

IN\$IDE PARADEPLATZ

Was wäre, wenn Google eine Bank gründen würde?

4.3.2015 Patrick Schüffel

Die Musikindustrie hätte es sich wahrscheinlich nicht einmal erträumen lassen, dass Apple irgendwann ihr grösster Konkurrent werden würde. Ebenso wenig hatten die Versandhändler gedacht, dass plötzlich das Auktionshaus Ebay und der Online-Buchhändler Amazon ihnen das Wasser abgraben könnte. Und die Fotoapparatehersteller dieser Welt hatten einander im Auge, was ihre Wettbewerbsposition betraf, aber sicherlich nicht die digitale Konkurrenz. Für Kodak endete dies tödlich.

Wie steht es um die Banken heute? Was wäre, wenn ein gänzlich Branchenfremder käme und ihnen ernsthaft Konkurrenz machen würde? Was würde geschehen, wenn sich zum Beispiel Google dazu entschliessen würde, eine Bank zu gründen?

Zunächst einmal ist festzuhalten, dass das Geld dafür da wäre. Mit rund 60 Milliarden US-Dollar sitzt Google derzeit auf einem Berg von Cash, das eine sinnvolle Verwendung sucht. Die Eintrittshürde Kosten wäre im Fall von Google somit vernachlässigbar. Man könnte sogar so weit gehen zu behaupten, dass Google selbst einen Totalabschreiber für ein Banking-Abenteuer verkraften könnte.

Hinzu kommen Kostenvorteile, welche durch die Technologieführerschaft von Google entstehen. Banken kämpfen heutzutage oftmals mit IT Legacy-Systemen, die in den 1980er Jahren gebaut wurden. Diese Systeme basieren nicht nur auf Programmiersprachen, die heute kaum mehr bekannt sind, sondern sie folgen auch einem prozesstechnischen Verfahren, das angesichts der heutigen Objektorientierung als antiquiert bezeichnet werden kann.

Allein das Am-Leben-erhalten dieser Systeme frisst bei zahlreichen Banken einen Grossteil des IT-Budgets auf. Google hätte diese Legacy-Probleme nicht. Die Google-Leute könnten mit der neuesten Technologie auf der grünen Wiese – oder besser gesagt, in einer “grünen Cloud” – ihre Google-Bank aufbauen.

Aber hat Google das notwendige Image, um Bankgeschäfte zu betreiben? Allenthalben wird von Banken erwartet, dass sie stets seriös, konservativ, ja vielleicht sogar verstaubt wirken.

Auf den ersten Blick passt dies nur sehr beschränkt zu einem verspielten Service-Anbieter, dessen Corporate Identity durch die Farben von Lego-Bausteinen geprägt wurde und der im Internet gross geworden ist.

Auf den zweiten Blick erkennt man jedoch, dass es Google schon heute mit diesem Image gelingt, dass Kunden sich ihr mit fast jeder Art von Information anvertrauen. Das Vertrauen der Kunden in Google scheint grenzenlos zu sein, was Daten anbelangt. Warum sollte dies mit Geld anders sein?

Weiterhin könnte man fragen, wie es um potenzielle Kunden bestellt ist. Wer würde sein Geld der Google-Bank anvertrauen?

Hierzu ist festzustellen, dass Google bereits heute mehr als 400 Millionen Nutzer mit User-Accounts hat, welche die verschiedensten Produkte und Services von Google beziehen, von Email-Konten über Übersetzungs- oder Navigationssystemen bis hin zu Hardware wie dem Google Tablet.

Die Liste ist fast beliebig erweiterbar. Wenn nur ein Bruchteil dieser Kunden auch Kunden der Google-Bank würden, wären dies Millionen.

Vereinfacht ausgedrückt besteht das Businessmodell von Google aus der Sammlung, Kondensierung und benutzerfreundlichen Aufbereitung von Daten. Dieses Modell hat Google zur Perfektion verfeinert.

Wenn sich Google nun auch dazu entschliessen sollte, Banking Services anzubieten, werden wir dies auch hierzulande erwarten können. Im Extremfall würde dies bedeuten, dass Google den Gmail-Account eines Kunden scannt (wie dies heute schon geschieht) und feststellt, dass der Kunde eventuell ein Haus bauen möchte und Google dann pro-aktiv ein Angebot für einen Hypothekarkredit unterbreitet.

Google hätte somit das Potenzial, Kundenbedürfnisse zu entdecken und die entsprechenden Angebote zu machen, bevor sich der Kunde möglicherweise selbst im Klaren darüber ist.

Last but not least hat Google einen hervorragenden Ruf als Arbeitgeberin. Wenn es darum ginge, Mitarbeiter für die neue Google-Bank zu gewinnen, könnte Google – zumindest unter den bis 35-Jährigen – problemlos mithalten.

Als Neustarter in der Branche könnte sich Google zudem abheben von den vermeintlichen Verursachern der Finanzkrise. Es wäre denn auch davon auszugehen, dass die Google-Bank im Kampf um Talente beste Karten hätte.

Wenn die Voraussetzungen für Google also derart günstig sind, warum ist das Silicon-Valley-Unternehmen dann nicht schon längst in den Bankenmarkt eingestiegen?

Eine plausible Erklärung ist, dass Google die Bankenbranche derzeit einfach als zu unattraktiv erachtet. Dies könnte sich schon bald ändern und erste Schritte in diese Richtung hat Google mit Google Wallet und dem Erwerb einer "Electronic Money Institution"-Lizenz ja bereits unternommen.

Für etablierte Banken ergeben sich in der Zwischenzeit zwei Optionen. Die erste besteht darin, sich als Bank in eine Partnerschaft einzubringen und zu versuchen, mit Google eine Allianz zu bilden.

Die zweite wäre, so schnell wie möglich die Finanzen auf Vordermann zu bringen, das Image aufzupolieren, die Kundenbasis zu erweitern, den Kundenservice besser zu gestalten und das Verhältnis zu den Mitarbeitern zu verbessern – schlicht, sich in diesen Dingen an Google zu orientieren.

Es könnte sich somit lohnen, sich nicht ausschliesslich an der Bankenkonkurrenz zu orientieren, wenn es um die eigene Position in der Finanzbranche geht. Ein Blick über den Tellerrand hinaus zur besten Non-Bank könnte durchaus wertvoll sein.