

Gesamtbankenlösung: Herausforderung Differenzierung



Rolf Moser hat über 20 Jahre Erfahrung im Softwarebusiness. Seit 2008 ist er Leiter Product Management bei RTC Real-Time Center AG. Zuvor war er Programm-Manager IBIS Core, Product Manager und Entwicklungsleiter im Bereich System Management.

Gesamtbankenlösungen haben in den letzten Jahren stark an Marktanteil gewonnen. Geht die Tendenz weiterhin in diese Richtung?

Die wirtschaftlichen Gründe sprechen eindeutig dafür. Dagegen spricht das Argument, wie sich eine Bank dann noch von ihren Mitbewerbern abheben kann, wenn ihr Leistungsangebot weitgehend von der gleichen eingesetzten Gesamtbankenlösung abhängt. Hier spielt der Integrator eine immer wichtigere Rolle. Er kann aus Best-of-Breed-Elementen eine individuelle Gesamtbankenlösung integrieren und als Paket anbieten.

Immer anspruchsvollere Kunden und die zunehmende Nachfrage nach Online-Dienstleistungen fordern mehr denn je eine leistungsfähige, sichere und flexible Plattform. Was ist heute bei einer modernen Gesamtbankenlösung State of the Art?

Als State of the Art gilt heute eine serviceorientierte Architektur (SOA), auf die die Gesamtbankenlösung aufgebaut ist. Sie ist der wichtigste Wegbereiter für die geforderte Leistungsfähigkeit und Flexibilität und schafft dazu noch eine ganze Reihe anderer Vorteile. Denken Sie an durchgängige Prozesse, die ein ganzes

Wertschöpfungsnetzwerk durchlaufen. Oder an etwas ganz Konkretes wie die zentrale Output-Steuerung, die den Druck und den Versand aller Dokumente vereinheitlicht. Wenn Sie das mit einem mächtigen CRM-Werkzeug verbinden, werden sehr interessante Dinge möglich.

Stichwort Kosten: Wie können die immer komplexeren Aufgaben mit der Unterstützung einer Gesamtbankenlösung günstig, sicher und effizient gelöst werden?

Durch den Einsatz einer Gesamtbankenlösung lagert die Bank einen Teil der Komplexitätszunahme an den Lösungsanbieter aus. Wenn die Bank, beispielsweise aus regulatorischen Gründen, eine neue komplexe Aufgabe feststellt, ist es wahrscheinlich, dass sie damit nicht allein dasteht. Sie kann davon ausgehen, dass der Lieferant der Gesamtbankenlösung bereits an wirkungsvollen Massnahmen arbeitet, um diese neue Komplexität abzufedern. Er beweist damit seinen Wert und vertieft die Kundenbindung.

Stichwort «Make it or buy it»: Sind individuelle Entwicklungen heute für eine Bank überhaupt noch eine Alternative?

Ja und nein. Sicher nicht als Alternative zur Gesamtbankenlösung als Standardsoftware. Doch wie kann sich eine Bank trotz standardisierter Informatik auf dem Markt differenzieren? Eine individuelle Entwicklung als Zusatz zur Gesamtbankenlösung kann ein neues Marktangebot möglich machen. Die Bank behält das Urheberrecht der Erweiterung, sodass Nachahmer eine geringere Bedrohung darstellen. So gesehen könnte man von «make and buy» sprechen. Kaufen, was keinen Konkurrenzvorteil bietet. Selbst entwickeln lassen, was Marktvorteile verspricht. Eine echte Gesamtbankenlösung hat eine auf diese Philosophie abgestimmte Architektur und ist Wegbereiter dafür, nicht Verhinderer.

Die Auslagerung von Teilen oder gesamten Geschäftsprozessen und das unternehmensübergreifende Outsourcing vollständiger Geschäftsbereiche sind Erfolgsfaktoren. Was ist heute bereits realisiert und wo sind zukünftig noch vermehrt Auslagerungen angebracht?

Bereits realisiert sind Auslagerungen im Zahlungsverkehr und, in etwas weniger standardisiertem Ausmass, im Anlagegeschäft. Auslagerungen im Kreditgeschäft könnten noch stark zunehmen, doch die Finanzkrise lässt viele Unternehmen wieder vorsichtiger agieren und zuwarten.

Trotz Wettbewerb am Markt und Kampf um jeden Kunden: Wie weit spielt der Erfahrungsaustausch unter den Anwendern von Gesamtbankenlösungen?

Um die einzelnen Gesamtbankenlösungen haben sich aktive Communities gebildet. In diesen Gefässen findet ein teilweise intensiver Erfahrungsaustausch statt. Der Wert der Gemeinschaft wird dabei nicht durch die Anzahl Mitglieder bestimmt, vieles hängt von der Philosophie und der Bereitschaft des Lösungsanbieters ab zuzuhören.

Gibt es aus Ihrer Sicht noch einen weiteren Punkt, den Sie zum Thema Gesamtbankenlösung unbedingt ansprechen möchten?

Ich denke, Sie haben die richtigen Fragen gestellt. Wir konnten alles ansprechen, was wesentlich ist: die Rolle des Integrators, die Architektur der Gesamtbankenlösung, die Kosten und die Möglichkeiten zur individuellen Erweiterung, die Community und die Bereitschaft des Herstellers, zuzuhören.

rtc.ch

IT-Outsourcing & Banking Software

RTC Real-Time Center AG
Marketing & Sales
Schwarzenburgstrasse 160
3097 Liebefeld
Tel.: 031 666 50 00
Fax: 031 666 50 01
E-Mail: marketing@rtc.ch
www.rtc.ch