

APIs

## DIGITALISIERUNG

Kay Behrmann über Application Programmers Interfaces

Wenn es derzeit ein Thema gibt, mit dem Sie die Aufmerksamkeit von Führungskräften der Finanzbranche gewinnen können, dann ist das Digitalisierung. Wer dazu fundiert etwas sagen kann, findet in jedem Institut Manager auf höchster Ebene, die fasziniert zuhören. Das mit gutem Recht, denn allen ist klar, dass die Branche sich ändert, keiner hat ein klares Bild wohin es geht, und jeder hat Angst, nicht rechtzeitig das Richtige zu tun.

Leider können nicht viele fundiert etwas dazu sagen. Und noch schlimmer, die Marketing-Maschinerie der Software- und Beratungsindustrie nutzt den Effekt, um unter der Fahne des technischen Fortschritts alten Kram zu verkaufen. Passen Sie also auf, wenn Ihnen eine „FinTech Strategie zum Outsourcing von RoboAdvice in die Cloud“ angeboten wird, dass Sie nicht ein Buchhaltungssystem mit Musterportfolioabgleich auf einem Mietserver bekommen.

Der Fortschritt findet trotzdem statt. Martin Chavez, kürzlich zum CFO beförderter Technik-Chef von Goldman Sachs, hält die Innovationsgeschwindigkeit derzeit für so hoch wie seit 25 Jahren nicht. In einem Vortrag sprach er von der „Explosion von Fintech Companies“. Er ist Informatiker und war zu Beginn seiner Karriere nach eigenen Angaben als „Tech-Geek“ ausschließlich an Computern interessiert. Dass er jetzt das Finanzressort einer Wall-Street Bank leitet, hält er für folgerichtig, weil ausnahmslos alle Bankgeschäfte „von Mathematik und einer Menge Software untermauert“ seien. Überhaupt wären ein Drittel aller Mitarbeiter bei Goldman Sachs heute Techniker („engineers“), und die gesamte Firma wird um Schnittstellen (Application Programmers Interfaces, APIs) herum umgebaut.

Das ist doch nett. Bisher kennen wir Informatiker und IT-Berater lediglich Projekte, in denen Schnittstellen gebaut werden, um das Geschäft zu unterstützen. Jetzt wird das Geschäft umgebaut, um Schnittstellen zu unterstützen. Kann das sein?

Für viele Unternehmen entsteht schon jetzt wesentlicher Umsatz auf Grundlage ihrer APIs. Salesforce macht etwa die Hälfte seines Umsatzes (rund zwei Milliarden USD) über hausinterne APIs, Expedia ungefähr 90%, Ebay ungefähr 60%. Zugegeben sind das nicht Schnittstellen von der Art, mit der man



Kay Behrmann ist selbstständiger IT-Berater  
[www.vv.de](http://www.vv.de)

einmal täglich per Knopfdruck die Transaktionen von seiner Bank abholt, sondern vollautomatisierte Serviceangebote, mit denen online und unmittelbar Leistungen beauftragt und verarbeitet werden können – auch Maschine-zu-Maschine ohne menschliche Mitwirkung. Auf dieser Basis können Unternehmen die Produktionstiefe verringern. So wäre Uber nicht (oder nicht so schnell) entstanden, hätten sie nicht auf Google Maps und dessen API aufbauen können. Und Netflix nicht, ohne die APIs der Amazon Web Cloud zu nutzen.

In der Finanzwelt findet dieses Modell zunehmend Freunde. Goldman Sachs will sich öffnen und „alle Aktivitäten“ der Bank in APIs überführen. Andere nehmen bestimmte Geschäftsbereiche, wie etwa die Vermögensverwaltung, und bieten alle Leistungen für externe Vermögensverwalter automatisiert an. Nicht nur den Abruf von Berichtsdaten, sondern auch Wertpapierorders, Neukundenanlage, Compliance-Überwachung, Verlustschwellenmeldungen usw.

Wie gut das funktioniert, erkennt man am Teil der vollautomatisch abgewickelten Arbeiten. Wenn irgendwo eine Excel-Datei geführt wird, oder wenn man bei der Bank anrufen muss, ist das ein schlechtes Zeichen. Dann ist da etwas nicht voll digitalisiert. Bei Google würde man ja auch nicht anrufen, um etwas im Internet zu suchen.