

Schriftenreihe des zeb



Bankbeziehungen mittelständischer Unternehmen – Bestimmungsfaktoren und Wirkungszusammenhänge im Entscheidungsverhalten gewerblicher Bankkunden

Schriftenreihe des zeb Band 66
Von Nico Peters.
2014. 288 Seiten, geb., € 68,00.
ISBN 978-3-8314-0860-3.

Eines der Kerngeschäftsfelder von Banken und Sparkassen stellt das Firmenkundengeschäft dar, insbesondere mit Unternehmen des Mittelstands. Sich im hart umkämpften Markt positiv vom Wettbewerb abzuheben, um neue Kunden zu gewinnen und nachhaltig zu binden, funktioniert dabei nur über konsequente Kundenorientierung, das Wissen um deren Verhaltensweisen und Entscheidungsmechanismen.

Welche Faktoren beeinflussen die Entscheidungen eines mittelständischen Unternehmens bei der Wahl von Bankdienstleistungen? Welche Wirkungszusammenhänge bestehen zwischen den einzelnen Faktoren? Diesen zentralen Fragen geht Nico Peters in seiner Untersuchung zur Kunde-Bank-Beziehung nach. Die daraus resultierenden Gestaltungs- und Handlungsoptionen bieten Kreditinstituten konkrete Ansatzpunkte für die Optimierung ihrer Kundenbindung im gewerblichen Bereich und liefern dem Bankmanagement wertvolle Anregungen.

Fritz Knapp Verlag

Postfach 11 11 51
60046 Frankfurt am Main
Telefon (069) 97 08 33-21
Telefax (069) 707 84 00
E-Mail: vertrieb@kreditwesens.de
www.kreditwesens.de

61. KPT

Christian Hoppe

Banking der Zukunft – wie Banken und Fintechs kooperieren können

Christian Hoppe, Geschäftsführer, Main Incubator GmbH, Frankfurt am Main

Fintech-Unternehmen engagieren sich häufig in Segmenten des Bankgeschäftes, in denen sie das stärkste Potenzial für Effizienzsteigerungen ausgemacht haben und/oder besondere Ertragsmöglichkeiten erkennen. Respekt zeigt er vor dem Vertrauensvorschuss der Banken und dem Know-how in Regulierungsfragen (Red.)

Fintechs verändern die Finanzbranche. Banken müssen heute schneller an den Trends im Banking dran sein, denn das Banking wird von den neuen Playern am Markt, den Fintechs, zum Teil neu gedacht. Durch sie finden technische Lösungen Anwendung, die das Banking effizienter gestalten und prozessual anders aufstellen, die Daten umfassender verknüpfen und detaillierter auswerten.

Kooperationen als die Zukunft des Banking

Fintechs können die Bank der Zukunft damit in eine digitale Richtung leiten. Sie erlauben zum Beispiel dem Bankkunden auch, das Banking durch entsprechende Nutzeroberflächen zukünftig selbst umfassender zu steuern. Sie liefern Frontend-Services, die über benutzerfreundliche Oberflächen den Kunden effizient und übersichtlich durch Auswahlprozesse führen. Als Beispiel seien die Fintechs im Geldanlagebereich genannt, die dem Kunden eine eigene Risikoeinschätzung und Portfolioauswahl zur Verfügung stellen.

Wie die Bank und das Banking der Zukunft aussehen wird, kann noch niemand so genau vorhersehen. Vielleicht ist es eine Zukunft mit zahlreichen Partnerschaften. Denn eine Kollaboration von Fintechs mit traditionellen Banken kann sich lohnen, weil dadurch bestimmte langjährige Kundenbindung und Vertrauen, Branchen-Know-how, Erfahrungen im Bereich Regu-

lierung und Datensicherheit sowie relevante Infrastrukturen nicht selbst erbracht oder teuer eingekauft werden müssen. Den Mehrwert, den die Fintechs den Banken bieten könnten, wären zum Beispiel ganz spezifische, spitz auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene, technologiebasierte Dienstleistungen. Vertrauen und Modernität könnten so eine sehr gute Symbiose bilden. Hier setzt der Main Incubator an: Gefördert werden Fintechs, die Potenzial haben, das Banking der Zukunft zu gestalten.

Kapital mit Hebelwirkung

Der Main Incubator bietet Fintechs in der Seed-Phase Kapital mit Hebelwirkung: Zugang zu den Geschäfts- und Firmenkunden der Commerzbank, Beteiligungskapital, Banking-Know-how und – wenn gewünscht – auch Büro- und IT-Infrastruktur im Gebäude des Inkubators. Gerade im Firmenkundengeschäft ist der Kundenzugang ein Mehrwert für Fintechs, denn die Kundenakquise ist sehr kostenintensiv und aufgrund der fehlenden Reputation der Start-ups nicht ohne Weiteres möglich. Zudem sind die Lösungen bisweilen komplex und decken nur Teile der Wertschöpfung ab.

Wenn wir also ein strategisches Investment in ein Fintech tätigen, dann mit dem Ziel, dass dessen innovative Lösungen einen Mehrwert für die Bankkunden oder die Bank selbst bieten. Ein weiteres Angebot ist die enge Zusammenarbeit mit einem Experten-Netzwerk, die die Time-to-Market für die Start-ups erheblich verkürzen und die Unsicherheiten rund um die regulatorischen Anforderungen reduzieren kann. Der Main Incubator hat bereits vier strategische Beteiligungen in Traxpay, Gini, Optipay und Bye-Buy getätigt. Dabei werden bei den Investments keine Mehrheiten angestrebt. Auch wird keine Exklusivität gefordert, denn den Fintechs soll der Zugang zu den Kunden in der gesamten Bankenbranche ermöglicht werden.