



2. Mai 2007

Presseinformation

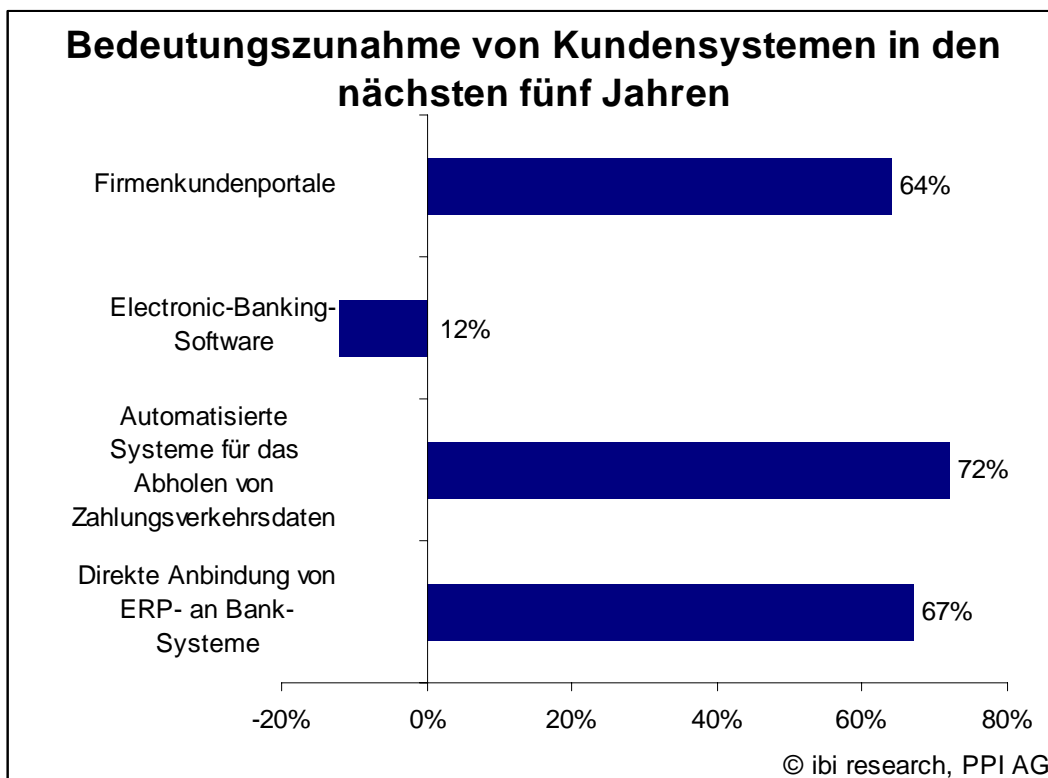
Electronic-Banking-Software auf dem Rückzug

Banken stellen Kundensysteme auf Automatik

Fast drei von vier Bankhäusern in Deutschland wollen den Zahlungsverkehr weiter automatisieren. So soll beispielsweise durch neue Anwendungssoftware zur Unterstützung der Ressourcenplanung (Enterprise Resource Planning) der Aufwand für das Zahlungsmanagement deutlich verringert werden. Aufträge bei einer Bank einzureichen oder Kontoinformationen abzuholen, werden beispielsweise über die neue Technik bedienerlos ausgeführt. Für den Kunden entsteht der Vorteil, dass alle Bankaktivitäten schneller erledigt und dabei gleichzeitig auf Fehler überwacht werden. Banken versprechen sich von der Automatisierung Kostenersparnisse über einen deutlich geringeren Support-Aufwand. Das ist das Ergebnis der Studie „Electronic Banking 2007 – Trends und zukünftige Anforderungen im Firmenkundengeschäft“ von ibi research und dem Beratungs- und Softwarehaus PPI.

Der Hauptvorteil der automatisierten Bank-IT liegt in der Beschleunigung der internen Abläufe beim elektronischen Zahlungsverkehr. Automatisierte Kundensysteme sorgen dafür, dass Kontoinformationen zeitgesteuert bei den unterschiedlichen Banken eines Unternehmens abgeholt und an weiterverarbeitende Systeme – zum Beispiel Buchhaltungssysteme – weitergeleitet werden. Umgekehrt können Zahlungsverkehrsaufträge, die beispielsweise von einem System für die Lohn- und Gehaltsabrechnung erstellt wurden, automatisiert an die Bank übermittelt werden. Bei der direkten Anbindung von ERP-Systemen in Verbindung mit automatisierten Kundensystemen profitieren die Unternehmen von einer standardisierten und multibankfähigen Kommunikationsschnittstelle für den Zahlungsverkehr. Über diese können Kontoinformationen und Zahlungsaufträge mit allen deutschen Banken ausgetauscht werden.

Durch die Automatisierung des Zahlungsverkehrs verringern sich damit für die Banken und insbesondere für große Unternehmen die laufenden Kosten. Hinzu kommt der Vorteil der termingerechten Einlieferung der Aufträge bei der Bank. Analog entsteht für den Kunden der Nutzen, Aufträge schneller und reibungsloser abzuwickeln.



Mehr als 70 Prozent der Bankenentscheider wollen Zahlungsverkehrssysteme automatisieren.

Im Rahmen des Automatisierungsprozesses rechnen Experten mit einer Symbiose von automatisierten Kundensystemen und Firmenkundenportalen: So können Zahlungsverkehrsaufträge durch die automatisierten Kundensysteme an die Bank übermittelt und von einem Zeichnungsberechtigten des Unternehmens zeit- und ortsunabhängig über das Firmenkundenportal freigegeben werden. Trotz der wachsenden Bedeutung neuer Arten von Kundensystemen gehen die Banken deshalb nicht davon aus, dass die Vielfalt der auf Kundenseite eingesetzten Systeme in den nächsten fünf Jahren zunimmt. Vielmehr ist sogar mit einer Verringerung der Zahl unterschiedlicher IT-Lösungen zu rechnen.

Hintergrundinformationen

Die Studie Electronic Banking 2007 – Trends und zukünftige Anforderungen im Firmenkundengeschäft schätzt zukünftige Entwicklungen im Firmenkundengeschäft auf Basis einer zweistufigen Expertenbefragung qualifiziert ein. Banken, Sparkassen, Rechenzentren und Softwarehäusern soll die Studie damit eine verlässliche Grundlage für ihre strategische Ausrichtung bieten. Insgesamt 26 Experten aus Großbanken, Landesbanken, großen Sparkassen und Genossenschaftsbanken sowie Bankenverbänden wurden zur Wettbewerbsrelevanz des Leistungsangebots und zu zukünftigen Herausforderungen im Electronic Banking befragt.



PPI AKTIENGESELLSCHAFT

PPI Aktiengesellschaft

Die PPI Aktiengesellschaft ist seit über 20 Jahren an den Standorten Hamburg, Kiel und Frankfurt erfolgreich für die Finanzbranche tätig. 2006 erwirtschaftete das Unternehmen mit seinen mehr als 200 Mitarbeitern über 25 Millionen Euro Umsatz in den drei Geschäftsfeldern Consulting, Software Factory und Electronic-Banking-Produkte. Im E-Banking liegt der Schwerpunkt auf sicheren und wirtschaftlichen Standardprodukten für die Kommunikation zwischen Firmenkunden beziehungsweise Privatkunden und ihrer Bank. Das Consulting-Angebot erstreckt sich von der Strategie- über die bankfachliche bis zur IT-Beratung. PPI stellt durch seine professionelle und verlässliche Vorgehensweise eine hohe Qualität der Ergebnisse und absolute Budgettreue sicher.

Pressekontakt

Nicole Nemecek

Faktenkontor GmbH

Tel: +49 (0)40 22703-8199

Fax: +49 (0)40 22703-4199

E-Mail: nicole.nemecek@faktenkontor.de