



«Wir liefern Massarbeit»

Die Cornèr Bank bot als erste Schweizer Bank die VISA Card an. Der Konkurrenz immer eine Nasenlänge voraus zu sein, ist erklärtes strategisches Ziel des Tessiner Geldinstituts. Den zentralen Beitrag dazu soll die IT-Abteilung mittels Massarbeit liefern. Interview mit Giuseppe Borsella, IT-Co-Direktor der Cornèr Bank.

Herr Borsella, seit 15 Jahren sind Sie bei der Cornèr Bank für den Bereich IT-Infrastruktur und -Strategie verantwortlich. Welche Bedeutung hat die IT für eine Bank wie Cornèr, und wie hat sie sich in den letzten Jahren entwickelt?

Die IT hat bei der Cornèr Bank schon immer eine zentrale Rolle gespielt: 1966 haben wir als erste Bank im Tessin Mainframe installiert, und auch für die Zukunft setzen wir auf die IT als grundlegende Unterstützung bei unseren Aktivitäten. Wir sind eine Universalbank, und trotz unserer mittleren Grösse ist die Komplexität unserer Aktivitäten vergleichbar mit einer Grossbank. Dies gilt insbesondere für den Kreditkartensektor, der einen bedeutenden Teil unserer Geschäftstätigkeit ausmacht. Aus diesem Bereich ist die IT nicht mehr wegzudenken. Das Bankgeschäft könnte ohne EDV noch eine Zeit lang weiterlaufen, das Kreditkartengeschäft ist ohne eine voll funktionsfähige IT-Infrastruktur nicht möglich.

Worin liegen für Sie die wichtigsten Herausforderungen der IT im Bankgeschäft? Unsere Aufgabe ist es, die Wettbewerbsfähigkeit des Instituts zu garantieren. Das

«Für uns steht die Qualität unserer IT-Leistung vor der Quantität.»

bedeutet, dass wir zum einen Kosten und Risiken unter Kontrolle haben müssen. Zum andern müssen strategisch wichtige Veränderungen möglichst rasch im Markt realisiert werden können.

Neben diesen Herausforderungen wollen wir auch stets in der Lage sein, die Möglichkeiten der IT optimal zu nutzen und die Leistungen

selber zu gestalten. Wir beschäftigen über 100 Mitarbeiter in der IT. Die Tatsache, dass wir über Mitarbeiter verfügen, die einerseits gute IT-Kenntnisse besitzen und andererseits das Bankgeschäft beherrschen, bedeutet, dass wir mit unserer IT eine echte Wertschöpfung erzielen.

Die Nutzung von Standardlösungen käme für Sie also nicht in Frage?

Absolut nicht! Unsere Aufgabe ist es, mit dem Einsatz unserer Informationstechnologie einen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz

Zur Person

Giuseppe Borsella (44) ist bei der Cornèr Bank, wo er seit 1991 arbeitet, Co-Direktor der IT-Abteilung. Er ist für die Bereiche Strategie, Infrastruktur und Sicherheit zuständig. In erster Linie ist Borsella für die Koordination des strategischen Technologieprogramms der Bank verantwortlich, das alle 18 Monate aktualisiert wird. Dieses Programm umfasst sämtliche Aspekte von Software und Hardware, sowohl hinsichtlich Budgetplanung als auch hinsichtlich neuer Entwicklungen. Mit Hilfe dieses Programms lässt sich die mittelfristige Entwicklung von IT, Netzen und Telefonie der Cornèr Bank nachzeichnen. Borsella leitet ausserdem die IT-Sicherheitsabteilung, die das Bindeglied zwischen Technologiebedarf einerseits und Sicherheitsansprüchen andererseits darstellt.



herauszuholen. Wir liefern Massarbeit. Wir wollen auch nicht unser geschäftsrelevantes Know-how verlieren, indem wir unsere Informatik auslagern.

Wie steht es mit den Kosten? Sind diese im Falle einer «Make»-Strategie nicht höher?

Das kommt drauf an. Natürlich können mit Outsourcing Synergien geschaffen und Einsparungen vorgenommen werden, aber dies ist auch mit deutlichen Kosten verbunden. Die Entscheidung für Standardlösungen beinhaltet auch die Finanzierung von Funktionalitäten, die nicht unbedingt von Interesse für das Bankgeschäft sind. Fehlende Flexibilität kann auch teuer sein und wichtige strategische Möglichkeiten neutralisieren. Schliesslich sei noch erwähnt, dass wir für unsere IT eher einen qualitativen als quantitativen Massstab ansetzen, auch wenn die Kosten eine nicht zu vernachlässigende Grösse darstellen.

Wie sieht es mit dem Netzwerk aus – welche Anforderungen stellen Sie in diesem Bereich?

Das Netzwerk ist ein wichtiger Bestandteil für unser Geschäft, sowohl für das Bankgeschäft als auch für das Kreditkartengeschäft. Unsere gesamte IT-Infrastruktur ist hier in Pregassona, einem Vorort von Lugano, zentralisiert: Applikationen, Server, Speichersysteme usw. Sowohl für unseren Hauptsitz in der Innenstadt von Lugano als auch für unsere diversen Filialen läuft die IT hier zusammen. Zwischen dem Rechenzentrum in Pregassona und

unserem Hauptsitz in Lugano setzen wir ein redundantes Glasfasernetz ein, das die maximale Verfügbarkeit unserer geschäftskritischen IT-Ressourcen sichert.

Und das Internet?

Wir nutzen das Internet intensiv. Auf der einen Seite sind unsere in- und ausländischen Filialen via Internet-VPN an das Rechenzentrum angeschlossen. Auf der anderen Seite bieten wir unseren Kunden zahlreiche Dienstleistungen über das Internet an, sei es das Online-Banking oder das Kreditkartengeschäft.

Die Cornèr Bank ist ausserhalb des Kantons vor allem als grösste Schweizer Anbieterin von VISA Cards und MasterCard bekannt. Welche Anforderungen stellen sich diesbezüglich auf der technischen Ebene?

Auch hier spielt die Netzwerkfähigkeit eine grundlegende Rolle: Wir müssen via VPN eine ständige Verbindung zu den VISA- und MasterCard-Zentren aufrechterhalten.

Wie erfüllen Sie diese hohen Anforderungen an die Verfügbarkeit Ihrer Internetverbindungen?

Wir haben eine Internetverbindung auf Basis des BGP4-Protokolls eingerichtet. Es handelt sich um eine redundante Verbindung bei zwei verschiedenen Netzbetreibern: eine Haupt- und eine Nebenverbindung. Bei Problemen wechselt der Anschluss automatisch in das Netz des zweiten Carriers und sichert so eine maximale Verfügbarkeit. Zudem ist Kontinuität im Falle von Wartungsarbeiten garantiert.



Denkt man an IT in Verbindung mit Bankgeschäften, so kommt einem zuerst die Sicherheit in den Sinn. Welche Massnahmen haben Sie zur Sicherung Ihres Netzes ergriffen?

Die Sicherheit im IT-Bereich für eine Bank wie unsere beinhaltet zwei Aspekte: Zuverlässigkeit und absolute Vertraulichkeit. Bei der Zuverlässigkeit im Internet können wir auf unsere robuste BGP4-Verbindung verweisen. Höchste Zuverlässigkeit im WAN/SAN-Bereich erreichen wir durch das redundant ausgelegte Glasfasernetz zwischen Rechenzentrum und Hauptsitz. Auf diesem Netz, das aus elf Dark-Fiber-Verbindungen besteht, betreiben wir auch Monitoring- und Storage-Dienste. Es ist somit von grösster Bedeutung.

«**Unsere Erfahrungen mit cablecom sind ausgesprochen positiv:**

Keine Probleme mit dem Netz in fünf Jahren! »

Zur Erhöhung der Sicherheit und Vertraulichkeit haben wir uns für ein Dark-Fiber-Netz entschieden, das heisst, unser Carrier stellt uns Glasfaserleitungen ohne jeglichen Dienst zur Verfügung. Dies bedeutet, dass wir über ein vollkommen privates Netz verfügen, das wir über die gesamte Strecke kontrollieren. Das macht unsere Netzinfrastruktur noch zuverlässiger, und dies alles auf einer optimalen Stufe der Vertraulichkeit: Selbst der Netzbetreiber hat keinen Zugang zu unserem Netz.

Welche Umstände haben Sie zu cablecom geführt?

Als wir im Jahr 2002 unser WAN in Betrieb nehmen wollten, war cablecom als einziger Carrier in der Lage, uns ein Dark-Fiber-Netz

Cornèr Bank AG

Die Cornèr Bank AG ist eine unabhängige Schweizer Privatbank, die 1952 in Lugano gegründet wurde, wo sich Geschäfts-sitz und Generaldirektion befinden. Sie hat Zweigstellen in Locarno und Lausanne sowie Filialen in Mailand, Luxemburg, auf den Bahamas und auf Guernsey. Die Cornèr Bank ist im Bereich Private Banking tätig, dem Hauptschwerpunkt ihrer Geschäftstätigkeit. Daneben bietet sie aber auch die vollständige Palette herkömmlicher Bankdienstleistungen an. Das Kreditkartengeschäft ist ein weiterer, sehr wichtiger Geschäftsbereich. Bereits 1975 hat Cornèr als erste Bank in der Schweiz die VISA Card ausgestellt, hinzu kommt seit 1998 auch die MasterCard. Die Generaldirektion der Cornèr Bank liegt in den Händen der Eigentümerfamilien des Instituts, deren Engagement als Bankiers und Manager einer der Haupttrumpfe der Bank ist. Bei Cornèr sind rund 800 Mitarbeiter beschäftigt.

Infos: www.cornerbank.ch

Von cablecom bezogene Leistungen

Services	cablecom connect internet (BGP4), Dark Fiber
Access	HFC, SDSL und Glasfaser
Bandbreiten	600 Kbit/s bis 4 Mbit/s
Standorte	4 (Lugano, Pregassona, Locarno, Lausanne)
Infos	Bruno Alluisetti, Head of Sales Süd- und Westschweiz, bruno.alluisetti@cablecom.ch



anzubieten. Ein solches Netz ist sehr schwer erhältlich, da die Netzbetreiber dieser Art von Geschäft keine grosse Bedeutung beimessen. Cablecom jedoch ging sofort mit grossem Engagement auf unsere Bedürfnisse ein und bewies grosse Flexibilität bei der Umsetzung unserer Anforderungen. Dieses erste Projekt hat uns von ihrer Professionalität überzeugt. Der Service war optimal, alle Termine wurden eingehalten. Eine Partnerschaft des gegenseitigen Vertrauens hat sich entwickelt. Auch bei Folgeprojekten konnte uns cablecom die interessantesten Angebote unterbreiten. Für BGP4 ist cablecom deshalb unser Hauptbetreiber.

Über welche Erfahrungen können Sie nach Ihrer fünfjährigen Partnerschaft mit cablecom berichten?

Unsere Erfahrungen sind ausgesprochen positiv: Keine Probleme mit dem Netz in fünf Jahren!

Welche Aspekte Ihrer Partnerschaft mit cablecom schätzen Sie besonders?

Cablecom hat uns gegenüber dieselbe Haltung wie wir gegenüber unseren Kunden: Wir sind keine Nummer, wir werden aufmerksam betreut und ernst genommen. Natürlich spielen auch Kriterien wie Kosten und Zuverlässigkeit eine grosse Rolle. Wenn wir unsere Zusammenarbeit mit cablecom fortsetzen, liegt dies auch an ihren äusserst konkurrenzfähigen Preisen und an ihrer Zuverlässigkeit.

Apropos Kosten: Wie halten Sie das Gleichgewicht zwischen Spitzentechnologie und Kostenkontrolle, und welches Gewicht haben Return-on-Investment-Überlegungen?

Wir bemühen uns stets um den neusten Stand der Technik, um innovative Leistungen mit Wertschöpfung liefern zu können. Die Kapital-

rendite lässt sich nicht immer leicht errechnen. Grundsätzlich haben Qualitätsaspekte gegenüber Kostenaspekten Vorrang.

Wie werden bei der Cornèr Bank technologierelevante Entscheidungen auf strategischer Ebene getroffen?

Die Tatsache, dass wir eine Privatbank sind – geführt von unseren beiden Hauptaktionären – ermöglicht extrem schnelle Entscheidungen und Reaktionen. Aus diesem Grund möchten wir unsere IT auch weiterhin intern verwalten. Wir sind aber auch auf der Suche nach Partnern, die sehr schnell reagieren können.

Und wie wirkt sich der Umstand, dass Sie Ihren Sitz im Tessin haben, auf Ihre Aktivitäten aus?

Es gibt zahlreiche Banken im Tessin, aber nur sehr wenige haben dort ihren Hauptsitz. Damit sind wir sehr nahe am Markt, sind auf der anderen Seite allerdings auch abgeschnitten von der restlichen Schweiz, vor allem von den Entscheidungszentren unserer Technologiepartner. Ausschlaggebend ist, dass deren Vertretung im Tessin schnell und flexibel reagieren kann, um unsere Bedürfnisse zu befriedigen.

« Wenn wir unsere Zusammenarbeit mit cablecom fortsetzen, liegt dies auch an ihren äusserst konkurrenzfähigen Preisen und an ihrer Zuverlässigkeit. »

Wagen wir zum Schluss einen Blick in die Zukunft: Welche IT-Trends scheinen Ihnen am vielversprechendsten?

Die Zukunft hat mit Einzug der Voice-Data-Konvergenz bereits begonnen. Langfristig glaube ich, dass das Internet als Basis für jede Art von Kommunikation dienen wird. Intern setzen wir teilweise bereits IP-Telefonie ein und streben diese Technologie auch für unsere übrigen Kommunikationsleitungen an. Kosten und Zuverlässigkeit für den professionellen Nutzen werden allerdings frühestens in einem Jahr optimiert sein. Privat nutze ich bereits die VoIP-Technik. Ich nutze übrigens auch Open Source und offene Standards. In der Bank setzen wir Open Source in bestimmten Bereichen ein, hauptsächlich Linux.

Was sich in Zukunft wohl am stärksten verändern wird, ist die zunehmende Virtuali-

sierung von Servern, Infrastruktur, Software, Arbeitsumgebungen und vielleicht sogar Arbeitskräften. Allerdings kann ich mir kaum vorstellen, dass in einer Branche, die von Dienstleistungen lebt, dieser letzte Punkt mittelfristig Wirklichkeit wird.

Herr Borsella, vielen Dank für das Interview.

Interview: Grégoire Baillod, freier Journalist, Genf
Fotos: Andrea Giovetto, Fotogiovetto Sagl, Lugano, und Frank Mentha, Fotograf, Genf
Übersetzung F/D: Textra, Pfäffikon SZ



Statement

Bruno Alluisetti
ist bei cablecom als Head of Sales für Firmenkunden im Tessin und in der Westschweiz zuständig.

Win-win-Strategie

Herr Alluisetti, inwiefern unterscheiden sich die für die Cornèr Bank durchgeführten Projekte von anderen?

Die Cornèr Bank strebte ein Höchstmass an Sicherheit und Zuverlässigkeit für ihr WAN in Lugano und ihre Internetzugänge an. Bei dem von uns gelieferten Dark-Fiber-Netz und dem Internetprotokoll BGP4 handelt es sich um sehr spezielle Projekte, die von einem Netzbetreiber schwer erhältlich sind, vor allem im Tessin!

Kann man von einer Partnerschaft zwischen cablecom und der Cornèr Bank sprechen?

Ja, unsere Beziehung ist von einer echten Win-win-Strategie gekennzeichnet: Auf beiden Seiten wurden hohe Investitionen getätigt, um diese Projekte realisieren zu können. Damit haben wir das Vertrauen der Cornèr Bank gewonnen.

Welches Fazit ziehen Sie aus dieser Partnerschaft?

Sie zeigt die Leistungsfähigkeit von cablecom auf, auch den anspruchsvollsten Kunden konkurrenzfähige, globale Businesslösungen anzubieten, egal wo in der Schweiz sie sich befinden.