

Communities ändern die Anforderungen an die IT

Enterprise 2.0 – Strukturierte Produkte

Business Case & Konzept

Finanzsektor

Coach: Bastian Barthelmann

Datum: 30. März 2012



Agenda

- Teambildung
- Ideenfindung
- Projektplanung
- Initialisierung
- Funktionales Design
- Business Case

Teambildung

Rollenverteilung

- Olivier: Teamleader, funktionales Design
- Christian: Idee vorgeschlagen, Business Case
- Maximilian: Business Case
- Patrick: Präsentation, funktionales Design



Ideenfindung

- Brainstorming
- 3 potenzielle Ideen in engerer Auswahl
 - Evaluationsprozess
 - Finale Idee eruiert
- Projektplanung, Arbeitseinteilung, Meetings

Ideenfindung - Problembeschreibung

- Gewisse Finanzdienstleistungen stehen nur vermögenden Privatkunden zur Verfügung
 - z.B. Erstellung individualisierter strukturierter Produkte
- „Kunden wollen mehr Mitsprache und Mitgestaltung bei Finanzprodukten“ (Handelszeitung, 15.3.12)

Der Kunde soll entscheiden

Co-Creation Kunden wollen mehr Mitsprache und Mitgestaltung bei Finanzprodukten. Das Internet macht diese Demokratisierung möglich.



Ideenfindung – Skizzierung der Lösung

- Finanzdienstleistungen einer breiten Masse zur Verfügung stellen
 - Den Beratungsaufwand (bisher nur gehobenem Klientel vorenthalten) durch eine Online-Plattform substituieren
 - Beratung kostenpflichtig zur Verfügung stellen

Ideenfindung - Vorteile

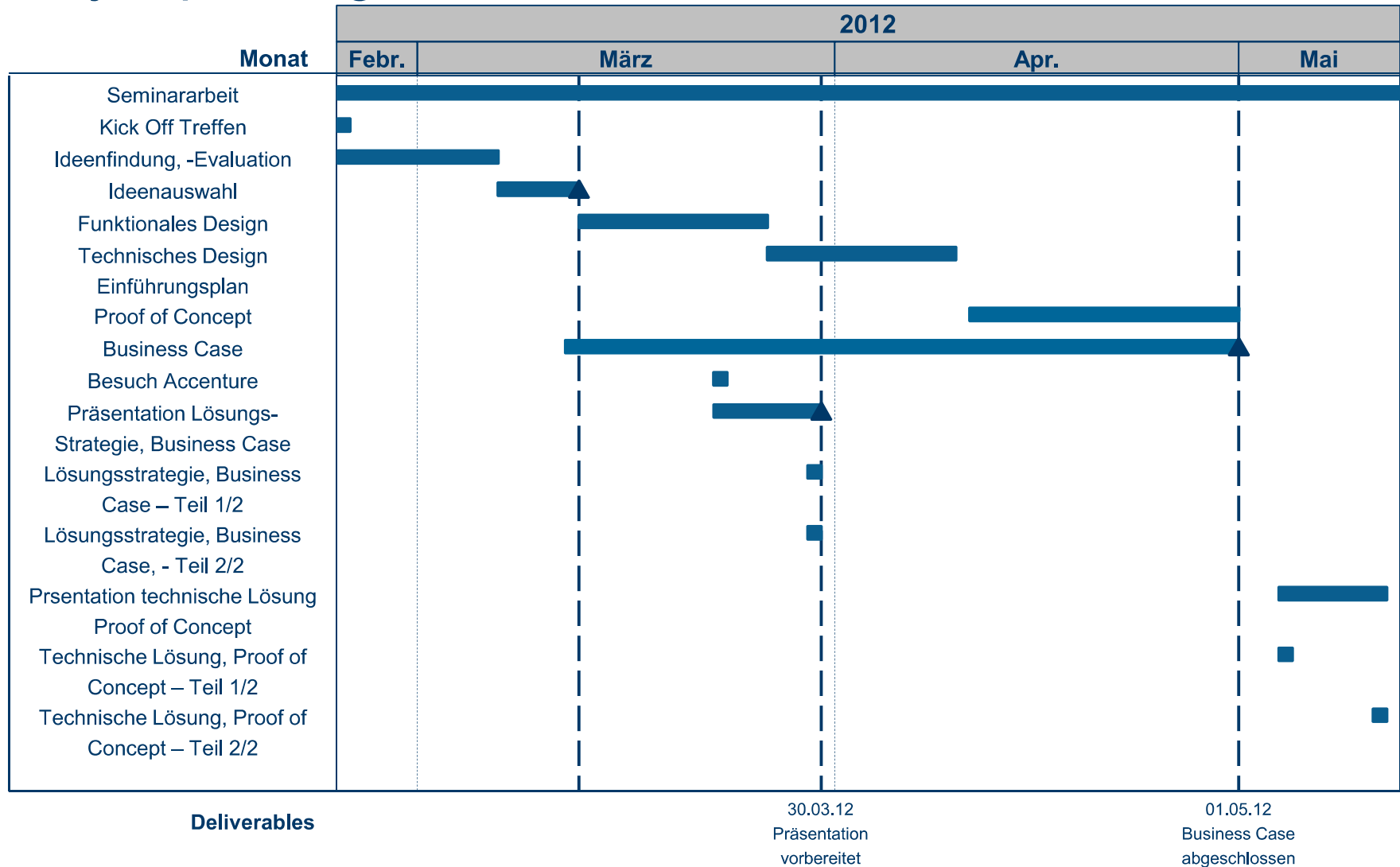
Für die Bank ...

- Aufwand verringern
- Neukunden akquirieren

Für den Kunden ...

- Exklusive Dienstleistungen zugänglich machen

Projektplanung



Initialisierung

Potenzielle neue Konkurrenten

- Bedrohung vorhanden, v.a. als externer Anbieter – Verkauf an IT-Abteilung einer Bank mit höherer Markteintrittsbarriere

Lieferanten

- Existieren nicht, da das Tool auf an der Börse öffentlich gehandelten Produkten aufbaut

Abnehmer

- RM resp. Endkunde haben keine Verhandlungsmacht

Wettbewerber in der Branche

- Hohe Rivalität zwischen den Investmentbanken (u.a. CS, UBS und ZKB)

Ersatzprodukte

- Vergleichbare Produkte wie z.B. die iPhone/iPad App *Structured Products* der Credit Suisse oder *Derinet* der Bank Vontobel
- Abgrenzung durch ...
 - graphisches Customizing/Structuring
 - wenige, für den Laien verständliche und anwendungsorientierte, Fragen

Funktionales Design – Beschreibung der Ausgangslage

- Grosse Vielfalt strukturierte Produkte ($\approx 40'000$ gelistete Produkte per Feb 2012)
- Hohe Komplexität durch Kombination verschiedener Underlyings (z.B. Option, Aktie)
- Customizing strukturierter Produkte ausschliesslich für wohlhabende Kunden

Funktionales Design – Anwendungsanalyse

Das Tool wird wie folgt eingesetzt:

- unterstützend bei der Beratung
- durch den Kunden für Informationsbeschaffung und Abwicklung

Funktionales Design – Geschäftsprozessanalyse

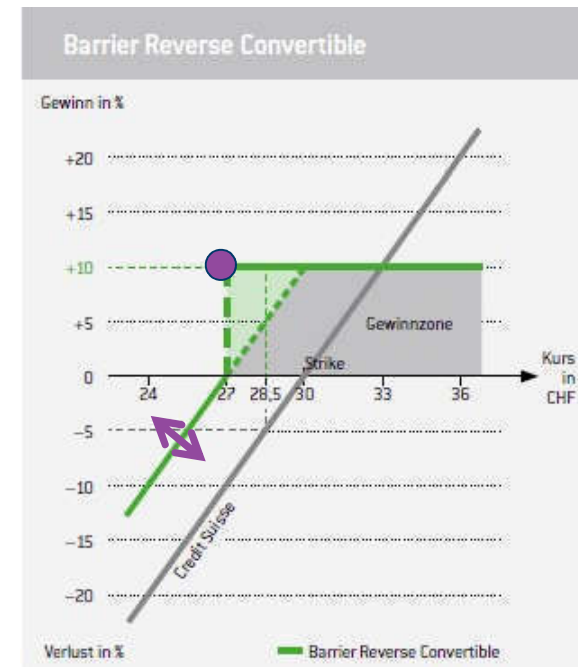
RMs können optional das Tool unterstützend in die Beratung miteinbeziehen

Funktionales Design – Anwendungsanforderungen

- Benutzerfreundliche graphische Oberfläche
- Intuitive Benutzerführung
- Unterstützung für unterschiedlich versierte Benutzer
- Entwicklung eines strukturierten Produktes mit Hilfe von wenigen strukturierten Fragen
- Finetuning mittels Drag & Drop innerhalb der interaktiven Graphik, welche das Auszahlungsprofil anzeigt

Funktionales Design – Funktionskatalog

- Payoff-Profile entwickeln, modifizieren, kombinieren (grösstenteils graphisch)
- Kunden bei der Arbeit mit dem Tool unterstützen (u.a. Live-Chat oder Hotline)
- Basierend auf dem Overall-Payoff-Profil
 - (nahezu) passende bestehende strukturierte Produkte vorschlagen
 - Einreichung eines neuen Ausgestaltungsvorschlages eines strukturierten Produktes durch den Kunden ermöglichen, sofern der Ausgestaltungsvorschlag zuvor nicht bereits ein Mal abgelehnt wurde



Funktionales Design – Anwendungsfälle

Strukturierte Produkte (Auszahlungsprofile)

- filtern
- vergleichen
- kombinieren
- modifizieren (Structuring durch den Kunden)
- kaufen

Interaktion zwischen Kunde und Finanzdienstleister

- Unterstützung bei der Arbeit mit dem Tool anfordern (u.a. Live-Chat, Hotline)
- Individuell ausgestaltete, nicht-angebotene und nicht-abgelehnte strukturierte Produkte vorschlagen lassen

Funktionales Design – Training

Training der RMs

- Einmaliger Basis-Workshop
- Refresher-Workshops bei Updates

Training der Kunden

- Schriftliches Kurzbriefing mit Merkblatt
- Videotutorial ins Tool integriert
 - abspielen bei der ersten Verwendung des Tools
 - abspielen auf Wunsch des Kunden im Hilfebereich
- Helpdesk direkt aus dem Tool konsultierbar (Live-Chat, Hotline)
- Dokumentation

Funktionales Design – Kritische Erfolgsfaktoren

Technik

- Integration in bestehende Investment-Plattform (Usability & Sicherheit)
- Agilität
- Wartbarkeit

Organisation

- Benutzerbedürfnisse berücksichtigen
- Schlanke Unternehmensprozesse (kurze „time to market“)

Mensch

- Offenheit für innovative und neue Lösung
 - Bereitschaft zur Produktentwicklung beizutragen
-

Business Case - Kostenfaktoren

A	Kosten					2'692'264.00
A1	Kosten					532'264.00
1	Fixcost	Miete	month			20'500.00
1	1.1 Server	800.00	6.00	2.00	9'600.00	9'600.00
1	1.2 Workstations	1'000.00	1.00	10.00	10'000.00	10'000.00
1	1.3 additional IT Equipment	300.00	3.00	1.00	900.00	900.00
1	1.4					
3	Löhne	Lohn	hrs. Tot.	Anz. Pers.		478'764.00
3	3.1 Wir	0.00	960.00	4.00	0.00	0.00
3	3.2 Planung/ Management	48.34	960.00	1.00	46'410.00	46'410.00
3	3.3 Programmierer	71.94	960.00	2.00	138'122.40	138'122.40
3	3.4 Verkäufer	80.06	960.00	2.00	153'722.40	153'722.40
3	3.5 Marketing	73.18	960.00	2.00	140'509.20	140'509.20
3	3.6					
3	3.7					
4	Räumlichkeiten	Miete	month	month		30'000.00
4	4.1 Räumlichkeiten	5'000.00	1.00	6.00	30'000.00	30'000.00
4	4.2					
4	4.3					
7	Accommodation	Kosten				3'000.00
7	7.1 Travel & Hotels	300	10	1	3'000.00	3'000.00
7	7.2					
7	7.3					
8	Externe Mitarbeiter					0.00
A.2	Expenses for Risk & Comission	8.0% von Sales Price				2'160'000.00
9	Financial Expenses for Risk & Comission					2'160'000.00
9	9.8	2'160'000.00	1.00	1.00	2'160'000.00	2'160'000.00
9	9.9					
C	Overheads					178'008.60
12	Overheads		hours			178'008.60
12	12.1 Sales Overheads	14.72	640.00	6.00	56'526.60	56'526.60
12	12.2 Administration Overheads	11.32	640.00	6.00	43'482.00	43'482.00
12	12.3 Warranty provision	10'000.00	1.00	6.00	60'000.00	60'000.00
12	12.4 Other costs (Anticipated penalties)	3'000.00	1.00	6.00	18'000.00	18'000.00
12	12.5					
12	12.6					
12	12.7					
12	12.8					
12	12.9					

Business Case - Szenarien

- Änderungen in Bedingungen fließen dynamisch in Berechnung ein
- Bei den 3 Cases auf Dauer und Anz Str. Produkte spezialisiert

Annahmen Best Case:	
6	Dauer inMonate
30%	Aufschlag Lohn
160	Arbeitszeit (hrs/ Monat)
2	Anzahl Server
1	Anz. Büros
0.03	gewinn/ Str. produkt
90000	Anz. Str. Produkte
10000	Kapitaleinsatz pro Str. Prod
Annahmen medium Case:	
8	Dauer inMonate + 2
30%	Aufschlag Lohn
160	Arbeitszeit (hrs/ Monat)
2	Anzahl Server
1	Anz. Büros
0.03	gewinn/ Str. produkt
45000	Anz. Str. Produkte -45000
10000	Kapitaleinsatz pro Str. Prod
Annahmen worst Case:	
12	Dauer inMonate
30%	Aufschlag Lohn
160	Arbeitszeit (hrs/ Monat)
2	Anzahl Server
1	Anz. Büros
0.03	gewinn/ Str. produkt
20000	Anz. Str. Produkte -70000
10000	Kapitaleinsatz pro Str. Prod

Business Case – Übersicht der Szenarien

	Cost	Nutzen	Revenue	Margin
Best Case	2'692'264	27'000'000	24'307'736	90%
Medium Case	1'785'052	13'500'000	11'714'948	87%
Worst Case	1050628	6'000'000	4'469'372	74%

Bibliographie

Schweizerisches Verband für strukturierte Produkte SVSP, 2012, Marktreport Strukturierte Produkte Monatsbericht Februar 2012, Februar.

Lützelschwab Dieter, 2012, Der Kunde soll entscheiden, *Handelsblatt*, März 15.

Appendix

- Business Case
 - Statistik Löhne
 - Kostenübersicht
 - Nutzenübersicht

Appendix – Business Case - Statistik Löhne

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
2	Öffentlicher Sektor (Bund)													
3														
4	TA2			Anforderungsniveau										
5	Wirtschaftszweige (NOGA08)			Total			1+2			3			4	
6				Total	Frauen	Männer	Total	Frauen	Männer	Total	Frauen	Männer	Total	Frauen
7														
8	Total (Alle Branchen)			7 249	6 653	7 573	9 667	8 982	9 880	6 582	6 174	6 783	5 897	5 756
9														
10														
11	49	Landverkehr u. Transport in Rohrfernle		7 523	7 020	7 630	9 306	7 677	9 529	7 253	6 473	7 348	5 912	5 147
12	52	Lager- u. Dienstleistungen für den Verke		5 766	*	5 931	*	-	*	5 614	*	5 627	*	-
13	53	Post-, Kurier- u. Expressdienste		5 972	5 957	5 978	6 936	7 158	6 859	5 852	5 863	5 848	6 841	6 780
14	62	Dienstleistungen der Informationstechn		8 971	7 770	9 221	11 151	*	11 170	9 050	8 413	9 151	6 357	*
15	64	Finanzdienstleistungen		7 247	6 483	9 121	10 327	8 459	11 296	7 919	7 087	9 283	5 793	5 784
16	66	Mit Finanz- u. Versicherungsdienst. v		5 950	5 784	6 122	7 492	*	7 527	5 882	5 763	5 985	-	-
17	68	Grundstücks- und Wohnungswesen		8 854	6 839	9 992	*	-	*	9 076	*	9 949	*	*
18	69	Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung		9 854	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
19	71	Architektur- u. Ingenieurbüros, techn. U		9 007	8 289	9 177	10 082	9 242	10 127	7 613	7 685	7 613	*	*
20	72	Forschung u. Entwicklung		8 205	7 452	9 032	10 432	9 181	11 006	7 187	7 171	7 199	*	*
21	75	Veterinärwesen		10 173	8 502	11 564	11 736	*	12 262	7 985	*	*	*	*
22	81	Gebäudebetreuung; Garten- u. Landsc		6 086	5 149	9 009	10 606	*	10 931	6 909	6 787	*	5 147	5 102
23	84	Öffentl. Verwaltung, Verteidigung; Sozi		8 743	8 189	9 008	10 379	9 614	10 573	7 100	7 092	7 101	5 965	6 031
24	91	Bibliotheken, Archive und Museen		8 009	7 890	8 210	9 461	9 006	9 784	7 649	*	*	5 543	*
25	93	Sport und Erholung		7 519	6 890	8 156	10 082	*	10 396	6 888	7 099	6 779	4 983	*
26														
27														
28														

Appendix – Business Case - Kostenübersicht

Business Case - best Case						
ID	Description	Unit Cost	Qty	Unit	Cost	forecast
A	Kosten					2'692'264.00
A1	Kosten					532'264.00
1	Fixcost	Miete	month			20'500.00
3	Löhne	Lohn	hrs. Tot	Anz. Pers.		478'764.00
4	Räumlichkeiten	Miete	month	month		30'000.00
7	Accommodation	Kosten				3'000.00
8	Externe Mitarbeiter					0.00
A.2	Expenses for Risk & Comission	8.0% von Sales Price				2'160'000.00
9	Financial Expenses for Risk & Comission					2'160'000.00
C	Overheads					178'008.60
12	Overheads		hours			178'008.60
D	Nutzen					27'000'000.00
13	Nutzen	27'000'000	3.0%			27'000'000.00
E	Taxes					0.00
14	Taxes					0.00
A				Margin	90%	24'307'736.00
D				Sales Price		27'000'000.00

Appendix – Business Case – Nutzenübersicht

Project name **Requirements Engineering durch den Kunden**

15% divided into: 5 % of existing customers use platform:

Year

Number of months 60 months

cost reduction

6'400 96'000'000 CHF

10% new customers relative to existing amount of customers:

revenue improvement

192'000'000 CHF

Assumptions

- CH market for Structured Products 2011: 211 Mrd CHF	211'000'000'000.00
- Market share Credit Suisse 2011: 6 % -> 12.66 Mrd CHF	12'660'000'000.00
- Net New Assets 2011: 40 Mrd CHF	40'000'000'000.00
- 4.8 % of Total Assets invested in Structured Products: 1.92 Mrd C	1920'000'000.00
- Based on 3% fee: yearly net income: 57.6 Mio CHF	57'600'000.00
- Implementation Period for Platform: 12 months (in working hours):	1920
- WACC 4%	0.04
- ancillary labour costs 30 %	0.3

Salaries (CHF):

	per year	per month	per hour	
Private Banker:	253'500	21'125		132
Software-Engineer:	112'320	9'360		59
Project-Manager:	130'000	10'833		68

	12	12	12	12	0
	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	

Structuring Fee	0.5 %	CHF k	9'600'000				
Sales Fee	1 %	CHF k	19'200'000				
Emission-/Transaction-Fee	1.5 %	CHF k	28'800'000				
Sales (Price of one SP: 3 %)		CHF k	57'600'000				
Revenue improvement		CHF k	-				
Loss avoidances		CHF k	-				
Staff reduction in FTE		FTE	-5				
Average cost / FTE / year		CHF k	119'392				
Staff reduction		CHF k	-				
Other cost reduction		CHF k	-				
Cost reduction		CHF k	-536'960				
Avoidance Staff increase in FTE		FTE	-5				
Average cost / FTE / year		CHF k	119'392				
Avoidance staff increase		CHF k	-				
Other cost avoidances		CHF k	-20'000				
Cost avoidance		CHF k	99'392				
Total benefits		CHF k	57'102'432				
Other benefits (e.g. time saving, ...)		CHF k					

IT change costs	CHF k	200'000					
Development costs (Implementing platform/code)	CHF k	336'960					
Average cost / FTE / year	CHF k						
Staff reduction	CHF k	596'960					
Other project costs (Administrational Overhead etc)	CHF k	32'500					
Project costs	CHF k	1'166'420					
Staff increase in FTE	FTE	5					
Average cost / FTE / year	CHF k						
Financial Expenses for Risk & Comission (8% of Sales Price)	CHF k	4'608'000					
Servers	CHF k	24'000					
Workstations	CHF k	5'000					
additional IT Equipment	CHF k	15'000					
electricity bill	CHF k	60'000					
IT maintenance costs / per year	CHF k	104'000					
Real Estate costs (rent: 10000 CHF/month)	CHF k	120'000					
Other recurring costs	CHF k	20'000					
Recurring costs	CHF k	4'852'000					
Total costs	CHF k	6'018'420.00					

Net Project Income (NPI)	CHF k	51084'012.00
Discounted NPI	CHF k	49'119'242.31

Net Present Value CHF k

Project-Team consisting of: 3 Software Engineers and 2 Project-Managers

27.03.2012 Christian Günther

an Steinbach, Patrick Winzenried
Datum: 30. März, 2012

TRANSLATION

Communities change IT Requirements

Enterprise 2.0 – Structured Products

Business Case & Concept

Financial industry

Coach: Bastian Barthelmann

Date: March 30 2012



Agenda

- Teambuilding
- Idea generation
- Project planning
- Initialization
- Functional Design
- Business Case

Teambuilding

Role allocation

- Olivier: Teamleader, functional Design
- Christian: Idea proposed, Business Case
- Maximilian: Business Case
- Patrick: Presentation, functional Design



Idea generation

- Brainstorming
- 3 potential Ideas on short list
 - Evaluation process
 - Final Idea elicited
- Project planning, Labor division, Meetings

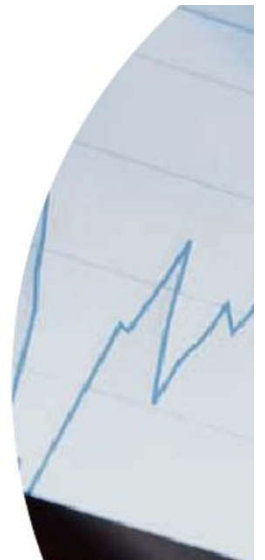
Idea generation – Problem definition

- Certain financial service providers are only available to wealthy individual clients
 - e.g. Creation of individualized structured products
- „Kunden wollen mehr Mitsprache und Mitgestaltung bei Finanzprodukten“ (Handelszeitung, 15.3.12)

translation: „Clients want more participation and co-determination in regard of financial products“

Der Kunde soll entscheiden

Co-Creation Kunden wollen mehr Mitsprache und Mitgestaltung bei Finanzprodukten. Das Internet macht diese Demokratisierung möglich.



Ideageneration – draft of the solution

- Make financial services available to the masses
 - Substitute consulting effort/cost (to date only for wealthy clients) with an Online-Platform
 - Consulting available via fee

Idea generation - Benefits

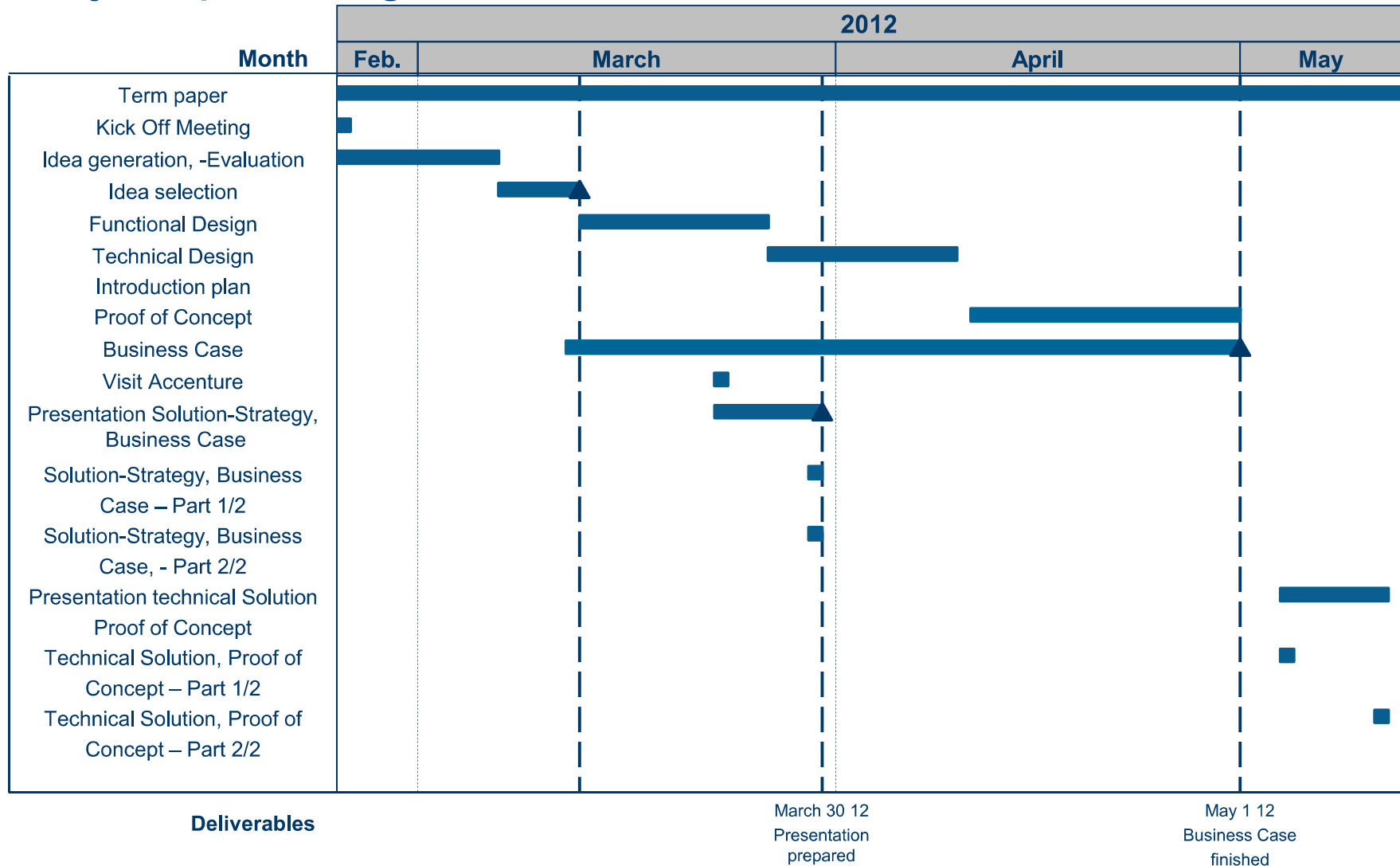
For the bank ...

- Reduce expenses
- Acquiring new clients

For the client ...

- Gaining access to exclusive services

Project-planning



Initialization

Potentially new competitors

- Threat existing, especially in form of external providers – Sale to IT-Division of a bank with higher barrier to entry

Suppliers

- Don't exist, tool exists and depends on publicly traded products at exchanges

Customers

- RM respectively End-consumer don't have bargaining power

Competitor within the industry

- High Rivalry between Investment-Banks (a.o. CS, UBS and ZKB)

Substitute Product

- Comparable products as e.g. iPhone/iPad App *Structured Products* by Credit Suisse or *Derinet* by Bank Vontobel
- Distinction by ...
 - graphical Customizing/Structuring
 - Applying a few question, which are understandable to the layman

Functional Design – Description of initial situation

- Large variety of Structured Products ($\approx 40'000$ listed Products by Feb 2012)
- High complexity through composition of different underlyings (e.g. option, stock)
- Customizing of structured products exclusively for wealthy clients

Functional Design – application analysis

Tool would be applied to:

- Supporting consultancy
- By the customer for information procurement

Functional Design – Business process analysis

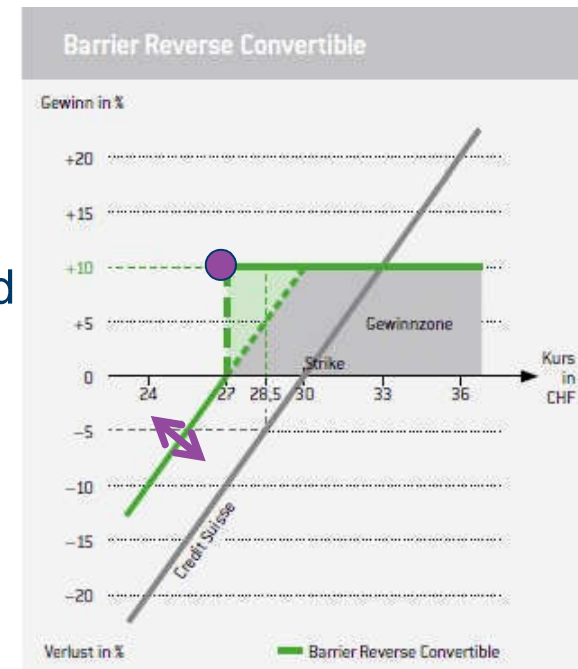
RMs can optionally include the tool supportingly for consultancy

Functional Design – Application Requirements

- User-friendly graphical user interface
- Intuitive user prompting
- Support for differently proficient Users
- Development of a structured product with the help of little structured questions
- Fine-tuning via drag & drop within the interactive graphic, which displays the payoff profile

Functional Design– Function catalog

- Developement of Payoff-profile, modify, combine (largely graphically)
- Support clients with their tool related work (a.o. Live-Chat or Hotline)
- Based on the overall payoff-profile
 - Suggesting (almost) matching existing structured products
 - Submission of new arrangement for a structured product by the client possible, if arrangement hasn't been denied to date



Functional Design – Use cases

Structured Products (Pay-off-profiles)

- Filtration
- Comparing
- Combining
- Modifying (Structuring by the client)
- Buying

Interaction between Client and Financial services provider

- Assistance with his work with the tool upon request (a.o. Live-Chat, Hotline)
- Individually developed, not-offered and not-denied structured products upon suggestion

Functional Design – Training

Training of the RMs

- One-time Basis-Workshop
- Refresher-Workshop concurrently with Updates

Training of the client

- Written briefing with bulletin
- Video-tutorial integrated to the tool
 - Playback within first usage of the tool
 - Playback upon request by the client in the additional area
- Helpdesk directly from the tool available (Live-Chat, Hotline)
- Documentation

Functionales Design – critical factors for success

Technique

- Integration into existing Investment-Platform (Usability & Security)
- Agility
- Serviceability

Organization

- Regarding user's needs
- Lean business processes (short „time to market“)

Human

- Openness for innovative and new solution
 - Willingness to contribute to product development
-

Business Case – cost factors

A	Kosten					2'692'264.00
A1	Kosten					532'264.00
1	Fixcost	Miete	month			20'500.00
1	1.1 Server	800.00	6.00	2.00	9'600.00	9'600.00
1	1.2 Workstations	1'000.00	1.00	10.00	10'000.00	10'000.00
1	1.3 additional IT Equipment	300.00	3.00	1.00	900.00	900.00
1	1.4					
3	Löhne	Lohn	hrs. Tot.	Anz. Pers.		478'764.00
3	3.1 Wir	0.00	960.00	4.00	0.00	0.00
3	3.2 Planung/ Management	48.34	960.00	1.00	46'410.00	46'410.00
3	3.3 Programmierer	71.94	960.00	2.00	138'122.40	138'122.40
3	3.4 Verkäufer	80.06	960.00	2.00	153'722.40	153'722.40
3	3.5 Marketing	73.18	960.00	2.00	140'509.20	140'509.20
3	3.6					
3	3.7					
4	Räumlichkeiten	Miete	month	month		30'000.00
4	4.1 Räumlichkeiten	5'000.00	1.00	6.00	30'000.00	30'000.00
4	4.2					
4	4.3					
7	Accommodation	Kosten				3'000.00
7	7.1 Travel & Hotels	300	10	1	3'000.00	3'000.00
7	7.2					
7	7.3					
8	Externe Mitarbeiter					0.00
A.2	Expenses for Risk & Comission	8.0% von Sales Price				2'160'000.00
9	Financial Expenses for Risk & Comission					2'160'000.00
9	9.8	2'160'000.00	1.00	1.00	2'160'000.00	2'160'000.00
9	9.9					
C	Overheads					178'008.60
12	Overheads		hours			178'008.60
12	12.1 Sales Overheads	14.72	640.00	6.00	56'526.60	56'526.60
12	12.2 Administration Overheads	11.32	640.00	6.00	43'482.00	43'482.00
12	12.3 Warranty provision	10'000.00	1.00	6.00	60'000.00	60'000.00
12	12.4 Other costs (Anticipated penalties)	3'000.00	1.00	6.00	18'000.00	18'000.00
12	12.5					
12	12.6					
12	12.7					
12	12.8					
12	12.9					

Business Case - Scenarios

- Changing in conditions dynamically contribute to calculation
- These three cases specialize on length and amount of structured products

Annahmen Best Case:	
6	Dauer inMonate
30%	Aufschlag Lohn
160	Arbeitszeit (hrs/ Monat)
2	Anzahl Server
1	Anz. Büros
0.03	gewinn/ Str. produkt
90000	Anz. Str. Produkte
10000	Kapitaleinsatz pro Str. Prod
Annahmen medium Case:	
8	Dauer inMonate + 2
30%	Aufschlag Lohn
160	Arbeitszeit (hrs/ Monat)
2	Anzahl Server
1	Anz. Büros
0.03	gewinn/ Str. produkt
45000	Anz. Str. Produkte -45000
10000	Kapitaleinsatz pro Str. Prod
Annahmen worst Case:	
12	Dauer inMonate
30%	Aufschlag Lohn
160	Arbeitszeit (hrs/ Monat)
2	Anzahl Server
1	Anz. Büros
0.03	gewinn/ Str. produkt
20000	Anz. Str. Produkte -70000
10000	Kapitaleinsatz pro Str. Prod

Business Case – Overview of Scenarios

	Cost	Value	Revenue	Margin
Best Case	2'692'264	27'000'000	24'307'736	90%
Medium Case	1'785'052	13'500'000	11'714'948	87%
Worst Case	1050628	6'000'000	4'469'372	74%

Bibliography

Suisse Structured Products Association SSPA, 2012, Market-report Structured Products montly report February 2012, February.

Lützelschwab Dieter, 2012, Der Kunde soll entscheiden, *Handelsblatt*, March 15.

Appendix

- Business Case
 - Salary Statistics
 - Cost overview
 - Value overview

Appendix – Business Case – Salary Statistics

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
2	Öffentlicher Sektor (Bund)													
3														
4	TA2			Anforderungsniveau										
5	Wirtschaftszweige (NOGA08)			Total			1+2			3			4	
6				Total	Frauen	Männer	Total	Frauen	Männer	Total	Frauen	Männer	Total	Frauen
7														
8	Total (Alle Branchen)			7 249	6 653	7 573	9 667	8 982	9 880	6 582	6 174	6 783	5 897	5 756
9														
10														
11	49	Landverkehr u. Transport in Rohrfernle		7 523	7 020	7 630	9 306	7 677	9 529	7 253	6 473	7 348	5 912	5 147
12	52	Lager- u. Dienstleistungen für den Verke		5 766	*	5 931	*	-	*	5 614	*	5 627	*	-
13	53	Post-, Kurier- u. Expressdienste		5 972	5 957	5 978	6 936	7 158	6 859	5 852	5 863	5 848	6 841	6 780
14	62	Dienstleistungen der Informationstechn		8 971	7 770	9 221	11 151	*	11 170	9 050	8 413	9 151	6 357	*
15	64	Finanzdienstleistungen		7 247	6 483	9 121	10 327	8 459	11 296	7 919	7 087	9 283	5 793	5 784
16	66	Mit Finanz- u. Versicherungsdienst. v		5 950	5 784	6 122	7 492	*	7 527	5 882	5 763	5 985	-	-
17	68	Grundstücks- und Wohnungswesen		8 854	6 839	9 992	*	-	*	9 076	*	9 949	*	*
18	69	Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung		9 854	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
19	71	Architektur- u. Ingenieurbüros, techn. U		9 007	8 289	9 177	10 082	9 242	10 127	7 613	7 685	7 613	*	*
20	72	Forschung u. Entwicklung		8 205	7 452	9 032	10 432	9 181	11 006	7 187	7 171	7 199	*	*
21	75	Veterinärwesen		10 173	8 502	11 564	11 736	*	12 262	7 985	*	*	*	*
22	81	Gebäudebetreuung; Garten- u. Landsc		6 086	5 149	9 009	10 606	*	10 931	6 909	6 787	*	5 147	5 102
23	84	Öffentl. Verwaltung, Verteidigung; Sozi		8 743	8 189	9 008	10 379	9 614	10 573	7 100	7 092	7 101	5 965	6 031
24	91	Bibliotheken, Archive und Museen		8 009	7 890	8 210	9 461	9 006	9 784	7 649	*	*	5 543	*
25	93	Sport und Erholung		7 519	6 890	8 156	10 082	*	10 396	6 888	7 099	6 779	4 983	*
26														
27														
28														

Appendix – Business Case – Cost overview

Business Case - best Case						
ID	Description	Unit Cost	Qty	Unit	Cost	forecast
A	Kosten					2'692'264.00
A1	Kosten					532'264.00
1	Fixcost	Miete	month			20'500.00
3	Löhne	Lohn	hrs. Tot.	Anz. Pers.		478'764.00
4	Räumlichkeiten	Miete	month	month		30'000.00
7	Accommodation	Kosten				3'000.00
8	Externe Mitarbeiter					0.00
A.2	Expenses for Risk & Comission	8.0% von Sales Price				2'160'000.00
9	Financial Expenses for Risk & Comission					2'160'000.00
C	Overheads					178'008.60
12	Overheads		hours			178'008.60
D	Nutzen					27'000'000.00
13	Nutzen	27'000'000	3.0%			27'000'000.00
E	Taxes					0.00
14	Taxes					0.00
A				Margin	90%	24'307'736.00
D				Sales Price		27'000'000.00

Appendix – Business Case – Value overview

Project name **Requirements Engineering durch den Kunden**

15% divided into: 5% of existing customers use platform:

Year

Number of months 60 months

cost reduction

6'400 96'000'000 CHF

10% new customers relative to existing amount of customers:

revenue improvement

192'000'000 CHF

Assumptions

- CH market for Structured Products 2011: 211 Mrd CHF	211'000'000'000.00
- Market share Credit Suisse 2011: 6% -> 12.66 Mrd CHF	12'660'000'000.00
- Net New Assets 2011: 40 Mrd CHF	40'000'000'000.00
- 4.8% of Total Assets invested in Structured Products: 1.92 Mrd C	1920'000'000.00
- Based on 3% fee: yearly net income: 57.6 Mio CHF	57'600'000.00
- Implementation Period for Platform: 12 months (in working hours):	1920
- WACC 4%	0.04
- ancillary labour costs 30%	0.3

Salaries (CHF):

	per year	per month	per hour	
Private Banker:	253'500	21'125		132
Software-Engineer:	112'320	9'360		59
Project-Manager:	130'000	10'833		68

	12	12	12	12	0
	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	

Structuring Fee	0.5 %	CHF k	9'600'000				
Sales Fee	1 %	CHF k	19'200'000				
Emission-/Transaction-Fee	1.5 %	CHF k	28'800'000				
Sales (Price of one SP: 3%)		CHF k	57'600'000				
Revenue improvement		CHF k	-				
Loss avoidances		CHF k	-				
Staff reduction in FTE		FTE	-5				
Average cost / FTE / year		CHF k	119'392				
Staff reduction		CHF k	-				
Other cost reduction		CHF k	-				
Cost reduction		CHF k	-536'960				
Avoidance Staff increase in FTE		FTE	-5				
Average cost / FTE / year		CHF k	119'392				
Avoidance staff increase		CHF k	-				
Other cost avoidances		CHF k	-20'000				
Cost avoidance		CHF k	99'392				
Total benefits		CHF k	57'102'432				
Other benefits (e.g. time saving, ...)		CHF k					

IT change costs	CHF k	200'000					
Development costs (Implementing platform/code)	CHF k	336'960					
Average cost / FTE / year	CHF k						
Staff reduction	CHF k	596'960					
Other project costs (Administrational Overhead etc)	CHF k	32'500					
Project costs	CHF k	1'166'420					
Staff increase in FTE	FTE	5					
Average cost / FTE / year	CHF k						
Financial Expenses for Risk & Comission (8% of Sales Price)	CHF k	4'608'000					
Servers	CHF k	24'000					
Workstations	CHF k	5'000					
additional IT Equipment	CHF k	15'000					
electricity bill	CHF k	60'000					
IT maintenance costs / per year	CHF k	104'000					
Real Estate costs (rent: 10000 CHF/month)	CHF k	120'000					
Other recurring costs	CHF k	20'000					
Recurring costs	CHF k	4'852'000					
Total costs	CHF k	6'018'420.00					

Net Project Income (NPI)	CHF k	51084'012.00
Discounted NPI	CHF k	49'119'242.31

Net Present Value CHF k

Project-Team consisting of: 3 Software Engineers and 2 Project-Managers

27.03.2012 Christian Günther

an Steinbach, Patrick Winzenried
Datum: 30. März, 2012