

Beratung bei der Integration der ING Bank (Schweiz) in die Bank Julius Bär

Die Private Banking Tochter der niederländischen ING Bank, die ING Bank (Schweiz) AG, ist durch eine Fusion vollständig in der Bank Julius Bär aufgegangen. Die BMPI konnte innerhalb kürzester Zeit mit Business Consulting-Dienstleistungen einerseits die technische Migration der ING Bank (Schweiz) auf die Systeme der Bank Julius Bär unterstützen und andererseits auch die Ausarbeitung der fachlichen Rahmenbedingungen realisieren. Diese anspruchsvollen Aufgaben konnten alle innerhalb eines engen Zeitplans mit fest vorgegebenen Meilensteinen erfolgreich realisiert werden.

Übernahme der ING Bank (Schweiz) durch die Bank Julius Bär

Die schweizerische Tochter der niederländischen ING Bank, die ING Bank (Schweiz) AG, war vor allem im Private Banking Bereich tätig (vgl. dazu Kasten rechts). Da sich das niederländische Mutterhaus wieder verstärkt auf das ursprüngliche Geschäftsfeld konzentrieren wollte, wurde für die schweizerische Private Banking Tochter ein Käufer gesucht und mit der Bank Julius Bär auch gefunden.

Für die Bank Julius Bär bot der Kauf der ING Bank (Schweiz) eine attraktive Gelegenheit, das lukrative Private Banking Geschäfte zu übernehmen, sowie die Möglichkeit, ihre Marktanteile durch ein organisches Wachstum und eine Konsolidierung zu erhöhen.

Microsoft Access – ideal für taktische Lösungen

Viele Bereiche der Integration wurden mit Hilfe von taktischen Microsoft Access Tools erleichtert. Sowohl für die Schulungsadministration, wie auch zur Unterstützung der Migration der ING-Kunden auf das neue Gebührenmodell, bei den Serienbriefen für die Kundenkommunikation und auch zur Verifizierung der Kundenadressen wurde auf Microsoft Access zurückgegriffen. Bei der Implementation der taktischen Access Tools kam der Informatik-Background der BMPI-Consultants, gepaart mit fachlichem Know-How, optimal zum Tragen.

Umfangreiche Integration in die Bank Julius Bär – in rasantem Tempo

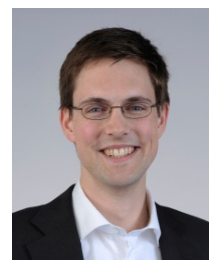
Eine schnelle Integration war von Anfang an vorgesehen und deshalb war ein enger Zeitplan mit unverrückbaren Meilensteinen vorgegeben. Dazu gehörten das Closing (die finale Vertragsunterzeichnung), der Legal Merger (die offizielle Fusion) und schlussendlich der Technical Merger (die Technische Migration aller Daten der ING auf die Systeme der Bank Julius Bär). Alle diese Meilensteine wurden in rund 6 Monaten erreicht.

Während dieser Zeit mussten von der BMPI vielfältige Themen bearbeitet und begleitet werden. Dazu gehörte unter anderem: Die Analyse des Product & Service Offerings der ING, das Mapping von ING-Mandaten und -Produkten auf die Julius Bär Produktpalette, die Migration der ING-Kunden auf das Gebührenmodell der Julius Bär, das Handling von MIS-Daten und Retrozessionen, die Migration von ING-Kunden auf die e-Banking-Plattform der Julius Bär sowie die Anpassung von Client- und Tax-Reporting. Weitere Punkte waren die Kommunikation nach innen zu den ING-Mitarbeitern, wie auch nach aussen zu den ING-Kunden, Finders und externen Vermögensverwaltern, die Organisation von Schulungen der ING-Mitarbeiter auf die Systeme und Prozesse der Julius Bär, Unterstützung bei Business Tests sowie Support beim Go live.

Über den Autor

Marco Zietzling
MSc. ETH in Computer Science

Software-Entwickler, Senior
Consultant / Business Analyst
bei BMPI



BMPI im Business Stream

Die Consultants der BMPI wurden im Business Stream eingesetzt und waren dort für eine Vielzahl von Themen verantwortlich. So wurde während der Integration der ING ein komplett neues Gebührenmodell für die gesamte Bank Julius Bär entwickelt und die ehemaligen ING-Kunden direkt auf das neue Gebührenmodell migriert. Da die beiden Modelle unterschiedlich waren, mussten die Auswirkungen simuliert und die zum Teil massiven Differenzen individuell behandelt werden.

ING

Die ING Bank ist ein global tätiger Finanzdienstleister aus den Niederlanden. Sie bietet Dienstleistungen im Bereich Banking, Investments, Lebensversicherungen sowie Altersvorsorge an. Die schweizerische Tochter, die ING Bank (Schweiz) AG, hatte ihren Hauptsitz in Genf und war vor allem im Private Banking tätig.

Ein weiteres grosses Thema war die Kommunikation rund um die Integration, welche zu einem grossen Teil von BMPI-Consultants realisiert wurde. Die interne Kommunikation umfasste unter anderem mehrere Roadshows an verschiedenen Standorten in der Schweiz sowie im Ausland, um die ING-Mitarbeiter während der gesamten Integration mit Informationen zu versorgen. Die externe Kommunikation bestand aus direkter Kommunikation mit den ING-Kunden, Finders und externen Vermögensverwaltern. Sie wurden während der ganzen Migration auf dem Laufenden gehalten und über die einzelnen Meilensteine informiert. Die Herausforderungen bei der direkten Kundenkommunikation bestanden vor allem darin, die verschiedenen Ansprüche von Seite Integration, Marketing, Legal & Compliance, etc. zu berücksichtigen und auf ideale Art und Weise zu kombinieren. Der Schlüssel zum Erfolg waren die Fähigkeiten, komplexe fachliche und organisatorische Situationen rasch zu erkennen und einzuschätzen, bei Bedarf die richtigen taktischen Software Tools für die Projektunterstützung zu entwickeln (vgl. dazu Kasten oben) sowie als Coach mit allen Beteiligten fachlich kompetent und mit dem nötigen Gespür für zwischenmenschliche und organisatorische Besonderheiten zu kommunizieren.

Interview mit Dr. Martin Winkelmann,
Leiter Business Project Office bei der Bank Julius Bär

Herr Winkelmann, wie sehen Sie das Integrationsprojekt in der Retrospektive? Konnten die angestrebten Ziele erreicht werden?

Es ist bereits ein Jahr her, aber manchmal kommt es mir vor, als wären erst einige Wochen vergangen. Es war eine anstrengende, aber auch sehr interessante und lehrreiche Zeit. Es konnten alle angestrebten Ziele erreicht werden. Die Integration war ein voller Erfolg.

Wie erlebten Sie die Zusammenarbeit mit der BMPI?

Im Business Stream haben wir uns sehr flexibel und offen für alle möglichen Arbeiten zeigen müssen. Viele Arbeiten und Aufträge wurde ad-hoc an den Business Stream übergeben und man musste innerhalb kürzester Zeit eine geeignete Lösung finden. Dies hat jeden von uns gefordert. Die BMPI konnte sich dieser Herausforderung sehr gut stellen.

Wo haben Sie den Mehrwert der BMPI gesehen?

Ganz klar einen Mehrwert brachte die BMPI durch starke soziale Kompetenz mit viel entsprechendem Fingerspitzengefühl sowie mit starkem IT-Wissen, welches eine schnelle und pragmatische Unterstützung ermöglichte. So wurde u.a. im Bereich der Gebührenmigration ein Simulator entwickelt, welcher das ING-Gebührenmodell in dasjenige der Julius Bär hinein simulierte. Diese Simulation wurde von den Kundenberatern sehr geschätzt.



Dr. Martin Winkelmann