

Bank-Verlag: IT-Dienstleister im Hintergrund

Von Wilhelm Niehoff



Das klassische Verlagsgeschäft, das der Kölner Bank-Verlag in den sechziger Jahren zum Mittelpunkt seiner Tätigkeiten machte, wurde nach und nach digitalisiert, beziehungsweise um weitere Bereiche ergänzt. Heute bezeichnet Wilhelm Niehoff das Kartengeschäft als größten Erfolgsträger des Unternehmens. Die Fixkostenblöcke in Banken und Sparkassen sind in seinen Augen generell hoch – auch wenn das Outsourcing insbesondere bei den kleineren Instituten auf dem Vormarsch sei. Red.

Dass sich die deutsche Kreditwirtschaft in einem fundamentalen Wandlungsprozess befindet, bedarf mittlerweile keines gesonderten Nachweises mehr. Die Folgen der internationalen Finanzkrise mit der Insolvenz von Lehman Brothers im Jahr 2008 sowie die aktuelle Schuldenkrise in der Europäischen Union mit einem merkbaren Abschwung an den Finanzmärkten haben vor allem die größeren, im globalen Geschäft tätigen Banken getroffen. Für alle Institutsgruppen aber gilt, dass der Fixkostenblock der Institute nach wie vor hoch ist und aufgrund ihrer geringen Marktanteile nicht auf ein ausreichend großes Mengengeschäft verteilt werden kann.

Komplexe Finanzinstrumente, anspruchsvollere Kunden, immer mehr Kommunika-

tionskanäle und eine Vielzahl externer Anforderungen verlangen ein neues Denken bei der Steuerung der Finanzhäuser. Hinzu kommen verschärfte regulatorische Anforderungen (Basel III), die Institute dazu veranlassen, ihre Bilanzsummen und ihre Risikoaktiva zu reduzieren – etwa durch den Verkauf von Beteiligungen, die Abspaltung von Einheiten und Portfolien oder auch die Generierung von Neugeschäft. Auf der anderen Seite sind die risikogerechte Preisgestaltung und eine angemessene Risikosteuerung bei nahezu allen Banken mittlerweile als wichtige Erfolgsfaktoren identifiziert worden. Der Sektor hat in den letzten Jahren seine Risikosteuerungssysteme kontinuierlich verbessert. Je früher und intensiver diese Maßnahmen ergriffen wurden, desto besser für die Institute.

Massive Kostenreduzierung in der Kreditwirtschaft

Ohne Zweifel: Die Kreditwirtschaft hat bereits begonnen, aus den beschriebenen Rahmenbedingungen die erforderlichen Konsequenzen zu ziehen, nicht zuletzt durch massive Kostenreduzierung. Eine

vertiefte Spezialisierung und eine ausgeweitete Arbeitsteilung sind die gängigen Lösungsansätze. Nicht alle Teile der Wertschöpfungskette müssen im eigenen Hause erbracht werden. Eine Vielzahl an standardisierten Geschäftsvorfällen kann im Verbund oder von Fremdanbietern günstiger als vom Institut selbst erbracht werden, ohne dass der Kunde eine Qualitätsverschlechterung hinnehmen muss.

Nach aktuellen Markterhebungen verhält sich die Anzahl der Banken, die Dienstleistungen auslagern, umgekehrt proportional zur Größe der Anzahl Mitarbeiter. Sind es bei Banken mit mehr als 500 Mitarbeitern 56 Prozent, die ein Outsourcing realisieren, liegt die Zahl unterhalb von 500 Beschäftigten bereits bei 73 Prozent. Oberhalb von 1 000 Beschäftigten steht ein Wert von 40 Prozent. Communities mit mandantenfähigen Lösungen machen das Outsourcing für kleinere Banken zusätzlich attraktiv. Somit hat das klassische Outsourcing zuletzt erkennbar an Bedeutung gewonnen.

Diese Entwicklung ist auch die Bank-Verlag GmbH mitgegangen. Als das Unternehmen im Januar 1961 als hundertprozentige Tochter des Bundesverbandes deutscher Banken (BdB) gegründet wurde, standen vor allem klassische Verlagsaktivitäten im Zentrum der Geschäftstätigkeit. Längst hat sich das Tagesgeschäft des Medienvertriebs mit zunehmender Diversifizierung der Medienformen und deren Kanäle drama-

Zum Autor

Wilhelm Niehoff ist Geschäftsführer der Bank-Verlag GmbH, Köln.

tisch verändert. Ein multimedial geprägtes Mediennutzungsverhalten stellt das moderne Verlagsmanagement vor besondere Herausforderungen.

Joint Venture mit der genossenschaftlichen Card-Process

Wie die Konsumgewohnheiten der Leser, so unterlag in den vergangenen Jahren auch das Angebot des Bank-Verlags einem ständigen Wandel. Der klassische Verlagsbereich wurde zunehmend digitalisiert und den Anforderungen seiner Klientel damit mehr und mehr angepasst. Noch immer hält dieser Prozess an. Längst ist der Bank-Verlag zudem kein bloßes Verlagsunternehmen mehr, sondern zentraler Dienstleister in den Bereichen ZV-Karten, Electronic-Banking und Trusted Services, Zahlungsverkehr sowie IT- und Hosting-Solutions.

Die entsprechenden Lösungen werden primär für die privaten Banken entwickelt, stehen aber auch Kreditinstituten anderer Sektoren im europäischen Umfeld offen. Zeugnis hierfür gibt unter anderem die GCS German Card Switch GmbH, die im August 2011 als Joint Venture gemeinsam mit der genossenschaftlichen Card-Process GmbH gegründet wurde. Damit konsolidieren beide Partner die Softwareentwicklung und den technischen Betrieb zur Unterstützung ihrer Kopfstellen im Girocard-System sowie ihrer Gateways zu europäischen Kartenprozessoren und den internationalen Zahlungssystemen Mastercard und Visa.

Mehr als 24 Millionen Chipkarten seit 2010 ausgeliefert

Ohnehin ist das Kartengeschäft der größte Erfolgsträger des Bank-Verlags. Seit der Einführung eines einheitlichen Euro-Zahlungsraumes (Sepa) im Jahr 2010 wurden mehr als 24 Millionen Chipkarten ausgeliefert. Statistisch gesehen besitzt somit jeder vierte Bundesbürger eine vom Bank-Verlag ausgereichte Karte. Auch

beim bargeldlosen Zahlungsverkehr wirkt das Unternehmen im Hintergrund. Das von den hauseigenen Autorisierungs- und Routingsystemen abgewickelte Transaktionsvolumen hat 2011 mit über 650 Millionen Vorgängen eine neue Rekordzahl erreicht. Zusammen mit der GCS sind es sogar über 1,3 Milliarden Transaktionen.

Ein wesentliches Betätigungsfeld ist darüber hinaus der Betrieb und die Fortentwicklung einer E-Banking-Lösung sowie einer Kontenevidenzzentrale, in deren System Ende 2010 für die angeschlossenen Banken mehr als 120 Millionen Konten hinterlegt waren. Die hochkritischen Applika-

tionen werden in den hauseigenen, räumlich getrennten und KWG-konformen Rechenzentren ISO 27001 geprüft betrieben. Mit diesen und vielen weiteren Dienstleistungen ist der Bank-Verlag heute ein verlässlicher Outsourcingpartner der Kreditwirtschaft im Sinne eines „Integrators“, der mit weiteren Partnerunternehmen zusammenarbeitet. In etlichen Geschäftsfeldern bieten Ausbau-Maßnahmen das Potenzial, Leistungen für die Banken auch dauerhaft günstig zu gestalten.

Quellen:

Swiss Banking 2010, Handout Active Sourcing, Zürich 2010.

Lünendonk-Trendpapier 2010/2011: Banksteuerung mit Business Analytics, Kaufbeuren 2010.