



Dr. Heinz Wings

[Startseite](#)

[Vita](#)

[Bibliographie](#)

[Wikipedia](#)

[Buch 110 Jahre](#)

[Links](#)

Tipp: Kontaktlos bezahlen

Einfach Schlüsselanhänger oder Handy mit SpardaPayPass-Sticker an das Terminal halten. Spart Zeit und bringt Sicherheit. Handy/Schlüssel hat man immer dabei.

Bankenwelt und netbank

„Mein Streben geht immerzu dahin, die technologischen Sprünge für neue Geschäftsmodelle im Banking zu nutzen!“

Herr Dr. Wings, eine Bank gründet man ja nicht alle Tage. Was hat Sie auf die Idee gebracht?

Dr. Heinz Wings: Wir sind 1996 mit der Sparda-Bank Hamburg als erste deutsche Bank mit sicheren Transaktionen im Zahlungsverkehr gestartet, Überweisungen standen ganz oben auf unserer Realisierungsliste. Darüber wurde ja schon viel geschrieben. Dies war zu einer Zeit, als sich die Großen unserer Branche noch über das Thema „Sicherheit in offenen Netzen“ – wie dem Internet – Haare-raufend unterhielten. Wir hatten mit dem MeChip die Hardware-bezogene Hoch-Sicherheitslösung gefunden. Zudem hatte Prof. Dr. Dieter Bartmann – mein späterer Doktorvater - vom „ibi Institut für Bankinformatik“ an der Universität Regensburg einen Artikel veröffentlicht, der mich in den Bann nahm: „Die elektronische Billigbank – bald Realität?“. Durch

die Nutzung und den besseren Einsatz von Technik würden die Markteintritts-Barrieren für das Banking sich auf ein Minimum reduzieren. Eine Bank „neuen Typs“ zu gründen, koste nur bei genauem Hin rechnen so viel wie die Einrichtung einer klassischen Filiale. Die neue Technik mache es möglich. Dies stimmte genau mit meiner Gedankenrichtung überein. Mein Streben ging und geht nämlich auch heute noch immerzu dahin, die technologischen Sprünge für neue Geschäftsmodelle im Banking zu nutzen.

Wie ging es denn weiter?

HW: Ich habe mir zu Hause ein großes Plakat an die Wand gehängt. Überschrift: „Die elektronische Billigbank“, in Analogie zum Artikel von Professor Bartmann. Darauf musste ich immer schauen, wenn ich an meinem Arbeitsplatz saß – und habe dann sinniert, wie die „Billigbank“ denn aussehen müsste und realisiert werden könnte.

Das Sinnieren trug Früchte; denn bekanntlich ging's dann ja wirklich los. Nach dem Me-Chip bzw. dem Internet-Banking der Sparda-Bank Hamburg war die Taufe der netbank Ihre zweite Pioniertat...

HW: Man kann es so sagen: Wir haben alle gemeinsam vorgelegt. Mitarbeiter und vor allem die Kunden wollten erst einmal sehen, ob es funktioniert. Tatsächlich hat die Bankenwelt sei-nerzeit auf die Sparda-Banken

geblickt – auch die Großen
übrigens. Ziel war es, eine
Internet-Bank für alle Sparda-
Banken auf die Beine zu stellen.
Uns war bewusst, dass man im
Vertriebskanal „Internet“ das
klassische Regionalprinzip
dauerhaft nicht einhalten kann.
Damit die bewährte Regionalität
aber im klassischen Banking über
Filialen einfordert werden konnte,
musste in diesem offenen Netz,
dem Internet also, eine Bank für
alle Sparda-Banken her: die
netbank eben.

*Hatten Sie Zweifel an dieser
Entwicklung?*

HW: Es war ein Prozess mit
vielen Wegen und Abzweigungen.
Am Anfang kannten wir nur das
Ziel und die Richtung, aber den
Weg noch nicht. Die nötigen
Verbündeten im Verband und bei
weiteren Sparda-Banken gaben
gute Unterstützung. Ernsthafte
Zweifel an dem Fortschritt hatte
ich daher nie, sonst wäre es auch
nichts geworden. Rückblickend
darf ich dankend sagen, hat mir
meine Dissertation bei den
Bemühungen um die
Bankerlaubnis sehr geholfen, in
der ich mich intensiv mit dem
Thema beschäftigt habe: Wie
kann man die Technik als
Erfolgsquelle für neue
Geschäftsmodelle im Banking
nutzen? So waren also für mich
mein Doktorvater, Prof. Dieter
Bartmann, und sein damaliger
Mitarbeiter, Dr. Erhard Petzel,
meine besten Sparrings-Partner
für die Visionen in der neuen
Bankenwelt. Bei aller Freude bei
der Umsetzung von Innovationen,