



## OUTSOURCING

# „Unser Alleinstellungsmerkmal ist unser Know-how im Detail“

**Was kann eine Sparkasse vom neuen Service-Partner prosystems IT erwarten? Wo liegen seine Stärken? Welche Rolle spielt er bei Migrationsprojekten zu OSPlus? Vassilios Timiliotis, Prokurist bei der prosystems IT, im Gespräch mit Report.**

Im April dieses Jahres hat Wincor Nixdorf rückwirkend zum 1. Januar 51 Prozent der Anteile an der prosystems IT übernommen. Was bedeutet das für Ihre Kunden und potenzielle Kunden?

Unser bestehendes IT-Service- und Produktportfolio für Finanzinstitute wird durch die Marktorientierung und Vertriebsstärke von Wincor Nixdorf optimal abgerundet. Retailbanken können wir jetzt IT-Lösungen für die komplette Prozessoptimierung rund um die Filiale anbieten – von der Beratung bis zum Betrieb.

Wo liegt der Schwerpunkt Ihrer künftigen Geschäftstätigkeit?

Unser Kerngeschäft sind Produkte und Services, die das Basisangebot der Verbandsrechenzentren ergänzen. Das Endgerätemanagement zum Beispiel oder Anwendungen, die die Verbandsrechenzentren nicht bieten – alles speziell auf die Bedürfnisse der Sparkassen zugeschnitten. Unsere eigentlichen Stärken aber sind die Managed Services, also der ope-

rativ Betrieb von Systemen und Infrastrukturen im Outsourcing.

Im Retailbanking verstärkt sich derzeit der Trend zum Outsourcing und zur Automatisierung. Sie liegen also voll in diesem Trend. Wie erklären Sie sich diese Entwicklung, die noch vor wenigen Jahren undenkbar erschien?

Natürlich können die Sparkassen das, was wir an Leistung erbringen, auch selbst machen. Aber die Qualität, die wir als Dienstleister liefern, mit allen Potenzialen zur Kostensenkung, das lässt sich innerhalb einer Sparkasse nur schwer erzielen.

Können Sie das konkretisieren?

Sogar anhand eines aktuellen Projekts. In dem Fall sind die Kosten für das Management von Endgeräten wie PC, Geldautomaten und Schalter/Kasse-Arbeitsplätzen um 30 Prozent gesunken. Fast noch wichtiger für mich aber ist die standardisierte Qualität, die wir bieten, auf der Grundlage von klar vereinbarten Ser-

vice Level Agreements. Was wir machen, ist alles messbar, anders als bei den institutseigenen IT-Abteilungen. Wir sind dabei durchaus in der Lage, innerhalb von den garantierten zwei Stunden Störungen zu beheben, und zwar zu transparenten Kosten.

## **Acht erfolgreiche Migrationen zu OSPlus**

2007 hat die prosystemsIT einen Umsatz von 43 Millionen Euro ausgewiesen. Zu Ihrem Kundenstamm zählen nicht nur die Nummern 2 und 3 der Sparkassen-Rangliste, sondern auch weitere 40 Institute. Was macht Ihre Stärke aus?

Die Sparkassen forcieren zurzeit ihre vertriebliche Ausrichtung. Sprich: hochstandardisierte Produktverkäufe einerseits, individuelle Kundenberatung andererseits. Beide Richtungen erfordern eine IT-Unterstützung, die sich stark an den Geschäftsprozessen der einzelnen Sparkasse orientiert. Genau das ist unser Alleinstellungsmerkmal: Sparkassen-Know-how

bis ins kleinste Detail. Eben genau das fehlt allen anderen Anbietern. Als ehemalige Sparkassentochter kennen wir OSPlus. Diese Kombination gibt es auf dem Markt im Moment nicht, außer bei uns.

Welche Rolle sehen Sie unter diesen Prämissen für die prosystemsIT bei der anstehenden Migration der nord- und ostdeutschen Sparkassen zu OSPlus? Wir wissen, was die Institute erwartet. Wir haben die Erfahrung aus acht Migrationen, die wir erfolgreich abgeschlossen haben, in kleineren, mittleren und großen Häusern.

Was empfehlen Sie daher? Nutzen Sie unsere Erfahrung! Die Migration stellt die Institute vor viele Fragen, die deren künftige Ausrichtung wesentlich beeinflussen. Die Vorstände sind mehr als bisher gefordert, sich mit technischen Tatsachen und ihren Konsequenzen auseinanderzusetzen.

Wo liegen die Knackpunkte? Der Zeitplan für die Migration ist eng, Abweichungen davon sind praktisch ausgeschlossen. Und die Organisationsabteilungen sind personell nicht so opulent ausgestattet, um derart komplexe Projekte zu stemmen. Die Pilotsparkassen warnen immer wieder davor, den Bedarf an personellen Ressourcen zu unterschätzen.

## Eine Alternative: die Auslagerung von Funktionen

Was genau können Sie beisteuern? Der Zeitdruck bedingt, dass die gesamte Sparkasse vor der Migration auf den Prüfstand gestellt werden muss. Nahezu sämtliche Prozesse, nicht nur die IT selbst, müssen an die neue IT-Infrastruktur angepasst werden. Und zwar im Vorfeld. Denn die Abläufe werden sich stark verändern. Individuelle Lösungen, wie sie häufig vorhanden sind, können nicht mehr oder nur mit hohem Aufwand beibehalten werden.

Inzwischen sind bereits mehr als 297 Sparkassen auf OSPlus umgestiegen. Gibt es da nicht standardisierte Vorgehensweisen? OSPlus ist so flexibel, um eben den Instituten individuelle Ausgestaltungsoptionen zu bieten. Denn jede Sparkasse ist im Grunde individuell aufgestellt. Es gibt keine Pauschallösung.

Was sollen die Institute Ihrer Meinung nach tun? Ihre Individualität aufgeben? Nein, warum auch? Darin liegt schließlich ihr Alleinstellungsmerkmal am Markt. Wir plädieren nur dafür, im Vorfeld der eigentlichen Migration alles zu tun, um unnötige Belastungen in dieser Zeit zu vermeiden. Dazu gehört zu prüfen, wie man mit den vielen Subsystemen

umgeht, die OSPlus nicht unterstützt. Dazu zählt auch zu überlegen, ob nicht so manche Funktion besser ausgelagert werden sollte. Ich denke da an den Betrieb von Geldautomaten. Das braucht das Institut dann nicht zu migrieren. Das haben wir schon gemacht.

Wie stehen Sie zu der Frage, was vorzuziehen ist, die zentrale oder die dezentrale Lösung? Grundsätzlich ist das die ureigene Entscheidung der Institute. Fakt ist, dass sich die meisten Pilotsparkassen aus dem FinanzIT-Bereich für die dezentrale Variante entschieden haben.

Wie erklärt sich das? Da schlagen Kosten/Nutzen-Aspekte zu Buche. Bei der zentralen Lösung würden Institute Funktionen in zum Teil erheblichem Umfang einbüßen. Der wesentliche Nachteil liegt darin, dass einige Sachen als Bodensatz übrig bleiben. Damit steigen die Betriebskosten deutlich.

Was empfehlen Sie unter diesen Umständen? Wir haben unseren großen Sparkassen die dezentrale Infrastruktur empfohlen. Und sie sind gut damit gefahren, weil die individuellen Anwendungen integriert sind. ■



## Joint-Venture als Dienstleister

Outsourcing-Vorhaben können ganz unterschiedlich ausgestaltet sein. So ist die Übergabe von Aufgaben an einen externen Dienstleister, beispielsweise ein Rechenzentrum, möglich, aber auch die Gründung einer Tochtergesellschaft, die dann bestimmte Aufgaben für das Kreditinstitut übernimmt. Ein solches Unternehmen kann dann wiederum als Joint-Venture mit anderen Kreditinstituten oder einem Dienstleister gegründet werden.

Diesen Weg sind die Hamburger Sparkasse, die Sparkasse Bremen und Wincor Nixdorf gegangen. Gemeinsam gründeten sie 2005 das Unternehmen Wincor Nixdorf Portavis, das den Sparkassen in Deutschland Dienstleistungen für den Betrieb ihrer IT-Infrastruktur anbietet. Derzeit betreut die Gesellschaft neben den Muttersparkas-

sen auch den IT-Betrieb der HSH Nordbank sowie der Investitionsbank Schleswig-Holstein.

Das Angebot von Wincor Nixdorf Portavis deckt alle IT-Bereiche eines Kreditinstituts ab, die für ein Outsourcing in Frage kommen. Dazu gehören einzelne Aufgaben von der Betreuung der SB-Landschaft bis zum Back-Office ebenso wie die Übernahme des gesamten IT-Betriebs oder die Betreuung der stationären und mobilen Geräte, der Infrastrukturen und Netze sowie der Kommunikation und Medientechnik.

Derzeit versorgt das Unternehmen rund 12.000 Anwender mit IT-Diensten und Funktionen. Es betreibt 15.600 Rechner, 5.000 Drucker, 3.500 Server und 1.400 SB-Systeme. Dazu kommen mehr als 2.000 Anwendungen und 510 Datenbanken. Den Rahmen dafür bilden individuell gestaltbare Service Level Agreements mit den Instituten.