

Interview mit Mario Uhl, Business Unit-Leiter und Banking-Experte bei CIBER Deutschland



SAP und die Banken: Warum jetzt endlich zusammen findet, was gut zusammen passt

Die Deutsche Bank setzt künftig auf SAP: Was bedeutet das für die gesamte Finanzbranche? Werden andere Institute bald nachziehen?

Ja, sie tun es schon. Im internationalen Umfeld sind viele Institute bereits in aktuellen Projekten engagiert oder stark in der Planung. An Standard-Software führt kein Weg vorbei – und hier ist SAP erste Wahl. Der internationale Markt wird das Geschäft langfristig dominieren, eher lokale Software-Anbieter werden in diesem Markt sukzessive verschwinden.

In der Vergangenheit haben Banken häufig mit eigenentwickelten Softwarelösungen ihre Geschäftsprozesse abgebildet. Was kann hier eine Standard-Lösung wie SAP konkret leisten? Welchen Mehrwert bietet sie?

Der Mehrwert liegt in der Standardisierung von Prozessen, die bei allen Banken ähnlich sind und nicht wirklich den Wettbewerb ausmachen. Diese Standardisierung bringt einerseits Kostenvorteile im Betrieb, andererseits Unabhängigkeit im wirklichen Business. Einer Bank geht es darum, Produkte schnell in den Markt zu bringen und diese effektiv zu verwalten. Dort hilft langfristig nur Standard-Software. Der Nutzen ist nicht nur monetär spürbar, sondern liegt insbesondere auch in der schnellen Umsetzbarkeit neuer Produktideen.

Finanzunternehmen haben derzeit viele akute Baustellen zu bearbeiten. Was macht gerade jetzt für eine Bank die Umstellung auf SAP attraktiv – vor allem auch angesichts der zu tätigen Investitionen?

Die Baustellen verschieben sich aktuell. Das Risikomanagement ist sehr wichtig und wurde lange stark unterschätzt.

Trotzdem ist die Abwicklung des operativen Geschäfts langfristig doch die wichtigste Aufgabe. Und diese muss effektiv umgesetzt werden. Gerade hier hilft SAP – durch seine Plattform und eine Vielzahl von Implementierungen.

Im Prinzip muss ein Template-Ansatz her, der Standard-Software wie SAP for Banking sehr schnell für ein Unternehmen einsatzfähig macht. Die Individualität einer Bank hängt nicht von der IT-Plattform ab. Es geht vielmehr um die Schnelligkeit, mit der die Marktideen der Fachbereiche umgesetzt werden können.

Welche spezifischen Anforderungen stellen Banken an ein SAP-System? Warum finden sie erst deutlich später den Weg zu SAP als andere Branchen?

Die Branche hat sehr spezielle Anforderungen. Der Vertriebsprozess ist sicher eine davon, aber auch die Komplexität der Produkte. Dies begründet den enormen Anteil an Eigenentwicklungen in dieser Branche. Die nationalen Gesetzesvorgaben behindern zudem eine Standardisierung und fördern Individualität. Leider ist das insgesamt sehr ineffektiv. Die Branche wird durch die Heterogenität der nationalen Vorgaben behindert, sich besser und schneller zu standardisieren.

Wir denken, eine der größten Herausforderungen an den Einsatz von SAP im Banking ist es, nationale Gesetzesvorgaben und internationale Standards in Einklang zu bringen.

Was muss ein SAP-Dienstleister im Banking-Umfeld mitbringen?

Er muss Kompetenz in dieser Branche besitzen, also deren Prozesse kennen. Ferner sollte er Projekterfahrung mitbringen, die vergleichbar mit dem angefragten Projekt ist.

Bei einer Standard-Software wie SAP ist zudem Realisierungsexpertise wichtig. Es geht nicht primär darum einen Blueprint zu schreiben, sondern diesen in die Umsetzung zu bringen.

Wer Standard-Software möchte, sollte darauf abzielen, fertige und verwertbare Ergebnisse zu erhalten – und auf einen SAP-Dienstleister setzen, der mit der Fähigkeit zur Realisierung überzeugt.

Welchen Zeithorizont erwarten Sie für ein Projekt in der Größenordnung der Deutschen Bank?

Es gibt bisher kein Banking-Projekt dieser Größenordnung unter fünf Jahren Laufzeit. Der Zeithorizont wird länger sein. Wir denken es macht Sinn, hier auch methodische Ansätze von Vorreiter-Branchen zu nutzen, in denen eine Standardisierung weiter fortgeschritten ist.

Vita Mario Uhl

Mario Uhl ist seit 2006 Mitglied der Geschäftsleitung der CIBER AG Deutschland und verantwortlich für den Bereich Financials, Transportation und Automotive. Nach seinem Studium an der Uni Saarbrücken war der Dipl.-Betriebswirt seit Januar 1984 zehn Jahre bei der SAP AG, Walldorf, beschäftigt und dort unter anderem als Vice President von SAP Americas maßgeblich am Aufbau der US-Gesellschaft des Walldorfer Unternehmens beteiligt. Zudem sammelte er große Erfahrung im SAP-Beratungsumfeld und im weltweiten Organisationsaufbau als Geschäftsführer bei der Bull Consulting GmbH, Köln, und gleichzeitig als Vice President bei Bull SA in Paris. Anfang 2000 gründete Uhl die SAP-Unternehmensberatungsgesellschaft Business Engineering Service & Training GmbH, die im Jahr 2006 an die CIBER AG verkauft wurde.