

«Die Bank sollte voll hinter dem Outsourcing stehen»

Die SFB services4banks AG in Zürich bietet mit der Plattform Ambit Apsys von SunGard Outsourcing-Dienstleistungen für Banken an. CEO Peter Kaszuba beantwortet die Fragen der Schweizer Bank.

Wohin bewegt sich der Outsourcing-Markt in den kommenden Monaten?

Eine Prognose für die nächsten Monate kann ich nicht abgeben in der gegenwärtigen Wirtschaftslage. Tendenzen zeigen sich in unserem Markt in einem Zeitrahmen von ein paar Jahren. Wenn Sie bedenken, dass ein Sourcing-Projekt bei einer kleineren bis mittleren Bank vom ersten Gedanken bis zum Go-Live Datum hin im Durchschnitt 18 Monate dauert, ist das nachvollziehbar. Die Nachfrage wird in den kommenden Jahren bestimmt weiter steigen. Neben Kostenüberlegungen beeinflussen auch andere Faktoren wie regulatorische Entwicklungen und die Arbeitsmarktsituation das Outsourcingumfeld. Es sind aber auch die Sourcing-Anbieter selber, welche die Entwicklung des noch heterogenen Markts bestimmen.

Welche Neuerungen stehen auf dem Plan, was halten die Anbieter speziell für die Bankenbranche in der Pipeline?

Die Anforderungen an uns Outsourcing-Unternehmen sind im Grunde genommen klar. Wir erwarten daher keine bahnbrechenden technischen Neuerungen. Für grössere Kunden ist das Stichwort «Valorenzentrale» sicher immer bedeutender. Schliesslich muss aber einfach die Qualität der Leistungen stimmen und dies zu einem vernünftigen Preis.

Was ist Ihre Spezialität?

Durch unsere Herkunft – wir sind ein ursprüngliches Backoffice einer Bank – kennen wir die Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kundschaft aus nächster Nähe. Unser Team arbeitet schon seit mehreren Jahren zusammen. Dies garantiert eine effiziente Arbeitsweise sowie Flexibilität und kurze Reaktionszeiten gegenüber unseren Kunden.

Sind All-inclusive-Projekte zum Festpreis noch ein Thema?

Wir haben zwar kein fixiertes Preismodell. Für kleine und mittlere Banken sind meiner Meinung nach All-inclusive-Preise von Vorteil, weil sich dadurch der administrative Aufwand verringert. Vereinfacht ausgedrückt braucht es im Pauschalangebot niemand, der die Erbsen zählt. Doch auch

hier muss mit dem Kunden klar definiert werden, welche Dienstleistungen enthalten sind und welche nicht.

Der Begriff «Best of Breed» kommt beim Thema Outsourcing immer wieder aufs Tapet. Was bringt dieses Konzept im Hinblick auf die künftige Entwicklung einem Unternehmen?

Best of Breed heisst, immer die jeweils beste Software für ein bestimmtes Teilgebiet einzusetzen und so die Systemlandschaft im «Baukastenprinzip» aufzubauen.



Peter Kaszuba,

CEO SFB services4banks AG:

«Die Qualität muss einfach stimmen.»

Dies kommt für kleinere bis mittlere Banken eher nicht in Frage, da ansonsten die Problematik betreffend Schnittstellen und deren Aufrechterhaltung zu gross wird. Release-Wechsel würden zum Albtraum verkommen! Für einen Sourcing-Anbieter wäre es daher noch komplizierter, für verschiedene Kunden Systemlandschaften nach dem Best-of-Breed-Ansatz zu unterhalten.

Wir konzentrieren uns deshalb auf die Gesamtbankenlösung Ambit Apsys von SunGard mit den bewährten Umsystemen. Als Gesamtbankenlösung bewältigt Ambit Apsys diese Problematik so, dass einerseits Schnittstellen zu bewährten Umsystemen bestehen und laufend weiterentwickelt werden und andererseits wichtige Applikationen sogar integriert sind, zum Beispiel ein Portfoliomanagement-System.

Service Level Agreements (SLA) wurden bisher oft auf System- oder Applikationsebene abgeschlossen. Ist diese Methode immer noch aktuell? Gibt es Alternativen dazu?

SLA sind weiterhin sehr wichtig. Die Leistungen müssen definiert und schliesslich gemessen werden können. Wenn nicht nur Systeme oder Applikationen angeboten werden, sondern ein ganzes Dienstleistungspaket, dann sind auch für die zusätzlichen Dienste (z.B. Buchhaltung, regulatorisches Reporting) SLA zu vereinbaren. Hier müssen natürlich andere Messgrössen definiert werden, als dies bei Applikationen üblich ist.

Welchen Stellenwert nimmt das Schlagwort «Green IT» im Outsourcing ein?

Green-IT kennen wir nicht als speziellen Faktor im Zusammenhang mit Outsourcing, obwohl aufgrund der zunehmenden Virtualisierung beim Sourcing Energie und Kosten gespart werden können. In unserem Lieferantenumfeld ist das Schlagwort schon von Bedeutung. Bei der Evaluation bevorzugen wir verbrauchsarme Geräte und solche, die weniger Wärme entwickeln.

Worauf sollte ein Unternehmen speziell achten, um ein Scheitern des Outsourcings zu vermeiden?

Das Unternehmen muss voll hinter dem Outsourcing stehen – vom Management ausgehend bis hin zu den Mitarbeitern. Obwohl Outsourcing sehr technisch sein kann, ist es letztlich ein People-Business. Die gegenseitigen Erwartungen müssen klar kommuniziert und verstanden werden. Ein «expectation gap» kann ein Sourcing-Projekt zum Scheitern bringen.

SUNGARD®

SunGard (Switzerland) SA
Freigutstrasse 16
CH-8002 Zürich,
Tel. +41 44 560 84 00

Acht Insourcingprojekte erfolgreich durchgeführt

Fallstudie Wegelin & Co.: BPO hat Denkweise der IT-Abteilung verändert

Vor 13 Jahren begann zwischen der Privatbank Wegelin & Co. und SunGard eine starke Partnerschaft: Dank dem Einsatz von SunGards Core-Banking-System Ambit Apsys konnte die Schweizer Privatbank wirtschaftlich fundierte Anagemethoden und quantitative Anlagestrategien entwickeln und sich zudem als Anbieter für Business Process Outsourcing (BPO) für andere Schweizer Banken etablieren.

Anfang der Neunzigerjahre entschlossen sich die geschäftsführenden Teilhaber Dr. Konrad Hummler und Dr. Otto Bruderer von Wegelin & Co., die traditionelle Privatbank zu einer Financial Engineering Boutique umzustrukturieren. Folglich hat die Bank ihre gesamte Prozessarchitektur mittels Business Process Reengineering neu ausgerichtet. Zudem musste die Software auf diese neuen Prozesse abgestimmt werden.

1996 entschloss sich Wegelin & Co., ein neues Core-Banking-System zu implementieren, und wählte hierfür Ambit Apsys von SunGard. «Das System von SunGard war äusserst flexibel und verfügte über Standardschnittstellen für die Anbindung anderer Standardapplikationen wie z.B. eines CRM-Systems. Zudem war es in Bezug auf Performance und Preis äusserst attraktiv», so Konrad Hummler rückblickend.

Transparenz entscheidender Erfolgsfaktor

Wegelin & Co. war eine der ersten Schweizer Banken, die strukturierte Produkte anbot. Dass dabei die Transparenz umfassend gewährleistet sein musste, war eine der vorrangigen Anforderungen aus Sicht des Risikomanagements – und einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren. In Bezug auf die eingesetzte Technologie bedeutete dies die Implementierung eines ausgeprägten Risk-Reporting-Systems für die Kunden, welches auf den eingesetzten Lösungen von SunGard basiert.

SFB services4banks AG

Das unabhängige Schweizer Outsourcing-Unternehmen mit Sitz in Zürich bietet einen umfassenden Service für Finanzinstitute auf technischer wie transaktionsbezogener Ebene an. Es bietet ausschliesslich massgeschneiderte Servicedienstleistungen im IT-Bereich und BPO-Bereich an. Alle Mitarbeiter besitzen bankfachliche Kompetenzen. Das Unternehmen hat die Ambit-Apsys-Plattform seit neun Jahren im Einsatz und hat Erfahrungen aus mehreren Migrationen. SFB bietet höchsten Sicherheitsstandard und grösstmögliche Ausfallsicherheit.

www.services4banks.ch

«Wir mussten alle Systeme von der nominalen Welt der Aktien und Anleihen an die komplexe Welt von Exposures, Value at Risk, potenziellen Cashflows und Ausfallrisiken anpassen», sagt Otto Bruderer. Folge: Ambit Apsys und die Marktrisiko-Tools von SunGard entwickelten sich zu wesentlichen Bestandteilen der künftigen Strategie von Wegelin & Co.

Business Process Outsourcing

1997 begann sich die Bank im Business Process Outsourcing (BPO) zu engagieren. Wegelin & Co. bot anderen Banken mit Sitz in der Schweiz oder Liechtenstein, die selber nicht die Ressourcen für eine hochentwickelte IT- und Backoffice-Abteilung hatten, seine Dienste in den Bereichen Backoffice und IT an. «Der Hintergrund für diese Vorgehensweise lag auf der Hand», erklärt Bruderer. «Durch unser Engagement auf dem BPO-Markt konnten wir unsere moderne IT-Plattform besser auslasten und eine hohe Qualität unserer Dienstleistungen für unsere Insourcingbanken wie auch für unsere eigene Bank gewährleisten.» Weiterer Benefit: Die Angestellten im Backoffice und der IT-Abteilung generierten jetzt nicht einfach nur Kosten, sie wandelten sich zu Mitarbeitern im Frontof-

fice-Bereich mit direktem Kundenkontakt. «Das hatte einen äusserst positiven Einfluss auf ihre Arbeitsweise und Motivation», so Konrad Hummler.

Das starke Wachstum der St. Galler Privatbank erfordert, dass die Kapazität von Ambit Apsys kontinuierlich mitwächst. Wegelin & Co. erwartet ein weiteres Wachstum auf mehr als 1000 Ambit-Apsys-Benützer auf ihrem System in den nächsten zwei bis drei Jahren. Zuletzt wurde die Schweizer Tochtergesellschaft der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) auf das System bei Wegelin integriert. Resultat: Die LBBW konnte ihre Kosten um bis zu 15 Prozent senken.

«Bis heute haben wir acht Insourcingprojekte durchgeführt, allesamt erfolgreich», so Christoph Schwalm, Teilhaber von Wegelin & Co. und Leiter der IT. Zur Erfolgsstrategie gehöre, dass Wegelin & Co. nur Insourcing-Partner mit gleicher Geschäftsausrichtung, nämlich klassische Vermögensverwaltung, wählt, die nicht zu gross sind. Schwalm: «Die Betreuung aller Insourcingpartner und auch -projekte bleibt bewusst in der Bank und wird nicht an eine Servicefirma ausgelagert. So sprechen Banker direkt mit Bankern.»

Über SunGard und Ambit Apsys

Mit einem jährlichen Umsatz von über 5 Milliarden Dollar ist SunGard einer der weltweit führenden Anbieter von Software- und Processing-Lösungen für die Finanzindustrie, das Hochschulwesen und den öffentlichen Sektor. SunGard hat in mehr als 50 Ländern über 25 000 Kunden, zu denen die 50 grössten Finanzdienstleister der Welt gehören.

Ambit Apsys von SunGard ist eine vollständige Kernbanklösung, die sich an Banken und Finanzinstitute richtet, die in erster Linie im Private Banking und in der Vermögensverwaltung tätig sind, Ambit Apsys ist eine Front-to-Backoffice-integrierte Banklösung, basierend auf einer hochmodernen technischen Realtime-Plattform.

www.sungard.com/apsys



Christoph Schwalm, Teilhaber,
Leiter Informatik

Wegelin & Co.

Die 1741 gegründete Privatbank Wegelin & Co. ist die älteste Bank der Schweiz. Sie beschäftigt knapp 500 Mitarbeiter und verwaltet Vermögen von mehr 21 Milliarden Franken. Die Bank pflegt enge Beziehungen zu Universitäten und Fachhochschulen.

www.wegelin.ch