

Medienmitteilung

Zürich, 13. Oktober 2011

Avaloq Gruppe als Visionär im «Magic Quadrant for International Retail Core Banking» positioniert

Die Avaloq Gruppe, Referenz für integrierte und umfassende Bankenlösungen, hat heute bekannt gegeben, dass sie von Gartner im kürzlich veröffentlichten Bericht «Magic Quadrant for International Retail Core Banking (IRCB) 2011»¹ als Visionär positioniert wurde. Aus Sicht von Avaloq würdigt diese Positionierung die erfolgreiche Diversifizierung des Unternehmens vom reinen Dienstleister im Bereich Wealth Management zu einem der führenden Anbieter von Retail-Banking-Lösungen.

In Gartner's Magic Quadrant positioniert zu werden, ist für die Avaloq Gruppe eine Bestätigung ihrer Strategie sowie ihres Erfolges im Retail-Segment. «Wir sind überzeugt, dass unsere Internationalisierungs- und Wachstumsstrategie, unsere riesige Community von Banking- und IT-Professionals sowie die serviceorientierte Architektur unserer Lösung das Fundament für diesen Erfolg sind», erklärt Francisco Fernandez, CEO von Avaloq. Pascal Foehn, Head of Strategic Marketing bei Avaloq fügt hinzu: «Wir glauben, dass unsere Position im IRCB 2011 die Fähigkeit des Avaloq Banking Systems widerspiegelt, nicht nur im Bereich Private Banking erfolgreich zu sein, sondern auch die Bedürfnisse von Retail- und Universalbanken vollumfänglich zu befriedigen.»

Im IRCB 2011 wurden die Anbieter aufgrund zweier Kriterien positioniert: «Vollständigkeit der Unternehmensvision» sowie «Fähigkeit zur Umsetzung». Die Anbieter mussten zudem Markttraktion und -dynamik demonstrieren, um überhaupt im IRCB 2011 berücksichtigt zu werden. Zu den Einschlusskriterien gehörten Marktanteil, Ertrag, Anzahl der Kunden sowie angebotene Produkte und Dienstleistungen für Retailbanken. Die Evaluation begann mit insgesamt 48 Produkten und resultierte in einer Gruppe der 20 Vorreiter im internationalen Retail Core Banking Markt. Avaloq wurde darin als Visionär positioniert.

Gemäss dem Bericht konnten Anbieter, die ihre komponentenbasierten Lösungen bisher vor allem in anderen Teilsektoren implementiert hatten – etwa im Private Banking, oder im Wealth Management – ihre Marktabdeckung im Retail-Segment ausweiten. Dies, indem sie ihre Lösungen durch Retail-Funktionalitäten erweiterten. Gartner geht davon aus, dass sich dieser Trend der «hypercompetition» weiter intensiviert, da die Anbieter vermehrt auf komponentenbasiertes Core Banking setzen.

Medienkontakt

Avaloq Media Relations

Bernhard Zihler
PR & Communications Manager
Zürcherstrasse 59
CH-8800 Thalwil
Tel.: +41 58 316 23 51
E-mail: bernhard.zihler@avalog.com

¹ *Gartner Inc., Magic Quadrant for International Retail Core Banking, Don Free, 21. September 2011.

Avaloq group: Essential for Banking

Seit über 25 Jahren bietet die Avaloq Gruppe Banken integrierte und umfassende Bankensoftware-Lösungen an. Die Lösungen von Avaloq decken eine grosse Bandbreite an vollständig integrierten Back-, Middle- und Front-Office-Funktionalitäten ab und werden an den anspruchsvollsten Finanzzentren der Welt betrieben. Gegenwärtig vertrauen weltweit führende Retail-, Privat- und Universalbanken in über 20 Ländern auf Avaloq als kompetenten Innovationspartner und Berater. Die Avaloq Community bildet ein starkes «Network of Excellence» bestehend aus Kunden, Partnern und Universitäten, die gemeinsam ihren Beitrag zur Gestaltung der Banktechnologie der Zukunft leisten. Die Avaloq Gruppe beschäftigt über 1'200 hochqualifizierte Bankfach- und IT-Spezialisten. Das Unternehmen hat den Hauptsitz in Zürich und verfügt über zwei Entwicklungszentren in der Schweiz und in UK. Zusätzlich ist Avaloq an weiteren Standorten in der Schweiz präsent sowie in strategisch wichtigen Finanzzentren wie London, Paris, Luxemburg, Frankfurt, München, Wien, Singapur und Hongkong.

Weitere Informationen unter www.avalog.com.

Über den Magic Quadrant

Der «Magic Quadrant» wurde 2011 von Gartner Inc. urheberrechtlich geschützt und darf nur mit ausdrücklicher Genehmigung durch das Unternehmen verwendet werden. Es handelt sich dabei um die grafische Darstellung eines bestimmten Marktsegments für einen bestimmten Zeitpunkt und zu einem festgelegten Zeitraum. Der «Magic Quadrant» veranschaulicht, wie verschiedene Anbieter in diesem Marktsegment nach den von Gartner definierten Kriterien abschneiden. Gartner gibt keinerlei Empfehlung für die im Magic Quadrant bewerteten Anbieter, Produkte oder Dienstleistungen ab. Ebenso wenig empfiehlt Gartner den Nutzern, ausschliesslich die im Quadranten «Leaders» positionierten Anbieter in Betracht zu ziehen. Der «Magic Quadrant» dient ausschliesslich als Analyseinstrument. Er ist nicht als konkrete Handlungsanweisung gedacht. Gartner schliesst hinsichtlich dieser Analyse jegliche Haftung aus, insbesondere die Zusicherung allgemeiner Gebrauchstauglichkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck.