

Verkauf und Übertrag des Verwahrstellen-Business

Unternehmen	Umsetzung - Vorgehensweise	Results
Internationale Universalbank	Den Grundlagen des Vertrags folgend musste ein komplexes Operation Model erstellt und mit dem Käufer vereinbart werden.	Das Projekt wurde beginnend mit dem Signing bis zum Ende der Übergangsphase begleitet bzw. gesteuert.
Ausgangssituation	Basierend auf den Vorgaben des existierenden und des zukünftigen Operating Models wurden für die Übergangshase finanzielle Aspekte und der Umgang mit Risiken verhandelt.	<ul style="list-style-type: none"> • Erstellung und Pflege des Projektplans inkl. Workstreams und Rahmenbedingungen (u.a. Legal, Commercial, Kunden, Änderungen in der IT, Komplexität der zu übertragenden Assets, Limitationen aufgrund Tagesgeschäft, Personalübertrag)
Die Bank hat sich entschieden, das Verwahrstellengeschäft für institutionelle Kunden (≈ 100 Mrd. EUR AuC) an einen spezialisierten Serviceprovider zu verkaufen, um sich noch stärker auf Retail- und Corporate-Kunden auszurichten. Das Geschäft sollte als Asset Deal erfolgen.	Das Ergebnis dessen wurde in ein End-to-End Migrationskonzept überführt, welches mit dem Käufer und – wo relevant – mit dem Schlüsselkunden abgestimmt wurde.	<ul style="list-style-type: none"> • Die Migration der Assets inkl. Abschluss der Verträge erfolgte lotweise innerhalb von acht Monaten ohne dass Kunden ihre Assets in nennenswerten Umfang an andere Verwahrstellen übertragen haben
Aufgabenstellung	Alle erstellten Konzepte wurden als Anlage zum Vertrag in eine rechtlich verbindliche Form gebracht (u.a. Migrationskonzept, Vereinbarung für die Übergangsphase, Auslagerungsvertrag) und mit dem Käufer verhandelt. Zusätzlich wurde ein Vertragsrahmenwerk für die Beziehung Käufer zu Schlüsselkunde entworfen.	<ul style="list-style-type: none"> • Der Aufbau der Retained Organisation über die beim Verkäufer verbleibenden Aktivitäten (in Schließung befindliche Fonds) erfolgte planmäßig
<ul style="list-style-type: none"> • Projektmanager für den Verkäufer • Unterstützung der Vertragsverhandlungen mit dem Käufer und dem Schlüsselkunden • Erstellung Übergangskonzept (Operating Model und Migrationsverfahren) • Entwurf Verträge zur Unterstützung der Übergangsphase (z.B. Transition Support Agreement) • Management des Migrationsprozesses und der organisatorischen Änderungen 	Neben dem Gesamtprojektmanagement übernahm GA die Verantwortung für den Übertrag der Assets, für das Testing und für den Aufbau der Retained Organisation auf Seiten des Verkäufers. Mit dem Übertrag verbundene Personal- und Organisationsaufgaben wurden unterstützt (der Übertrag erfolgte gemäß BGB § 613a).	<ul style="list-style-type: none"> • Alle organisatorischen Änderungen sowie der Betriebsübergang erfolgten planmäßig • Der Übertrag der Assets erfolgte reibungslos. Probleme, die mit dem Markt oder dem jeweiligen Asset verbunden waren, wurden erfolgreich gesteuert • Alle vereinbarten Meilensteine für die Closing Phase und für den Assetübertrag wurden erreicht. Alle Projektziele wurden "in time and budget" erreicht