



Offenheit als Teil der DNA

BEITRAG

_HENDRIK LANG, CEO
Finnnova AG

Erschienen im SMART insights 2022 Magazin
In Kooperation mit

finnova.

ergon

smart
people –
smart
software®

Die Finnova AG aus Lenzburg steht für die Zukunft des Bankings. Als Schweizer Anbieterin von Banken-Software investiert sie signifikant in den Ausbau ihrer digitalen Produkte, Services und Lösungen und verfolgt dabei ein plattformbasiertes Geschäftsmodell. Durch Open Banking begünstigt sie zudem die Verschmelzung von Banken mit Drittanbietern. CEO Hendrik Lang gewährt einen exklusiven Einblick in die Vision, das Mindset und das Ökosystem der Lösungsanbieterin Finnova. Und er verrät, warum Offenheit gut fürs Geschäft ist.

«Was uns mit Ergon verbindet?
Wir plädieren beide für mehr Coopetition statt Competition.»
Hendrik Lang,
CEO, Finnova



Finnova steht seit 1974 für innovative Banking-Lösungen - sei es bei deren Entwicklung, Betrieb oder Beratung. Heute liegt ihr Fokus nebst dem Kernbankensystem auf Embedded Finance - das auf Open Banking setzt - und der digitalen Transformation sowie Data Science. Gemeinsam mit Banken und selektiven Drittanbietern treibt Finnova die neue Ära des Bankings voran. Mit Erfolg: Ihre Lösungen und Services befähigen über 100 Schweizer Banken, nachhaltig und wettbewerbsfähig zu wirtschaften. Damit beträgt der Marktanteil in der Schweiz gemessen an Anzahl Kunden fast 50%. Tendenz steigend.

CEO Hendrik Lang erklärt: «Unsere Software-Lösungen sollen sich als Standard für End-to-End-Banking in den Zielmärkten etablieren. Gleichzeitig müssen wir dem zunehmendem Wunsch der Banken nach Differenzierung ihrer Geschäftsmodelle und Angebote gerecht werden. Banken mit eingeschränkter Adaptionsfähigkeit - strategisch, technologisch, strukturell - werden es schwer haben, sich am Markt zu behaupten. Ich sehe Open Banking nicht als Tool zur Gewinnmaximierung, sondern als Schlüssel zum Überleben der Bankenindustrie - und damit auch für Finnova.»

Die individuelle Lösungsanbieterin

Früher war Finnova als reine Produkthanbieterin spezialisiert auf Codeentwicklung. Als das Bedürfnis nach Differenzierung seitens Banken an Fahrt aufnahm, konnte und wollte man nicht alles selber machen und verlagerte den Fokus neben dem Kernbankensystem auf die Öffnung für Fintechs und Drittanbieter, um den Banken mehr Möglichkeiten sowie Wahlfreiheit zu bieten. Zugleich wurde der Bereich Services ausgebaut und in Prozess-Frameworks investiert, um Produkte auf spezifische Kundenbedürfnisse anzupassen. In der Kombination Produkt und Service entstehen die kundenorientierten Lösungen. Daher wandelt sich Finnova von der Produktherstellerin zur Lösungsanbieterin.

Damit wurde eine zukunftsorientierte Plattform mit modularen Services entwickelt, die alle Parteien zusammenführt und Zugriff auf ein immenses Produktportfolio gibt. Die hohe Flexibilität setzte zwei Dinge voraus: erstens ein offenes System und zweitens das nötige Mindset, um offen für Partnerschaften zu sein und ein grosses Ökosystem aufzubauen. Finnova lebt den Ökosystem-Ansatz und pflegt ihre Community via etliche Diskussionsforen. Die Vision? Bessere Kundenerlebnisse fördern die Innovation im Finanzsektor.

«Der Markt ist dermassen fragmentiert und die Strategien der Banken so divers, dass Wahlfreiheit und Flexibilität zu unseren neuen DNA werden müssen. Wir mussten lernen, uns anzupassen», so Hendrik Lang. Finnova verkauft neben eigenen Produkten somit auch zunehmend gewhitelabelte Lösungen von Partnern oder entwickelt Produkte und Lösungen im Zusammenspiel mit Partnern oder auch Banken.

Produktportfolio ohnegleichen

Finnovas Kernbankensystem steuert die Kernprozesse einer Bank wie Kontoführung, Zahlungsverkehr und Vermögensverwaltung im Backend. Es ist der Dreh- und Angelpunkt für alle angeschlossenen Lösungen. Solche Kernbankensysteme sind in den späten 1970er-Jahren aus Informatikabteilungen der Banken heraus entstanden.

Im Bereich Middle Office unterstützt Finnova das Front Office in Sachen Compliance, Risikomanagement und IT ohne Kundenkontakt. Dort besticht Finnova mit Lösungen wie Advisor Workbench und dem Investment Cockpit für Asset Manager oder dem Pendenzen- und Kampagnenmanagement. Der Bereich Data Science gewinnt zunehmend an Bedeutung, beispielsweise für Anwendungsfälle wie Betrugserkennung oder Cross-Selling. Eigene Frontlösungen wie Internetbanking, Mobile- und Portalanwendungen werden seit je entwickelt, auch in Zusammenarbeit mit Partnern. Und genau da setzen viele Fintechs an, begünstigt durch Open Banking.



**Meine 3 Hacks für
Vertrauen und Zusammenhalt**
_Hendrik Lang

Werte vorleben

Unsere Werte sind Offenheit, Innovation, Unternehmertum und Engagement. Als Führungskraft gilt es, diese Werte vorzuleben und mit Inhalt zu füllen.

Kommunikation

Offene, transparente Kommunikation durch alle Hierarchien soll kein Müssen, sondern ein instinktives Dürfen sein. Es ist essenziell für ein hybrides Unternehmen, wie wir eines sind. Es verstärkt den Zusammenhalt ungemein.

Verantwortung

Man muss loslassen können und gleichzeitig die Wahrnehmung der übertragenen Verantwortung auch einfordern. Bei stürmischen Zeiten ist es essenziell zu helfen, den Hafen sicher anzusteuern.

«Ich sehe Open Banking nicht als Tool zur Gewinnmaximierung, sondern als Schlüssel zum Überleben der Bankenindustrie.»

_Hendrik Lang, CEO, Finnova

Security first

Für Bankkund:innen von heute steht neben Funktionsumfang die einfache Bedienbarkeit bei allerhöchster Sicherheit an erster Stelle – und das bei regelmässigen Log-ins wie auch Onboarding oder Smartphone-Wechsel. Je besser die mobile Nutzbarkeit ist, desto weniger Anfragen werden an das Kundenbetreuungszentrum gestellt. Dies wird ermöglicht durch Ergons Sicherheitslösung Airlock Secure Access Hub, die den Banken u.a. die Auswahl oder die Kombination aus verschiedenen Log-in-Verfahren, im Übrigen auch von Drittanbietern, ermöglicht. Auch Ergon lebt hier den Ökosystem-Gedanken im Sinne von Coopetition statt Competition.

Hendrik Lang erläutert das Besondere an der langjährigen Zusammenarbeit mit Ergon: «Das Erfolgsrezept ist Vertrauen, Transparenz und Fairness sowie eine gemeinsame Wertebasis, die sich über all die Jahre in zahlreichen Projekten immer wieder bestätigt hat. Da wird auch einmal aufgrund einer mündlichen Vereinbarung mit Vollgas begonnen zu arbeiten, bevor der Vertrag mit blauer Tinte fertig unterzeichnet ist. Die Mitarbeiter:innen von Ergon und Finnova kennen sich teilweise über viele Jahre – das hilft operativ, bei jedem neuen Projekt, aber auch bei gemeinsamen neuen Geschäftsideen.»

Geballte Power an Value Proposition

Während die meisten Finanzdienstleister meist eine einzige Value Proposition besitzen, hat Finnova mehrere davon. Oberste Priorität ist es, den Kunden einen zuverlässigen, sicheren Betrieb ihrer Bank zu gewährleisten. Im Rahmen ihrer Wachstumsstrategie hat Finnova ähnlich wie bei Anlagestrategien ihr Businessmodell breit diversifiziert.

Das Wertangebot von Finnova ist klar definiert. Zuerst muss die Software stabil sein und intern wie extern problemlos funktionieren. Dann achtet man auf ein äusserst umfassendes Businessmodell, das Kunden grosse Wahlfreiheit

ermöglicht. Wenn ihnen ein Finnova-Produkt nicht gefällt, können sie meistens ein anderes auswählen, ohne die Plattform zu wechseln – grundlegend anders als das oft Gehörte «alles aus einer Hand» gewisser Mitbewerber. Und: Man will dies zu fairen Kosten anbieten, heute, aber auch in Zukunft.

Finanzplatz Schweiz – quo vadis?

Hendrik Lang ist überzeugt davon, dass die Konsolidierung sich progressiv fortsetzt und die Plattformökonomie dank Open Banking viele neue, lukrative Geschäftsfelder erschliesst – u.a. in den Bereichen Science, Analytics und Insurance. Trotzdem glaubt er auch an das Bestehen des hybriden Modells für Universal- wie Privatbanken, die in die Digitalisierung investieren, aber gleichzeitig den persönlichen Kontakt zu Kund:innen in ihren Filialen aufrechterhalten. Vorausgesetzt, dass sie zeitgemäss sind, aber man [noch] nicht von Robotern bedient wird. Es geht darum, das Gesamterlebnis nachhaltig zu stärken.

Wenn das mal keine freundliche Erinnerung ist, dass alle Unternehmen die fortschreitende Digitalisierung der Gesellschaft ernst nehmen sollten und dürfen. Und lernen müssen, erfolgreich mit ihr umzugehen. Das Beispiel von Finnova lehrt uns: Alles, was es dazu braucht, ist Offenheit. />

Lust auf mehr?

Digitalisierungsvorhaben
Zukunftsmacher:innen
Tech-Trends

Jetzt bestellen

ergon.ch/smart2022

