

Greenfield-Ansatz

DIGITALISIERUNG AUF DER GRÜNEN WIESE

Karl im Brahm, CEO Avaloq Deutschland, über den Greenfield-Ansatz für die Digitalisierung von Banken

Wenn es etwas gibt, das in vielen Banken schnelle Schritte bei der digitalen Transformation verhindert, so ist das sehr oft die Unbeweglichkeit ihrer Legacy-Systeme. Die vorhandene Technologie und die bestehenden Strukturen bedeuten meist Hemmnisse auf dem Weg in die Zukunft. Zudem sind Migrationsprojekte typischerweise aufwendig, benötigen höhere Budgets und einige Ressourcen. Ein veraltetes oder fragmentiertes Kernbankensystem verwandelt sich nicht über Nacht in eine Open-Banking-Plattform. Auch dies mindert die Fähigkeit einer Bank, agil zu reagieren, neue digitale Lösungen und Angebote zu erproben und in die eigene IT-Landschaft zu integrieren. Gerade deutsche Banken hinken in Sachen Digitalisierung der internationalen Konkurrenz deutlich hinterher. Dennoch: Bereits heute zwingt die PSD2-Richtlinie Finanzdienstleister dazu, Kundendaten für Dritte zugänglich zu machen. PSD2 ist ein wichtiger Treiber für das digitalisierte Open Banking der Zukunft.

Der Greenfield-Ansatz gegen Altsysteme

Eine immer mehr diskutierte Alternative zum großen Digitalisierungssprung – der kompletten Migration auf eine prinzipiell offene, modulare Banking-Plattform – ist der Greenfield-Ansatz. Dessen Idee: Parallel zu den Altsystemen entsteht dabei eine neue Digitalisierungsplattform fast buchstäblich auf der grünen Wiese. Der große Vorteil der neuen Plattform ist, dass sie von den Fesseln hemmender Legacy-Strukturen befreit ist: ein System ohne Altlasten. In vielen Fällen stellt solch eine neue Plattform auch ein ideales Experimentierfeld dar. Das Finanzinstitut kann so unterschiedlichste Geschäftsmodelle auf den Prüfstand stellen, digitale Angebote und Services für seine Privatkunden erproben oder ganz neue Kundengruppen erschließen – bei einer denkbar kurzen Time-to-Market.

Open Banking macht agil

Schnelligkeit und Reaktionsgeschwindigkeit sind wichtige Vorzüge, wenn ein System auf der grünen Wiese startet. Die Bank kann sich aus Standard-Lösungen ihr Wunschsystem bauen, ohne auf technologische oder organisatorische Beschränkungen Rücksicht nehmen zu müssen. Der Ressourcenbedarf bei der Implementierung ist geringer, und bei einem modernen System mit Plattformcharakter und offener API-Architektur kann



Karl im Brahm ist CEO der Avaloq Sourcing (Europe) AG und verantwortet als Head of Germany der Avaloq in Deutschland die Aktivitäten der Avaloq Gruppe (www.avaloq.com) im deutschen Markt. Er war unter anderem Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung der Deutschen Postbank AG sowie Mitglied des Vorstands bei der S Broker AG & Co. KG und der Deutschen WertpapierService Bank AG. Bevor er 2018 als Vorstandsvorsitzender der Avaloq Sourcing (Europe) AG zu Avaloq wechselte, hatte er als CEO einer Beratungsgesellschaft diverse Mandate für Digitalisierungs- und Vertriebsprojekte bei verschiedenen deutschen Großbanken inne.

die Bank sofort auf innovative Fintech-Lösungen zugreifen, von Robo-Advisory für die Online-Anlageberatung bis zur neuesten Regtech-Lösung für Compliance-Fragen. Zum Greenfield-Ansatz gehört fast zwingend auch das Open-Banking-Prinzip – sonst baut sich eine Bank auf ihrem Experimentierfeld nur den nächsten unbeweglichen Monolithen.

Die Schnittstelle zur Bilanzierung

Der große Vorteil der neuen offenen Banking-Plattform – sie ist am Anfang ein leeres System ohne große Datenmengen und Abhängigkeiten – stellt zugleich die initiale Herausforderung dar. Denn viele Banken und Wealth Manager werden keine



eigenständige Entität für ihr neues digitales Geschäftsfeld gründen. Die digitale Experimentalplattform muss also erst mit relevanten Daten aus den alten Systemen befüllt werden. Auch bei solch einer zunächst kleinen Migration können sich unterschiedliche Datenmodelle als Hürde erweisen. Das eine System arbeitet vielleicht objektorientiert, das andere relational, und manche Daten lassen sich vielleicht nur als CSV-Files aus Excel-Dateien exportieren. Dennoch: Diese Aufgabe ist beherrschbar. Und damit die Bilanzierung der Bank funktioniert, reicht gegebenenfalls schon eine Schnittstelle der neuen Plattform zum Hauptbuch der Bank aus, mit dem dann ein Mal täglich ein Datenaustausch stattfindet.

Sehr schnell am Markt

In einer besonders komfortablen Situation in Sachen Greenfield-Ansatz sind natürlich neugegründete Banken, die ihre offene, modulare Kernbankenplattform tatsächlich von Grund auf und ohne Rücksicht auf Legacy-Strukturen aufsetzen dürfen. So hat es beispielsweise die solarisBank, ein Berliner Fintech, gemacht. Ebenfalls schnell am Markt war die völlig neue, auf den Britischen Jungferninseln zugelassene [Bank of Asia](#). Durch eine offene Plattform im SaaS-Modell war das Finanzinstitut innerhalb von sechs Monaten produktiv. Auch die [Intesa Sanpaolo Private Banking Suisse](#) und das Schweizer Bank-Start-up Banque du Léman konnten innerhalb weniger Monate starten.

Die digitale Zukunft

Für etablierte Finanzinstitute schafft der Greenfield-Ansatz mit Open-Banking-Plattform aber nicht einfach nur eine Spielwiese, um Digitalisierungsoptionen unverbindlich zu testen und

neue Applikationen an- und wieder abzuschalten. Es lohnt sich, Projekte, die sich bewähren und bei denen klar wird, dass sie auf die Strategie der Bank einzahlen, fortzusetzen. Eine Bank, die positive Erfahrungen mit ihren diversen Greenfield-Projekten macht, kann daraus mittel- bis langfristig durchaus die strategische Konsequenz ziehen, dass es doch Zeit für die große Migration auf das neue System ist. Denn an der Digitalisierung führt für die Branche kein Weg vorbei. Moderne Open-Banking-Plattformen liefern die Technologie für die digitale Transformation.

MIT SAAS SCHNELLER BEIM KUNDEN

Im Idealfall verbindet eine Bank den Schritt auf die grüne Wiese auch gleich mit einem Schritt in die Cloud. Das Software-as-a-Service-Modell und das Open-Banking-Prinzip sind zwei Seiten derselben Digitalisierungsmedaille. Der große Vorteil einer cloudbasierten Banking-Plattform besteht natürlich darin, wie schnell Banken oder neue digitale Geschäftsmodelle dadurch am Markt sein können. Vorkonfigurierte Lösungen, Prozesse und Komponenten im industriellen Maßstab führen in vielen Fällen zu einer Time-to-Market, die sich in Monaten bemisst statt in Jahren. Das SaaS-Modell verspricht zudem sehr hohe Flexibilität, niedrige Kosten, ein reduziertes Betriebsrisiko und außerordentliche Effizienz. Der Plattform-Charakter beim Core-Banking per SaaS sorgt dabei für besondere Anpassbarkeit. So lassen sich viele vorintegrierte und geprüfte Erweiterungen von Drittanbietern bedarfsgerecht und sicher in die eigene Plattform integrieren. Durch das SaaS-Prinzip arbeitet eine Bank stets mit der schnellsten und modernsten Infrastruktur, die verfügbar ist.