

Success Story

Branche:

Finance

Bereich:

Datenpflege im Wertpapierleihe-Markt

Ziel:

Konsolidierte, leicht änderbare Regeln

Ergebnis:

Automatisierungsquote 98%



Eurex / Schweizer Börse (SWX) Regelbasierte Stammdatenpflege

Interview mit

Francisco Gonzalez,
Head of Eurex SecLend und
Jan Trnka,
Geschäftsführer Stabilität

Stand: Mai 2008

Innovations:

Als größte Derivatbörse der Welt hat die Eurex von Anfang an eine Vorreiterrolle im elektronischen Handel eingenommen. Seit 2005 betreibt sie eine elektronische Handelsplattform für den Securities-Lending-Markt (Wertpapierleihe). Wie sieht dieser Markt aus?

Gonzalez:

Als Zusammenschluss der Schweizer und der Deutschen Börse hat die Eurex von Beginn an die Rolle eines Vorreiters eingenommen. Zunächst ging es darum, die Potenziale beider geografischer Märkte zu nutzen. Im Jahr 1999 sind wir einen Schritt weitergegangen und haben eine elektronische Handelsplattform für den Repo-Markt gestartet, für den Verkauf und Kauf von

Wertpapieren mit Rückkaufsvereinbarung – sogenannte Repurchase Agreements. Seit 2005 bieten wir unseren Kunden nun auch eine Plattform für den elektronischen Securities-Lending-Handel. Wertpapiere können darüber ver- bzw. geliehen werden. Der Leihnehmer wird Eigentümer der Papiere. Mit dem elektronischen Leihenhandel stoßen wir in neue Gefilde vor. Die Herausforderung liegt darin, die Partner von den Vorteilen des multilateralen Handels gegenüber dem bilateralen Handel zu überzeugen. Der Leihenmarkt ist heute noch stark von den bilateralen Beziehungen der Handelspartner geprägt. Die Vorteile des multilateralen Handels – vor allem die objektive Preisfindung und die Transparenz – sind ein großes Wachstumspotenzial für diesen neuen elektronischen Markt.

Innovations:

Wie groß sind der Repo- und der Securities-Lending-Markt heute und wie schätzen Sie deren Wachstum ein?

Gonzalez:

Heute wird der Repomarkt in den USA

und Europa auf etwa 6 Trillionen Dollar geschätzt. Asien ist erst vor einem Jahr im großen Stil eingestiegen; der asiatische Markt wächst seitdem um 15-20%. Vom Gesamtvolumen ist aktuell gerade mal ein Promille-Anteil im elektronischen Handel.

Das Potenzial für den elektronischen Handel liegt also zum Einen im Wachstum der internationalen Märkte selbst; zum Zweiten geht es darum, die verfügbaren Titel zu aktivieren und in den Handel zu bringen. Die kleinen und mittleren Banken spielen hierfür eine wichtige Rolle. Ihnen bieten wir zukünftig mit einem schlanken Collateral Management Tool die Möglichkeit einzusteigen.

Wir betreiben Business Development für den SecLend-Markt im Allgemeinen, da wir in ihm ein riesiges Potenzial sehen. Daher haben wir Standards für die Bewertung der Leihprodukte entwickelt. Je nach Qualität werden die Titel in rund 50 Baskets als Kategorien eingeteilt. Letztendlich wollen wir die Standardisierung in diesem Markt vorantreiben.

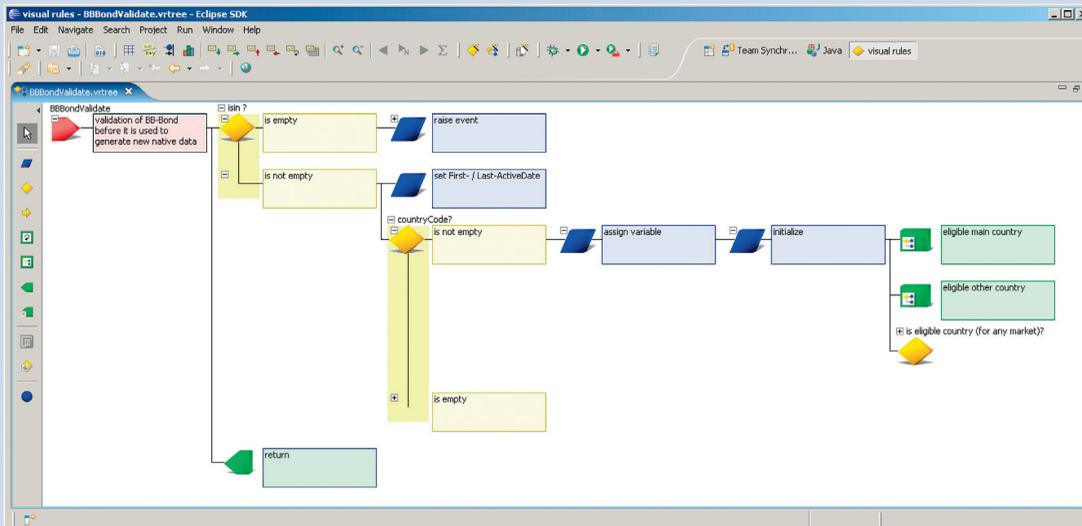


Abb. 1:
Regel für die
Validierung eines
Wertpapiers
vor der Stamm-
datenerfassung

Innovations:

Mit Ihrer Einschätzung des Marktpotenzials wird klar, warum Sie bereits 2004 begonnen haben, SecLend als elektronische Handelsplattform der Eurex aufzubauen. Wo sind Sie bei Ihrem sportlichen Wachstum an Grenzen gestoßen?

Gonzalez:

Es hat sich schnell herausgestellt, dass die Pflege der Stammdaten die Limitierung für unser Wachstum darstellt. Wir sind mit 1.000 Titeln gestartet – heute sind wir bei 27.000 in SecLend – in zwei Jahren planen wir ein Volumen von 60.000 Titeln.

Bereits bei weniger als 10.000 Titeln hatten wir die Grenze für die manuelle Pflege erreicht. Vier Mitarbeiter waren damit ausgelastet, die Daten der neuen und bestehenden Handelstitel einzugeben. An Erweiterungen wie z. B. die Aufnahme zusätzlicher Baskets war nicht zu denken. Der manuelle Prozess barg zudem großes Fehlerpotenzial. Wir sahen uns mit ernsthaften Problemen der Datenqualität konfrontiert.

In einer ersten Evaluationsrunde haben wir uns nach Rule Engines für die Automatisierung der Stammdatenpflege umgesehen, da die Regeln der zentrale Teil der Automatisierung sind. Wir mussten aber erst noch einen Schritt zurückgehen und zunächst ein Modell unseres Business erstellen. Die optimale Vorgehensweise war für uns essentiell, da

Prozess manuelle Stammdatenpflege:

- Schritt 1:
Relevante Tagestitel in diversen Quellen selektieren.
- Schritt 2:
Zuordnung der Titel zu Märkten und Baskets, je nach Wert und Art.
- Schritt 3:
Zusätzliche Daten für neue und bestehende Titel erfassen.

wir als Eurex SecLend Team für die Qualität der Daten geradestehen. Und: Unser Ziel war, die Datenpflege möglichst vollständig zu automatisieren.

Innovations:

Aus diesen Gründen haben Sie das Projekt Stammdaten-Automatisierung gemeinsam mit dem Dienstleister, der Firma Stabilit umgesetzt. Wie sind Sie bei dem Projekt vorgegangen und gab es besondere Anforderungen?

Gonzalez:

Mit unseren hohen Anforderungen konnten wir kein gewöhnliches IT-Projekt aufsetzen. Wir mussten aus dem Business heraus aktiv werden. Daher haben wir den Business Case für den Aufbau der Stammdaten-Services selbst erstellt. Mit unserem Projektpart-

ner Stabilit haben wir eine Architektur geschaffen, die es uns ermöglicht, unsere Regeln heute völlig eigenständig zu pflegen. Da wir im Business das Fachwissen und die Verantwortung für die Datenqualität gegenüber unseren Kunden haben, haben wir konsequenterweise intern die Verantwortung für die fachlichen Regeln übernommen. Zwischen dem Business und der IT sind daraus nie Probleme entstanden – die Verantwortlichkeiten der IT (SWX), des Business (Eurex) und des externen Dienstleisters (Stabilit) wurden genau dokumentiert.

Als Business Analyst sehe ich mich als Vermittler zwischen Business und IT. In dieser Rolle hat mich Visual Rules unterstützt – das ist die in unserem System eingesetzte Rule Engine. Sie ist nahe beim Business und der IT. Mit grundsätzlichem Logikdenken und Business Know-how kann unsere Abteilung die Regeln ohne Unterstützung der IT mit Durchgriff in das Produktsystem ändern. Dadurch haben wir eine enorme Reaktionsgeschwindigkeit als Antwort auf die Dynamik des Marktes erreicht.

„In meiner Vermittlerrolle zwischen dem Business und der IT hat mich Visual Rules unterstützt.“

Trnka:

Gerade wegen dieser Flexibilität und Reaktionsgeschwindigkeit mussten wir sicherstellen, dass bei Regeländerungen nur vollständig getestete Regeln in Produktion gelangen. Gemeinsam haben wir hierfür ein vierstufiges System entworfen.

Innovations:

Wie ist Stabilität bei der Definition der Regeln vorgegangen?

Gonzalez:

Jan Trnka hat sich in den Dialog mit unseren Mitarbeitern begeben – das war entscheidend.



Links: Francisco Gonzalez, rechts: Jan Trnka

Trnka:

Ausgerüstet mit Visual Rules wurden die Regeln in gemeinschaftlicher Arbeit erstellt. Dabei haben wir festgestellt, dass jeder Mitarbeiter seine eigenen Regeln für die Erfassung der Stammdaten hatte. Durch das Arbeiten mit Visual Rules konnten wir eine einheitliche Sicht auf die Regeln schaffen und diese innerhalb der Abteilung konsolidieren.

Gonzalez:

Diese Vorgehensweise hat uns zwar

einen Monat Aufwand gekostet, andererseits haben wir dadurch Jahre gewonnen. Wir wissen heute genau, wo welche Regeln zum Einsatz kommen. In Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeitern und mir hat Stabilität ein Grundstock an Regeln und Funktionen erstellt. Wir haben heute mehrere 1000 Regeln, die wir im Schnitt alle zwei Wochen ändern – ohne Unterstützung.

„Wir haben Jahre gewonnen durch die Konsolidierung der Regeln mit Visual Rules.“

Innovations:

Bitte nennen Sie uns Beispiele solcher Regeln und Funktionen.

Gonzalez:

Ein Beispiel für eine wiederkehrende Funktion ist „Compare Fitch-Rating, z.B. Fitch > Single A“. Eine Regel definiert z.B. einen geografischen Bereich für bestimmte Wertpapiere, wie Deutschland (siehe Abb.1).

Innovations:

Als Ergebnis Ihres Projektes setzen Sie den Data Care Manager (DCM) der Stabilität ein, mit dem Sie die Erfassung und Pflege der Stammdaten automatisieren. Welche Rolle spielt Visual Rules innerhalb des DCM?

Trnka:

Die Regeln – und damit Visual Rules – spielen eine zentrale Rolle in dem Prozess der Datenpflege (siehe Abb.2). Wir haben darauf geachtet, keine einzige Regel hart zu codieren. Alle Regeln

vom Merging über die Validierung und die Übernahme sind in der Rule Engine umgesetzt.

Gonzalez:

Der Einsatz der Rule Engine im DCM ermöglicht uns, Regeländerungen zu simulieren. Das ist entscheidend. Wenn wir z. B. eine neue Kategorie von Wertpapieren einführen, sehen wir sofort, wie viele Titel in den Markt aufgenommen werden müssten und ob unser System das ohne Probleme leisten kann. Diese Simulationsmöglichkeit ist essentiell für unsere Einschätzung der Risiken von Regeländerungen.

„Die Simulationsmöglichkeit der Rule Engine ist essentiell für unsere Einschätzung der Risiken von Regeländerungen.“

Innovations:

Ihr Ziel war es, die Stammdatenpflege möglichst vollständig zu automatisieren. Inwieweit ist Ihnen das gelungen?

Gonzalez:

Wir sind heute bei einer Automatisierung von 98%. Das Exception Handling schaffen unsere Mitarbeiter nebenher. Alle Mitarbeiter, die vormals mit der Datenerfassung voll ausgelastet waren, haben heute attraktive und verantwortungsvolle Aufgaben. Nicht nur die Automatisierungsquote überzeugt. Die Qualität der Stammdatenpflege ist seit Einsatz des regelbasierten Data Care Managers optimal.

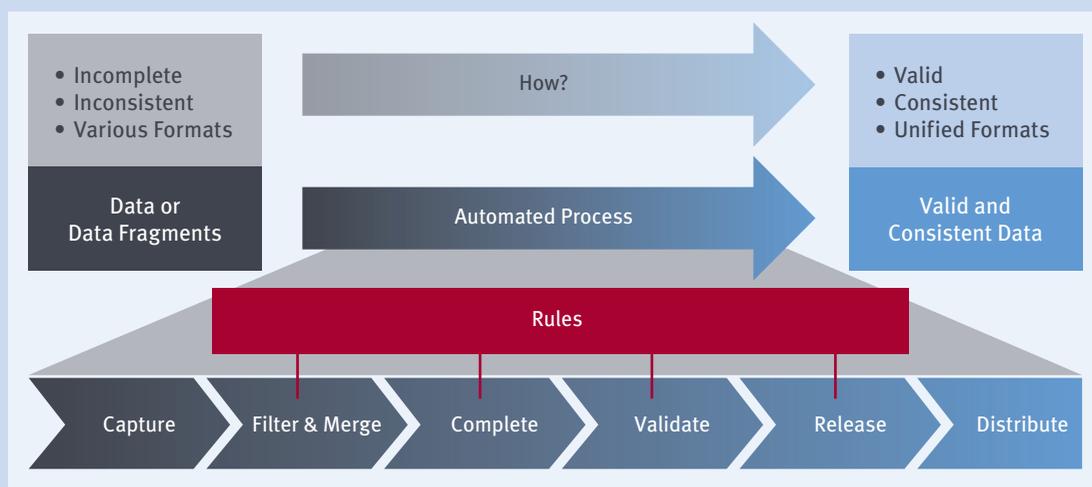


Abb. 2: Business Rules im Prozess der Datenpflege

Visual Rules in der Stammdatenpflege bei der Eurex

Innovations:

Dieses Ergebnis spricht für sich. Können Sie uns außer dem hohen Automatisierungsgrad und der Qualitätssteigerung weitere Benefits nennen, die Ihnen der Einsatz der Rule Engine bringt?

Gonzalez:

Die Dokumentation, die uns die Rule Engine liefert, spielt für uns eine wichtige Rolle. Da sie auf Knopfdruck mit der Umsetzung der Regeln entsteht, ist sie naturgemäß up-to-date mit den jeweils produktiven Rules. Eine solche Dokumentation hat uns vorher gefehlt. Genauso wichtig ist die erwähnte Simulationsfunktion. Der Data Care Manager macht es uns einfach: Die Daten und Regeln können wir nach der Simulation spezifisch zurücksetzen, etwa auf eine bestimmte Version oder zeitbasiert.

Last but not least möchte ich den Benefit betonen, der für uns als Business Anwender im Vordergrund steht. So schnell wie heute hatten wir unsere Änderungswünsche noch nie im System verfügbar. Sobald wir unseren businessinternen Änderungsprozess durchlaufen haben, können wir die Regeln zur Laufzeit produktiv nehmen – ohne das System zu stoppen.

Markenhinweis:

Visual Rules ist eine eingetragene Marke der Innovations Softwaretechnologie GmbH. Die Innovations Regeltechnologie ist patentamtlich geschützt (GBM 20014430).

Innovations:

Als unabhängiger Marktprovider ist für Sie der Blick in die Zukunft entscheidend. Sehen Sie weitere Einsatzbereiche für die Rule Engine?

Gonzalez:

Der Einsatz solcher Rule Engines ist sicherlich die Zukunft. Regeln gehören nicht in Papierdokumente. Alle Systeme, die viele Regeln enthalten,

„Alle Systeme, die viele Regeln enthalten, sollten eine Regel-Engine verwenden.“

sollten eine Rule Engine verwenden. Z.B. ist der Einsatz im Handelssystem denkbar. Wir sehen einen klaren Vorteil eines Standardproduktes wie Visual Rules darin, dass es kontinuierlich weiterentwickelt wird. Im Eurex Framework gibt es keine Alternativen dazu.

Mit Visual Rules haben wir uns viel Platz für die freie Entwicklung geschaffen. An die Grenzen der Eigenverantwortlichkeit des Business stoßen wir erst dann, wenn wir z. B. neue Schnittstellen oder eine Änderung im Datenmodell benötigen.

Innovations:

Herr Gonzalez, Herr Trnka, vielen Dank für das Interview.

Das Interview führten Stefanie Peitzker, Marketing Visual Rules und Dirk Urbansky, Sales Visual Rules, beide Innovations Softwaretechnologie.

Die Vorteile:

- Konsolidierung und Automatisierung der Regeln für die Stammdatenpflege
- Schnelle Reaktionsgeschwindigkeit in dynamischem Markt
- Das Business aktualisiert die Regeln selbstständig
- Simulationsfunktion minimiert das Risiko von Regeländerungen
- Automatische Regel-Dokumentation

Über Eurex

Die Eurex ist ein Joint Venture der Deutschen Börse AG und der SWX Swiss Exchange. Eurex ist die größte Derivatbörse der Welt und einer der wichtigsten Marktanbieter in den Bereichen Repo und Securities Lending & Borrowing (SLB) in Europa.



Über Innovations

Die Innovations Softwaretechnologie GmbH liefert Produkte, Dienstleistungen und Lösungen rund um das Thema Business Rules Management. Dazu gehören das Business Rules Management System Visual Rules, die Visual Rules Professional Services und regelbasierte Lösungen, die international von Unternehmen aus den Bereichen Finance, Versicherung, Handel, Telekommunikation und Industrie eingesetzt werden.

Kontakt:

Innovations Softwaretechnologie GmbH
Ziegelei 7
88090 Immenstaad / Deutschland
Tel. +49 (0) 75 45 / 202 – 300

info@visual-rules.de
www.visual-rules.de