > Haben wir unsere Hausaufgaben gemacht?
- > Wie stellen wir uns künftigen Anforderungen (z.B. neue InvG)?
- > Sind wir flexibel genug für zukünftige Änderungen?
- > Ist unsere DV flexibel genug für künftige Anforderungen?

Vertrieb

- > Wer sind meine Kunden?
- > Wie nehmen mich meine Kunden (-segmente) wahr?
- > Kenne ich ihre Bedürfnisse?
- > Wie reagiere ich darauf, kann / sollte ich aktiver werden?

Wettbewerb

- > Wie innovativ sind wir (z.B. Hedge Fonds)?
- > Wie stellen wir uns auf?
- > Sieht das der Markt ebenso?
- > Welche Auswirkungen hat das auf unsere Prozesse?

Markt

- > Wie sehen mich die Professionals / Institutionals?
- > Wie präsentiere ich mich?
- > Was sollte / könnte man an dieser Kommunikationsschiene ändern?
- > Wie ist unsere Rating Strategie?

Typische Themen und Fragestellungen

- > Markteintrittsstudien und Marktanalysen
- > Health Check für KAGen, Immobilien KAGen, Depot- und Investmentbanken
- > Projektportfolioberatung
- > Make-or-Buy-Entscheidungen
- > Systemauswahl u.a. Front Office, Back Office
- > In- & Outsourcing
- > Kunden und Mandaterfolgsrechnung

Projektbeispiele unserer Mitarbeiter (Auswahl)

- > Diverse KAGen: Health Check
- > Asset Manager: Markteintritt Deutschland
- > Direkt-Broker: Europäisches B2B Geschäft
- > Dienstleister: B2B Markt Potenzial, Deutschland
- > Internationaler Custodian: Deutsche Marktanforderungen
- > Diverse KAGen und Dienstleister: Gründung und Markteintritt

MARKTANALYSEN & STRATEGISCHE FRAGESTELLUNGEN

FALLSTUDIEN

**Publikumsfonds KAG
Neuaustrichtung**

Kundensituation

Eine Luxemburger Publikums-KAG, mit Fokus auf White Labelling für Fonds, musste seine Strategie neu ausrichten. Nach Jahren der Stagnation und entsprechenden Kosteneinsparungen durch nicht durchgeführte Projekte, führte rapides Wachstum zur Überlastung der alten Prozesse und Systeme. Das Haus fühlte sich nicht in der Position, die gesamte Bandbreite der Herausforderungen fachlich wie methodisch ohne externe Unterstützung zu planen.

Projektziel / Vision

Das Ziel des Kunden war es, ein koordiniertes, zügiges und kostengünstiges Umstellen seines Hauses zu realisieren. Alle Bereiche, auch das Managementteam, sollten untersucht, bewertet und optimiert werden. Die Maßnahmen mussten im Umfeld stark steigender Umsätze und Kundenstämme reibungslos integriert werden.

Erbrachte Dienstleistungen

- > Untersuchungen auf Wirtschaftlichkeit und Effizienz aller Bereiche
- > Aufbau einer strategischen Neuaustrichtung für die KAG
- > Optimierung unterschiedlicher Prozesse
- > Durchführung einer ganzheitlichen Stärken-/Schwächenanalyse
- > Vorbereitung von Systementscheidungen für Front Office, Back Office, Reporting
- > Make-or-Buy-Analyse Investmentkonten
- > Aufsetzen einer Mandatserfolgsrechnung

Kundennutzen

- > Sehr kurze Laufzeit der Analysen
- > Softwaregestützte Mandats- / Kundenerfolgsrechnung
- > Empfehlungen zur Positionierung und Optimierung aller Bereiche
- > Reduktion der Prozessdurchlaufzeiten (z.B. Fondsaufgabe um 40 Prozent)
- > Programmplanung

**Publikums- / Spezialfonds KAG
Mandatserfolgsrechnung**

Kundensituation

Nach Jahren betriebsamer Auflage verschiedener Fondstypen mit einer Vielzahl von manuellen Abwicklungsvarianten, erschien die bestehende Kosten- und Ertragssteuerung zu unflexibel. Daher stellte eine Publikums- und Spezialfonds KAG ihre klassische Kostenrechnung in Frage. Im Vordergrund standen die Produktrentabilität und der Erfolg der Kundenbeziehung.

Projektziel / Vision

Das Ziel des Kunden war es, eine kostengünstige, softwaregestützte Lösung für die Bewertung des Produkt-, Mandats- und Kundenerfolgs zu erhalten. Wiederholbarkeit und einfache Anpassung an neue Situationen sowie Nutzbarkeit zur Optimierung der Abteilungen waren Anforderungen an die Lösung.

Erbrachte Dienstleistungen

- > Konzeption einer Mandats- und Kundenerfolgsrechnung
- > Analyse der Detailanforderungen unter Einbindung der relevanten Fachabteilungen
- > Erstellung einer Berechnungsmethodik für die Produkt-Erfolgsrechnung
- > Umsetzung der Konzeption in eine Software, inkl. relevanter Berechtigungskonzepte
- > Diverse Vorschläge zur Optimierung von Prozessen
- > Einführung einer softwaregestützten Mandats- / Kundenerfolgsrechnung in den Fachbereichen
- > Erstellen eines Reportingsystems zur Darstellung der Ergebnisse für das Management

Kundennutzen

- > Softwaregestützte Mandats- / Kundenerfolgsrechnung
- > Berechnungsmodul von Basispunkten oder benötigter Volumen für neue Angebote
- > Effizienzbetrachtung von Produktgruppen
- > Möglichkeit zur Ertragsoptimierung durch Fokussierung auf erfolgreiche Produkte
- > Möglichkeit zur Bewertung & Reduktion von manuellen Arbeitsschritten für spezielle Produkte

ANFORDERUNGS-, PROZESS- & RISIKOMANAGEMENT

2

Die VERBINDUNG zwischen strategischer Planung und technischer Umsetzung

Das Schließen der Lücke zwischen strategischer Planung und technischer Umsetzung ist unsere Spezialität. Die Mitarbeiter von Alpheus sind fachliche und methodische Spezialisten, die in den Gebieten Wertpapiergeschäft, Asset Management / KAG, Depotbank und Investmentbanking zu Hause sind.

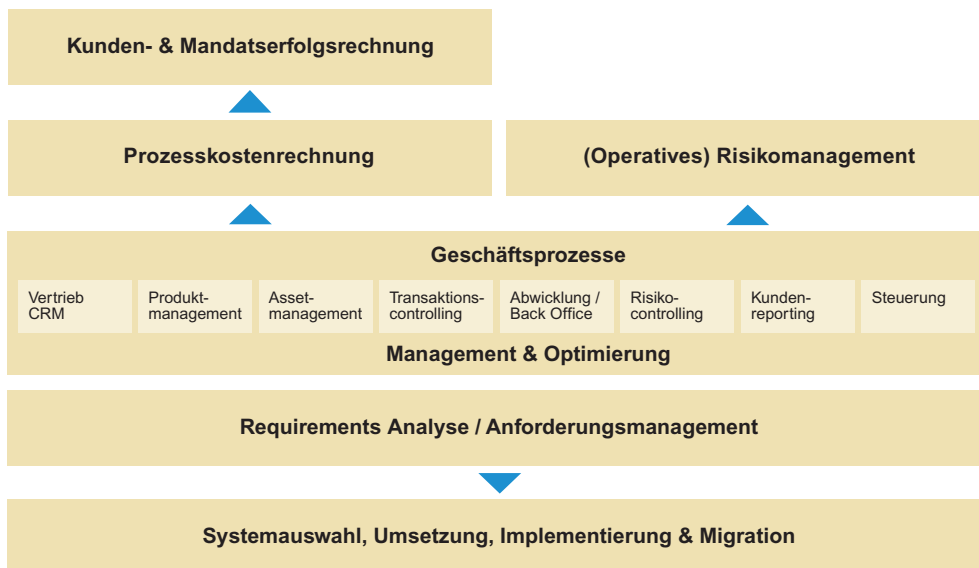
Von der **Fachberatung zur Prozessoptimierung** über die Aufnahme und dem **Management von Anforderungen** bis hin zur **Überwachung der technischen Umsetzung** leisten unsere Berater wertvolle Unterstützung. Wir geben unseren Kunden Werkzeuge an die Hand, die langfristig Kosten und Risiken in Prozessen oder Systemen beseitigen und überwachen.



"Tiefe Marktkenntnis, aktuelles Fachwissen und langjährige Erfahrung im Umgang mit Veränderungen – nur unter diesen Voraussetzungen lassen sich Projekte erfolgreich realisieren."

Sabine Schulze Senior Consultant

Zusammenhang Anforderungs-, Prozess- und Risikomanagement



Typische Themen und Fragestellungen

- > Requirements Engineering / Anforderungsmanagement
- > RE Prozesse aufsetzen
- > Fachberatung
- > Anforderungsdokumentation
- > Training
- > Business Process Management (BPM)
- > Prozesskostenrechnung
- > Prozessoptimierung
- > Risikoanalyse
- > Systemauswahl u.a. Front Office, Back Office, Fondsbuchhaltung, Reporting & Data-Warehousing, Risikosysteme

Projektbeispiele unserer Mitarbeiter (Auszug)

- > Diverse KAGen: Auswahl Fondsbuchhaltungs-, Front Office- oder Reporting-Systeme
- > Diverse Banken und KAGen: SLAs und Prozesskostenrechnung
- > Diverse KAGen und Banken: Prozessoptimierung Front Office, Back Office / Fondsadministration
- > Diverse KAGen: Gap-Analyse Reporting
- > Immobilien KAG: Risikobezogene Prozessoptimierung
- > Immobilien Depotbank: Gründung und operative Implementierung

ANFORDERUNGS-, PROZESS- & RISIKOMANAGEMENT

FALLSTUDIEN

Publikumsfonds KAG Prozessoptimierung unter Risikogesichtspunkten

Kundensituation

Eine KAG hatte aufgrund steigender Risiken und Schadensfälle beschlossen, alle operativen Prozesse unter Risikogesichtspunkten zu optimieren. Im weiteren Schritt sollten die Anforderungen an eine künftige IT-Plattform beschrieben werden. In den Jahren zuvor wurden intern mehrere Risikoprojekte implementiert, die aber alle zu unpraktikablen Lösungen geführt hatten.

Projektziel / Vision

Das Ziel des Kunden war es, eine komplette Übersicht über seine operativen Risiken zu erhalten. Zudem sollte ein prozessbasiertes Organisationshandbuch die Kontrolle der Risiken ermöglichen. Die Ausarbeitung weiterer Vorschläge zur Prozessoptimierung war ein ergänzendes Ziel.

Erbrachte Dienstleistungen

- > Dokumentation und Analyse der Ist-Prozesse
- > Identifikation und Zuordnung von Risiken
- > Erarbeiten von Optimierungsvorschlägen inkl. Kosten- / Nutzenbetrachtung
- > Erarbeiten von Soll-Prozessen
- > Schaffen einer Basis zur Prozesskostenrechnung und Personalbedarfsplanung
- > Erstellen eines Organisationshandbuchs
- > Erstellen eines Messsystems zur Kontrolle operativer Risiken

Kundennutzen

- > Dokumentierte Ist- und Soll-Prozesse
- > Optimierungsvorschläge in Höhe von 22 Prozent der Ist-Kosten (von 80 Mio. Euro)
- > Reduzierung der Risiken um 37 Prozent
- > Aktualisiertes, prozessbezogenes Organisationshandbuch
- > Basis für die Anforderungsdokumentation der künftigen IT-Plattform

Österreichische Depotbank BPM & SLA-Management

Kundensituation

Die Depotbank war nicht nur für Konzern-interne, sondern auch für Konzern-externe KAGen als Depotbank tätig. Für die Konzern-externen KAGen sollte ein Steuerungs- und Controlling Instrumentarium geschaffen werden, das auch mandantenfähig SLAs verwalten kann. Dabei sollten auch die internen Prozesse optimiert werden.

Projektziel / Vision

Erhebung von Standard SLAs der Depotbank, Erhebung von Messpunkten, Schaffung von Auswertungsmöglichkeiten und Reporting Funktionalitäten. Vertriebsgerechte Dokumentation zur Ausweitung des Kundenstammes.

Erbrachte Dienstleistungen

- > Erhebung und Dokumentation Leistungskatalog Depotbank (inkl. Systeme)
- > Definition von Service Standards und Standard Service Leveln
- > Aufstellen einer SLA-Datenbank zur mandantenfähigen Verwaltung von SLAs
- > Erheben von Messpunkten, Toleranzen und Aufbau eines entsprechenden Reportings
- > Prozessanalyse
- > Erstellen von Optimierungsvorschlägen

Kundennutzen

- > Mandantenfähige SLA Datenbank inkl. Reporting
- > Vertriebsdokumentation Depotbankleistungen
- > Reporting für Konzern-externe KAGen
- > Vorschläge zur Reduktion der Prozesskosten um 20 Prozent

SYSTEMANALYSE, -DESIGN & -IMPLEMENTIERUNG

3

**Erfahrene Integratoren
und erprobte Vorgehensweisen**

Die Nachfrage nach Integrationsleistungen in der KAG Branche wächst. Systemumstellungen im Back Office Bereich, Implementierungen von Front Office Systemen und Data-Warehouses sowie Reportinglösungen erfordern erfahrenes Personal. Fachliche Konzeptionen für firmeneigene Leistungen sowie steigende Anforderungen von Kunden, Partnern und internen Abteilungen an das Reporting lassen Komplexität und Kosten deutlich zunehmen.

Alpheus Partnerschaften

Alpheus ist ein Partner von SunGard FRONT ARENA, Business Objects, BOC und Board MIT, ein unabhängiger Anbieter von zertifiziertem IBM Rational Training (*Authorized Independent Training Provider*), Info-Mitglied des BVI und Mitglied der Object Management Group. Unsere Mitarbeiter sind u.a. zertifiziert in SimCorp Dimension, Oracle und Microsoft.



"Auf die richtige Umsetzung kommt es an – damit nach dem 'Going Live' auch ein echter Mehrwert entsteht."

Carsten Stosik Senior Consultant

Typische Themen und Fragestellungen

Die Mitarbeiter von Alpheus verfügen über langjährige Erfahrungen mit verschiedenen Systemanbietern, z.B.

> Front Office, Börsen- und Riskmanagement

SunGard FRONT ARENA, Spider, Globalmanager Riskvision, Infnitive Derivatives

> Back Office

Diamos D und F, Profidata (Xentis, VEGA), IGEFI Multifonds, SunGard (FRONT ARENA, V3.F und V3.ID)

> Sonstige Software

WM, Business Objects, diverse Data-Warehouses, diverse Reporting Systeme, PeopleSoft CRM und Board MIT, diverse Interne Systeme / Eigenentwicklungen

> Eigenentwicklungen

Die Einführung und Entwicklung vieler In-house Systeme konnten wir bei unseren Kunden begleiten. Einige Systeme haben wir selbst für unsere Kunden entwickelt – z.B. ein Testdatensystem, eine Reconciliation & Matching Software sowie ein Migrationstool für Wertpapier- und Fondsanwendungen.

Projektbeispiele unserer Mitarbeiter (Auszug)

- > Diverse KAG: Implementierung Fondsbuchhaltungs Software
- > Diverse: Insourcing Wertpapierabwicklung und Settlement
- > Diverse Banken und KAGen: Deutsches Meldewesen
- > Diverse KAGen: Fonds-Reporting und Data-Warehouse Implementierung
- > Diverse Banken und KAGen: System Migrationen Individualsysteme
- > Diverse: Vorstudie System Migration

SYSTEMANALYSE, -DESIGN & -IMPLEMENTIERUNG

3

**ALPHEUS PRODUKTE –
Unsere Lösungen für Ihren Mehrwert**

Probleme identifizieren und lösen – und daraus einen Mehrwert für unsere Auftraggeber zu generieren – ist ein Hauptanliegen unseres täglichen Geschäfts. Für uns ist es selbstverständlich, dass wir aus unseren gewonnenen Erkenntnissen und Erfahrungen hilfreiche Tools entwickeln, die punktgenau Prozesse und Routinen unserer Auftraggeber unterstützen können:

CCP Report Generator

Reporting Software, die aus den Rohdatenlieferungen der *Deutsche Börse Central Counterparty* (CCP) generische und kundenspezifische CCP Reports generiert. Dadurch spart die nutzende Bank die hohen Bezugskosten der Deutschen Börse für die formatierten Reports, da diese beliebig aufbereitet werden können.

EMITRA – IPO Subscription & Distribution Engine

Instrument zur Erfassung, Bereitstellung und Distribution für den Deutschen IPO Markt. Nominierte Broker nutzen es bei der eigenen Zeichnung kommender IPO's, bei der Zuteilung von Aktien nach deutschem Recht und bei der Organisation und Weiterleitung der Zuteilungsinstruktionen an Clearstream.

Fund Analyst

Werkzeug zur Ermittlung, Extraktion und Auswertung spezieller Finanzinstrumente. Der Fund Analyst ermittelt Daten aus verschiedenen, internen wie externen Datenquellen und bereitet sie für andere technische Systeme auf. Die Anwendungen sind weitreichend, u.a. zur Ermittlung spezifischer Fondspreise oder Wertpapierquotes aus fremden Webseiten oder zur Vorbereitung von Marktgleichheitsprüfungen.

Immo Control – Controlling für Immobilien KAGen

Auf Basis von Board MIT entwickelte Controllinglösung für Immobilien KAGen. Ermöglicht die Kontrolle von Fondspreisen, Vermittler- und Objektreporting oder Basisanalysen für Immobilien Portfoliomanagement.

Matching Engine (AME, Reconciliation Engine)

Werkzeug, das den Abgleich einer großen Bandbreite von Datensätzen ermöglicht. Es kann zum Beispiel zur Reconciliation von Orders oder Migration von Daten zwischen zwei Systemen eingesetzt werden. Das Tool kann alleinstehend implementiert werden, ist aber auch Bestandteil von Fremdsoftware (z.B. zum Matching von Schlussnoten) und wurde mehrfach für Systemmigrationen eingesetzt.

Kunden- und Mandatserfolgsrechnung

Auf Basis von Board MIT entwickelte Lösung die es erlaubt, mit Hilfe einer definierten Vorgehensweise Kosten- und Ertragsbestimmungen durchzuführen, die regelmäßig mit geringem Aufwand wiederholt werden können. Die Kosten und Erträge werden pro Mandat, Produktgruppe, Kunde und Kundengruppe ausgewiesen. Weitere Aussagen nach Regionen, Branchen oder Vertriebsmitarbeitern sind möglich. Ein Simulations- und Berechnungsmodul ermöglicht die Preisbestimmung auf Volumen oder Basispunkten, z.B. bei Akquisitionen.

Data Pump

Testtool, das für die Durchführung von komplexen Fach- und Lasttests filebasierter Systeme (z.B. Fondsbuchhaltungs-Software) entwickelt wurde. Die Software generiert, formatiert und manipuliert Testdatenbestände, um eine hoch automatisierte und breit angelegte Testreihe durchführen zu können.

Configurator

Der Configurator wurde für den Betrieb von Webseiten entwickelt, in denen Kunden komplexe Auswahlvorgänge durchführen. Er bietet eine anpassungsfähige Web-Schnittstelle, die Beziehungen zwischen einzelnen Produktkomponenten herstellen kann. Der Configurator wird z.B. bei der Erstellung von individuellen Online Reports oder bei komplexen Produktverkäufen eingesetzt.

SYSTEMANALYSE, -DESIGN & -IMPLEMENTIERUNG

FALLSTUDIEN

**SWIFT Büro und Dienstleister –
Matcher Integration (Schlussnoten-Adapter)****Kundensituation**

Ein Anbieter internationaler Wertpapier Back Office Systeme, mit großen Investment Banken als Klientel, stellte die Anforderung, seine bereits existierenden Applikationen an die besonderen Anforderungen des deutschen Wertpapiermarktes anzupassen. Die Abstimmung der internen und externen Seite eines über Xontro gehandelten Geschäfts stellte den Großteil der Anforderung dar.

Projektziel / Vision

Zeitnahe Implementierung aller Erweiterungen auf dem deutschen Markt unter Berücksichtigung folgender Spezifika:

- > Vermeidung eines neu entwickelten, komplexen, fehlerbehafteten Abstimmungsalgorithmus im Rahmen des Xontro-Trade-Matchings
- > Extrem kosteneffiziente Implementierung des Gesamtprojekts

Erbrachte Dienstleistungen

- > Matcher-Lizenzierung (in vollem Umfang für den Kunden)
- > Matcher-Konfiguration zur Abstimmung von Xontro-Geschäften
- > Kombination des Matchers mit anderen Modulen der Applikation
- > Schulungen zum Einsatz und der Verwendung des Matchers

Kundennutzen

- > Die Integration einer getesteten Komponente (Matcher) in die Softwarearchitektur reduzierte den Entwicklungsaufwand und damit auch die Projekt-Gesamtkosten erheblich
- > Aufgrund ihrer offenen Software-Architektur kann die Matcher Engine auch in anderen Projekten zum Thema Abstimmung eingesetzt werden
- > Lizenzinhaber des gesamten Softwarepakets

**Master KAG –
Auswahl und Integration Fondsbuchhaltungs-System****Kundensituation**

Die Master KAG wollte aufgrund der signifikant gestiegenen Kunden- und Marktanforderungen das bestehende Fondsbuchhaltungs-System ablösen und Xentis von Profidata einführen. Dabei sollten eigene Zusatzentwicklungen zum bestehenden System in das Neue integriert werden und die eigenständigen Fremdsysteme erhalten bleiben.

Projektziel / Vision

Das Ziel des Kunden war es, die Back Office Landschaft zu konsolidieren und alle Randsysteme effizient anzubinden. Durch das neue Back Office-System sollte die Prozesseffizienz in der Transaktionsverarbeitung deutlich gesteigert werden. Eine deutliche Unterschreitung der prognostizierten Projektkosten war ebenso gewünscht, wie eine minimale Belastung der Mitarbeiter.

Erbrachte Dienstleistungen

- > Projektmanagement / -coaching
- > Testmanagement
- > Anforderungsmanagement CRs und Weiterentwicklungen
- > Qualitätssicherung Anforderungsentwicklung
- > Fachliches Testing
- > Prozessdokumentationen, Einführung Prozess- und Qualitätsmanagement
- > Entlastung der Fachbereiche (Gebühren, Fondscontrolling, Fondsbuchhaltung)

Kundennutzen

- > Konsequentes Projektmanagement
- > Methodische und fachliche Unterstützung im Projekt
- > On-time Migration der einzelnen Fonds
- > Koordinierte Weiterentwicklung des Systems

UNSERE GESCHÄFTSFELDER

Alpheus bietet mehr als die Beratung von KAGen und Asset Managern

Alpheus ist ein europaweit agierendes Management- und IT-Beratungsunternehmen mit Büros in Frankfurt und London. Seit mehr als zehn Jahren konzentrieren wir uns auf den Bereich Financial Services – dabei ist die Beratung von KAGen, Asset Managern und Depotbanken nur eine unserer Spezialdisziplinen.

ALPHEUS FINANCIAL SERVICES

Mit unserem 40-köpfigen Team liefern wir unseren in- und ausländischen Kunden aus den Branchen KAG / Asset Management, Wertpapierhandel, Investment Banking, Depotbanken und Immobilien KAGen hochwertige Beratungs- und Integrationsleistungen. Unser Fokus liegt hier u.a. auf

- > KAG / Asset Management
- > Transaction Banking / Back Office Abwicklung
- > Front Office Systeme / Börsenanbindung
- > Prozess-, Kosten- und SLA-Management

Unser detailliertes Branchenwissen europäischer und internationaler Finanzmärkte, unser hohes technisches und fachliches Know-how sowie unsere Prozessexpertise ermöglichen es uns, das Geschäft und die Bedürfnisse unserer Auftraggeber schnell zu erfassen und Lösungen zu entwickeln, die erfolgreich und zukunftsorientiert sind.

Damit dies überhaupt möglich ist, investieren wir stark in die permanente Fortbildung unserer Mitarbeiter, die sich auf beiden Seiten – den Fachabteilungen und der IT – zu Hause fühlen. Und da wir auch der Meinung sind, dass Schulungen für die Projektbeteiligten unserer Auftraggeber wichtig sind, werden unsere Mitarbeiter zu qualifizierten Trainern ausgebildet und absolvieren selbst zahlreiche technische und fachliche Kurse sowie Zertifikatsprüfungen, z.B. das Börsentraining der Deutschen Börse.

Partnerschaftliches Arbeiten ist uns wichtig. Wir verfügen über ein großes internationales Spezialistennetzwerk und eine Vielzahl von Partnern, um auch den Anforderungen großer interkultureller Projekte gerecht zu werden.

Programm- und Projektmanagement

Marktanalysen und Geschäftsstrategien

Analyse der Anforderungen, Prozessmanagement, Systemauswahl

Systemanalysen, -design und -implementierung

KAG / Asset Management

ASG + Lux KAGs, Fondsplattformen, Transfer Agents, Asset Manager, Depotbanken
Strategie-, Prozess- und IT-Beratung für die gesamte Wertschöpfungskette der Asset Management Industrie (Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg), mit dem Fokus auf die spezifischen Anforderungen von Kapitalanlagegesellschaften und deren Dienstleister.
Fachexpertise in der Implementierung von Fondsbuchhaltung, -controlling, -reporting & -handel

Transaction Banking / Back Office Abwicklung

Back Office für Banken
Gesamte Wertschöpfungskette, CCP, Meldewesen und Reporting, Abwicklungsverfahren, Abrechnung und Verwaltung
Transaction Banking (Insourcing / Outsourcing)
Auswahl von Transaktionsbanken, strategische Positionierung, Vorstudien, Projektmanagement, technische und operative Expertise (Wertpapiere und Zahlungsverkehr)

Front Office / Börsenanbindung

Front Office Systeme
Auswahl, Implementierung, Vorstudien, Projektmanagement, Schnittstellen
Europäische Börsenplätze
Auswahl von Börsenanbindungen oder Providern, strategische Positionierung, Vorstudien, Projektmanagement, technische und operative Expertise, Matching-Systeme, Kernelverbindungen

Projektbeispiele Financial Services

- > **Deutsche Privatbank:** Insourcing von WP-Abwicklungsdienstleistungen
- > **Deutscher Broker:** Anbindung eines US-Brokers
- > **Niederländische Geschäftsbank:** Umsetzung CCP Reporting
- > **Transaktionsbank:** Prozessdokumentation und -optimierung; Testmanagement
- > **US Investmentbank:** Systemanalyse Handelssystem deutscher Markt
- > **Internationale Handelsplattform:** Geschäftsprozessoptimierung inkl. Umsetzung einzelner Systemkomponenten

Zusätzlich zu unseren Lösungen im Bereich Financial Services sind wir noch in den Geschäftsfeldern Mobile Telekommunikation und Project Lifecycle Support aktiv. Mehr dazu erfahren Sie auf der nächsten Seite.

UNSERE GESCHÄFTSFELDER

ALPHEUS MOBILE TELEKOMMUNIKATION

Ein zweites wichtiges Geschäftsfeld der Alpheus Gruppe bildet der Bereich Mobile Telekommunikation, der verstärkt von unserem Büro in London Unterstützung findet. Zu unseren Zielkunden gehören Mobilkommunikationsanbieter, Anbieter mobiler Internetdienstleistungen, Drittanbieter von mobilen Inhalten sowie Anbieter mobiler Zahlungssysteme. Das Alpheus Telekommunikationsteam verfügt über langjährige Erfahrungen im weiten Feld der Mobilen Telekommunikation und konzentriert sich im Wesentlichen auf die Bereiche:

- > **Mobiles Bezahlen**
- > **Mobile Data Services**
- > **Mobile Content Delivery**

Eine der großen Stärken unseres MoTel-Teams ist die Entwicklung von Systemen. Wir führen Bedarfsanalysen durch, empfehlen und implementieren neue Produkte oder Anwendungen und kümmern uns um die Anpassung der Geschäftsprozesse. Dabei nutzen wir auch unsere Erfahrungen aus dem Bereich Financial Services, insbesondere in den Segmenten Zahlungsabwicklung, Billing und Abstimmung.

PROJECT LIFECYCLE SUPPORT

Einer der Schlüssel unseres Erfolgs sind unsere fachübergreifenden Dienstleistungen, die wir in unserem dritten Geschäftsfeld "Project Lifecycle Support" – auch unabhängig von unseren Schwerpunkten Financial Services und Mobile Telekommunikation – bieten. Dabei stützen wir uns auf ein 3-Säulen-Konzept:

- > **Requirements Engineering (Anforderungsmanagement)**
- > **Programm- und Projektmanagement**
- > **Training**

Unsere Erfahrungen mit Vorgehensweisen und Prozessen in internationalen Projekten sichern unseren Kunden eine nachhaltige Wertsteigerung – von den frühen Phasen eines Projekts, in denen das Problem identifiziert und eine Lösung definiert wird, bis zur Überwachung der Umsetzung im Rahmen unserer Projektmanagementfähigkeiten. Ergänzend bieten wir Trainings, die Projektmitarbeiter gezielt auf ihre Aufgaben vorbereiten und Unternehmen projektunabhängig bei der Einführung spezieller Fähigkeiten unterstützen.

WERTE sind für uns als Unternehmen wichtig und bestimmen das Handeln unserer Mitarbeiter:

WISSEN halten wir für Sie immer auf dem aktuellsten Stand. Wir investieren regelmäßig in die Weiterbildung der technischen und fachlichen Fähigkeiten und Kenntnisse unserer Mitarbeiter.

ANERKENNUNG von Leistung ist wichtig. Sie motiviert nicht nur unsere Mitarbeiter sondern auch uns als Unternehmen.

OFFENHEIT und transparente Kommunikation in alle Richtungen sind für uns selbstverständlich. Uns können Sie beim Arbeiten über die Schulter blicken – wir lassen andere gerne an unserem Wissen, unseren Erfahrungen und Ideen teilhaben.

WIRTSCHAFTLICHES HANDELN bedeutet für uns die Verbindung von unternehmerischem Denken mit Verantwortungsbewusstsein.

ETHISCHE GRUNDSÄTZE bestimmen unser Handeln. Wir demonstrieren Integrität im internen und externen Dialog, um das Vertrauen unserer Kunden, Geschäftspartner und Kollegen zu gewinnen und aufrechtzuerhalten.

ZUFRIEDENHEIT ist der Antrieb unseres Strebens. Wir wollen für unsere Kunden etwas erreichen.

RESPEKT gegenüber Anderen und **HILFSBEREITSCHAFT** sind für uns zielführend. Wir pflegen eine Kultur mit Teamgeist und Großzügigkeit.

SOZIALES ENGAGEMENT ist unser ständiger Begleiter. Wir legen nicht nur großen Wert darauf, dass sich unsere Kunden mit uns wohl fühlen. Auch unseren Mitarbeitern begegnen wir mit einer angenehmen, offenen Arbeitsatmosphäre und überdurchschnittlichen sozialen Leistungen und Perspektiven. Als Mitglied des "The 1% Club" spendet ALPHEUS seit Jahren mindestens ein Prozent des Nettoumsatzes für soziale Zwecke.