

Medienmitteilung

SOBACO und AiM-Services mit strategischer Partnerschaft

Steigende Nachfrage nach einer Gesamtbankenlösung in der französischen Schweiz als Grund für die strategische Zusammenarbeit

Schlieren, 27. Mai 2011 – Ausschlaggebend für die künftige enge Kooperation zwischen SOBACO und AiM-Services waren die Markt- und Kundenbedürfnisse kleiner und mittlerer Privatbanken in der Westschweiz. Die beiden Unternehmen konzentrieren sich in ihrer Partnerschaft auf die jeweiligen Kernkompetenzen: Während AiM Services als lokaler Implementierer die benötigte Kundennähe und Effizienz sicherstellt, zeichnet SOBACO als erfahrener Partner ihrerseits für den Betrieb der Gesamtbankenlösung Finnova verantwortlich. Erklärtes Ziel ist, Banken in der französischen Schweiz ebenfalls eine Plattform mit herausragendem Service und attraktivem Preis-/Leistungsverhältnis anzubieten.

Aufgrund der strategischen Neuausrichtung fokussiert SOBACO auf den Betrieb der Bankensoftware Finnova. In der Deutschschweiz verzeichnete das Zürcher Unternehmen mit diesem Konzept in den vergangenen 18 Monaten grosse Erfolge. So wurden mehrere Privatbanken für die innovative Lösung gewonnen – davon befinden sich zwei Institute bereits im produktiven Einsatz. Die Gründe für diese positiven Resultate liegen neben den sehr kompetitiven Preisen vor allem in der Kundennähe und den kurzen Reaktionszeiten. Um nun auch den westschweizer Markt zu bearbeiten, setzt SOBACO auf eine strategische Partnerschaft. «Mit einem etablierten, vernetzten Unternehmen vor Ort können wir einerseits viel schneller auf die aktuellen Marktbedürfnisse reagieren. Andererseits sind wir in der Lage, komplexe Projekte viel breiter abzustützen», Peter R. Haist zu den Gründen dieser Zusammenarbeit. «Mit der AiM Services pflegen wir seit längerer Zeit einen guten Kontakt, sodass die Entscheidung zugunsten einer noch engeren Zusammenarbeit nahe lag», so der CEO von SOBACO.

Synergien weitergeben

Die Zielsetzungen der Partner sind definiert: Während SOBACO gesamtschweizerisch eine führende Position bei der Implementierung und im Betrieb von Finnova anstrebt, konzentriert sich AiM Services auf den weiteren Ausbau ihrer Consulting-Tätigkeit. «Durch die klare Trennung zwischen Projekt- und Betriebszuständigkeit erzielen wir die gewünschten Synergien, von denen letztendlich unsere Kunden profitieren», legt Hans Hofer, Präsident AiM Services, dar. Beide Partner sind bereits im Markt aktiv, erste Gespräche mit potenziellen Kunden in der Romandie sind im Gange. Die unbefristete Partnerschaft ist so weit fortgeschritten, dass mit der Installation von neuen Mandanten bereits begonnen werden kann. «Eine neue gemeinsame Organisation ist nicht geplant, langfristig wird es bei der Kooperation bleiben. Um die verlangte Kundennähe und Effizienz im Betrieb zu erreichen, prüfen wir zurzeit lediglich eine SOBACO-Vertretung in den Räumlichkeiten von AiM Services», Haist zu den weiteren Plänen.

Vorteil Mandantenturm

Da der Kostendruck auf kleine und mittlere Banken weiter steigen wird, sind diese auf neue Konzepte und Strategien angewiesen. Eine wichtige Rolle spielt in diesem Zusammenhang der SOBACO-Turm. «Wir bieten ein

modulares Softwarekonzept mit einer umfassenden Mandantenfähigkeit, bei dem sich mehrere Banken die Rechenzentrum-Infrastruktur und die Finnova-Software teilen», erklärt Haist. «Mit der zentralisierten Wartung lassen sich die Investitionen sowie die laufenden Kosten für den Betrieb und den Unterhalt massiv senken – dank der hohen Parametrisierbarkeit von Finnova ist dennoch für jede Bank eine individuelle Lösung möglich». Die SOBACO und AiM Services sind darum überzeugt, dass sich die Vorteile des Mandantenturms auch in der französischen Schweiz durchsetzen werden. Der Mandantenturm ist für SOBACO aber keine Grundvoraussetzung: Falls Kunden die Stand-Alone-Lösung vorziehen, lassen sich massgeschneiderte Lösungen auch im Rechenzentrum von SOBACO oder beim Kunden installieren.

Über SOBACO

Sobaco ist die Dienstleisterin für Beratungs-, Informatik- und Organisationsprojekte im Finanzbereich. Schwerpunkte sind das Implementieren, der IT-Betrieb und das Application Management im Finnova-Umfeld. Mit der eigenen Portfolioanalyse-Software PAS bietet sie Vermögensverwaltern zudem eine kostengünstige Branchenlösung an. Abgerundet wird das Angebot mit MIS- und Reporting-Lösungen mittels QlikView und mit Consulting für IT- und Prozessoptimierungen. Die 1984 gegründete Sobaco-Gruppe beschäftigt derzeit in Schlieren und Zürich gut zwanzig Mitarbeiter. Mit ihrem Angebot richtet sie sich an kleinere Privat- und Universalbanken, Broker und Vermögensverwalter in der Schweiz und im grenznahen Ausland.

Kontakt:

SOBACO

Brandstrasse 26

8952 Schlieren

Telefon: 044 355 11 11

peter.haist@sobaco.ch

Über AiM Services

Führender IT-Service Anbieter in der Westschweiz. Seit über 10 Jahren hilft die Firma AiM Services ihren Kunden dabei, neue Lösungen und Innovationen der Informatik erfolgreich einzusetzen. Als Mitbeteiligte bei den grossen Migrationsprojekten mit Finnova in verschiedenen Banken, verfügt AiM Services über solide Kenntnisse im Bereich Implementation und Application Management. Mit seinen hundert Mitarbeiter reichen die Dienstleistungen der AiM Services von Beratung über Softwareentwicklung und Produktintegration bis hin zum Support. Mit der Kombination Professionalität und Technologie bieten wir unseren Kunden Mehrwert mit bereichsspezifischen Lösungen für Finanzen, öffentliche Verwaltungen und Industrie. AiM Services hat ihren Sitz in Genf und Filialen in Lausanne und Barcelona.

Kontakt:

AiM Services SA

Rue du Lièvre 2-4

1227 Les Acacias / Genève

Telefon: +41 22 309 05 05

thierry.papilloud@aim-services.ch