

**Zeitschrift:** Comtec : Informations- und Telekommunikationstechnologie = information and telecommunication technology  
**Band:** 81 (2003)  
**Heft:** 2  
  
**Artikel:** Nach dem Hype die Arbeit  
**Autor:** [s. n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-876615>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 13.10.2024

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Nach dem Hype die Arbeit

Nachdem spektakuläre Flops wie «You» und «Redsafe» den E-Bankensektor erschüttert haben, ist klar, dass noch viel Arbeit getan werden muss, denn die elektronische Schalterhalle entspricht einem echten Bedürfnis der Kunden. Die etablierten Geldinstitute haben dabei die Nase vorn.

In kaum einem anderen Wirtschaftsbereich hat das Internet derart nachhaltige Veränderungen nach sich gezogen wie in der Finanzindustrie. Warum? Der Hauptgrund dafür ist, dass das Finanzgeschäft aus der Verarbeitung und der Vermittlung von Informationen lebt. Als ein Medium, das den Fluss von Informationen wesentlich beschleunigt, greift das Internet daher schonungslos in die traditionelle Wertschöpfungskette der Finanzdienstleister ein. Dennoch darf nicht vergessen werden, dass Electronic Banking oder E-Banking keinesfalls eine Errungenschaft der New Economy ist. So können Bankkunden schon seit Jahren Wertschriftenaufträge per Telefon abgeben oder Zahlungen mittels Videotext abwickeln. In diesem Sinn stellt das Internet für die Finanzdienstleister ähnlich dem Online-Buchhandel für eine etablierte Buchhandlung lediglich einen zusätzlichen Absatzkanal dar. Es handelt sich aber immerhin um einen Kanal, dessen Nutzung einem stetig wachsenden Kundenbedürfnis zu entsprechen scheint.

## Boom und Crash

Während des Dotcom-Booms konnte bisweilen der Eindruck entstehen, dass aus dem Nichts aufgetauchte Unternehmen den allgedienten Finanzdienstleistern ihre Stücke des E-Kuchens streitig machen würden. Nur zu gut kann man sich noch an den schnellen Aufstieg der zahllosen Online-Broker erinnern. Online-Händler wie E-Trade brachten einige Bewegung in den Aktienhandel, der davor ein angestammtes Gebiet der Gross- und Privatbanken war, aus dem diese traditionellerweise hohe Gebühren schöpften. Die Jahre 1998 bis 2001 waren geprägt von grossen Vorhaben – doch von den meisten ist nicht viel oder gar nichts übrig geblieben. Dass der E-Hype bei den Banken und Versicherungen vorbei ist,

## Info:

Exhibit AG  
Bruggacherstrasse 26  
CH-8117 Fällanden  
Tel. 01 806 33 80  
E-Mail: info@iex.ch  
Homepage: www.iex.ch

dessen ist sich Otto Normalverbraucher spätestens seit den spektakulären Flops der Bank Vontobel und der Rentenanstalt/Swisslife bewusst. «You» und «Redsafe», einst als elektronische Zukunft der Finanzdienstleistungsbranche bejubelt, sind heute nichts mehr als Namen und Projekte, die Hunderte von Millionen Franken verschlungen haben. Die Gründe für das Scheitern sind vielfältig. Einerseits stellt das Projektmanagement bei Vorhaben dieser Tragweite eine oft unterschätzte Grösse dar. Zumeist dauert die Realisierung länger als angenommen, sie kostet mehr als projektiert und das fertige Produkt bietet zum Schluss auch nur gerade die Hälfte des ursprünglich geplanten Funktionsumfangs. Eine weitere Schwierigkeit liegt aber auch in der Architektur solch komplexer Softwarebauten und in der nicht ganz einfachen Anbindung von Grossrechnern an das Internet. Und die Ansprüche der Kunden sind hoch: Sie wollen in der elektronischen Schalterhalle schnell und einfach bedient werden und von der darunter liegenden Komplexität nichts spüren.

**Im stillen Kämmerchen an die Spitze**  
Weit weniger eilig hatten es die Grossbanken wie Credit Suisse und UBS, und so verfügen diese heute auch über ausgeklügelte gebaute E-Banken, die von einer zunehmenden Anzahl Kunden benutzt werden. Das Angebot an Dienstleistungen wird dabei immer breiter und



umfasst längst nicht mehr nur das blosse Abwickeln von Zahlungen und Wertpapiergeschäften. Vielmehr versuchen diese Allfinanzportale, den Bezug und die Verwaltung von Finanzprodukten wie Hypotheken, Kredite und Versicherungspolicen unter ihrem «virtuellen Dach» zu vereinen. Technisch bedeutet dies eine gewaltige Herausforderung, denn es geht darum, teilweise in Einzelapplikationen verfügbare Dienstleistungen wie Kursinformationen, Zahlungsaufträge, Wertschriftenhandel, Kontoführung und Portfoliomanagement in einer homogenen Umgebung zusammenzuführen. Gefragt ist zunehmenderweise auch der so genannte «Single Sign-on», ein Verfahren, das dem Kunden die Nutzung aller möglichen Dienste mit einer einzigen Anmeldung ermöglicht. Spezialisierte Softwarehäuser haben den Banken in mühsamer Kleinarbeit dabei geholfen, ihre Applikationen in einer sicheren und skalierbaren E-Bank zusammenzuführen. Doch der Trend hin zur elektronischen Bank hat auch einige Dienstleistungsanbieter und etablierte Softwarehersteller auf den Plan gerufen, denn vor allem für kleinere Banken wird der Betrieb einer

E-Banking ist keine Errungenschaft der New Economy, aber diese optimiert sie.

eigenen IT-Infrastruktur zunehmend zum Ding der Unmöglichkeit: Sie müssen nämlich in der Lage sein, neue Dienstleistungen schnell einzuführen, und sie verfügen teilweise noch über antiquierte Rechner und Prozesse. So hat SAP etwa Standard-Lösungen für Banken entwickelt, oder Swisscom IT Services führt ein komplettes Angebot von fertigen Banking-Modulen, die kleinere Geldinstitute als Miet-Software nutzen können.

## Der nächste Schub kommt im Hintergrund

Doch auch dann, wenn jede Bank über eine elektronische Schalterhalle im Internet verfügt, ist noch nicht alle Arbeit getan. Denn im Finanzsektor gibt es tatsächlich an allen Ecken und Enden Optimierungspotenzial. Allerdings wird die nächste Welle an technologischen Neuerungen nicht an der Schnittstelle zum Kunden erfolgen. Vielmehr dürfte

sie die Organisation der gesamten Finanz-Infrastruktur betreffen und auch nicht ausschliesslich auf der Ebene der einzelnen Banken stattfinden. Gut denkbar ist etwa, dass diverse kleinere Institute sich für den gemeinsamen Betrieb einer Backoffice-Infrastruktur erwärmen, denn auf allen lastet ein gewaltiger Gewinndruck, dem sie auf Dauer nur mit Effizienz und einem stabilen IT-Fundament begegnen können. Entsprechende Diskussionen sind etwa zwischen den AGI-Kantonalbanken und den Raiffeisenbanken im Gang. Fazit: Bis alle «Dinosaurier» in den Kellern verschwunden sind, dürfte es noch eine Weile dauern. Doch aus dem gegenwärtigen Modernisierungsprozess werden Finanzinstitute hervorgehen, die in der Lage sein werden, flexibel und rasch auf immer anspruchsvollere Kundenwünsche zu reagieren. 12

## ADSL Microfilter von R&M

**ADSL: Verwandeln Sie Ihren analogen Telefonanschluss in einen Highspeed-Internetzugang**

- «plug and play»
- Macht aus Ihrer 1-fach-Steckdose einen Doppelanschluss Analog-Analog/Analog-ADSL-Modem
- Ergänzende Anschluss-/Übergangskabel für Modem-Lösung
- Kompakte Bauform, Anschlüsse nach unten (dadurch keine Beschädigung der Stecker)
- Integrierter Überstrom- (reversibel) und Überspannungsschutz, zum Schutz der Endgeräte
- Schweizer Qualitätsprodukt



Convincing cabling solutions

Reichle & De-Massari AG, Verkauf Schweiz  
Buchgrindelstrasse 13, CH-8622 Wetzikon  
Telefon +41 (1) 931 97 77  
Fax +41 (1) 931 93 29  
[www.rdm.com](http://www.rdm.com)