

**Newsletter 32**  
November 2009



Liebe Leser,  
zunächst eine traurige Nachricht: Am 24.09.2009, seinem 71. Geburtstag, verstarb unser langjähriger Aufsichtsratsvorsitzender Heinz-Dieter Wendorff. Herr Wendorff hat unser Unternehmen in der Zeit von 1999 bis 2009 aktiv begleitet und maßgeblich mit gestaltet. Für seine stets nach vorne gerichtete Unterstützung und sein persönliches Engagement sind wir ihm außerordentlich dankbar. Wir werden ihm ein dauerhaftes Andenken bewahren.

Im Rahmen der S&N Hauptversammlung im Mai 2009 wurde turnusmäßig ein neuer Aufsichtsrat gewählt. Für den neuen Aufsichtsrat wurden die bisherigen Mitglieder, Herr Prof. Dr. Gregor Engels und Herr Georg Mescheder wiedergewählt. Zusätzlich wurde Herr Markus Beverungen gewählt, der auch den Vorsitz übernahm.

Darüber hinaus ist mein Vorstandskollege Klaus Beverungen planmäßig und von uns gemeinsam langfristig vorbereitet am 30.06.2009 aus dem Unternehmen ausgeschieden. Klaus Beverungen und ich haben dieses Unternehmen 1991 gemeinsam gegründet und in der Folge mit der Unterstützung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf- und ausgebaut. Es waren gut 18 Jahre zielgerichteter und vertrauensvoller Zusammenarbeit, für die ich mich zusammen mit allen Kolleginnen und Kollegen bei Klaus Beverungen ganz herzlich bedanke.

Wir alle, die Belegschaft, die Kollegen in der Geschäftsführung und ich werden unser Bestes geben, das Unternehmen erfolgreich weiter zu führen. Ich freue mich, wenn Sie, unsere Kunden und Partner, uns weiterhin Ihr Vertrauen schenken.

Ihr Josef Tillmann

Im Juni 2009 haben sich große Teile der Raiffeisengruppe in Österreich für die Lizenzierung des Bilanzanalyse-Systems BARS entschieden.

Insgesamt 247 Raiffeisenbanken, sowie die Raiffeisenlandesbanken der Bundesländer, Niederösterreich / Wien, Steiermark, Burgenland und Vorarlberg werden 2010 BARS nutzen, um ihre Jahresabschlüsse zu gliedern.

Mit einer Bilanzsumme von etwa 250 Mrd. Euro und 2.263 Filialen bildet die Raiffeisengruppe Österreichs größte Bankgruppe des Landes.

Eine dreistufige Organisationsstruktur ermöglicht es, für Kunden jeder Größenordnung ein umfassendes Angebot bereit zu stellen.



Die selbstständigen lokalen Raiffeisenbanken bedienen dabei hauptsächlich die Kunden in ihrer Region. Sie sind die Eigentümer der acht österreichischen Raiffeisenlandesbanken. Das Spitzeninstitut stellt die Raiffeisen Zentralbank dar, die zu den führenden Geschäfts- und Investmentbanken in Österreich zählt.

In einem umfangreichen Auswahlverfahren hat sich BARS gegenüber einer Vielzahl von Mitbewerbern durchsetzen können. Zu den wichtigsten Entscheidungskriterien der Raiffeisengruppe zählte dabei die Möglichkeit, Bilanzen in BARS mit einem minimalen Zeitaufwand erfassen und analysieren zu können. Kein Wunder, denn pro Jahr sollen 40.000 Jahresabschlüsse bearbeitet werden.

In verschiedenen Workshops wurden die Abläufe, die zukünftig in Wien, Graz und anderen Städten stattfinden werden, genauestens analysiert und der Bedienkomfort in BARS an einigen Stellen noch einmal auf „Durchsatz“ optimiert. So sind nun einige Funktionen, die bisher nur mit der Maus bedient werden konnten, über schneller zu erreichende Tastenkombinationen möglich. S&N hat sich an diesen Optimierungen finanziell beteiligt und im Gegenzug die Nutzungsrechte der Funktionen erworben. Wir werden sie spätestens im nächsten User Group Treffen den weiteren „BARS-Banken“ vorstellen.

Die BARS User Group war ein weiteres Kriterium, das den Ausschlag für die Entscheidung der Raiffeisengruppe gab. Am User Group Treffen, das im März in Paderborn stattfand, nahmen Mitarbeiter des Risikomanagement der Raiffeisenlandesbank Niederösterreich / Wien teil und konnten sich davon überzeugen, dass BARS



über eine beeindruckende Anzahl von Referenzkunden verfügt. Viel wichtiger war aber die Tatsache, dass das System unter Beteiligung dieser Referenzkunden ständig weiterentwickelt und optimiert wird. Auch für unsere Neukunden aus Wien gab es auf dem Treffen eine Vielzahl interessanter Weiterentwicklungsprojekte, die für die folgenden Releases in Österreich mit Spannung verfolgt werden.

Ein ganz wesentlicher Aspekt für die Auswahl von BARS stellte die Möglichkeit dar, das bisher in Österreich verwendete, zweistufige Gliederungsschema, auf BARS übertragen zu können. Bei diesem Schema kann der Anwender zu allen wesentlichen Positionen auf Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz auf einfache Weise eine Vielzahl von Detailpositionen hinterlegen.

Eine erste Erweiterung, die sich bereits im Rahmen des Customizing herauskristallisierte, wird S&N ebenfalls kurzfristig integrieren:

In Österreich beginnt sich ein elektronischer Standard für die Übermittlung von Bilanzen an die Banken zu etablieren. Schon ab 2010 wird BARS in der Raiffeisengruppe dieses Format unterstützen und die Möglichkeit bieten, bei einer steigenden Zahl von Bilanzen auf die manuelle Erfassung verzichten zu können.

Ansprechpartner: Claus Hoffmann; choffmann@s-und-n.de

## Neue CETIS-Projekte

Das Einsatzspektrum von CETIS als Standardapplikation für den Betrieb von Bargeldsystemen (Geldautomaten und AKT) integriert in beliebige Branchenlösungen hat sich erneut verbreitert. Zwei interessante neue Projektlösungen konnten gewonnen werden:

### SB Ein- und Auszahlssysteme für Miet-einzahlungen bei der Wohnungsgenossenschaft Marzahner Tor

Die WGN Marzahner Tor in Berlin wird zukünftig ihren Kunden eine SB-basierte Ein- und Auszahlungslösung als Ersatz für den bisher praktizierten Kassenbetrieb bieten. Neben der Abwicklung von Ein- und Auszahlungen in bar ist hier auch eine Kartenzahlung direkt am Geldautomaten möglich. Damit können auch Kunden, die mit Karte zahlen wollen, den SB-Service nutzen. Durch eine Integration in die Fachanwendung "WohnData" der Aareon AG wird außerdem erreicht, dass die für die Bearbeitung von Barzahlungen erforderlichen buchhalterischen Arbeiten ebenfalls automatisch erledigt werden.

### SB Ein- und Auszahlssysteme für die Forensischen Kliniken Lippstadt

Der Landschaftsverband Westfalen Lippe (LWL) als Träger der Forensischen Kliniken Lippstadt hat sich zum Einsatz eines SB-Geräts zur Abwicklung des Bargeldhandlings für seine Patienten entschlossen. Neben den naheliegenden Gründen für den Einsatz eines solchen Systems (Betriebssicherheit, Robustheit, Schutz vor Vandalismus, erweiterte Servicezeiten statt enger Kassenzeiten) spielte bei der Entscheidung für ein solches System vor allem eine Rolle, dass es mit CETIS als Abwicklungssystem sehr gut möglich ist, neben dem Zugriff der einzelnen Patienten auf ihre eigenen Konten auch Möglichkeiten anzubieten, einen gemeinsamen Zugriff auf Gruppenkonten abzubilden. Ebenso von Interesse sind hier die Stellvertreterregelungen in CETIS, die es erlauben, dass Mitarbeiter der Einrichtung stellvertretend für Patienten Bargeldgeschäfte abwickeln, wobei eine vollständige Transparenz der Zugriffe für den Patienten gewährleistet wird.

Ansprechpartner: Thomas Vogel;  
tvogel@s-und-n.de

Die Leasingbranche erlebt in 2009 ein Jahr der Herausforderungen. Neben dem sinkenden Markt für Investitionsfinanzierungen, der schwierigen Situation am Refinanzierungsmarkt, belasten zusätzlich die aufsichtsrechtlichen Anforderungen das Leasinggeschäft.

Die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an Leasinggesellschaften sind im Vergleich mit denen der Kreditinstitute als gering einzuschätzen. Was aber nicht bedeutet, dass die Umsetzung einfach ist. Bei näherer Betrachtung der Leasingunternehmen zeigt sich, dass ihre Strukturen und Größenordnungen nicht mit denen der Bankenwelt zu vergleichen sind. Die meisten Gesellschaften in Deutschland sind in der Größenordnung einer „Mikro-Bank“. Häufig genug findet man Leasingunternehmen, die nur 10 bis 20 Mitarbeiter haben, einen Vertragsbestand von ca. 5000 Verträgen handeln und sehr häufig von nur einem Geschäftsführer geleitet werden.

Vor diesem Hintergrund ist eine „Aufsicht-Light“ angebracht. Was bedeutet das konkret?

### Anforderungen der „Aufsicht-Light“

Neben den Anforderungen an die Anmeldung bei der BaFin und den Beteiligungsmeldungen, obliegen die Gesellschaften der Pflicht, ihre Millionenkredite zu melden. Für viele Gesellschaften der Branche ist dieses kein Problem, denn häufig liegen dort nur zwischen 5 und 10 Adressen in der Größenordnung über einem Restbuchwert von 1,5 Millionen Euro. Problematisch ist diese Anforderung jedoch für alle Unternehmen, die Portfolio Objektgesellschaften verwalten. Hier kommen schnell 500 bis 1000 Objektgesellschaften zusammen, die gemäß § 14 KWG zu melden sind. Hier ist es zwingend notwendig, eigene Meldesysteme zu schaffen.

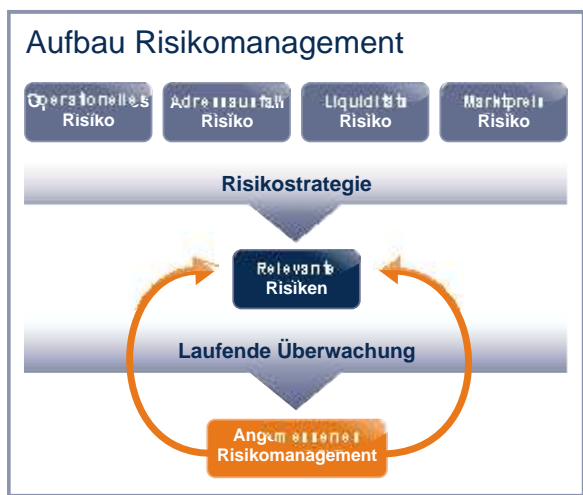
Dabei erzeugen die elektronischen Meldungen weniger Aufwand. Aber die Zusammenstellung der zu meldenden Entitäten sowie die Ermittlung der Aktiva erweisen sich als komplex und umfangreich. Und die verbleibende Zeitdauer bis zur ersten Meldung im Januar 2010 ist nicht mehr sehr lang!

### Herausforderungen

Die größte Herausforderung für die Branche in Bezug auf die Aufsicht ist die Erfüllung des §25a KWG. Dieser bildet die gesetzliche Grundlage für die Mindestanforderungen für das Risikomanagement (MaRisk). Trotz des Strebens des Verbandes, die MaRisk von den Inhalten her zu reduzieren, sind lediglich die Anforderungen aus dem Handelsgeschäft von der BaFin als nicht relevant eingestuft worden. Die Verringerung der Anforderungen stellt aber keine wirkliche Erleichterung dar. Die grundlegenden Anforderungen der MaRisk sind weiterhin zu erfüllen und stellen die Leasinggesellschaften vor die schwierige Aufgabe ihrer Umsetzung.

Mit der „Aufsicht-Light“ steht die Branche vor Fragen, auf die es schnellstmöglich Antworten zu finden gilt: Wie geht man dieses Thema an? Was ist zu tun? Welche Inhalte muss die Gesellschaft umsetzen? Was sind Öffnungsklauseln und wie wendet man sie an?

Die langjährigen Erfahrungen aus Projekten im Risikomanagement bei Leasinggesellschaften und die bereits erfolgte Durchführung von einigen „Aufsicht-Light“-Umsetzungen, machen S&N zu einem kompetenten Partner in der Beantwortung der Fragestellungen.



## Leasingaufsicht mit S&N -

### Einsatz von Erfahrungen im mittelständischen Leasing

S&N begleitet das Thema der Leasingaufsicht seit ca. eineinhalb Jahren. Aus den Erfahrungen in der Umsetzung im Risikomanagement bei großen, bankenabhängigen Leasinggesellschaften sind Anforderungen und Vorgehensweise für klein- und mittelständische Gesellschaften im Leasing abgeleitet worden.

#### MaRisk Inventur als Start

Um die Umsetzung der MaRisk anzugehen, empfiehlt es sich, eine sogenannte MaRisk Inventur durchzuführen. Anhand eines standardisierten Fragebogens gehen Risikomanagement - Spezialisten aus dem S&N-Team mit dem Leasingunternehmen alle Anforderungen der MaRisk durch. Nach der Auswertung kennen die Gesellschaften die Umsetzungstiefe, die generellen Anforderungen und es werden Prioritäten empfohlen. Die Leasinggesellschaft hat somit einen ersten Schritt in die Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen getan. Gemeinsam legen die Gesellschaft und S&N die nächsten Schritte - was wann getan werden soll - fest. Dabei wird die von der MaRisk geforderte Umsetzungsplanung erstellt.

#### Anforderungen bis zum ersten Jahresabschluss

Nachdem die Inventur durchgeführt wurde, werden in Abstimmung mit dem Wirtschaftsprüfer, die Punkte definiert, die bis zur ersten Jahresabschlussprüfung als notwendig erachtet werden. In den Projekten stellen die Geschäftsstrategie, die Risikostrategie und als integraler Bestandteil derselben die Risikotragfähigkeitskonzeption die strategischen Komponenten der MaRisk dar. Die strategischen Anforderungen der MaRisk sind der Ausgangspunkt für die Implementierung des Regelwerks. In der Risikostrategie wird der Rahmen gesteckt, wie mit den wesentlichen Risikoarten verfahren wird und welche risikopolitischen Grundsätze die Gesellschaft sich auferlegt. S&N hat bereits einige Risikostrategien und Risikotragfähigkeitskonzepte begleitet und verfügt über eine standardisierte Vorgehensweise bei der Erstellung.

Ebenfalls wird die Nutzung der Öffnungsklauseln definiert und beschrieben. Diese stellen eine wesentliche Möglichkeit dar, Anforderungen in der MaRisk zu reduzieren. Beispiele sind die Trennung zwischen Markt- und Marktfolge oder die Ausgestaltung der internen Revision, die größenabhängig nur bedingt Anwendung finden können. In den Projekten setzt S&N ein Standardverfahren ein um zu prüfen, welche Öffnungsklauseln wie und warum anzuwenden sind und wie dadurch der Umfang der MaRisk Umsetzung verringert werden kann.

Ebenfalls wird die Nutzung der Öffnungsklauseln definiert und beschrieben. Diese stellen eine wesentliche Möglichkeit dar, Anforderungen in der MaRisk zu reduzieren. Beispiele sind die Trennung zwischen Markt- und Marktfolge oder die Ausgestaltung der internen Revision, die größenabhängig nur bedingt Anwendung finden können. In den Projekten setzt S&N ein Standardverfahren ein um zu prüfen, welche Öffnungsklauseln wie und warum anzuwenden sind und wie dadurch der Umfang der MaRisk Umsetzung verringert werden kann.

#### MaRisk Umsetzung - komplett

Nachdem die wesentlichen strategischen Bestandteile aufgestellt worden sind, geht es nun darum, die MaRisk gemessen an den Öffnungsklauseln in Gänze umzusetzen. Dabei stehen alle Teilbereiche der MaRisk im Fokus. Besonders die Ausgestaltung des Organisationshandbuchs, des Risikohandbuchs und des Risikomanagementprozesses bilden Kernaufgaben, die eine Leasinggesellschaft zu erfüllen hat. Da hier, wie auch in den strategischen Bereichen, eine unternehmensindividuelle Ausgestaltung gefordert wird, liegt in der vollständigen Umsetzung die meiste Arbeit verborgen. Zur effizienten Umsetzung der Anforderungen hat S&N mit den Erfahrungen aus den letzten Monaten, einen schlanken Weg erarbeitet. Dieser ist besonders auf das Geschäftsmodell von klein- und mittelständischen Leasinggesellschaften zugeschnitten.

Ansprechpartner: Kai Braunert; kbraunert@s-und-n.de

### BARS aktuell

#### BARS Produkt News

Das Produkt BARS wird kontinuierlich weiterentwickelt. Maßgeblich für zusätzliche Funktionen und Features ist zum einen der Input der jährlich tagenden „BARS-Usergroup“ und zum anderen Erweiterungen aus den einzelnen Kundenprojekten, die für weitere Kunden von Interesse sind und durch den jeweiligen Kunden zur Produktintegration freigegeben werden. Neben dem funktionalen Gewinn, stellt diese Form auch einen attraktiven Weg für Finanzierungsmodelle im Bereich BARS-Customizing dar.

#### Was sind die letzten neuen Erweiterungen?

Wir haben die Möglichkeit der Kennzahlveränderungen weiter dynamisiert. Nun ist der Fachbereich über eine Editorfunktion einfach und schnell in der Lage, Kennzahlen zu verändern bzw. zu korrigieren, was letztendlich zu Kostenersparnissen im Korrekturlauf und bei der Bewertung führt. Der Analyseprozess in BARS war bisher auf Firmenbilanzen fokussiert. Aufgrund der Finanzkrise gibt es heute einen massiven Bedarf, auch die Bonität von Banken zu beurteilen. Als Antwort darauf haben wir BARS um einen Gliederungsrahmen für Banken erweitert mit zusätzlichen Online-Importfunktionen von Anbietern für Jahresabschlüsse, wie z.B. vom Bureau van Dijk. Als eine weitere fachliche Komponente ist die Planungsrechnung zu erwähnen. Mit diesem Modul können Szenarien oder Finanzierungen modelliert, bzw. die Planung des Kunden plausibilisiert werden.

#### Gibt es noch erwähnenswerte technische Weiterentwicklungen?

Bei unserer Kunden gibt es einen eindeutigen Trend hin zu Web Anwendungen. BARS stellt sich dieser Veränderung mit dem Web Client, über den die Anwender die Berichte und Auswertungen abrufen können. Hierzu gibt es eine erste, vielversprechende Version, die es mit der Zeit entsprechend der Marktanforderungen auszubauen gilt.

Ansprechpartner: Christian Vögtle;  
cvoegtle@s-und-n.de



## Die Bankfiliale der Zukunft

### GAD FORUM zeigt neue Wege

Im Rahmen des diesjährigen GAD FORUM vom 16. bis 19. Juni zeigte die GAD eG in der „Zukunftsfiliale“ wie der Kunde von morgen seine Geldgeschäfte völlig neu erleben und erledigen kann. Dabei wurde aufgezeigt, wie Kommunikationsprozesse mit dem Kunden aussehen könnten, welchen Einfluss diese Betrachtung z.B. auf die räumliche Gestaltung hat und welche vielfältigen Möglichkeiten die IT bieten kann, diese Prozesse zu unterstützen bzw. erst zu ermöglichen. Auch die Integration von Geschäftsprozessen regionaler Partner (z.B. Ticketagenturen, Energieunternehmen usw.) wurde dargestellt. Foren und Fachvorträge gaben darüber hinaus Einblicke in Trends und neue Möglichkeiten der Gestaltung einer Bank von morgen.



### Selbstbedienung - mehr als Bargeld-Handling und Kontoauszugsdruck

Als häufig genutzter Anlaufpunkt der Kunden bieten SB-Anwendungen neben dem reinen Bargeld-Handling eine ideale Möglichkeit zur Kundenansprache und -bindung. Hier zeigte die GAD in Zusammenarbeit mit der S&N AG auf Basis von CETIS entwickelte, innovative Lösungen, um den Kunden wieder näher in das Blickfeld seines Beraters zu bringen. Die Bereitstellung eines „Sofortkredits“ bis hin zur Kreditberatungsanfrage oder die Möglichkeit eines Smart Cash (Auszahlung ohne Karte - initiiert durch eine „Blitz-Bar-Übertragung“ in der Online Anwendung der Bank) sind nur zwei Themen aus einer zukünftigen SB-Welt.

Warum nicht die Terminvereinbarung mit seinem Berater über das SB-Gerät veranlassen? Der Termin wird dann als „Merker“ alternativ per SMS auf eine einzugebende Mobilfunknummer oder an eine E-Mail-Adresse geschickt. Ein weiterer Fokus lag in der Aktivierung des Kundenkontaktes. Angebote lokaler Partner wie z.B. Coupon/Ticket-Druck auf SB-Geräten bringen den Kunden in die Filiale und schaffen Anknüpfungspunkte für den Dialog.

Über 2000 Vertreter von ca. 450 Volks- und Raiffeisenbanken „erlebten“ auf der Messe die Zukunft und standen im Dialog mit den Experten.

Ansprechpartner: Thomas Vogel; tvogel@s-und-n.de

## Rückblick DMS Expo

Die DMS Expo hat in diesem Jahr die Themen Output-Management und Web 2.0 Technologien mit in den Fokus der Messe aufgenommen. Im gesamten Verlauf der Messe gab es dazu zahlreiche interessante Vorträge, neue Lösungen und Anwenderberichte.

Die S&N AG präsentierte in dem Vortrag „Multikanal Output Management“, die Herausforderungen und Anforderungen im Bereich von Finanzdienstleistern, die bei dem Aufbau einer zentralen Output Management Plattform (OMS) zu berücksichtigen sind.

Anhand von Kundenbeispielen wurde verdeutlicht, wie Finanzdienstleister ihren Nutzen kontinuierlich steigern können. Insbesondere wurde auf die zielgruppengenaue Online-Einspeisung von Werbung sowie die effiziente Dokumentenerstellung eingegangen (Online-Korrespondenzsystem, Browserfunktionalität). Die Leistungsfähigkeit beweisen Kunden mit bis zu 800 Tsd. Dokumenten pro Tag und ca. 360 Mio. Seiten pro Jahr.

Beeindruckend gestaltet sich auch die termingetreue Zustellung im Massendruck und die „On Demand“ Erstellung von hochwertigen Dokumenten für die Bedienung von Kunden im Internet sowie das Drucken von Belegen über Bankdrucker (z.B. Kundenterminals, Geldautomaten).

Dass dabei die Überwachung des gesamtheitlichen Prozesses sehr wichtig ist (Dashboard über Performance, Anzahl Dokumente, Fehler, etc.), wurde von den teilnehmenden Besuchern mit sehr großem Interesse bestätigt.

Die S&N AG konnte dabei im vollen Umfang mit ihrer Kompetenz überzeugen, viele Details wurden anschließend im persönlichen Dialog mit den Interessenten erörtert.

Ansprechpartner: Carsten Butzbach, cbutzbach@s-und-n.de

## CETIS on tour

### CETIS auf der Frühjahrstagung des Fachverbandes der Kämmerer in NRW

Auf der diesjährigen Frühjahrstagung des Fachverbandes der Kämmerer in NRW, der am 25. Juni in Kerpen stattfand, wurde erstmalig CETIS als Lösung für den Einsatz von SB Bargeldgeräten als Ersatz für eine herkömmliche Kasse präsentiert. Das Exponat fand reges Interesse unter den anwesenden Fachbesuchern, eröffnet es doch dem Kämmerer einer Stadt neue Möglichkeiten der Kassenorganisation und hilft, die Betriebskosten einer Kassenstelle im Griff zu behalten, ohne auf den vom Bürger erwarteten Service verzichten zu müssen.

Der Herausforderung einer optimalen Integration in die Verwaltungsfachverfahren einer Stadt begegnet CETIS mit einem flexiblen Schnittstellenkonzept. Einige Besucher gaben zu bedenken, dass auch die nicht trivialen Betriebsstrukturen der IT in den Städten und Gemeinden bei einer Einführung einer neuen SB-gestützten Kassenlösung zu berücksichtigen seien.

Die von Stadt zu Stadt unterschiedlichen Bedingungen hinsichtlich einer Integration sind nun in Fachgesprächen und Workshops zu bewerten und werden zu spezifischen Integrationslösungen führen. Durch seine Flexibilität bietet CETIS hier alle Möglichkeiten.

Ansprechpartner: Thomas Vogel;  
tvogel@s-und-n.de

### Impressum

S & N AG  
Klingenderstr. 5  
33100 Paderborn  
Fon: 05251/1581-0  
Fax: 05251/1581-71  
eMail info@s-und-n.de  
Internet http://www.s-und-n.de