



s o u r c a g

bank **coop**  
banque  
banca

## Interview mit Andreas Waespi, CEO Bank Coop und Beat Lehmann, CEO Sourcag



Andreas Waespi, CEO  
Bank Coop und  
Beat Lehmann, CEO  
Sourcag AG (von links)

### 1. Was ist der Grund für den Entscheid der Bank Coop, den Zahlungsverkehr und die Wertschriftenabwicklung an ein externes Unternehmen zu übertragen?

*Andreas Waespi:* Die Bank Coop will sich in Zukunft noch stärker auf die Kundinnen und Kunden konzentrieren. Wir wollen zu einer Vertriebsbank werden. Dies bedeutet für uns, diejenigen Dienstleistungen auszulagern, welche in einem grösseren Verbund besser erbracht werden können. Mit der Sourcag setzen wir auf einen Partner, der über langjährige Erfahrung und hohe Effizienz im Bereich Zahlungsverkehr und Wertschriftenabwicklung verfügt.

### 2. Warum hat sich die Bank Coop für die Sourcag AG entschieden?

*Andreas Waespi:* Hierfür gibt es zwei Gründe. Erstens sind wir überzeugt, dass wir mit der Sourcag einen erfahrenen, zuverlässigen Partner ausge-

wählt haben, der heute und in Zukunft eine professionelle Abwicklung unserer Zahlungsverkehrs- und Wertschriftendienstleistungen gewährleisten kann. Zweitens handelt es sich bei der Sourcag um eine Tochtergesellschaft der Basler Kantonalbank. Die Basler Kantonalbank, unsere Muttergesellschaft, hat 1998 gemeinsam mit der Basellandschaftlichen Kantonalbank das Dienstleistungszentrum Sourcag gegründet und wickelt seither den Zahlungsverkehr und die Wertschriftenadministration über das Unternehmen ab. Da ist es eine logische Konsequenz, dass wir diese Synergien im Konzern nutzen.

### 3. Welche Dienstleistungen wird die Sourcag in Zukunft für die Bank Coop abwickeln?

*Beat Lehmann:* Bereits heute erbringen wir für die Bank Coop im Bereich Business to Business Informatikdienstleistungen (Help Desk 1st-Level Support). Mit dem

Entscheid werden nun ab Januar 2009 die gesamten Back-office-Services der beiden Dienstleistungsgruppen Zahlungsverkehr und Wertschriftenadministration in der Sourcag erbracht.

### 4. Die Bank Coop arbeitet heute noch auf einer Eigenentwicklung, die Sourcag AG auf anderen Bankenplattformen. Wie können Skaleneffekte geschaffen werden?

*Beat Lehmann:* Die Sourcag wird sich in einer ersten Phase um eine optimale Integration der Personen in die Organisation kümmern. Die Personen begleiten zudem die Migration auf Avaloq im Rahmen des Projektes der Muttergesellschaft 'Basler Kantonalbank'. Es hat sich herauskristallisiert, dass das Erlernen der Abwicklung bestehender Bankenprozesse auf unterschiedlichen Systemen keine Unwägbarkeit für unsere Mitarbeitenden

darstellt. Skaleneffekte sind nach der Integration, nach den realisierten Prozessoptimierungen, spätestens jedoch nach Abschluss der Migration auf Avaloq zu erwarten.

**5. Die Sourcag hat kürzlich erst Dienstleistungen der Genfer Kantonalbank übernommen. Nun folgt bereits die Bank Coop. Wie kann bei einem so schnellen Wachstum eine hohe Qualität der Dienstleistungen sichergestellt werden?**

*Beat Lehmann:* Es ist richtig, dass wir gerade zu Beginn dieses Monats den Zahlungsverkehr der Genfer Kantonalbank erfolgreich übernehmen konnten. Das zusätzliche zu verarbeitende Volumen der Genfer Kantonalbank bedingte vorgängig organisatorische und strukturelle Änderungen, welche ein nachhaltiges Wachstum unterstützen und eine gesunde Basis für die Integration weiterer Kunden darstellt.

**6. Welche Vorteile haben die Kunden der Bank Coop von dieser Massnahme?**

*Andreas Waespi:* Der Kundschaft können wir mit der Auslagerung an einen Verarbeitungsspezialisten eine noch professionellere Abwicklung der Zahlungsverkehrs- und Wertschriftendienstleistungen garantieren – und zwar heute und in Zukunft. Für uns ist ganz entscheidend, dass die Kundschaft von der Auslagerung profitiert, denn als Vertriebsbank steht die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden im Zentrum und damit ist eine hohe Qualität unserer Servicepartner entscheidend.

**7. Welchen Nutzen haben die beiden Partner durch diese Massnahme?**

*Andreas Waespi:* Hier gibt es zwei wichtige Nutzen. Erstens den bereits angesprochenen Vorteil für unsere Kundschaft durch die hohe Qualität und Effizienz der Sourcag. Zweitens kann die Bank Coop durch die Auslagerung die Kosten optimieren.

*Beat Lehmann:* Die Sourcag kann sich mit diesem Entscheid ihre Position als Verarbeitungszentrum für Avaloq-Banken stärken. Somit werden wir zum Verarbeitungszentrum für die beiden etablierten Bankenplattformen Finnova und Avaloq. Wir hoffen natürlich mit Neukunden und den erfolgreichen Übernahmen ihrer BPO-Dienstleistungen das Vertrauen im Markt nachhaltig zu stärken. Mit den zusätzlichen Transaktionsvolumen werden wir zu einem der ganz wichtigen Player im Markt.

**8. Von der Auslagerung sind 40 Mitarbeitende der Bank Coop betroffen. Was bedeutet dies für die Mitarbeitenden und wie läuft der Übernahmeprozess ab?**

*Andreas Waespi:* Es wird ein Betriebsübergang stattfinden. Das heisst, die Sourcag übernimmt die Arbeitsverhältnisse der Bank Coop.

*Beat Lehmann:* Die Angebote werden attraktiv sein und den Mitarbeitenden zusätzlich langfristige Perspektiven in einem interessanten Unternehmen bieten, dass sich stetig vergrössert. Wir setzen unsere Wachstumsstrategie zurzeit erfolgreich fort – um diese realisieren zu können, brauchen wir jeden einzelnen Mitarbeitenden.

**9. Durch diese Betriebsübergabe wächst der Mitarbeiterbestand der Sourag AG um ca. 25%. Wie kann eine gu-**

**te Integration der Bank Coop-Mitarbeitenden sichergestellt werden?**

*Beat Lehmann:* Für die kommende Zeit verfolgen wir die Integration der neuen Mitarbeitenden mit höchster Priorität. Auch für das bestehende Personal der Sourcag wird diese Aufstockung ein wichtiges Ereignis sein. Wir müssen deshalb mit viel Empathie und Sensitivität diese beiden Kulturen verschmelzen und die Personen zusammenführen. Für die Integration wurde deshalb ein spezifisches Programm ausgearbeitet.

**10. Welche Ziele verfolgen beide Institute in den nächsten Jahren?**

*Andreas Waespi:* Die Bank Coop möchte sich noch stärker auf die Betreuung ihrer Kundschaft konzentrieren und dieses Kerngeschäft weiter ausbauen. Hierzu gehört auch die Ausweitung unserer Angebote für spezielle Zielgruppen wie zum Beispiel Frauen, die Kundschaft 50plus sowie KMU.

*Beat Lehmann:* Die Sourcag will ihre Position im Markt nachhaltig stärken und mittelfristig als Nummer 1 in ihrem Bereich agieren.