

Portale werden benutzerfreundlich

E-Finanzprojekte ■ Viele Finanzportale schrieben in letzter Zeit negative Schlagzeilen. Es gibt aber auch erfolgreiche Beispiele digitaler Schalterhallen wie etwa diejenige der UBS. Welche Entwicklungsstrategien relevant sind, erläutert Stefan Arn, CEO der AdNovum Informatik AG.

«**SCHWEIZER BANK**»: Weshalb sind in der Vergangenheit so viele Portalprojekte gescheitert?

Stefan Arn: Diese verfolgen meist aus historischen Gründen den so genannten «Single-Vendor»-Monolithenansatz. Darunter versteht man

KARIN BOSSHARD

abgeschlossene Systeme, die unter anderem auf proprietären Portalservern von einem Anbieter basieren. Dieser Ansatz geht davon aus, dass die gesamte Abwicklung an einem zentralen Ort stattfindet. Dass in der Realität verschiedenste Datenlieferanten und Systeme integriert werden müssen, wird dabei oft vernachlässigt. Ein entsprechender Server benötigt in der Regel gleichzeitig Web-, Präsentations- und Authentisierungsteile sowie eine Applikations Engine und einen Session Manager, um flexibel alle Anforderungen eines modernen Portals bieten zu können.

AdNovum Informatik AG

Die AdNovum ist auf die Entwicklung und Integration von hochsicheren E-Banking-Applikationen und Single-Signon-Portalen spezialisiert. In enger Zusammenarbeit mit grossen Finanz- und Telekommunikationsunternehmen wie beispielsweise die UBS, Zurich Financial Services, Postfinance und Swisscom, entstehen bei AdNovum massgeschneiderte Intra-, Inter- und Extranet-Lösungen.

Neben dem ungenügenden Integrationsaspekt führt diese Methode auch aus Sicht der Systempflege, Wartung und Weiterentwicklung nicht direkt zum Ziel, zumal es eine relativ grosse Anzahl beteiligter Personen und

Stellen bedingt. Besonders negativ jedoch dürfte bei diesem starren Ansatz ins Gewicht fallen, dass keine kontinuierlichen, asynchronen Optimierungen vorgenommen werden können.

«**SB**»: Wie beurteilen Sie den jetzigen Zeitpunkt, in neue E-Finanz-Projekte zu investieren?

Arn: Trotz des momentanen Negativ-Hypes stehen die Chancen, attraktive Finanzportale schnell und kostengünstig zu entwickeln und sicher zu betreiben, ausgesprochen gut. Die eingesetzten Techniken sind gereift, sodass wir bereits intensiv aus unseren Erfahrungen lernen können: Indem ein System so einfach wie möglich entworfen ist, lässt es sich besser und schneller verstehen, was schliesslich die Wartung und Weiterentwicklung fördert.

«**SB**»: Wo liegen konkret die Chancen bei den aktuellen und zukünftigen Banken-Portallösungen?

Arn: Kann man auf bewährten Architekturen aufbauen, führt dies schlussendlich zu einer markanten Kostenreduktion, indem sich Dienste leichter wiederverwenden und integrieren lassen. Ein anderer interessanter Aspekt dürfte auch sein, dass sich dabei auch Kooperationen in Zusammenhang bestehender und neuer Finanzportallösungen leichter realisieren lassen, wie das jüngste Beispiel der UBS und der Postfinance beweist.

Dank der einfachen Ausbaubarkeit lassen sich ausserdem kontinuierlich benutzerfreundliche Funktionalitäten einbauen. Dazu zählt etwa Single-Sign-on (SSO): Mit seiner Hilfe ist es möglich, sich mit einem Master-Passwort nur einmal zu authentisieren, um dann direkten Zugang zu sämtli-

chen abonnierten Ressourcen eines Finanzportals zu bekommen. Für Anwender wird das Surfen bequemer,

Portal-Architekt

Stefan Arn, Dipl. Inf. Ing. ETH, ist CEO und Gründer der AdNovum Informatik AG sowie Mitglied der Geschäftsleitung der AdNovum-Firmengruppe. Seit der Gründung im Jahre 1988 hat sich die AdNovum unter seiner Leitung als eines der führenden Softwarehäuser im Bereich E-Banking und SSO-Portallösungen etabliert.



für die Unternehmen wird das Handling sicherer und billiger.

«**SB**»: Wird sich das Ansteigen der Mobilkommunikation auf Portallösungen auswirken?

Arn: Ich glaube nicht. Wir unterstützen prinzipiell

alle Kanäle, über die heute eine Dienstleistung angeboten wird. Ob mobile Telefonie, Fixnet, Internet oder Bankomat eingesetzt wird, ist für uns unerheblich, da es sich aus technischer Sicht einfach um eine Datenkonvertierung handelt. Unsere Entwicklungen sind deshalb explizite Multi-Channel-Lösungen.

«**SB**»: Wie kann man die fehlende Kundenbasis generieren?

Arn: Folgende Fragen müssen dafür beantwortet werden: Wie stellen wir die diversen heterogenen Daten und Dienste sicher, benutzerfreundlich und schnell dem Kunden zur Verfügung, wie können wir nebst einem tiefen TCO (Total Cost of Ownership) einen Mehrwert für den Finanzdienstleister erzeugen und wie lassen sich die Kosten so verlagern, damit die Kunden die neuen Dienstleistungen vermehrt in Anspruch nehmen?