



Ausgezeichneter Partner der Banken

Banken stehen im internationalen Wertpapiergeschäft permanent unter Druck. Hohe Kosten, steigende Transaktionszahlen, wachsende Anforderungen an die Flexibilität bei der Einführung neuer Produkte sowie gesetzliche Rahmenbedingungen und rechtliche Richtlinien erfordern leistungsfähige und hoch integrierte Software-Lösungen.

Ralf Dzioblowski

Der effektive Einsatz moderner Software im Wertpapiergeschäft ist für die angeschlossenen Geldinstitute von strategischer, existenzieller Bedeutung. Der Marktdruck – erzeugt durch die stetig steigende Zahl von Marktteilnehmern und ständig sinkende Margen bei gleichzeitig teils drastisch erhöhtem Transaktionsaufkommen – zwingt zur Rationalisierung. Hierzulande haben Kreditinstitute auf derartige Entwicklungen reagiert, indem sie nicht auf die bis 1998 im Einsatz befindlichen „Insel-Lösungen“ beharrten, sondern unisono auf eine Gemeinschaftslösung setzten.

In Österreich daheim, in Deutschland, Irland und der Schweiz vertreten, schreibt die Software Daten Service (SDS), Tochtergesellschaft der T-Systems Enterprise Services, seit mehr als einer Dekade eine Erfolgsgeschichte und sieht langfristig ihre Wachstumsmärkte in Osteuropa, Südostasien und im arabischen Raum. Das Unternehmen, auf die Entwicklung von Banken-Software, vor allem im Bereich der Wertpapierabwicklung für den internationalen Markt spezialisiert, hat sich mit dem mehrfach und in unterschiedlichen Disziplinen mit dem weltweit renommierten Swift Ready Gold Securities Settlement Label ausgezeichnet. Geos (Global Entity Online System) als Marktführer in Österreich und erfolgreicher Marktteilnehmer in Deutschland etabliert. Geos, made in Austria, gilt Kennern in Osteuropa, im arabischen Raum und in Fernost als beste Wertpapierabwicklungssoftware überhaupt.

Evolutionäre Entwicklung

Europaweit wickeln derzeit über 600 Privatbanken, Sparkassen, Raiffeisen- und Volksbanken ihr Wertpapiergeschäft über Geos ab. In Österreich beträgt der Marktanteil rund 85 Prozent. Auch in Deutschland laufen jährlich über 50 Mio. Trades über Geos. „Speziell in



Geos genießt das Vertrauen von 600 Partnern und ist eine Klasse für sich: 2008 wurde sie als erste Software mit dem Swift Ready Gold Securities Settlement Label ausgezeichnet. Foto: Bilderbox.com

diesen bewegten Börsenzeiten zeigt sich, dass die Entscheidung für Geos mit seinem hohen Automationsgrad eine zukunftsweisende Lösung für starke Auslastungsschwankungen ist“, erläutert Josef Abentung von der Drei-Banken-Gruppe, bei der Geos erstmals implementiert wurde.

Das Wertpapiergeschäft hat sich in den letzten zehn Jahren wie keine andere Sparte innerhalb der Banken entwickelt. „Bereit sein ist viel, warten können ist mehr, den rechten Augenblick nützen ist alles“, sinnierte Arthur Schnitzler. „Geos entstand zum richtigen Zeitpunkt mit höchster Qualität“, betont Geschäftsführer Helmut Sauererger und verweist auf ein Produkt, in dessen Entwicklung

2000 Mannjahre stecken. In der Tat: Für die Euro-Einführung, die Jahrtausendwende, die EU-Richtlinie Mifid und viele andere Anforderungen mehr wurden von Experten enorme Umstellungskosten prognostiziert und sind vielfach auch tatsächlich entstanden. „Mit Geos“, so Sauererger, „wurden diese Veränderungen mit vergleichsweise moderatem Aufwand gemeistert. Geos ist ein Standardprodukt, das völlig ident an alle Kunden ausgeliefert wird, das heißt, es gibt keine kundenspezifischen Versionen. Wir haben uns 2002/2003 dazu entschieden, keine Versionsbrüche zu haben. Die Entwicklung des Straight-Through-Processing-Produktes ist evolutionär, es ist immer garantiert, dass das nächste Re-

lease mit dem davor im Betrieb befindlichen kompatibel ist und unterbrechungsfrei migriert werden kann.“

Die eklatanten Unterschiede in den Prozessen und im Wertpapiergeschäft der Banken werden in Geos, einem Produkt mit außergewöhnlich hoher Einsatzdauer, über Parametrisierung abgebildet. Es werden nicht die Codes, sondern die Einstellungen im System geändert. Das Erfolgsrezept lautet Mandantenfähigkeit. Das bedeutet, die Abbildung einer beliebigen Anzahl von Mandanten, unabhängig von ihrem Standort, innerhalb einer Installation. Die einzelnen Mandanten bilden autonome Einheiten, die über spezielle Funktionalitäten durch einen Servicemandanten mit

einer Reihe von Serviceleistungen versorgt werden können.

„Die Krise führt dazu, dass wir viele Chancen haben. Die Banken müssen auf zwei Dinge achten. Erstens die Senkung der Kosten bei der Abwicklung, insbesondere, wenn man international tätig ist. Wir unterstützen das, indem wir mannigfaltige Cross-Border Shared Services erbringen. Und zweitens das Operational Risk. Jede fehlgeleitete Order bedeutet ein gewaltiges Risiko, das man nur durch Automatisierung in den Griff bekommen kann. Und das ist genau, was Geos auszeichnet, es minimiert dieses Operational Risk“, so Sauererger.

Aus Österreich für die Welt

Zur SDS-Kernstrategie gehört die Core-Local-Trennung und Komponentenbildung. Mit Weitblick bauten die 160 Entwickler – insgesamt beschäftigt das Unternehmen 200 Mitarbeiter – zwischen 2004 und 2008 Geos auf Komponententechnologie um und sind heute in der Lage, die Software international als Standardprodukt auszuliefern, das kundenspezifisch erweitert werden kann. Geos ist Teil einer Gesamtlösung und wird durch Dienstleistungen und ein „Face to the Customer“ vor Ort ergänzt. Die fest fokussierte Internationalisierung wird im aktuellen Release-Jahr mit der Unicode-Zeichenkodierung konsequent forciert. Mit dem Add-on Nostro betreibt SDS im Umfeld von Geos funktionale Diversifizierung. Weiters sind Kooperationen mit Implementierungs- und Solution-Partnern geplant, die bereits über lokale Präsenzen verfügen.

Auch architektonisch hat SDS eine bewegte Geschichte hinter sich: Ehedem hoch im Wiener Millennium Tower, residiert der Software-Spezialist seit 2006 gemeinsam mit T-Systems und T-Mobile Austria standesgemäß in der futuristischen Konzernzentrale am Rennweg. In 20 Meter Tiefe befindet sich dort eines der größten und modernsten Rechenzentren Europas.