

Welt Online, 29. Juni 2009

WELT ONLINE

Dienstleister mit wechselhaften Gefühlen

Von Michael Gneuss 29. Juni 2009, 04:00 Uhr

Beratung und IT fragen Kredithäuser weiter nach, aber seltener als vor der Krise

Für Berater und IT-Dienstleister ist es im Zuge der Bankenkrise bedeutend schwieriger geworden Aufträge zu bekommen. Einfach ist im Moment nicht, in Projekte der Banken involviert zu werden, bestätigt Edgar Klein, Partner bei der Unternehmensberatung Deloitte und Leiter des Bereichs Financial Services Consulting. Allerdings sei die Situation für die Dienstleister der Banken keineswegs mit der Lage der Automobilzulieferer zu vergleichen. "Derartige Einbrüche haben wir glücklicherweise nicht", so Klein.

Zu spüren ist, dass Projekte zurückgestellt werden. Es werden weniger Aufträge vergeben, und es besteht ein erheblicher Druck auf die Preise. Und - typischerweise - wird in solchen Phasen auch die Lieferqualität wichtiger. Vor allem für viele kleine Dienstleister sind derzeit Auftragsflaute und Preisdruck schwer zu verkraften. Die Bankenbranche arbeitet auch mit vielen kleineren Firmen bis hin zu Freelancern zusammen. Vereinzelt reagieren Firmen bereits mit Kurzarbeit oder Entlassungen.

Hingegen gibt es auch viele Projekte, die nicht verschoben werden können. Dazu zählt Deloitte-Partner Klein Anpassungen der IT an neue regulatorische Anforderungen - so zum Beispiel aufgrund des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes. Die Fusionen wie zum Beispiel zwischen Commerzbank und Dresdner Bank sowie im Landesbankensektor bringen ebenfalls Projekte für Dienstleister mit sich. Zahlreiche Beratungsmandate gebe es derzeit im Rahmen von Kostensenkungsprogrammen. Auch Strategie-Projekte gebe es weiterhin.

Outsourcing und Offshoring würden weiterhin diskutiert, sagt Klein. Konkrete Umsetzungen erwartet er aber eher für die besseren Zeiten. Schließlich seien solche Projekte komplex und nicht ganz ohne Risiko. "Solche Risiken werden jetzt nach hinten geschoben." Im Trend liege das Business Process Outsourcing - die Auslagerung ganzer Geschäftsprozesse.

Professor Michael Junker, bei Accenture Geschäftsführer für den Bereich Financial Services in Deutschland, sieht enormes Outsourcing-Potenzial bei vielen Finanzdienstleistern: "Es ist nach wie vor erstaunlich, dass Banken und Versicherer noch eine so hohe Fertigungstiefe haben und ihre Prozesse selbst betreiben wollen. Kontrollverlust ist kein Argument gegen Outsourcing und die Lieferqualität lässt sich sogar steigern."

Nach Einschätzung von Ulrich Dietz, CEO der GFT Technologies AG, sind die Banken vor allem in den Bereichen Kundenbetreuung und Compliance bereit zu investieren. Im Bereich Compliance sei es zwangsläufig so, dass nach Technologie-Lösungen gesucht werde, mit denen noch besser den Anforderungen des Gesetzgebers und der Aufsichtsbehörden entsprochen werden könne.

Dietz erwartet aber auch im Online-Banking eine steigende Nachfrage. "Da geht es jetzt erst richtig los." Es seien neue technische Lösungen vorhanden, die auch

nachgefragt werden. Ziel der Banken sei es - inspiriert vom Erfolg der Social Communitys - jetzt eigene Finanzkommunikationsplattformen aufzubauen und in die Portale zu integrieren. "Die Banken wollen Erfahrungen sammeln. Wir führen Gespräche in ganz Europa zu solchen Themen", sagt Dietz.

Der GFT-Vorstandschef sieht schon jetzt wieder die Bereitschaft, sich mit solchen Innovationsthemen zu befassen. Wenngleich auch das Thema Kostensenkungen noch immer sehr präsent in den Gesprächen sei.

Nach wie vor liege ein Schwerpunkt der Banken auch in der Entwicklung von Risikomanagementsystemen. Ein Hype aus Sicht von Dietz - auch wenn es nicht spektakulär klinge - ist die Zusammenführung von Anwendungen. Banken würden mit unzähligen - teilweise auch sehr alten und selten genutzten - Anwendungen arbeiten, die den Wartungsaufwand in die Höhe treiben. Dietz schätzt, dass die Banken 60 Prozent ihrer Budgets für die Wartung der Anwendungen ausgeben. "Es wäre natürlich besser, wenn sie einen höheren Anteil für Innovationen zur Verfügung hätten", so Dietz.

Rüdiger Striemer, Vorstandsmitglied der Adesso AG in Dortmund, beobachtet ein starkes Interesse an den Online-Portalen. In der Priorität liegen diese Projekte weit oben, weil es hier um den direkten Kontakt zu den Privat- und Firmenkunden geht. "Es gibt wieder eine starke Fokussierung auf die sehr großen Zielgruppen, mit den risikoärmere Geschäfte möglich sind", so Striemer. Gefragt sind einfach zu bedienende Portaltechnologien, über die möglichst viele Bankgeschäfte abgewickelt werden können. "Gerade bei Massengeschäften ist die Technologie enorm wichtig, weil mit kleinen Optimierungen daran schon große Hebelwirkungen erreicht werden können", so Striemer.

Nach Ansicht von Striemer könnte Technologie in der Zukunft auch den Wettbewerb im Verkauf der Finanzprodukte entscheiden. "Wir werden einen Wettbewerb der technischen Plattformen erleben", sagt das Adesso-Vorstandsmitglied. Die klügste Kombination aus Technologie und Produktangebot werde vorn liegen.