

# «Vertrauensfrage ist entscheidend»

**Für Stefan Arn, CEO und Gründer des Informatik-Unternehmens AdNovum,**

besteht ein grosser Erneuerungsbedarf bei der Bankensoftware. In Zukunft erwartet er, dass Anbieter von Drittlösungen in das Corebanking vordringen.



Stefan Arn

## **SWISS EQUITY MAGAZIN: Herr Arn, wie unterscheidet sich eine Bankensoftware von anderen Anwendungspaketen?**

STEFAN ARN: Ein Bankenpaket ist stark auf die länderspezifischen Eigenheiten ausgerichtet. Auf Grund der gesetzlichen Vorschriften und Regulierungen sind schätzungsweise mehr als die Hälfte der Anwendungen auf das jeweilige Land ausgerichtet. Um mit einer Bankensoftware über die Landesgrenze hinaus zu expandieren, muss ein sehr grosser Aufwand betrieben werden. Die Hürde, um nach Italien oder Spanien zu gehen, ist für einen Anbieter in etwa gleich gross, wie wenn es ihn nach Asien zieht.

## **Können die einzelnen Anforderungen nicht leicht angepasst werden?**

Es gab bereits verschiedene Anbieter, die dies versucht haben. Doch die EBK beispielsweise hat gewisse Anforderungen an ein Reporting, die mit den Ansprüchen in Deutschland nicht zu vergleichen sind. Dasselbe gilt bei der Anbindung an bankenplatzspezifische Schnittstellen oder Ähnlichem. Ich vergleiche die Situation vielfach mit einer Strasse, die durch ein Bachbett führt: Von weitem sieht die Durchfahrt einfach aus. Was man nicht sieht, ist, wie tief man einsinken kann.

## **Dann kann ein Anbieter von Bankensoftware nur im Inland wachsen?**

Grundsätzlich schon. Bereits heute sind einige gute Anbieter im Markt. Mit der «Swiss Banking Platform» bei der Zuger Kantonalbank und seit neuestem bei den Raiffeisenbanken ist eine CSC&SAP-Lösung hinzugekommen, die zwei Branchenriesen im Rücken hat.

Finnova und Avaloq waren in jüngster Zeit häufig mit Erfolgsmeldungen in den Medien vertreten. Bei den Privatbanken ist aber, auch wenn man von ihr selten etwas in den Medien liest, Olympic Banking System weiterhin am meisten verbreitet.

## **Wie kommen die Bankensoftware-Anbieter in diesem kleinen Markt an neue Kunden?**

Indem sie die Ansprüche der Banken gut erfüllen. So konnte sich Finnova im Retailbanking erfolgreich positionieren, während kleinere Anbieter wie Olympic bei Privatbanken sehr gut ankommen. Entscheidend scheint mir, dass sie Gruppen für ihre Packages gewinnen können, denn einerseits profitieren sie so von einem gewissen Lemming-Effekt. Andererseits geht der Kunde ein kleineres Risiko ein, wenn eine Software bereits über eine grössere Ausbreitung verfügt. Schliesslich werden Anforderungen in der Regel schneller umgesetzt, wenn eine grössere Gruppe auf die neuen Grundfunktionen wartet.

## **Die Erneuerung der Bankensoftware ist seit Jahren ein Thema. Wo stehen wir heute?**

Drei Dinge sind beim Entscheid für eine neue Bankensoftware von grosser Bedeutung: der Renovationsbedarf älterer Systeme, die Anpassung an neue Regulatorien sowie zu hohe Betriebskosten. Der Erneuerungsprozess ist dabei noch nicht sehr weit fortgeschritten. Ich bin der Meinung, dass wir noch kein Fünftel des Weges zurückgelegt haben.

## **Wie stehen die Chancen für einen neuen Anbieter?**

Es wäre für ihn bestimmt sehr schwierig, neue Kunden zu gewinnen. Der Erneuerungsschub kommt nämlich von den Banken. Bis diese aber eine neue Bankensoftware einführen, muss der Leidensdruck sehr gross sein.

## **Können Sie ein Beispiel nennen?**

Die Bank Julius Bär hat bisher die IT selber entwickelt. In der Zwischenzeit sind die Kos-

ten allerdings stark in die Höhe geschossen, so dass nun auch diese Bank auf eine Standardsoftware umstellt.

## **Wenn sich eine Bank auf einen Anbieter eingelassen hat, bleibt sie diesem treu?**

Im Vergleich zu früher hat die Loyalität der Kunden zu den Anbietern allgemein stark abgenommen. Die Banken können als Abnehmer verstärkt Druck ausüben. Heute fallen tiefere Kosten und eine erhöhte Flexibilität viel stärker ins Gewicht als das Weiterführen einer bestehenden Zusammenarbeit. Die Aussage gilt aber nur bei Banken bis zu einer bestimmten Grösse, wie sie beispielsweise die Graubündner Kantonalbank aufweist. Die Grossbanken entwickeln schon seit Jahren ihre eigenen Systeme.

## **Welche Kriterien werden bei der Evaluierung der richtigen Bankensoftware angewandt?**

Etwas ketzerisch ausgedrückt, hängt dies vor allem von den entsprechenden Beratern ab. Im grossen Ganzen gleichen sich die Fragebögen nämlich sehr. Bei der Auswahl einer Softwarelösung ist vor allem die Vertrauensfrage entscheidend, da die Anforderungen im Kerngeschäft (Corebanking) normiert sind und sich stark gleichen: Kann der Liefere-

**«Der Leidensdruck muss gross sein, bis eine neue Bankensoftware kommt.»**

rant die Anforderungen rechtzeitig und zufrieden stellend erfüllen? Finnova zum Beispiel hat sich im Retailbereich ein integriertes Image aufgebaut, was für das Unternehmen nun ein grosser Vorteil ist. Neben der Vertrauensfrage sind die Preisunterschiede bei der Auswahl ausschlaggebend. Zumindest offiziell bestehen dabei signifikante Unterschiede.

## **Haben Sie noch weitere Favoriten?**

Was die Standardsoftware bei Privatbanken betrifft, so war Olympic von ERI bereits sehr früh im Markt und hat sich dadurch einen breiten Kundenstamm aufbauen können. Avaloq verfügt dagegen noch über eine neuere Technologie und könnte daher den

Marktführer angreifen. Im Markt selber ist aber noch nicht viel Bewegung. Der Leidensdruck bei den Banken muss hoch sein, da die Migrationskosten nicht zu unterschätzen sind.

#### **In welcher Grössenordnung fallen diese durchschnittlich an?**

Das ist schwierig zu sagen. In der Branche hört man, dass bei IT-Migrationen im Privatbankenumfeld Beträge in zweistelliger Millio-nenhöhe investiert wurden.

Es gibt aber auch Projekte, die unter 5 Mio. CHF gekostet haben. In der Regel werden die Migrationskosten unter dem Deckel gehalten. Wenn man aber sieht, dass 15 Berater während eines halben Jahres bei einer Bank ein- und ausgehen, dann kommt man schon alleine dadurch auf einen ansehnlichen Betrag.

#### **Stehen in naher Zukunft grosse Migrationsprojekte bevor?**

Ich gehe nicht davon aus, dass es zu erdrutschartigen Veränderungen kommen wird. Was sich gezeigt hat, ist, dass die AGI-Lösung für ihre Abnehmer zu teuer war. Der Austritt der Esprit-Banken aus der RBA wurde ebenfalls mit den IT-Kosten begründet. Diese scheinen für die grossen Institute innerhalb des Verbundes durchaus gut zu sein, für die kleineren Regionalbanken aber weniger.

#### **Wie kommt es zu dieser Situation?**

Die RBA-Services stehen nicht in der Kritik. Die Anforderungen, die mit ihrer IBIS-Software erfüllt werden müssen, sind aber für eine kleine Regionalbank zu hoch. Die Grössenverhältnisse stimmen nicht mehr. Deshalb sehe ich diese Entwicklung als eine organische Bewegung, die früher oder später kommen musste.

#### **Welchen Einfluss hatte Basel II auf die Bankensoftware?**

Basel II war ein sehr teures Manöver. Die Regulierungen fliessen nun langsam in die Standardsoftware ein. Für eine Bank haben die Vorschriften aber wenig «Added Value» gebracht, dafür viel gekostet. Ich bin der Meinung, dass wir uns auch überregulieren können. Sogar für die Informatikbranche, die durch Basel II sicherlich mit profitiert hat,

gäbe es von Seiten der Banken spannendere Projekte als Basel II.

#### **Wohin läuft der Trend bei den Softwarelösungen für Banken?**

Ich vergleiche die Situation mit jener bei den Reservationssystemen der Fluggesellschaften. In diesem Segment haben sich zwei Lösungen etabliert, die einen Quasistandard darstellen. Hinter diesen Standards entwickelte sich eine Glaubensgemeinschaft. Bei der Bankensoftware stelle ich eine ähnliche Entwicklung fest, bei der am Ende wenige starke Anbieter auf dem Markt sein werden.

#### **In welchem Bereich könnten Veränderungen entstehen?**

Der Markt mit Drittlösungen ist sehr kompetitiv. Zu ihnen zähle ich zum Beispiel ein Customer Relation System oder eine Online-Bank, welche an die Corebanking-Software angehängt sind. Bei den Drittlösungen sind auch die regionalen Unterschiede infolge der gesetzlichen Vorschriften weniger ausgeprägt.

#### **Welche Entwicklung sehen Sie bei den Drittlösungen?**

Ein Trend zielt dahin, dass sich die Anbieter von Drittlösungen ein Stück vom traditionellen Kuchen des Corebankings abschneiden. Ein einfaches Beispiel wäre dabei der Zahlungsverkehr. Die Schnittstellen zu den wichtigsten Anbietern sind sehr standardisiert und könnten daher einfach aus dem Kerngeschäft losgelöst werden.

#### **Wie kann man sich dies konkret vorstellen?**

Die Postfinance macht es im belegsgebundenen Zahlungsverkehr vor und bietet diese Dienstleistung zusammen mit dem ganzen Backoffice fremden Finanzinstituten an. Als grösster Anbieter im Bereich des belegsgebundenen Zahlungsverkehrs konnte Postfinance die UBS als Kunden gewinnen. Sofern das Angebot stimmt, bestehen zwischen Finanzdienstleistern keine Berührungspunkte.

#### **Welche Auswirkungen hat dies für die Corebanking-Software?**

In Zukunft dürfte sie verstärkt modular aufgebaut sein, da der Kunde nicht mehr bereit

sein wird, alle Funktionen zu übernehmen, wenn er sie anderswo günstiger beziehen kann. Im Bereich der Drittlösungen sehe ich in den nächsten zehn Jahren ein sehr realistisches Potenzial für weitere Anbieter.

#### **Welche Module kommen in Frage?**

Standardisierte Anwendungen wie der Zahlungsverkehr oder die Wertschriftenadministration können von Banken oder banknahen Firmen zusammen mit dem Backend übernommen werden. Dadurch dürfte in Zukunft die Bankensoftware dreischichtig aufgebaut sein: Zuerst stehen die Customer Interfaces, das heisst diejenigen Anwendungen, welche der Kunde auch tatsächlich zu Gesicht bekommt. Dazwischen steht das standardisierte, mandantenspezifische zentrale Buch. Die ganzen Dienstleistungen darunter werden schliesslich von einem Provider übernommen.

#### **Ist auch die umgekehrte Entwicklung möglich, dass die Corebanking-Anbieter ins Gebiet der Drittlösungen vorstossen?**

Bisher ist es noch keinem Anbieter gelungen, in dieses Gebiet vorzudringen. Da sie gleichzeitig die Corebanking-Software weiterentwickeln müssen, ist der Aufwand zu intensiv.

#### **In Anlegerkreisen wird der Börsengang von einzelnen Bankensoftware-Anbietern erwartet. Was halten Sie davon?**

Bei Avaloq ist das IPO überfällig. Der Börsengang wurde eigentlich bereits vor neun Monaten erwartet. Auch Finnova ist immer wieder im Gespräch, doch gehe ich nicht davon aus, dass dieser Softwareanbieter in naher Zukunft an die Börse gehen wird. Das Unternehmen führt gemäss diverser Meldungen eine Umschichtung in ihrem Aktionariat durch. Die Aktien könnten aber auch durch einen einzelnen Investor übernommen werden.

*Das Interview führte Roberto Stefano.*

### **Stefan Arn**

**Der diplomierte Informatik-Ingenieur Stefan Arn ist CEO und Gründer von AdNovum.** Die Firma mit Hauptsitz in Zürich beschäftigt rund 100 Mitarbeiter. AdNovum produziert Software für Applikationen, Middleware-Lösungen und Web-Integrationen im sicherheitssensiblen Finanzdienstleistungsbereich.