

## Redaktionsgespräch mit Manuel Joiko

### „Fusionen bringen das Thema Kernbankensysteme immer wieder auf die Tagesordnung“

Weshalb ist die Einführung von Kernbankensystemen in der hiesigen Bankenlandschaft deutlich langsamer vorangeschritten als man das vor zehn Jahren vorausgesagt hat? Dr. Manuel Joiko, Sprecher der Geschäftsführung der Kordoba GmbH & Co. KG verweist im Redaktionsgespräch auf die historisch gewachsene IT-Infrastruktur in der Kreditwirtschaft sowie die neuen regulatorischen Anforderungen. Aber er lässt auch ein wenig anklingen, dass der Kostendruck auf die Banken immer noch nicht groß genug gewesen ist. Weitere Fusionen, das Engagement ausländischer Banken und/oder Harmonisierungsbestrebungen seitens der EU, so gibt er sich zuversichtlich, bringen künftig das Thema Kernbankensysteme immer wieder auf die Tagesordnung. Seine Einschätzung zu der Wettbewerbsposition seines Hauses und dessen strategischer Ausrichtung veröffentlicht die Redaktion flankierend in der Ausgabe 3-2006 der Ausgabe Technik – IT für Finanzdienstleister. (Red.)

#### Was muss ein modernes Kernbankensystem heute leisten?

Moderne Kernbankensysteme sollen so konzipiert sein, dass eine Vielzahl unterschiedlicher Anwender effizient damit arbeiten kann. Darüber hinaus muss das System über eine Parametrisierung die Möglichkeit bieten, institutsspezifische Anforderungen entsprechend zu berücksichtigen und abzubilden. Will beispielsweise ein Institut eine neue Produktidee umsetzen, sollte dies sehr schnell und ohne weitere aufwendige Softwareprogrammierung

möglich sein. Idealerweise kann die jeweilige Fachabteilung die Umstellung selbst online vornehmen. Time-to-Market spielt für Banken heute eine wichtige Rolle und ist Teil ihrer Wettbewerbsstrategie geworden.

#### Ist das nur die Umschreibung des Idealfalls oder gibt es das auch in der gelebten Praxis?

Sicher gibt es das. Kordoba arbeitet seit über 25 Jahren mit einem breiten Spektrum von Instituten zusammen, die unsere Gesamtbankensoftware einsetzen. Da sind



Dr. Manuel Joiko, Sprecher der Geschäftsführung, KORDOBA GmbH & Co. KG, München

auf der einen Seite Direktbanken mit besonders hohen Anforderungen an die Software insbesondere in Richtung Verfügbarkeit, Performance, Massenverarbeitung und hohe Transaktionszahlen. Auf der anderen Seite haben wir Privatbanken als Kunden, bei denen die genannten Faktoren eine untergeordnete Rolle spielen, die aber hinsichtlich Flexibilität besondere Anforderungen an ein solches System stellen. Gefragt ist dort beispielsweise die Abbildbarkeit moderner Finanzinnovationen oder ganz hausspezifischer Produkte.

#### Wenn man das in zeitlichen Abläufen betrachtet, stellt sich gleichwohl die Frage, ob sich am Markt wirklich signifikante Verbesserungen ergeben haben. Hat es in der Branche nicht allzu vollmundige Ankündigungen gegeben, die nur bedingt umgesetzt werden konnten – etwa die gemeinsamen Ideen von SAP und der früheren HVB?

Die Produktlebenszyklen waren bei IT-Infrastrukturen im Bankenbereich relativ lang. Betrachtet man die sehr positive Entwicklung einiger Institute, so kann man durchaus davon ausgehen, dass Skalierbarkeit, Flexibilität und Performance bei Standardsoftware in Verbindung mit den jeweils geeigneten Betreibermodellen eine ganz wesentliche Rolle spielen. Allerdings stehen bei vielen Instituten noch größere Veränderungen ins Haus.

Die Ursachen sind leicht zu erklären. Unter den großen Instituten gibt es immer noch viele, die den Hauptanteil ihrer Software nach wie vor durch Eigenanwendungen ab-



decken. Ein berühmter Informatiker hat eine Situation, wie sie heute in der sehr komplexen Anwendungslandschaft einer ganzen Reihe von Finanzinstituten anzutreffen ist, einmal als Rokoko-Phänomen beschrieben. An den Altsystemen, die noch im eigenen Hause entwickelt worden sind, ist mit der Zeit auch noch der letzte Schnörkel angebaut worden. Und irgendwann greift dann das Rokoko-Phänomen: Wenn eine noch so kleine Veränderung angebracht wird, dann stürzt das ganze Werk zusammen. Das ist genau der Punkt, den die Software bei vielen Banken erreicht hat.

Zusätzlich zur technischen Problematik wird der Druck auf der Kostenseite im nationalen wie im internationalen Umfeld noch weiter wachsen und die Strategien der Banken werden flexibler auf die Marktgegebenheiten eingehen müssen. Die aktuellen Marktsignale deuten eindeutig darauf hin, dass die Institute verstärkt nach neuen Lösungen Ausschau halten.

**Die Entwicklungen und Neuerungen in Sachen Risikomanagement und Meldewesen waren vor zehn Jahren in dieser Schärfe ja auch noch nicht absehbar. Sind das auch Gründe, die die Entwicklung einer Kernbankensoftware gebremst haben?**

Auf diesem Feld hat sich in den letzten zehn Jahren in der Tat sehr viel verändert. Kordoba, um im eigenen Hause zu bleiben, konnte bis vor zehn Jahren noch mit einem relativ kleinen Modul diese regulatorischen Dinge abdecken. Heute können wir

als Anbieter von Standardsoftware gar nicht umhin, uns auch dieser Thematik zu stellen. Während viele Wettbewerber die einzelnen Anforderungen der MaK, Sarbanes Oxley und der bilanziellen Rechnungslegung (sei es HGB, IAS oder Basel II) mit teilweise mächtigen Einzellösungen abdecken und damit die Komplexität der Infrastruktur signifikant erhöhen, haben wir einen völlig anderen Ansatz gewählt. Als Hersteller liefern wir das kompakte Grundgerüst, sprich die erforderliche Plattform, damit die Kreditinstitute ihren Anforderungen

an die Gesamtbankensteuerung gerecht werden können.

**Was heißt das konkret auf Ihr Produkt bezogen?**

Es bietet die Basis, mit der alle für die regulatorische und die Gesamtbankensteuerung relevanten Daten bereitgestellt werden, sofern sie aus Kordoba kommen. Aber wir haben die Schnittstellen bewusst offen gestaltet, das heißt, ein Anwender, der nicht ausschließlich das gesamte Portfolio aus unserem Haus nutzt, sondern auch andere Systeme im Einsatz hat, kann über diese Schnittstellen die Daten einbringen. Dazu kann er, was mindestens genauso wichtig ist, verfolgen, an welche Schnittstellen Daten geliefert werden. Das Meldewesen zum Beispiel kann in unserem Fall über ein Partnerprodukt von Logica-CMG mit entsprechenden Komponenten beliefert werden. Und in der Rechnungslegung können die Banken entsprechend nach den geforderten Grundsätzen HGB und IFRS bedient werden. Kurzum, auf der Basis dieser Plattform kann die erforderliche Information aus den Back-Office-Systemen extrahiert, und andererseits können die entsprechenden Zielsysteme wie zum Beispiel für Basel II bedient werden.

**Stichwort Rechnungslegung: Döcken Sie hier einen anderen Anbieter an?**

Diese Frage ist mit dem berühmten Jein zu beantworten. Wir haben für eine Reihe von Banken eine eigene HGB- und IAS-Lösung im Einsatz. Natürlich haben wir auch über entsprechende Schnittstellen die Möglichkeit, andere Anwendungen im Rechnungswesen zu bedienen.

**Ist die technische Infrastruktur von Kernbankensystemen für die Kreditwirtschaft heute noch ein wichtiges Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb?**

Auf jeden Fall, der Anteil der IT-Infrastruktur an den gesamten Sachkosten einer

Bank ist wesentlich höher als in anderen Branchen. An die IT werden ganz andere Anforderungen als beispielsweise in der Großindustrie gestellt. Wenn in einem solchen Unternehmen das Rechnungswesen eine Stunde nicht läuft, wird das nachgebucht und alles ist ok. Bei einer Bank aber sind solche Ausfallzeiten unverträglich. Stellen Sie sich nur vor, welche Folgen ein derartiger Ausfall für einen Directbroker hätte. In der Folge muss die IT-Infrastruktur der

Institute auch ganz anders ausgelegt sein, was sich natürlich auch auf der Kostenseite niederschlägt. Während der Anteil der IT-Kosten an den gesamten Verwaltungskosten in der Industrie lediglich drei bis acht Prozent beträgt, sind es im Bankenbereich zwischen 15 und 25 Prozent.

**Inwieweit ist der Begriff Kern- oder Gesamtbankensystem auf die nationale Dimension beschränkt? Gibt es global aufgestellte Banken, die wirklich auch weltweit mit einheitlichen Systemen arbeiten?**

Das Thema Kernbankensystem ist auf internationaler Ebene ebenso interessant wie auf nationaler. Unsere Muttergesellschaft, Fidelity National Information Services (FIS), beispielsweise hat in Abhängigkeit von regionalen und institutsspezifischen Parametern weltweit Kernbankensysteme bei ungefähr 125 Banken im Einsatz.

**Aber die sind doch bestimmt nicht unterschiedlich, sondern es dürfte doch gerade Bestrebungen geben, die Systeme anzugleichen, oder?**

In der Vergangenheit haben einige internationale Anbieter versucht, mit Kernbankensystemen in Deutschland Fuß zu fassen. Nach sehr langer und genauer Analyse des hiesigen Marktes ist FIS zu dem Ergebnis gekommen, dass in Deutschland aufgrund der spezifischen Bedingungen des eigentlichen Bankgeschäftes wie auch der regulatorischen Anforderungen die Unterschiede zu groß sind, um hier einfach ein angelsächsisch oder amerikanisch geprägtes Kernbankensystem einzuführen.

Dies war für Fidelity einer der Gründe, sich an Kordoba zu beteiligen. Schließlich hatte Fidelity bereits vier unterschiedliche Kernbankensysteme für verschiedene Länder erfolgreich positioniert, und für FIS ist Kordoba das Kernbankensystem für den deutschsprachigen Markt.

**Was bedeutet der Begriff Kernbankensystem für ein kleines und für ein großes Haus? Gibt es da Parallelen oder sind die Unterschiede zu groß, um ein System anzuwenden?**

Prinzipiell kann die gleiche Standardsoftware in Instituten verschiedener Größenordnungen eingesetzt werden, das können wir an den Kunden unseres Hauses sehr gut belegen. Wir setzen unser Produkt sowohl bei der ING-Diba, also einer Bank mit über fünf Millionen Kunden, als auch bei

Instituten ein, deren Kundenzahlen sich im niedrigen sechsstelligen Bereich bewegen.

**Und wie breit ist der Anwendungsbereich in den einzelnen Häusern? Große, breit aufgestellte Institute wie die Deutsche Bank oder eine Citibank können ihre Anforderungen – nicht zuletzt auch im Investmentbanking – doch bestimmt nicht mit einem System abdecken?**

Wenn man über ein Kernbankensystem spricht, muss man in der Tat klar unterscheiden, welche Geschäfte damit überhaupt abgedeckt werden sollen. Bei einer klassischen Universalbank in Deutschland betrifft das sowohl die Aktiv- als auch die Passivseite. Konkret müssen von einem Kernbankensystem neben einer Kundendatenverwaltung meist das Giro-, das Spar- und das Kreditgeschäft für große wie für kleine Häuser voll abgedeckt werden. Für das Investment Banking werden separate Systeme eingesetzt.

**Eine aktuelle Studie zu Kernbankensystemen in Deutschland und Europa hat gerade einen sehr schlechten Zustand und damit großen Erneuerungsbedarf festgestellt. Deckt sich das mit Ihren Erfahrungen?**

Das können wir bestätigen. Wir gehen davon aus, dass Kordoba mit seinem modernen, plattformunabhängigen Produktportfolio und den interessanten Betreibermodellen gut positioniert ist.

**Wie viele potenzielle Kunden für Ihre Produkte und Dienstleistungen gibt es in Deutschland? Wie viele haben Sie? Kann man die Verbünde überhaupt dazuzählen?**

Die Verbünde sind für uns natürlich eine sehr interessante Zielgruppe. Die Chancen sind begrenzt, aber für uns durchaus eine Herausforderung. Trotzdem sind wir in diesem Bereich bereits erfolgreich unterwegs.

Deutschland gilt als overbanked. Man muss kein Prophet sein, um weitere Fusionen und das Engagement ausländischer Banken vorherzusagen. Solche Konstellationen bringen das Thema Kernbankensysteme immer wieder auf die Tagesordnung. Der Strukturwandel einer Branche hilft jedem Anbieter, der mit seinem Produkt und Dienstleistungsangebot auf der Höhe der Zeit ist. Mit unserem Produkt- und Serviceportfolio haben wir die Möglichkeit, Fusionen in vollem Umfang abzubilden. Hier sehe ich großes Potenzial.

**Welchen Einfluss haben Regulierungen von EU-Seite auf Ihre Wettbewerbsposition? Hilft Ihnen das?**

Klar helfen Harmonisierungen einer Standardsoftware, weil sie immer die Möglichkeit vergrößern, bestimmte Produkte und Dienstleistungen einheitlich für einen größeren Zielmarkt darstellen zu können.

**Wo lassen Sie Software programmieren, nur noch in Indien?**

Für einige sehr klar abgrenzbare Softwarepakete, die relativ unabhängig von dem Gesamtsystem entwickelt werden können, haben wir mit Offshore-Partnern zusammengearbeitet und gute Erfahrungen damit gemacht. Der Großteil unserer Softwareentwicklung erfolgt jedoch in Deutschland und das wird auch weiterhin so sein.

## Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen



### Verlag und Redaktion:

Verlag Fritz Knapp GmbH  
Aschaffener Str. 19, 60599 Frankfurt,  
Postfach 11 11 51, 60046 Frankfurt.

Telefon: (0 69) 97 08 33 - 0, Telefax: (0 69) 7 07 84 00  
E-Mail: red.zfgk@kreditwesen.de  
Internet: www.kreditwesen.de

**Herausgeber:** Klaus-Friedrich Otto

**Chefredaktion:** Dr. Berthold Morschhäuser,  
Philipp Otto

**Redaktion:** Swantje Benkelberg, Lars Haugwitz,  
Alexander Hofmann, Frankfurt am Main

**Redaktionssekretariat:** Helena Alt

Die mit Namen versehenen Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Bei unverlangt eingesandten Manuskripten ist anzugeben, ob dieser oder ein ähnlicher Beitrag bereits einer anderen Zeitschrift angeboten worden ist. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.

**Manuskripte:** Mit der Annahme eines Manuskripts zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor das ausschließliche Verlagsrecht sowie das Recht zur Einspeicherung in eine Datenbank und zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken in jedem technisch möglichen Verfahren. Die vollständige Fassung der Redaktionsrichtlinien finden Sie unter [www.kreditwesen.de](http://www.kreditwesen.de).

**Verlagsleitung:** Uwe Cappel

**Anzeigenleitung:**  
Ralf Werner, Tel. (0 69) 97 08 33-43

**Anzeigendisposition:**  
Alexandra Knab, Tel. (0 69) 97 08 33-33,  
sämtl. Frankfurt am Main, Aschaffener Str. 19.

Zurzeit ist die Anzeigenpreislise Nr. 48 vom 1.1.2006 gültig.

**Zitierweise:** KREDITWESEN

**Erscheinungsweise:** am 1. und 15. jeden Monats.

**Bezugsbedingungen:** Abonnementspreise incl. MwSt. und Versandkosten: jährlich € 348,96, bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 179,40, 1/4-jährlich € 92,22. Ausland: jährlich € 358,56. Preis des Einzelheftes € 17,90 (zuzügl. Versandkosten).

Bestandteil des Abonnements ist eine 4-mal jährlich erscheinende Ergänzungsausgabe (Supplement) „Technik – IT für Finanzdienstleister“.

**Verbundabonnement** mit der Zeitschrift »bank und markt«: € 549,12, bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 286,80, 1/4-jährlich € 150,06. Ausland: jährlich € 558,72.

Studenten: 50% Ermäßigung (auf Grundpreis).

Der Bezugszeitraum gilt jeweils für ein Jahr. Er verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht einen Monat vor Ablauf dieses Zeitraumes eine schriftliche Abbestellung vorliegt. Bestellungen direkt an den Verlag oder an den Buchhandel.

Bei Nichterscheinen ohne Verschulden des Verlags oder infolge höherer Gewalt entfallen alle Ansprüche.

**Bankverbindungen:** Landesbank Hessen-Thüringen – Girozentrale – 10 555 001 (BLZ 500 500 00), Frankfurt am Main.

Druck: Kern & Birner GmbH + Co., Werrastraße 4,  
60486 Frankfurt am Main.

ISSN 0341-4019

