

## FITS ERHÄLT WEITEREN GROSSAUFTRAG – UND BLEIBT DAMIT EIN ÜBERPERFORMER IM MARKT

Seit heute ist es offiziell: Die Deutsche WertpapierService Bank AG (dwpbank) hat sich für Finanz Informatik Technologie Service (FI-TS) als Betreiber seiner IT-Infrastruktur und für den Anwendungsbetrieb entschieden. Damit gewinnt der in München beheimatete IT-Dienstleister einen weiteren Großkunden aus der Bankenbranche für sich. Vor gar nicht langer Zeit hat die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) ihren Infrastrukturbetrieb an die FI-TS ausgelagert und damit für starkes Umsatzwachstum auf Seiten des IT-Dienstleisters gesorgt.

FI-TS ist eine hundertprozentige Tochter der Finanz Informatik (FI) und bedient vorrangig Landesbanken und Verbundpartnern der Sparkassen-Finanzgruppe sowie private Banken. Im Ranking der führenden Dienstleister für die Bankenbranche in Deutschland belegt die FI auf diese Weise den zweiten Platz - hinter der IBM. Die FI selbst generiert vor allem kapitve Umsätze (also Umsätze innerhalb des Verbunds), die in den Rankings von PAC nicht berücksichtigt werden. Ansonsten wäre das Unternehmen im Branchenranking sogar deutlich vor der IBM platziert.

Während die Ausgaben für IT-Services innerhalb der Bankenbranche nach PAC-Schätzungen im 2014 um 1.5% gewachsen sind, konnte die FI-TS im deutlichen zweistelligen Bereich zulegen. Und auch der neueste Deal mit dwpbank wird erneut für eine deutliche Umsatzsteigerung sorgen. Da die Vertragslaufzeit im Oktober 2015 beginnt, wird der Zuwachs sich größtenteils in den Zahlen für das Geschäftsjahr 2016 bemerkbar machen.

Manch einer fragtn sich sicherlich, was die FI-TS so erfolgreich macht. Aus meiner Sicht spielen hier mehrere Faktoren zusammen: das Unternehmen genießt einen tadellosen Ruf in der Branche und wird mit Zuverlässigkeit und Qualität in der Leistungserbringung in Verbindung gebracht. Kunden berichten darüber, dass sie sich gut betreut fühlen, und der Kundenservice schon mal über das vereinbarte Maß hinausgeht. Nimmt man nun noch die große finanzielle Stabilität hinzu, die durch die Muttergesellschaft sichergestellt wird, steht das Erfolgsrezept weitestgehend fest. Aggressive Preisstrategien sind dann nicht mehr nötig, um neue Deals zu gewinnen und den Umsatz sukzessive zu steigern.

Auch in der Versicherungsbranche kann FI-TS erste Erfolge verzeichnen. Im Jahr 2013 wurde zum Beispiel ein signifikanter Deal mit der Provinzial NordWest bekanntgegeben. Daneben zählt die FI-TS weitere öffentliche Versicherer zu ihrem Kundenkreis.

Doch genau wie für jeden anderen IT-Dienstleister gilt auch für die FI-TS: Große neue Deals wollen gut „verdaut“ sein, sprich, der Betriebsübergang sollte möglichst reibungslos verlaufen, was zu den anspruchsvollen Aufgaben solcher Deals zählt. Genau darauf wird sich das Unternehmen in den kommenden Monaten konzentrieren müssen. Zudem fließt viel Aufwand in ein großes Cloud-Projekt, das der Dienstleister derzeit für ihre Kunden umsetzt. Es wäre also nicht verwunderlich, wenn es in den kommenden Monaten etwas still wird um die FI-TS, jedenfalls, was die Ankündigung neuer Deals betrifft.

### TO ADD A COMMENT TO THE DOCUMENT

#### Become a client

[Contact us for more information](#)

#### Already a client?

You are not logged in right now. Please log in to comment the document.

Or [contact us](#)