

Die ewig «Unvollendete»

Allen etwas recht getan, ist eine Kunst, die keiner kann ... Und beim Versuch dabei holt die oft allzu knapp bemessene Zeit die meisten Softwareproduzenten gnadenlos ein. Viel sinnvoller sind Partnerschaften zwischen Finanzinstitut und IT-Dienstleister, um von der gemeinsamen Funktionsarchitektur und Themenkompetenz zu profitieren.



Andreas Weyand, CEO Geschäftsbereich Core Banking

Warum ist der Begriff Gesamtbankenlösung – hinsichtlich «Gesamt» – berechtigt, wo doch keine der bei Schweizer Banken genutzten Lösungen das vollständige Spektrum der benötigten Funktionalitäten abzudecken vermag?

Grundsätzlich unterscheiden wir zwei Funktionswelten, die durch Gesamtbankenlösungen abgebildet werden sollen:

Zunächst das **Core-Banking-System**, das auf Langfristigkeit ausgerichtet ist. Es berücksichtigt den industriellen Ansatz «straight through» in der Prozessarchitektur, liefert High Performance in der «booking engine», basiert auf erweiterbaren Datenarchitekturen und -strukturen und ermöglicht Releasefähigkeit, Skalierbarkeit, Technologieunabhängigkeit, Realtime-, Migrations- und Mandantenfähigkeit. Ziel: effiziente und kostengünstige Produktion. Dann die **Front-Banking-Systeme**, mit den Zielen «time to market», relative Kurzfristigkeit, Flexibilität und Austauschbarkeit, spezialisiert in der Erfüllung einer Funktions- oder Serviceanforderung.

Erschwerend kommt bei der Systementwicklung der Zeitfaktor hinzu. Bis ein Core-Banking-System vollständig reali-

siert ist, muss es eigentlich schon wieder reengineert werden, um architektonisch «state of the art» zu sein. Viele Produzenten begeben sich stattdessen in den Bau der Umsysteme hin zur «Gesamtbankenlösung». Man sollte sich mehr auf seine Kernkompetenz und den optimalen Ressourceneinsatz besinnen und die Möglichkeit spezialisierter Partnerschaften prüfen. Dies wird von den führenden Produzenten zunehmend getan.

Für das Design und die Entwicklung von Front-Banking-Lösungen benötigen sie eine ganz andere Spezies, als sie für den Bau von Core-Systemen brauchen. Das wird von vielen Softwareproduzenten unterschätzt. Unser Angebot beruht gerade deshalb auf diesen unterschiedlichen Themenkompetenzen im Core und Front Banking sowie in den neuen und den Host-basierenden Technologien. Wir beschäftigen konkret Spezialisten im Asset und Wealth Management, Trading, Risk Management, in der Compliance, in den Regulatorien, dem CRM und dem Reporting.

Zu Ihrer Frage: Der Begriff «Gesamtbankenlösung» ist insofern berechtigt, als dass in den Umsystemen je länger, je mehr ein optimaler Best-of-Breed-Ansatz berücksichtigt wird.

Welche Chancen werden proprietäre Systeme als Gesamtbankenlösungen inskünftig (noch) haben?

Ihre Frage lässt sich nicht absolut, sondern je nach Bedürfnis der Bank beantworten. Es wird sich für viele immer wieder die zentrale Frage nach «build, buy or outsource?» stellen.

Wir sehen verschiedene Trends (Quelle: ICT in Finance):

Die **UBS** betreibt in den grossen Locations eigene Lösungen. Für den Ersatz der alten Mainframe-Lösung wurde eine komponentenbasierende Gesamtlösung (SSP) entwickelt. «Gesamtbankenlösungen», die im Ausland eingesetzt sind, werden immer mit UBS-spezifischen Applikationen ergänzt.

Bei der **Credit Suisse** in der Schweiz wurden keine bisherigen Systeme durch Gesamtbankenlösungen ersetzt. Schlüs-

seltrend hier ist die Globalisierung. Die IT ist gefordert, zunehmend ihre Leistungen mit Hilfe globaler Plattformen zu erbringen. Man setzt auf den Bau von Lösungen aus hochentwickelten Services (SOA).

Die **Raiffeisen-Gruppe** löst in einem mehrjährigen Programm die heutigen Kernbankenapplikationen (das Core Banking!) durch eine neue Standardsoftware ab. Der Entscheid fiel zugunsten von Avaloq aus.

Die **Vontobel-Gruppe** hat sich ebenfalls für die Ablösung ihres Kernbankensystems durch Avaloq entschieden. Dies im Best-of-Breed-Ansatz.

Die **Bank Julius Bär** hat sich für eine «Rejuvenation» ihres Kernbankensystems entschieden. Hier wird strategisch sicher der Service-oriented Architecture (SOA) Ansatz in voller Blüte zum Einsatz kommen.

Es wird vor allem bei den Entscheiden Vontobel und Bär spannend sein, die künftigen Systeme auf Economies of Scale, schnelle Umsetzung neuer Produkte, technisches Leadership, Flexibilität und Kosten zu untersuchen.

Für kleinere und mittlere Banken stehen heute schon wirklich gute Bankenlösungen und Services zur Verfügung, welche eine Umschichtung der IT-Kosten – weg von hohen und starren Wartungskosten hin zu Funktionalitätsausbau – ermöglichen.

Wie realistisch ist in Anbetracht der auf Kundensegmente ausgerichteten Banken eine Lösung des (Gesamt-)Bankings mit einem einzigen Applikationspaket? Und das in drei bis sechs Jahren?

Praktisch alle Standardprodukte sind als Core-Banking-System designt und entwickelt worden. Die heute erhältlichen «reifen» Produkte sind vom Basisdesign zehn bis fünfzehn Jahre entfernt. Sie gehören von der Architektur sowie der Technologie her bereits zu Modern Legacy. Die Gefahr liegt nun darin, dass eine «Gesamtbankenlösung», je näher sie in ihrer Evolution dem Ziel, die gesamte Bankenfunktionalität abzubilden, kommt, ihren Reifegrad bereits überschritten hat.

So stellt sich also bei den Produzenten der Bankensysteme eher die Frage: Soll ich mich mehr auf meine Kernkompetenzen und den optimalen Ressourceneinsatz besinnen, den Kern des Systems einem ständigen, qualifizierten Reengineeringprozess zu unterlegen und die ewig «Unvollendete» mit der Möglichkeit spezialisierter Partnerschaften zu «vollenden».

Ausserdem gilt auch hier die grundsätzliche Frage nach den Anforderungen der Bank an ihr Bankensystem.

Kommt vielleicht die Ablösung von Gesamtbankenlösungen durch SOA – vielleicht zumindest in Teilen.

Die Frage, ob Gesamtbankenlösungen durch SOA abgelöst werden, ist grundsätzlich falsch gestellt. Die Frage muss lauten, ob die Gesamtbankenlösungen in der Lage sind, die heutigen Funktionen so in Services zur Verfügung zu stellen, dass sie in einer SOA eingebunden werden können.

SOA ist eine reine Architektur, keine Lösung. Eine Architektur berechnet keine Zinsen und bucht kein Konto und weiss auch nichts von Börsenkursen. Die fachliche Funktionalität muss nach wie vor durch Applikationen zur Verfügung ge-

stellt werden. Die Gesamtbankenlösung, welche es schafft, die richtigen Services anzubieten, wird in der Lage sein, die Wertschöpfungsprozesse der Bank und damit auch die serviceorientierte Architektur optimal zu unterstützen und wird nicht durch diese abgelöst.

Die Gesamtbankenlösungen sind also aufgefordert, die funktionale Sicht in eine Prozess- und Service-Sicht zu migrieren. Die technische Infrastruktur für eine performante, serviceorientierte Architektur steht heute zur Verfügung. Der Schlüssel für gute Services ist das detaillierte Wissen über die bankfachlichen Prozesse, welches es erlaubt, sinnvolle Services zu definieren, insbesondere Services, welche auch in individuellen bankspezifischen Prozessen eingebunden werden können.

Kann es die IT sein, die als hinzugepacktes spezielles (CRM- oder ähnliches) Drittpaket zu einer Gesamtbankenlösung eine Bank gegenüber der Konkurrenz profiliert bzw. profilieren hilft?

Wir sind absolut davon überzeugt, dass sich eine Bank durch hervorragende Beratungsleistungen, basierend auf opti-

malen CRM-, Portfolio-, Risk-Management-, Steueroptimierungs- und exzellenten Reportingtools gegenüber der Konkurrenz profilieren kann und wird. Sind die qualitativen Anforderungen der Bank an die benötigten Tools im «Gesamtbankensystem» nicht erfüllt, dann müssen diese als Drittpaket ange-dockt beziehungsweise integriert werden.

Schlussendlich entscheidet jedoch nicht die Technik, sondern der Kundenservice und damit der Mitarbeiter und die Beratungsleistung im Kundenkontakt. «Time to market» und «high quality» sind dabei die entscheidenden Wettbewerbsfaktoren.

business|solution|group
WE CREATE VALUE.

Business Solution Group
Buckhauserstrasse 24
CH-8048 Zürich
Tel. +41 (0)44 497 77 77
info@bsgroup.ch
www.bsgroup.ch

Es gibt drei gute Gründe, die Business Solution Group für Ihr Core Banking zu wählen:

1. Wir sind offizieller Partner von Avaloq.
2. Wir sind offizieller Partner von Finnova.
3. Wir sind offizieller Partner von Legando.

business|solution|group
WE CREATE VALUE.