

4. BDL-Forum Digitalisierung

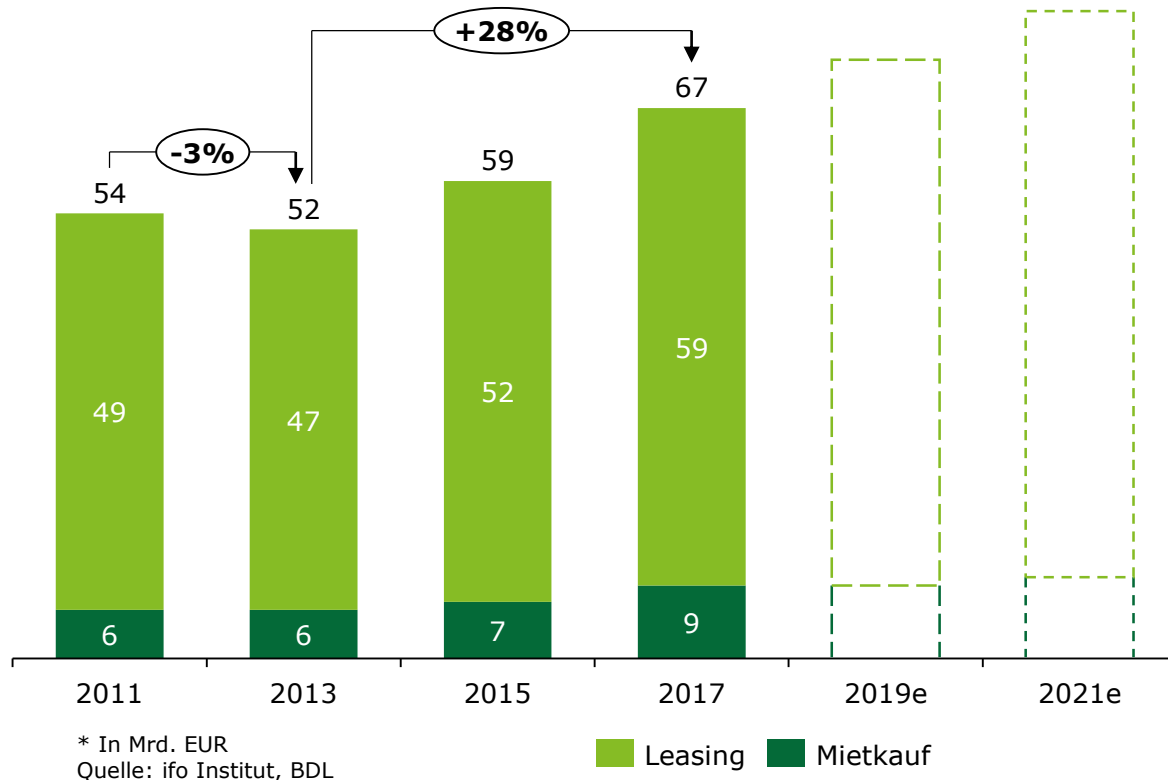
Die Zukunft des Leasing – Informationen und Prozesseffizienz als Erfolgsfaktoren?

Robert Gerstenberger

Markt und Zukunftstrends

Leasing ist weiterhin attraktiv – Ansätze zur Weiterentwicklung erkennbar

Die steigenden Investitionen* der Leasing-Wirtschaft ...



... schlagen sich im Erfolg des Sektors nieder

- **Wirtschaftlich erfolgreich**
Konstantes Geschäftswachstum im Immobilien- und im Mobilien-Bereich
- **Umfangreiche Asset-Kompetenz**
Markterfahrung auf Basis passgenauer Mobilienleasing- und Mietkaufkonzepte für Firmenkunden
- **Digitalisierung vorangetrieben**
Einführung erster innovativer Finanzierungsprodukte nach dem „Pay-per-Use“ Ansatz
- **Diversifizierte Kundenportfolien**
SME und größere Firmenkunden aktuell in der Mehrzahl mit Engagements von weniger als 200 TEUR; vereinzelt Großkunden mit Engagements von mehr als 10 Mio. EUR
- **Diversifiziertes Vertriebsnetz**
Eigenvertrieb und Vertrieb über Partnerstrukturen und Banken. Verschärfung der Wettbewerbssituation durch Spezial-Leasinganbieter aus der Industrie

Markt und Zukunftstrends

Mehrwertservices auf Basis herausragender Asset- und Kundendatenkompetenz bieten Chancen für differenzierte Leasingangebote hinsichtlich Asset und Kunde ...

Implikationen für Leasingunternehmen



(Standardisierte) Produkte mit Margendruck und hohen Anforderungen an (Kosten-)Effizienz



Steigende Nachfrage nach individuellen Produkten



Relevante Daten als Asset für Mehrwertangebote und flexiblere Geschäfts- und Betriebsmodelle

- **Besseres und umfassendes Kundenverständnis** durch Sicherstellung der Schnittstellen zu Kunden, Vendors und Banken/Vertriebskanälen sowie Digitalisierung der **Kundenschnittstelle**
 - Strategische Positionierung/Reputation und Auftritt/Nutzung **digitaler Kanäle**
 - **Preistransparenz** über das Gesamtprodukt/ Laufzeit
 - **Individualisierung** von Lösungen und Produkte versus **Standardisierung**
-
- Ausbau **Assetkompetenz sowie** Sicherstellung der **Betreuungs- und Assetkompetenz im Vertrieb vor Ort**
 - **(Objekt-)Daten und der schnelle 5G-Mobilfunkstandard** als Chance zur Differenzierung über **neue Produkte/Services** (IoT-Internet of Things)
 - Angebot von **Lifecycle Lösung** (klassische Produkte und Beyond Finanzierung) anstelle reiner Finanzierung
 - Flexibleres Geschäfts- und Betriebsmodell durch **Orchestrierung/ Netzwerkmodelle** als Alternative zum klassischen Bankvertrieb

Kunde



Asset



Markt und Zukunftstrends

... und erfordern ein Verständnis von neuen Technologien und deren Implikationen auf das Geschäfts- und Betriebsmodell

💡 Mega-Technologietrends

- (1) Analytics
- (2) Cloud
- (3) Digital Experience
- (4) Core Modernization
- (5) Business of Technology
- (6) Cyber
- (7) Cognitive
- (8) Distributed Ledger (Blockchain)
- (9) Digital

Relevanz ausgewählter Technologien für Leasinganbieter

Distributed Ledger/ (Blockchain)	Digital health and biotech
Artificial intelligence/ machine learning	Cloudification
Autonomous agents and things (IoT)	Cyber Security
Connectivity of Objects (IoT)	RPA, Bots, Workflow
Intelligent sensors and miniaturization	Virtual and self-organizing NWs
Platform economy	3D printing

Verständnis von **neuen Technologien** und deren **Implikationen auf Geschäfts- und Betriebsmodelle** entscheidend für **Zukunftsfähigkeit** und **Differenzierung** gegenüber dem Wettbewerb

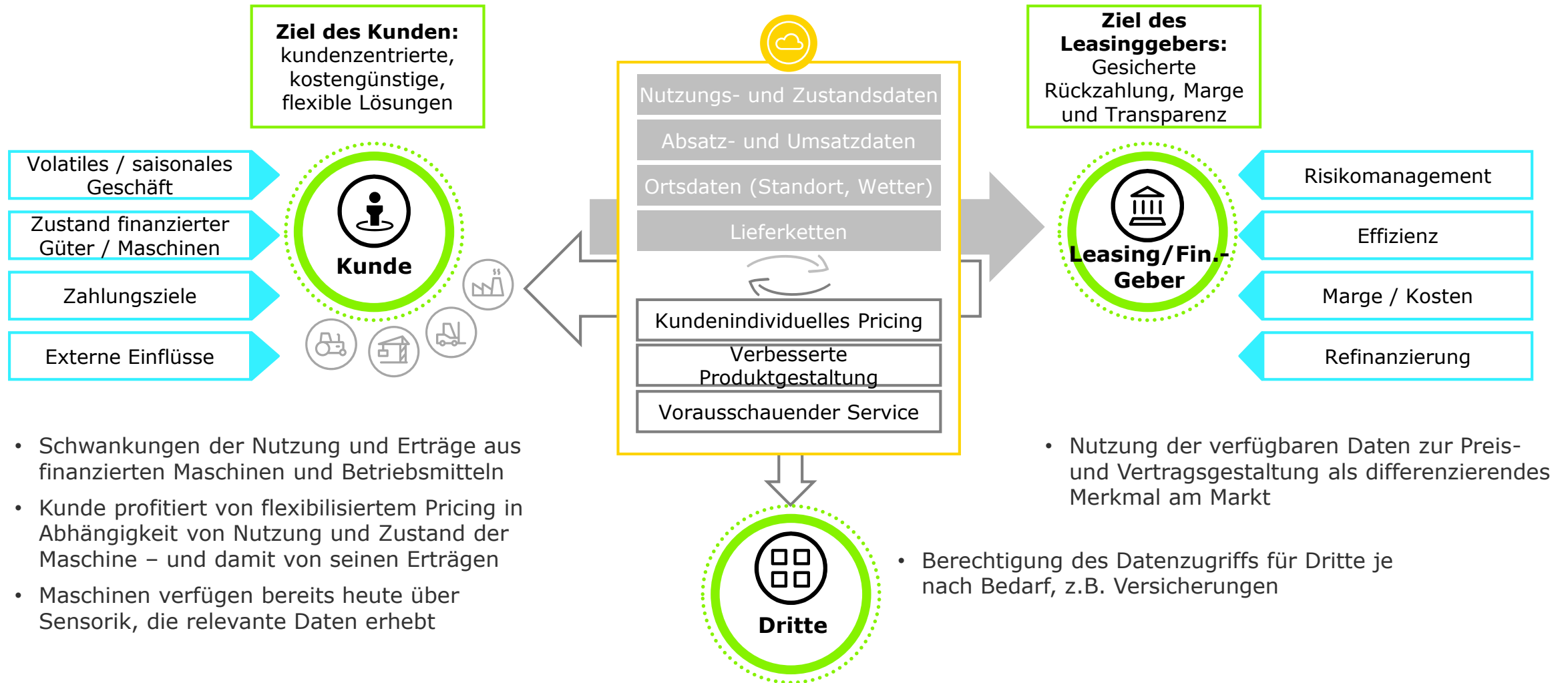
- ❗ **Spezifische Assetkompetenz** anstelle allgemeiner Finanzierung
- ❗ **Individuelle Lösungen** anstelle von (Standard-)Produkten
- ❗ **Daten-Intelligenz** rund um das Asset und den Kunden als Basis für **Mehrwertangebote**
- ❗ „Open Leasing“ eröffnet zudem neue Handlungsräume und smarte Geschäftsmodelle durch **Öffnung der Wertschöpfungskette**

Quelle: Deloitte Research Tech Trends 2019

Mehrwertangebote rund um das Asset
 Kosteneffizienz und Compliance

Einblick – Asset-basierte Mehrwertservices

Zukünftige Leasing-Lösungen im Be- und Vertrieb werden den Bedarf der Parteien besser adressieren



Ausblick

Aktuelles Angebot als tragfähiger Nukleus – Erweiterung durch neue Leistungen zu spezifischen Lösungen und Mehrwertservices



Anmerkungen

- **Notwendige Bedingung:** Relevanz für Kunden in der Nutzung
- **Aktive Kommunikation** der neuen Services an Vertrieb bzw. prominente Positionierung in Direktkanälen
- **Öffnung** des Geschäfts- und Betriebsmodells
- Bereitstellung **Angebot** über eigene oder Kooperationsangebote
- **API-Technologie** als Basis um Dritte flexibel anbinden zu können → Vorteile bzgl. „Time to Market“
- Definierte **Governance** für neue Produkte um aktive Einbindung in bestehende Produkte zu gewährleisten



This presentation contains general information only, and none of Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft or Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), any of DTTL's member firms, or any of the foregoing's affiliates (collectively, the "Deloitte Network") are, by means of this presentation, rendering professional advice or services. In particular this presentation cannot be used as a substitute for such professional advice. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this presentation. This presentation is to be treated confidential. Any disclosure to third parties – in whole or in part – is subject to our prior written consent.

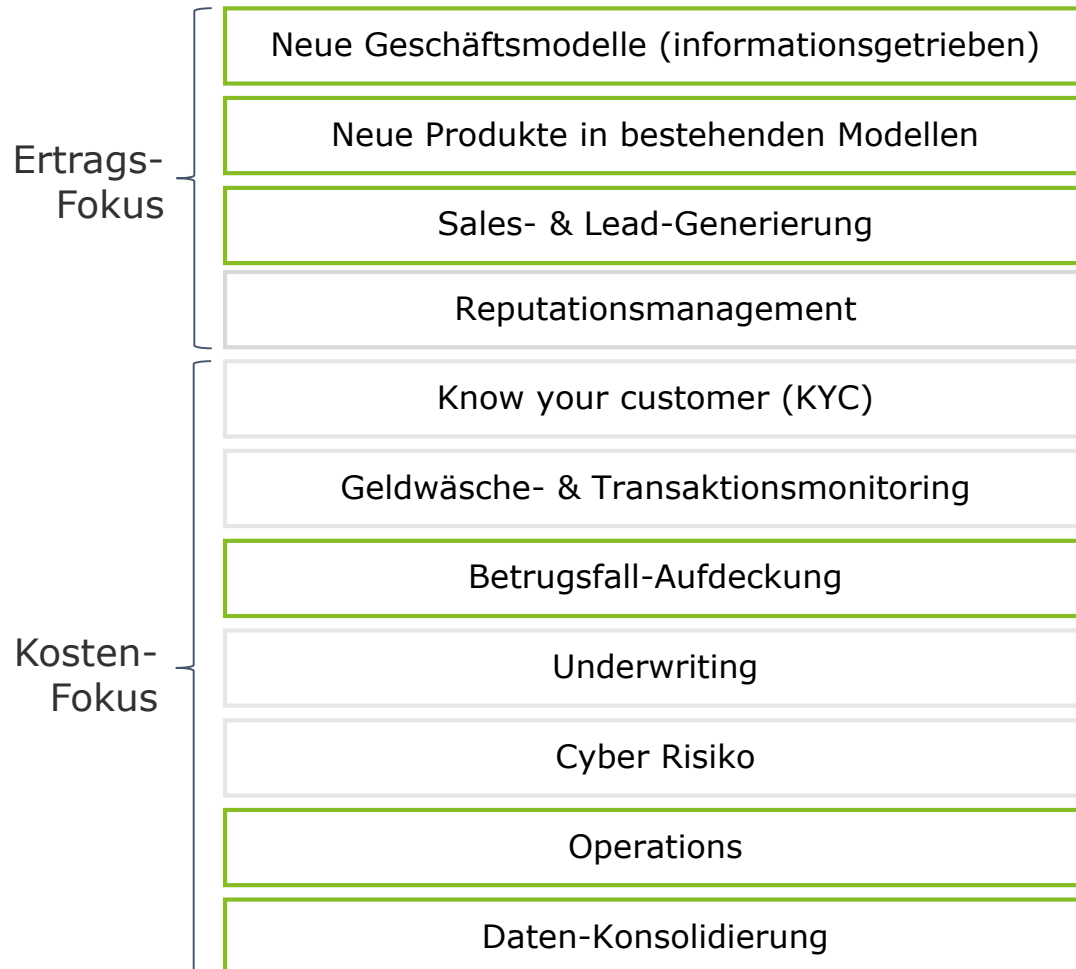
Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL"), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/de/UeberUns for a more detailed description of DTTL and its member firms.

Deloitte provides audit, risk advisory, tax, financial advisory and consulting services to public and private clients spanning multiple industries; legal advisory services in Germany are provided by Deloitte Legal. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte's approximately 286,000 professionals are committed to making an impact that matters.

Einblick – 360° Kundenfokus

Optimierte Vertriebsansätze auf Basis neuer Produkte und Geschäftsmodelle eröffnen neue Ertragschancen

Anwendungsfälle



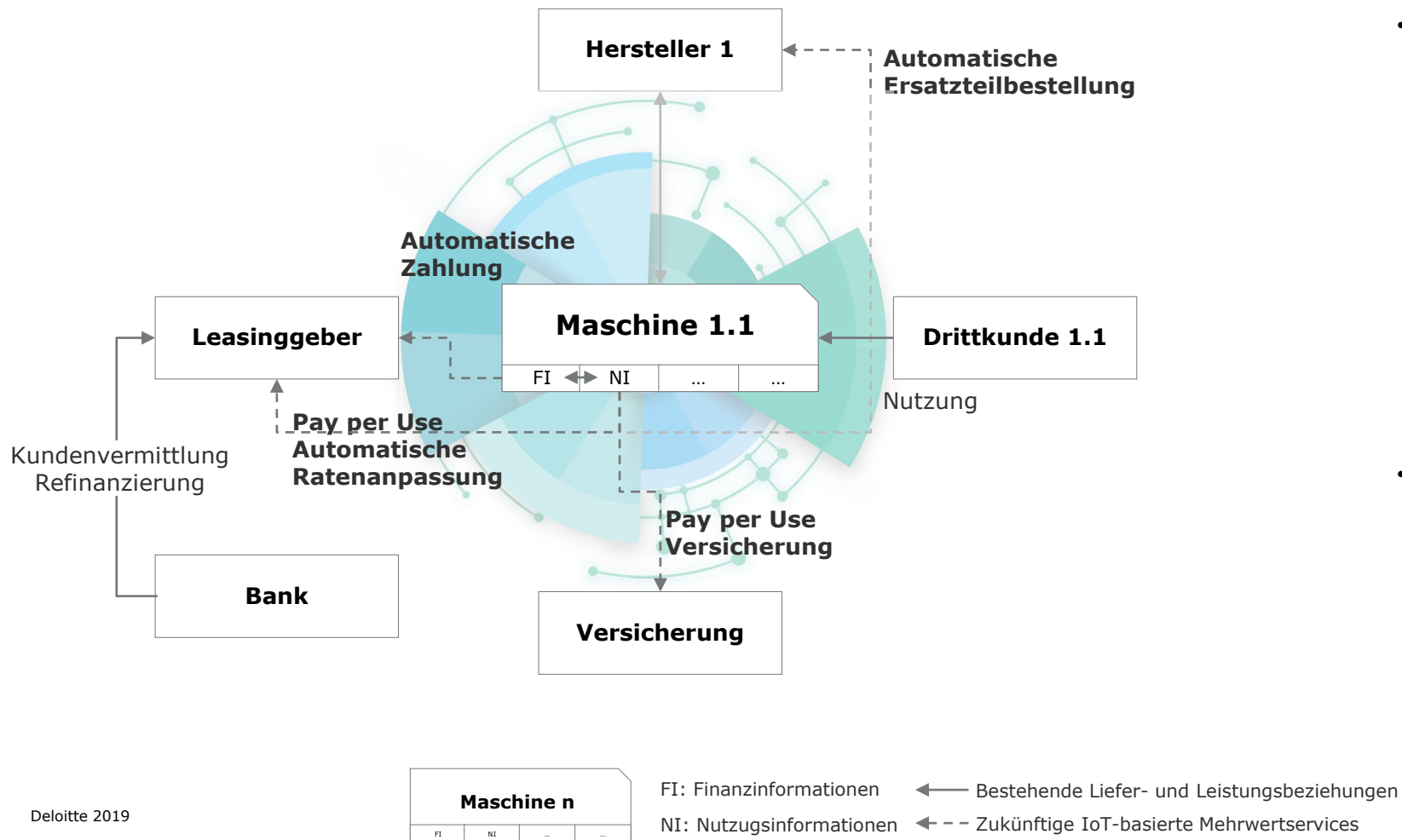
Relevanz für Leasing Gesellschaft (exemplarisch)

-  • Stärkung Eigenvertrieb durch Vendoren-netzwerke als Ergänzung zu Bank-Vertrieb
-  • Kombination klassischer und Beyond Finanzierungs-Produkten (Lösungen)
-  • Ausbau Kundenverständnis und Gewinnung neuer (Groß-)kunden
-  • Kombination von Asset und Kundenintelligenz
-  • Ausbau Kundenverständnis und Compliance
-  • Compliance
-  • Verbesserung Risiko Management durch frühe Risikoindikation
-  • Vereinfachung Vertragsprozesse
-  • Abwicklung Asset-basierter ZV für Dritte
-  • Enterprise AI Operating System als Basis für Informationsgewinnung ("Daten-Dienstleister")

Einblick – Asset-basierte Mehrwertservices

Differenzierung und Margenoptimierung durch spezifische Kundenlösungen auf Basis Sensor- und Blockchaintechnologie generiert Zusatznutzen für die Netzwerkpartner

Vendoren-Netzwerke



Asset-basierte Mehrwertservices

• Finanzinformationen

- Automatisierung Zahlungsverkehr: Eigenständige ZV-Abwicklung durch virtuelle Accounts
- Pay-per-Use Finanzierung: Dynamische Anpassung von Finanzierungsraten abhängig von Nutzung
- Transparente Restwertermittlung: Automatische Adjustierung des Restwerts auf Basis von Nutzungsdaten sowie Aufbau Remarketingstrategie

• Nutzungsinformationen

- Pay-per-Use-Versicherung: Nutzungsbasierte Anlagenversicherung
- Anbindung an Herstellernetzwerk: Automatisierte Ersatzteilbestellung
- Frühzeitige Vertriebsansätze: Dynamische Wartungsprognose