

basenet. hotspot

Newsletter der Base-Net Informatik AG.

Aktuelle Informationen aus erster Hand. Wissen von morgen schon heute erfahren. Kommunikation als entscheidender Erfolgsfaktor.

02/2009

- 1 **EDITORIAL**
- 1 **KUNDEN »
SUCCESS-STORY**
Swiss-Life-Hypotheken
- 2 **PRODUKT »
KONTOFÜHRUNG**
Dual Accounting
- 3 **PRODUKT »
KREDITDOSSIER**
Elektronisches Archiv
- 3 **SERVICE »
CASTRUM**
KTI-Forschungsprojekt
- 4 **NEWS »
SHORTCUTS**
Auf einen Blick
- 4 **SERVICE »
GETABSTRACT**
Buchzusammenfassung



K O M M U N I K A T I O N – B A S I S Z U M E R F O L G

Geschätzte Kunden
und Geschäftspartner

Im Juli 2009 haben wir zusammen mit der Swiss Life AG und der Hypotheken Servicing Schweiz AG das umfangreichste Hypotheken-Outsourcing in der Schweizer Wirtschaftsgeschichte erfolgreich abgeschlossen. Wir danken den Partnern für das in uns gesetzte Vertrauen und allen Projektbeteiligten für die professionelle Arbeit und den grossen Einsatz. Wir sind überzeugt, dass diese Lösung einen wegweisenden Charakter hat.

Stefan Hermann
Geschäftsführer

basenet.

Base-Net Informatik AG
Wassergrabe 6, Postfach
CH-6210 Sursee

Telefon +41 41 925 73 25
Telefax +41 41 925 73 26
Internet www.basenet.ch
E-Mail info@basenet.ch

HYPOTHEKEN SERVICING SCHWEIZ AG MANAGT SWISS-LIFE-HYPOTHEKEN ERFOLGREICH MIT WINCREDIT

» Othmar Grüter, Geschäftsführer

Die Swiss Life AG hat ihr Hypothekarportfolio im Outsourcing an die HSSAG übergeben. Mit dem Ziel «effizient und all in one» wird neu der gesamte Kreditprozess in WinCredit durch die HSSAG abgewickelt. Von A bis Z. Die effizienteste und umfassendste Kreditlösung setzt neue Massstäbe.

Die Hypotheken Servicing Schweiz AG (HSSAG) und die Base-Net Informatik AG haben in ihrer erfolgreichen und mehrjährigen Zusammenarbeit einen bedeutenden Meilenstein erreicht. Mit der Swiss Life konnte eine der grössten und renommiertesten Versicherungen der Schweiz für die Outsourcing-Lösung des Hypothekenportfolios gewonnen werden. Nach einer Projektphase von rund 9 Monaten ist die Lösung seit dem 1. Juli 2009 in produktivem Einsatz.

Die Lösung mit WinCredit erlaubt den Betrieb der «Kreditfabrik» mit einem grösstmöglichen Automatisierungsgrad. Der gesamte Lebenszyklus eines Kredites wird abgebildet, vom Kundengespräch über die Kreditbewilligung und Kreditauszahlung, die Überwachung und Bestandesführung bis zur Rückzahlung des Kredites. Eine automatisierte Dokumentenerstellung und -archivierung ist Bestandteil. Folgende Lösungen sind in diesem Newsletter genauer erläutert:

- » Sicherheitenverwahrung bei der SIX SIS AG
- » Die Zusammenarbeit mit externen Partnern
- » Dual Accounting mit Schnittstellen zur Finanzbuchhaltung
- » Das elektronische Kreditdossier

SICHERHEITENVERWAHRUNG BEI DER SIX SIS AG

Der Verwahrung von Sicherheiten wie Grundpfandtiteln und Versicherungspolice kommt im Servicing eine zentrale Bedeutung zu, zumal der Serviceanbieter nicht Eigentümer der Sicherheiten ist. Gerade darum hat er die Pflicht, alle Vorkehrungen zu treffen, dass bei Umgang und Verwahrung mit höchster Sorgfalt vorgegangen wird. Die HSSAG arbeitet für die physische Verwahrung der Sicherheiten mit der SIX SIS in Olten zusammen und ist so in der Lage, ihren Kunden diesen Service professionell anzubieten.

Die Kommunikation, die Transaktionen und die Bestandeskontrollen erfolgen automatisiert und in Realtime über eine Schnittstelle. Die Lösung ist in WinCredit integriert und voll automatisiert. Die Transaktionen werden über einen Statuswechsel ausgelöst.

» Fortsetzung Seiten 2/3



Fortsetzung von Seite 1

Eine temporäre Auslieferung zum Beispiel kann direkt von der SIX SIS an einen Dritten erfolgen. Die Instruktionen dazu erfolgen in WinCredit. Die SIX SIS ist für den Versand und die Überwachung der Rücksendung zuständig.

DIE ZUSAMMENARBEIT MIT EXTERNEN PARTNERN

Für die Realisierung der hohen Anforderungen wurden für einzelne Bereiche externe Spezialisten beigezogen. Dies hat uns in folgenden Bereichen die Umsetzung einer massgeschneiderten Lösung ermöglicht:

Hosting

Die Serverinfrastruktur wird von unserem Partner EveryWare AG in Zürich auf zwei getrennten Rechenzentren als hochverfügbare Lösung betrieben. Die Standorte EveryWare, HSSAG und Swiss

Life sind mittels eines WAN vernetzt und ausfallsicher gestaltet.

Versandstrasse

Die Couvertic AG, Uster, garantiert den fristgerechten Druck, die Verpackung und den Versand der Massensendungen. Die Druck- und Steuerdaten werden in WinCredit aufbereitet und in elektronischer Form an den Dienstleister übermittelt. Die Sendungen werden direkt an die Schweizerische Post übergeben.

❖ Wir sind stolz darauf, das umfangreichste
Hypotheken-Outsourcing in der
Schweizer Wirtschaftsgeschichte
erfolgreich gemeistert zu haben! ❖

DIE ERFOLGREICHE EINFÜHRUNG

Das Outsourcing-Projekt der Swiss Life umfasste nicht nur die Migration der Daten aus SAP in WinCredit, die Definition und Realisierung von Schnittstellen, das Aufsetzen neuer Prozesse zwischen der Swiss Life und der HSSAG, das Implementieren der neuen Lösung, die Digitalisierung der Formalitätendossiers und die Einlieferung der Sicherheiten bei der SIX SIS. Es beinhaltete auch die Integration zweier Organisationen, den Bezug von neuen Räumlichkeiten der HSSAG und den arbeitsrechtlichen Transfer von über 20 Mitarbeitenden. Beim Kickoff-Meeting im November 2008 waren sich alle Projektbeteiligten einig: «Wir haben einen sehr ambitionierten Zeitplan. Zumal die Ressourcen nicht unbeschränkt verfügbar sind.»

Die Kadenz im Projekt war während der gesamten Projektdauer entsprechend hoch. Dank dem grossen Einsatz und der Kompetenz der beteiligten Mitarbeiter sowie dem lösungsorientierten Handeln konnten die Leistungsziele voll erfüllt und der Terminplan eingehalten werden. Wir sind stolz darauf, das umfangreichste Hypotheken-Outsourcing in der Schweizer Wirtschaftsgeschichte erfolgreich gemeistert zu haben! Ein herzliches Dankeschön an alle Beteiligten. ●



DUAL ACCOUNTING MIT SCHNITTSTELLEN ZUR FINANZBUCHHALTUNG

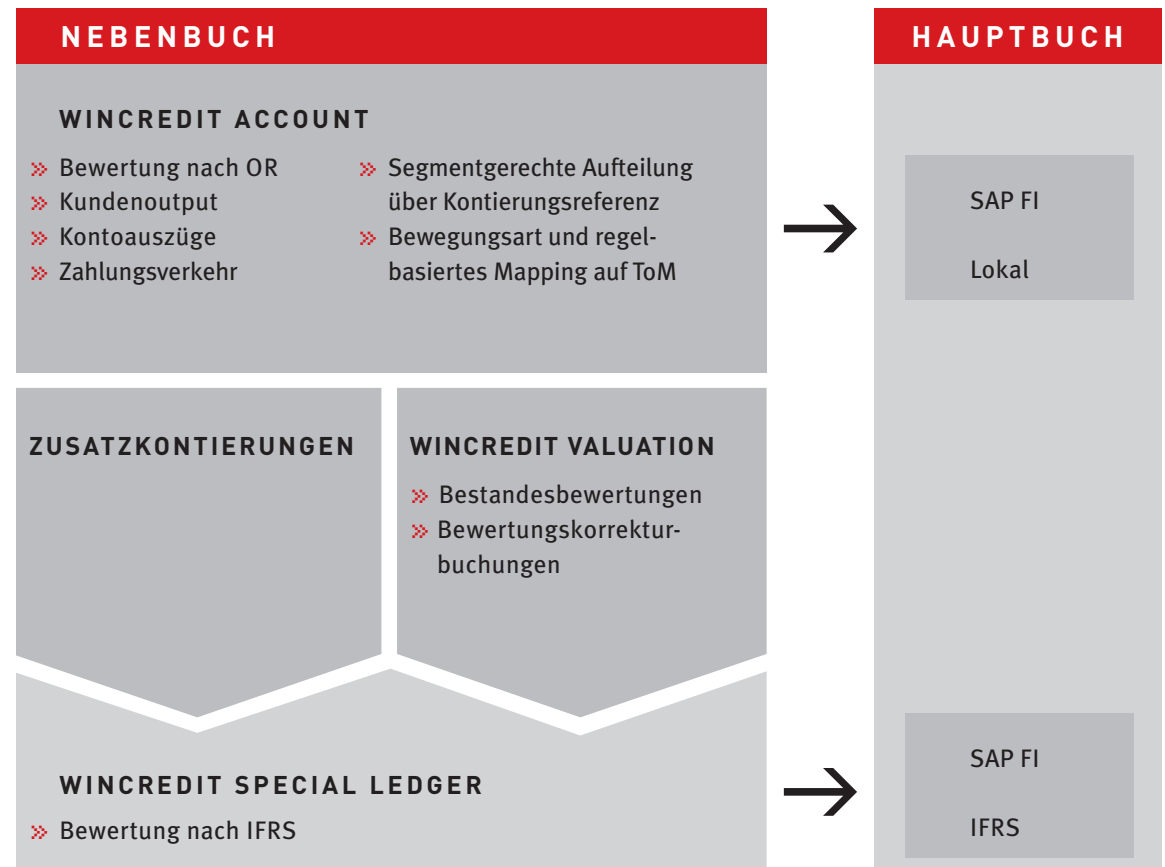
» Markus Vogel, Projekt- und Bereichsleiter

Die gesamte Kreditanbahnung und Kontoführung mit Nebenbuchhaltung erfolgt bei der HSSAG nach den hohen Qualitätsanforderungen der Swiss Life. Im Rahmen des Outsourcing-Projektes haben wir die bestehende Lösung SAP/CML mit WinCredit abgelöst. Mit dem Systemwechsel wurde eine vollständige Datenübernahme der Hypotheken inklusive Nebenbuchhaltung realisiert.

Es werden folgende Prozesse mit WinCredit abgebildet:

- » Definition und Führung der von Swiss Life angebotenen Hypothekarprodukte
- » Automatisierte Sollstellungen und Zinssatzänderungen
- » Aufbereitung von Steuer- und Druckdaten für Einzel- und Massendokumente unter Einbindung einer Druck- und Verpackungsstrasse
- » Verwalten von Bankverbindungen pro Partner
- » Zahlungsverkehr-Funktionen via DTA und ESR
- » Mahnwesen mit Verzugszinsberechnung und Spesenbelastung
- » Marchzinsberechnung
- » Schnittstelle zu SAP FI-Hauptbuch
- » Bewertung des Hypothekenportfolios
- » Diverse Schnittstellen zu Systemen der Swiss Life für verschiedenste Anforderungen

Im Falle der Swiss Life erfolgt die Rechnungslegung nach OR und IFRS. Die Behandlung der einzelnen Buchungsvorfälle lässt sich für die unterschiedlichen Standards regelbasiert konfigurieren. Die Buchführung nach mehreren unterschiedlichen Standards wird von WinCredit wirkungsvoll unterstützt – jeder Vorgang wird nur ein Mal erfasst. Neben der Buchführung nach OR und IFRS werden auch diverse zusätzliche Kontierungsangaben für die Konzernbuchhaltung aufbereitet und über die Hauptbuchschnittstelle an SAP FI geliefert. ●



DIE HSSAG NUTZT DIE VORTEILE DES ELEKTRONISCHEN ARCHIVS IN WINCREDIT

» Markus Vogel, Projekt- und Bereichsleiter

Für eine professionelle Bedienung der Kunden und ein effizientes Arbeiten ist der rasche Zugriff auf die Kreditakten eine zwingende Voraussetzung. Die HSSAG nutzt den Vorteil der digitalisierten Dokumente konsequent aus und verschafft sich so Wettbewerbsvorteile.

Voraussetzung, um Kunden rasch zu bedienen und Kundenberater effizient arbeiten zu lassen, ist die Verfügbarkeit von Sicherheiten, Verträgen, Dokumenten und anderen Kreditunterlagen in elektronischer Form. Das Suchen der Originaldokumente im Tresor oder der Weg zum Dossierschrank fällt weg. Zugriffsgeschwindigkeit und Datenverfügbarkeit sprechen klar für diese Variante. Eine positive Wirkung ergibt sich auch in Bezug auf die regulatorischen Auflagen. Im Fall des Hypotheken-Outsourcings der Swiss Life wurden die betroffenen Sicherheiten und Dokumente in einem Scanningprojekt digitalisiert und in WinCredit importiert. Aus dem operativen Geschäft werden die Kundendokumente über drei Prozesse archiviert:

1. Dokumente ohne Unterschriften des Kunden

Bei der Dokumentenerstellung wird beim Druck auch ein PDF-File erzeugt, welches im elektronischen Kreditdossier abgelegt wird.

2. Dokumente, die vom Kunden unterschrieben werden

Bei der Dokumentenerstellung wird auf dem Vertrag ein Barcode aufgedruckt. Nach der Rücksendung durch den Kunden wird das Dokument gescannt, der Barcode eingelesen und der Dokumenteninhalt im PDF-Format im elektronischen Kreditdossier abgespeichert. Zudem wird automatisch der Status des Dokumentes von «Eingang pendent» zu «eingegangen» geändert.

3. Posteingang inklusive Sicherheiten

Die Sicherheiten und die definierten Kundendokumente werden gescannt und in WinCredit als PDF-Format zur Verfügung gestellt.

Die Dokumentenobjekte im elektronischen Kreditdossier können mit verschiedenen Datenobjekten in WinCredit verknüpft werden. So kann beispielsweise eine Schätzung innert Kürze aus der Ansicht der Liegenschaft oder eine Police aus dem Sicherheiten-depot geöffnet werden.

Im Fall der Swiss Life wurden die bestehenden Kreditdossiers einer Vollständigkeits- und Qualitätskontrolle unterzogen und die definierten Sicherheiten und Dokumente eingescannt. Für diese einmaligen Arbeiten wurde ein professioneller Anbieter begezogen. ●

ERFOLGREICHES FORSCHUNGSPROJEKT

» Stefan Hermann, Geschäftsführer

Das von der Förderagentur KTI des Bundes unterstützte Projekt wird per 30. September 2009 abgeschlossen.

Die wichtigste Zielsetzung des Projekts war die Entwicklung einer webbasierten Informations- und Serviceplattform mit End-User-Portal zur Automatisierung organisationsübergreifender Geschäftsprozesse. Die Use Cases «Bereitstellen von aktuellen Rückkaufswerten» und «Verpfändung der Versicherungspolice» standen im Fokus.

Folgende Partner haben am Projekt mitgearbeitet:

- » AXA Winterthur, Winterthur
- » Basler Versicherungen, Basel
- » Hochschule Luzern
- » PAX Schweizerische Lebensversicherungs-Gesellschaft, Basel
- » UBS AG, Zürich
- » Zuger Kantonalbank, Zug

Wir danken diesen Partnern ganz herzlich für die grossartige Unterstützung und die aktive Mitarbeit sowie der Förderagentur des Bundes für das Sponsoring des Projekts.

Die Markteinführung steht bevor. Wir werden die Leserinnen und Leser des Hotspots in den nächsten Monaten darüber informieren. ●

NEWS » SHORTCUTS

AUF EINEN BLICK

» Othmar Grüter, Geschäftsführer

» **MITARBEITER/-INNEN GESUCHT**

Für den Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes und zur Verstärkung unseres Teams suchen wir initiative und selbstständige Mitarbeiter/-innen. Aktuell sind folgende Stellen offen:

- » Microsoft-BizTalk-Entwickler
- » Projektleiter mit Kreditkenntnissen und IT-Wissen
- » Business-Analyst mit guten Kreditkenntnissen
- » Business-Analyst mit Kontoführungskennntnissen

Mehr erfahren Sie auf unserer Website: www.basenet.ch

» **CRÉDIT AGRICOLE SETZT AUF WINCREDIT**

Die Crédit Agricole ist Mitgliedbank der Pfandbriefbank. Sie hat sich entschieden, WinCredit für die elektronische Pfandregisterführung einzusetzen. Für den Datenbezug aus dem bestehenden Basissystem wird eine Schnittstelle realisiert. Daneben wird WinCredit auch für die hedonische Schatzung nach Wüest & Partner genutzt.



» **VERSTÄRKUNG**

Ab Oktober 2009 verstärkt Reto Reber das Team der Projektleiter. Der diplomierte Betriebsökonom FH in der Fachrichtung Banking & Finance verfügt über fundierte Bankkenntnisse, besonders im Bereich Finanzieren. Wir heissen Reto Reber ganz herzlich willkommen.

» **MITARBEITER-EVENTS**

Im ersten Semester 2009 vergnügten wir uns an diversen Mitarbeitererevents. So zum Beispiel am 6. und 7. März 2009 in Flims beim Gokartfahren, Eisstockschiessen, Skifahren und Wellnesen. Besonders hervorzuheben ist das feine Nachtessen im gemütlichen Bergrestaurant

Startgels, wo wir von Ueli Grand und seinem Team verwöhnt wurden. Ende März folgte ein Eishockeymatch und im Juni das schon traditionelle Fussballturnier. Base-Net bleibt in Bewegung, sowohl im Geschäft wie auch in der Freizeit!

IMPRESSUM

Herausgeber

Base-Net Informatik AG
Wassergrabe 6, Postfach
CH-6210 Sursee

Konzept/Design

SKISS GmbH, CH-6014 Littau

Druck

Odermatt AG, CH-6383 Dallenwil

Erscheinungsweise

3-mal jährlich, Auflage 750 Expl.

DER BLAUE OZEAN ALS STRATEGIE

WIE MAN NEUE MÄRKTE SCHAFFT, WO ES KEINE KONKURRENZ GIBT

» Von W. Chan Kim, Renée Mauborgne, Hanser © 2005, 226 Seiten

Nach der Lektüre dieses Abstracts wissen Sie: 1) den Unterschied zwischen roten und blauen Ozeanen und 2) Techniken, wie Sie systematisch Strategien zur Eroberung blauer Ozeane entwickeln.

- » Rote Ozeane sind die vorhandenen Märkte, in denen schon viele Konkurrenten fischen.
- » Blaue Ozeane sind neue, bislang noch völlig unentdeckte Märkte, wo Sie Ihre Produkte konkurrenzlos anbieten können.
- » Vergessen Sie die bisherigen Regeln der Wettbewerbsstrategie und richten Sie Ihre Anstrengungen vor allem auf Strategien zur Eroberung blauer Ozeane (SEOs).
- » SEOs lassen sich systematisch erforschen, beispielsweise mit den Instrumenten der strategischen Kontur oder des Vier-Aktionen-Format.
- » Nicht Unternehmen oder Branchen, sondern strategische Bewegungen sorgen für Innovationen und den Aufschwung neuer Branchen.
- » Zentrales Element sind Nutzeninnovationen, die beides bieten: höheren Nutzen für den Kunden und geringere Kosten für das Unternehmen.
- » Um einen blauen Ozean zu finden, müssen Sie die Branche verändern, indem Sie etwas weglassen, reduzieren, steigern oder neu erfinden.
- » Sorgen Sie für eine effektive Tipping-Point-Führung, d.h., setzen Sie Veränderungen nicht sofort überall um, sondern an den wenigen entscheidenden Stellen.

Empfehlung

Eines muss man dem Buch in jedem Fall zugutehalten: Der Titel und das Gerede vom «blauen Ozean» ist geschicktes Marketing. Warum aber der blaue Ozean blau und der rote Ozean rot ist, spielt eigentlich keine Rolle, es ist nur der Farblecks auf einem klugen Strategiebuch, das allerdings bei Weitem nicht so revolutionär ist, wie es die Autoren gerne hätten. Blaue Ozeane sind schlichtweg neue Märkte. Man könnte genauso gut sagen: unentdecktes Land oder das unendliche Weltall der Produktinnovationen. Wie man es auch nennt, die beiden



} getAbstract
compressed knowledge

www.getabstract.com
Die weltweit grösste Onlinebibliothek
von Buchzusammenfassungen.

Autoren zeigen anschaulich, wie es gelingt, «dahin zu gehen, wo kein Unternehmen zuvor gewesen ist». Wichtigste Instrumente sind dabei die radikale Veränderung, die Schaffung neuer Nutzenpotenziale und die Zurücknahme von Produkteigenschaften, die sowieso keiner braucht. Die Autoren kreuzen den Simplicity-Trend der letzten Jahre mit den Ideen des lateralen Marketings. Das Ganze schmecken sie mit viel Benchmarking und den alten Strategieklassikern ab, freilich nicht, ohne sie kräftig gegen den Strich zu bürsten.

Herausgekommen ist ein – nicht zuletzt wegen seiner narrativen Struktur – gut lesbares Strategiebuch. getAbstract.com empfiehlt es allen, die sich mit Unternehmensstrategie beschäftigen: Auf ins unbekannte Blaue!

«Bei Nutzeninnovationen sind der Nutzen und die Innovation gleich wichtig.»

«Alle grossen Strategien sind fokussiert.»

Das PDF-File mit der kompletten fünfseitigen Zusammenfassung finden Sie unter www.basenet.ch »Newsletter