



# Finanzierung neu ~~denken~~ machen – Produkt war gestern, vernetzte Problemlösung ist heute!?

BERLIN, 12. APRIL 2019



Was sind die größten Herausforderungen im Finanzierungs-/ Leasinggeschäft?

Go to [www.menti.com](https://www.menti.com) and use the code **49 21 37**

Go to [www.menti.com](https://www.menti.com) and use the code **49 21 37**



## Was sind die größten Herausforderungen im Finanzierungs-/ Leasinggeschäft?





**1 WINDS OF CHANGE?**

**2 WAS TUN?**

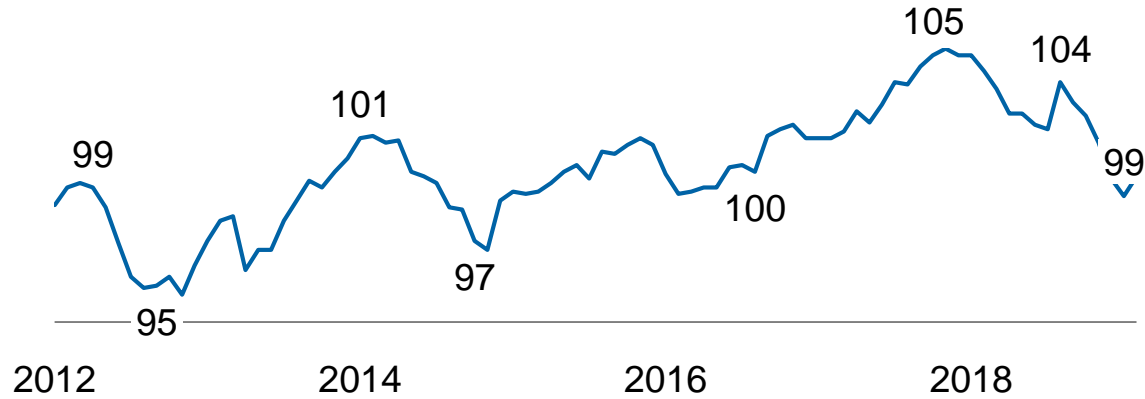
**3 ABER WIE?**

# Die Welt ist weiter geprägt von Extremen und Unsicherheit

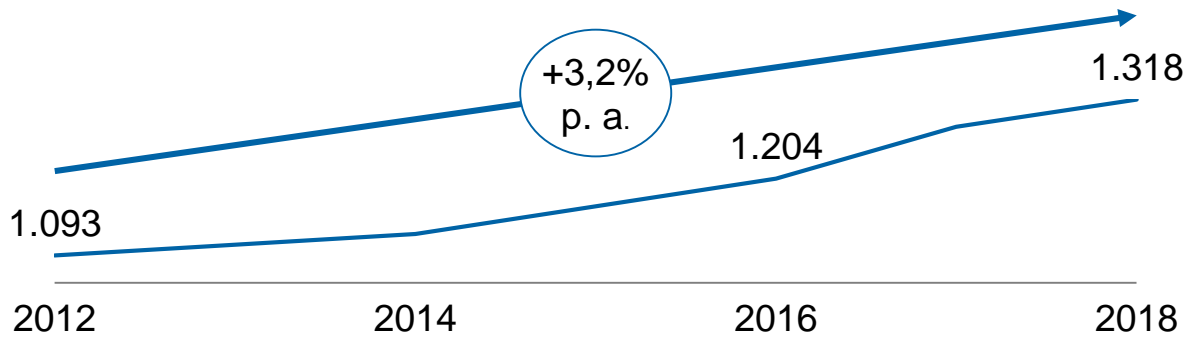


# Zugleich befindet sich der deutsche Mittelstand auf Rekordniveau – Ausblick eingetrübt

## Geschäftsklima-Index

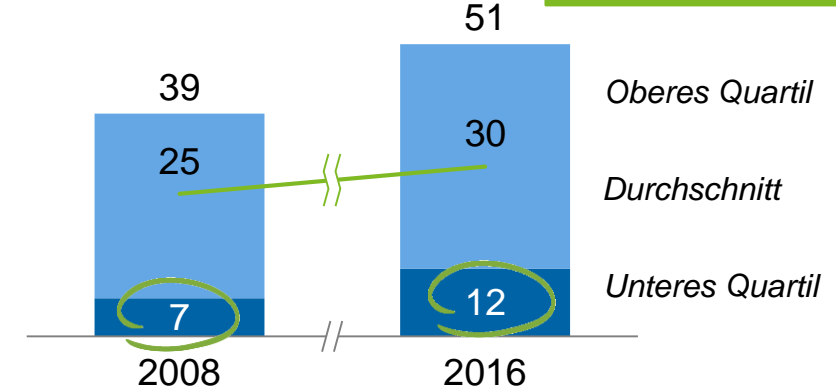


## Wert deutscher Exporte (in Mrd. Euro)

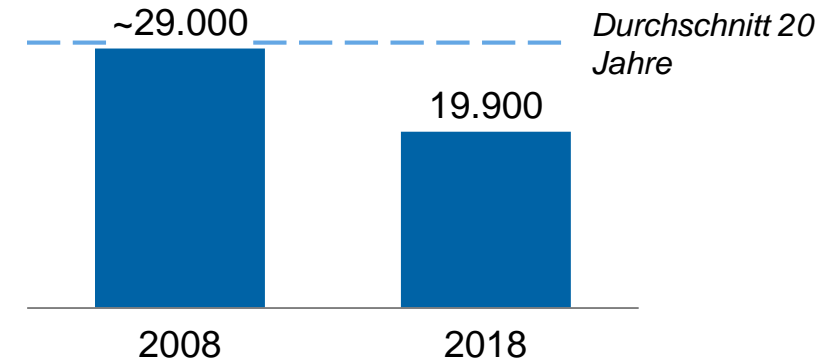


## Eigenkapitalquote (in %)

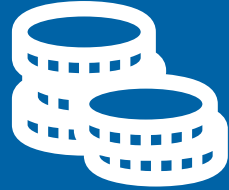
**Lesebeispiel:** Die finanzschwächsten 25% der Unternehmen haben ihre EKQ seit 2008 von 7 auf 12% ausgebaut



## Anzahl Insolvenzen deutscher Unternehmen



Quelle: Bundesbank, CESifo Gruppe, Statista, Weltbank



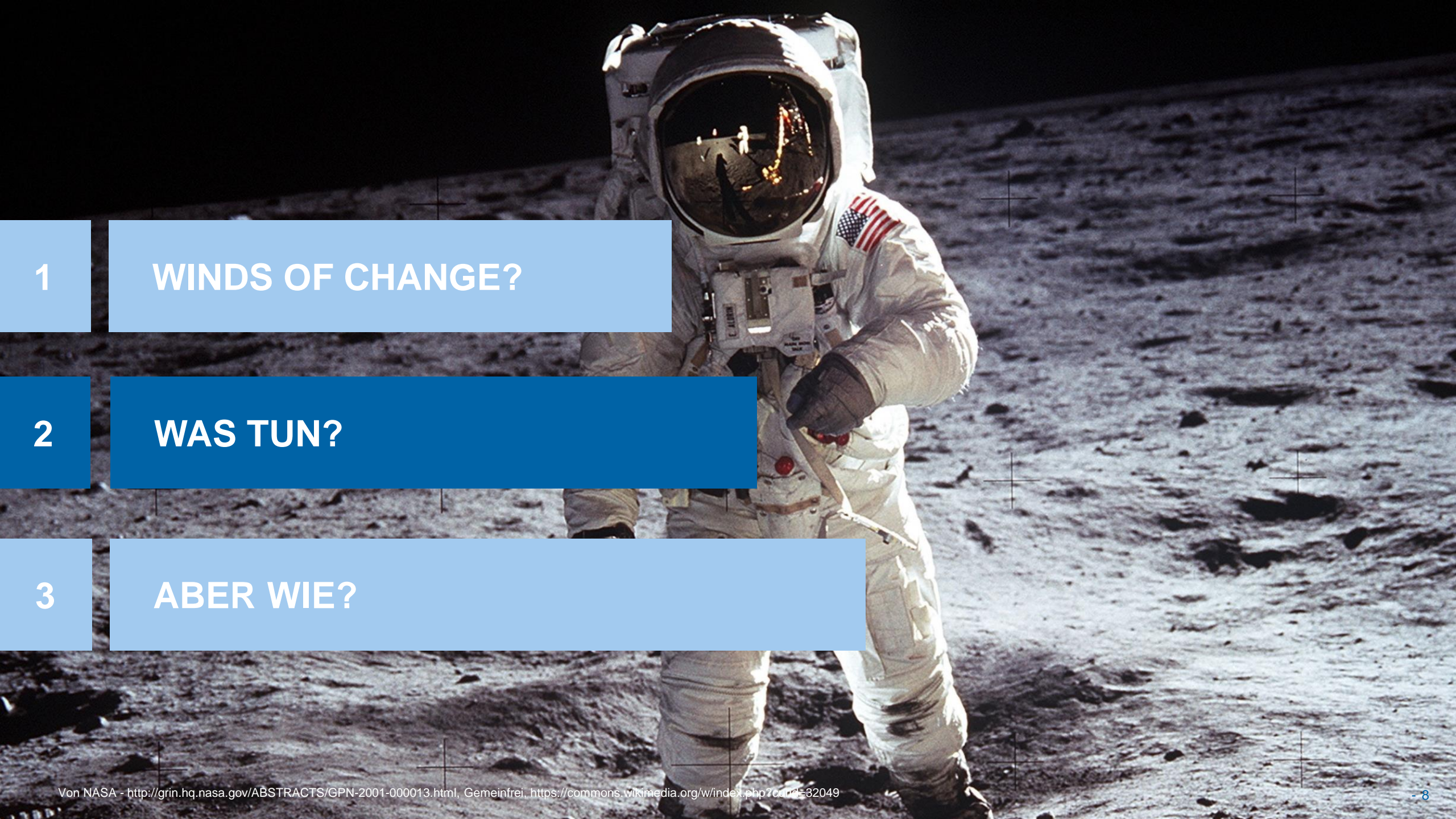
Anteil  
**Unternehmens-**  
**ausgaben für**  
Banking

**~1,5 %**



Anteil Unternehmen  
mit **Finanzierungs-**  
**engpass**

**~3%**



1 WINDS OF CHANGE?

2 WAS TUN?

3 ABER WIE?





# Was sollten Finanzierungs-/ Leasinganbieter tun?

Go to [www.menti.com](https://www.menti.com) and use the code **49 21 37**

Go to [www.menti.com](https://www.menti.com) and use the code **49 21 37**



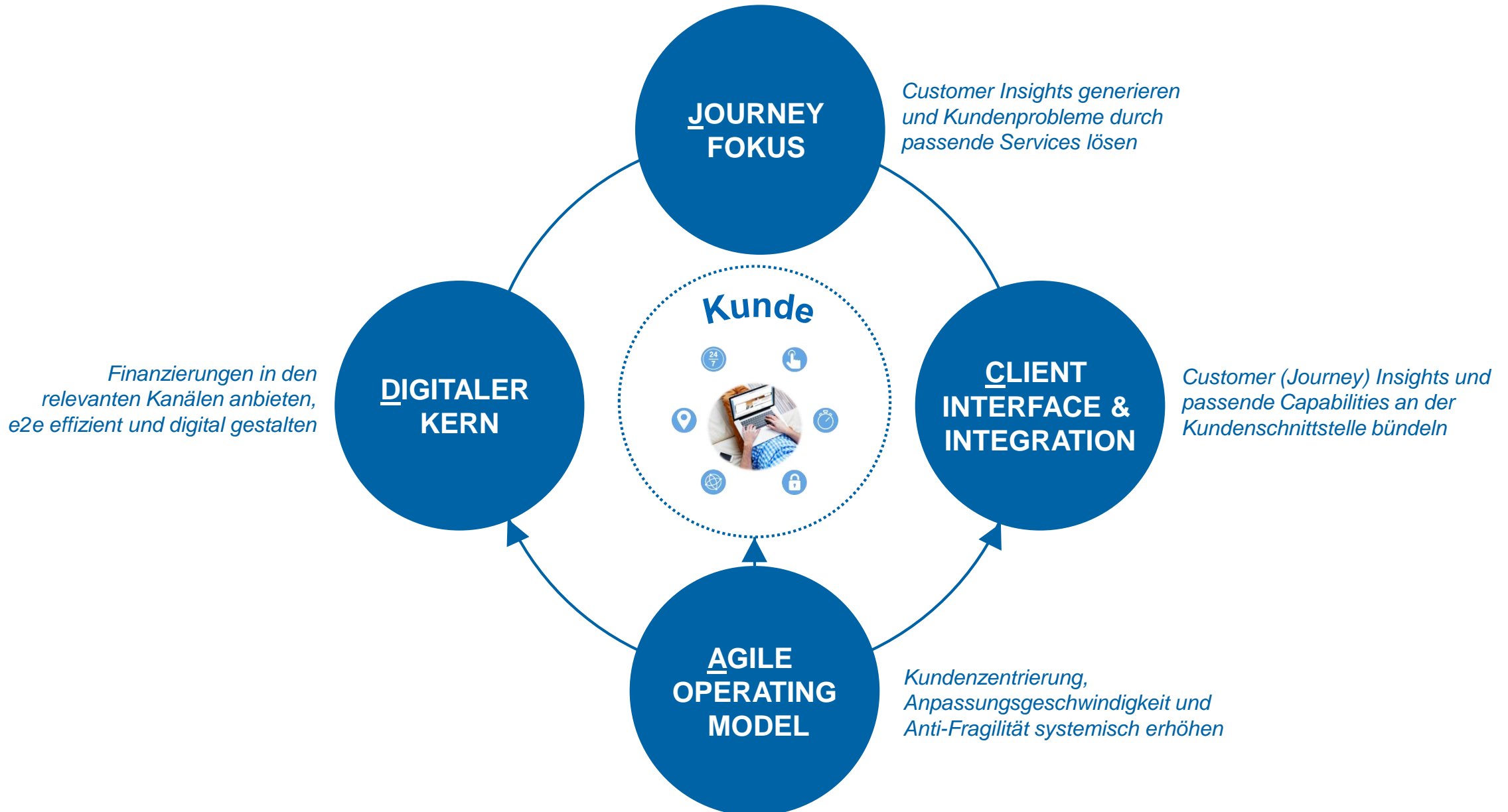
## Was sollten Finanzierungs- / Leasinganbieter tun?

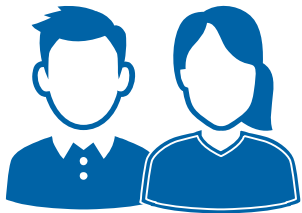


„Orientierung am Wettbewerb bedeutet, dass du warten musst bis die Konkurrenz handelt. Kundenfokus jedoch ermöglicht es dir die Vorreiterrolle einzunehmen.“

*Jeff Bezos, Gründer von amazon*

# Vier Handlungsfelder vom Produkt zur vernetzten Problemlösung





## BEDIENBARKEIT

**58 %** der Kunden ist einfache und intuitive Bedienbarkeit der Mobile-Leistungen (sehr) wichtig



## KANALWECHSEL

**55 %** der Kunden ist ein friktionsfreier Kanalwechsel (sehr) wichtig



## INDIVIDUALISIERBARKEIT

**66%** halten Individualisierbarkeit von Leistungen für (sehr) wichtig, z.B. Anpassung von Kreditraten und Laufzeiten

## BEST-PRACTICE MIT DATENNUTZUNG



Einmalige Registrierung über Banking-App oder Digital-Wallet



Real-Time-Entscheidung



Systemverfügbarkeit

$\frac{24}{7}$

System-Integration



1-Klick-Beantragung



# Unternehmer und Finanzdienstleister haben teils sehr unterschiedliche Perspektiven auf eine Finanzierung



 = Fokusthemen

## UNTERNEHMENSPERSPEKTIVE



2 Jahre

Unternehmerische  
Entscheidung und  
resultierende  
Planung

Finanzierung

Sicherstellung  
Nachhaltigkeit

## BANKENPERSPEKTIVE



1 Monat

Selektion und  
Ansprache

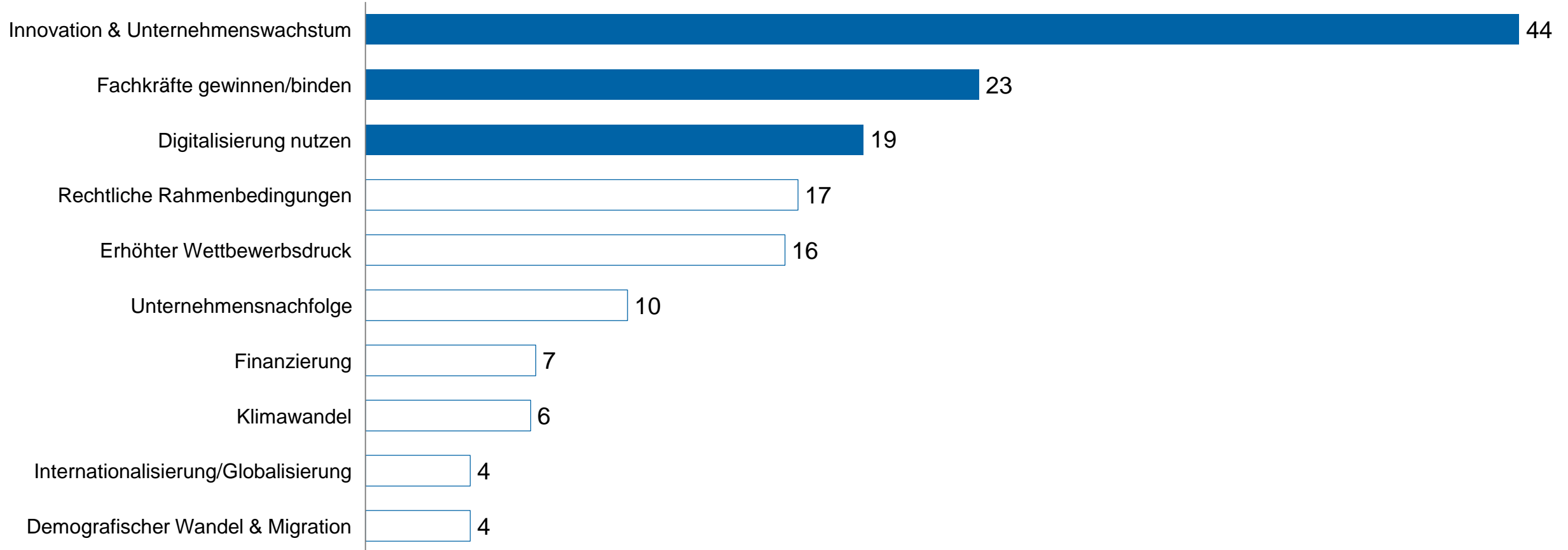
Rating, Produkte  
und  
Konditionen

Cross-Selling



## HERAUSFORDERUNGEN DES MITTELSTANDS IN 2017

Nennungen in % der Unternehmen

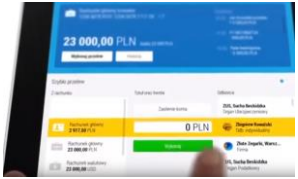




# Innovative Lösungen reichen von der Buchführung, über Komplettpakete für Online-Shops bis hin zu „Franchise Zahnarztpraxen“



## IDEACLOUD BY 1)



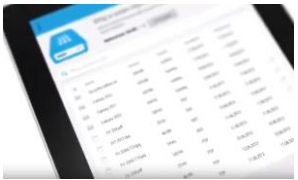
BANKING UND  
MANAGEMENT-PORTAL



BUCHFÜHRUNG &  
RECHNUNGSSTELLUNG



CASHFLOW- UND  
LIQUIDITÄTSPROGNOSE

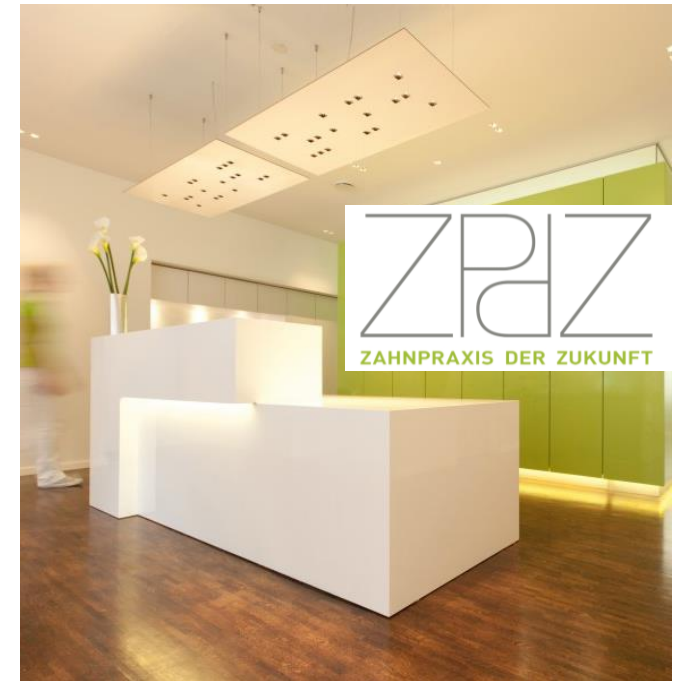


DOKUMENTENMANAGE-  
MENT VIRTUAL VAULT

## **PayPal** BUSINESS IN A BOX<sup>2)</sup>



## deutsche apotheker- und ärztbank Weil uns mehr verbindet. **ZAHNARZTPRAXIS DER ZUKUNFT**

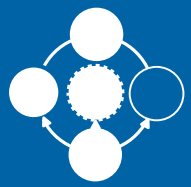


Weitere Informationen im Video finden Sie unter:

1) <https://www.youtube.com/watch?v=ZLcR3newyVY>

2) <https://www.paypal.com/us/webapps/mpp/ecommerce-solutions-for-small-business>





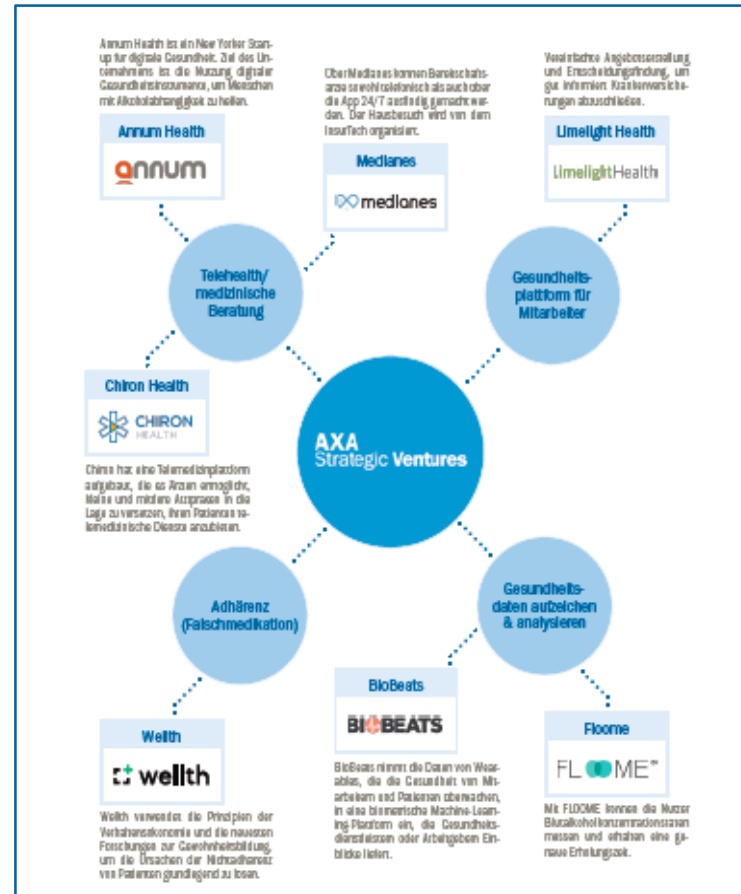
# Beispiele zeigen wie Plattformökosysteme erfolgreich gestaltet und zu durchgängigen Kundenerlebnissen ausgestaltet werden können



## AMAZON – MULTIPLES ÖKOSYSTEM

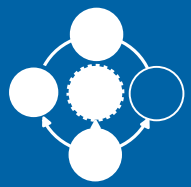


## AXA – ERSTE SCHRITTE ÖKOSYSTEM GESUNDHEIT



## DAIMLER – ÖKOSYSTEM MOBILITÄT

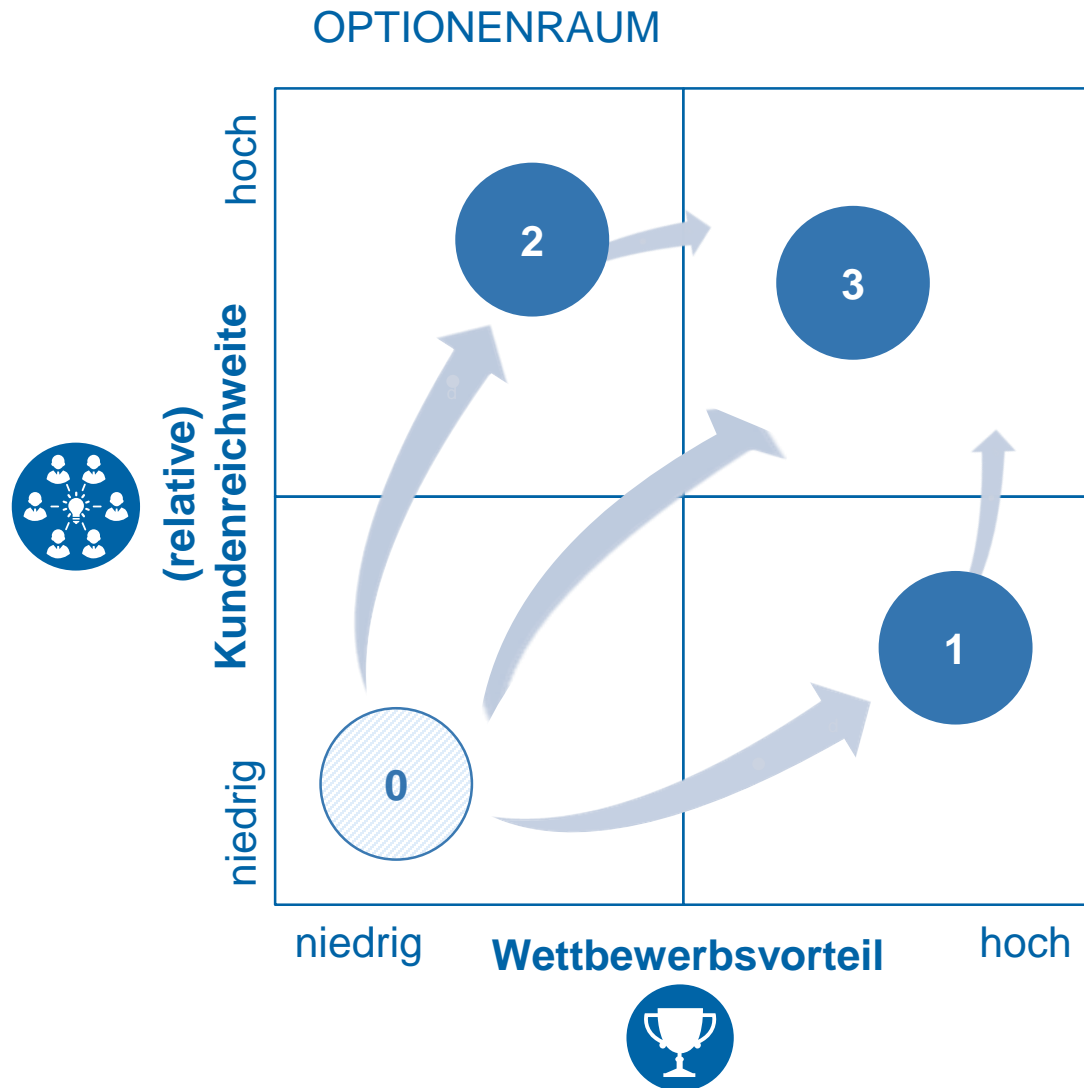




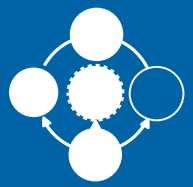
# Mögliche Rolle im Plattform Banking für jede Bank systematisch auf Basis von Wettbewerbsvorteilen und Kundenreichweite abzuleiten



SCHEMATISCH



- 1 Producer (+ ggf. Co-Owner)**  
Durch hohen Wettbewerbsvorteil Producer Rolle sinnvoll. Bei Opportunität (Co-)Ownership möglich.
- 2 (Co-)Owner (+ ggf. Producer)**  
Durch hohe Kundenreichweite (Co-)Ownership sinnvoll. Bei Opportunität Producer Rolle möglich.
- 3 Co-Owner + Producer**  
Durch Wettbewerbsvorteil und hohe Kundenreichweite so-wohl (Co-)Ownership als auch Producer-Rolle sinnvoll.

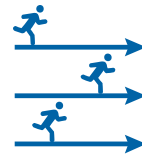


# Fundamentale Veränderung der (strategischen) Imperative für Plattformökosysteme



GESTERN

Wettbewerb vermeiden



Systeme abschotten



Fokussierte Wertschöpfung:  
Eigene Kunden und Produkte



...HEUTE/ MORGEN

Wettbewerb und Transparenz  
kanalisieren

Konnektivität  
ermöglichen

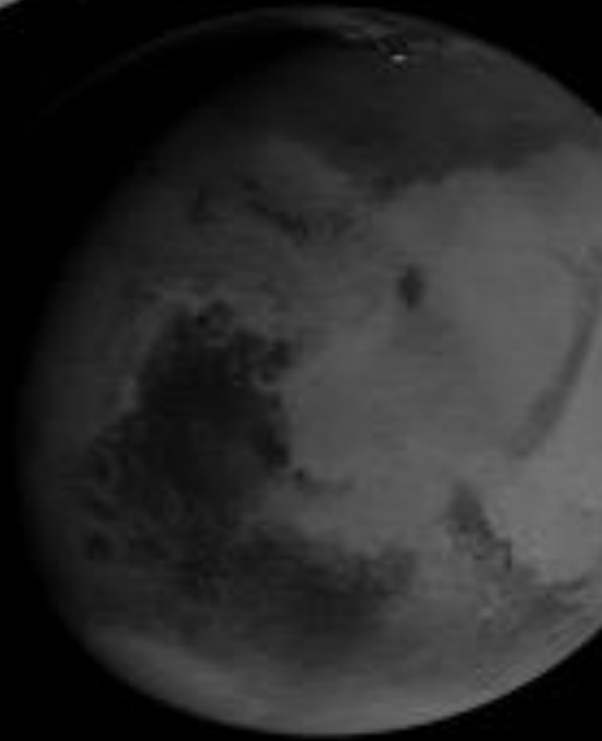
Entgrenzte Wertschöpfung:  
Partizipation an sämtlichen  
Transaktionen

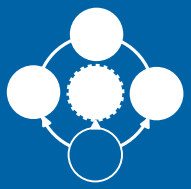


1 WINDS OF CHANGE?

2 WAS TUN?

3 ABER WIE?





# Kundenzentrierung, Anpassungsgeschwindigkeit und Anti-Fragilität als Erfolgsfaktoren in heutiger Welt – Agilität als Antwort



ERFOLGSFAKTOREN HEUTE ...



Kundenzentrierung



Anpassungs-  
geschwindigkeit



„Anti-Fragilität“

... AGILITÄT ALS ANTWORT ...

## AGILITÄT

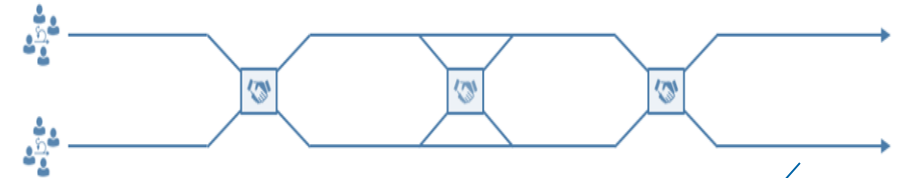
definiert als

*„die Fähigkeit von Individuen in Teams und Organisationen kundenzentriert, schnell und flexibel agieren zu können.“*

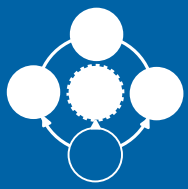
... DIE IM KERN 3 ASPEKTE OPTIMIERT

Erleichterung  
paralleles Arbeiten

Minimierung  
Abstimmungspunkte



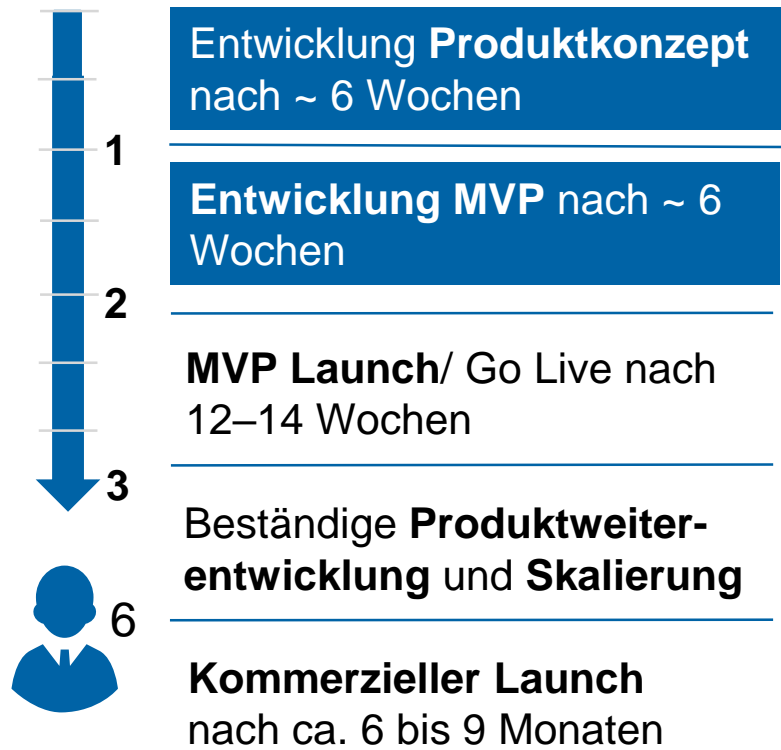
Erhöhung Liefergeschwindigkeit



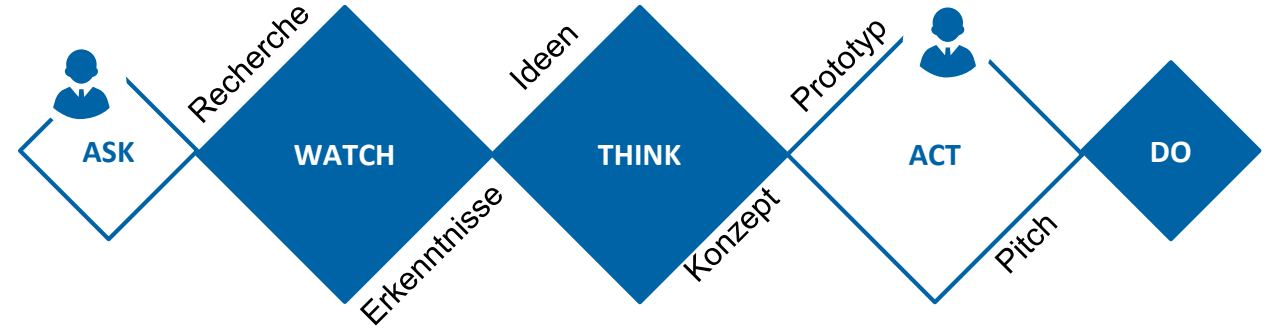
# Agile Methoden stellen den Kunden in den Fokus und beschleunigen Entwicklungsprozesse deutlich



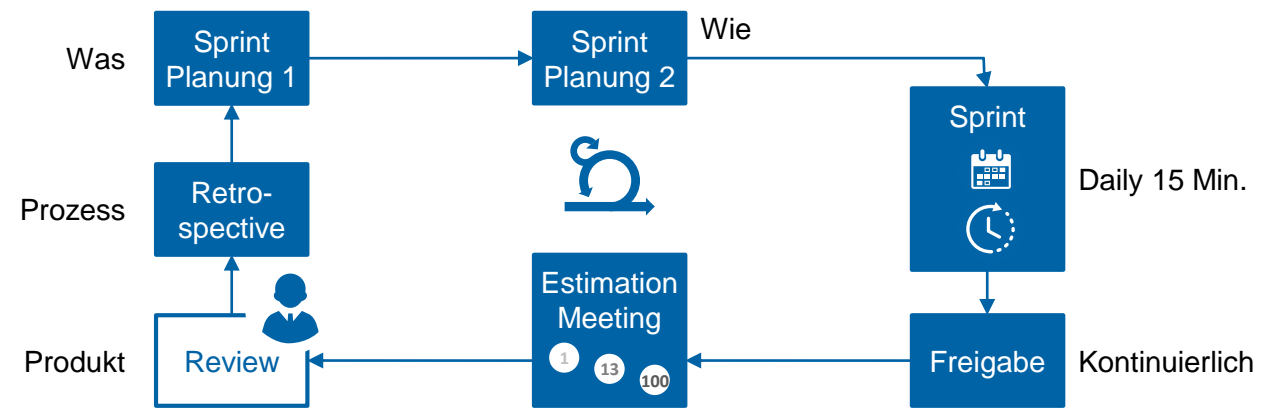
## Produktentwicklungsprozess bei führenden Spielern im Markt in MVP-Logik

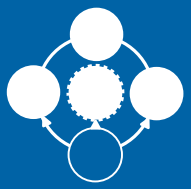


**DESIGN THINKING**

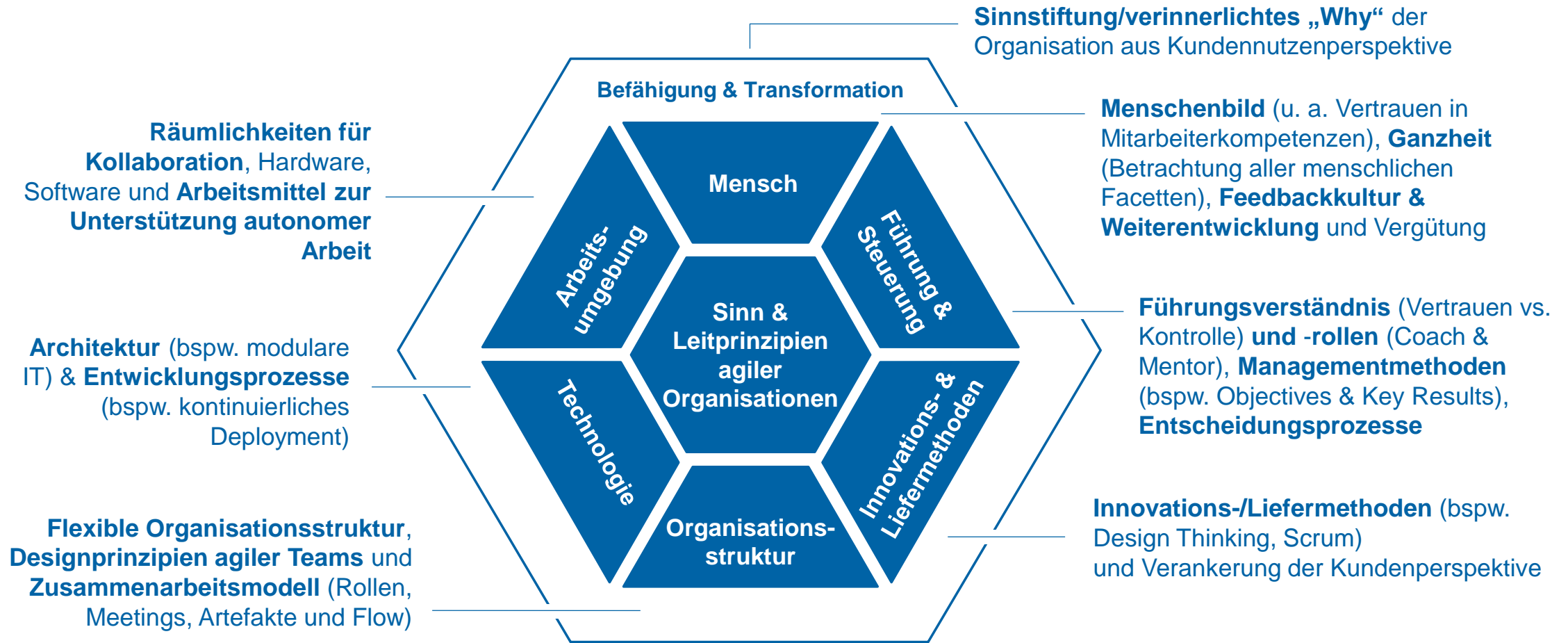


**SCRUM**





# Agilisierung des „klassischen“ Betriebsmodells erfolgskritisch







- 1** Der (mittelständische) Finanzierungsmarkt ist ein **Nachfragemarkt** – kaum Finanzierungsengpässe und Kostenrelevanz
- 2** **Kundenzentrierung** ist somit keine Phrase, sondern notwendiges „**Herzstück**“ jeder strategischen Positionierung
- 3** Vom Produkt zur **vernetzten Problemlösung** im Dreigestirn: „**Digitaler Kern**“ – „**Journey Fokus**“ – „**Client Interface & Integration**“
- 4** **Agilität als Enabler**, um Anpassungsgeschwindigkeit, Kundenzentrierung und Anti-Fragilität in Unternehmens-DNA zu verankern



**Mathias Gans**

Head of Digital Financial Services

Mgans@zeb.de

**in** / mathias-gans



@MatGans

# zeb ist eine der führenden Adressen auf dem Gebiet der digitalen Transformation im Financial-Services-Umfeld

## UMFASSENDES LEISTUNGSSPEKTRUM

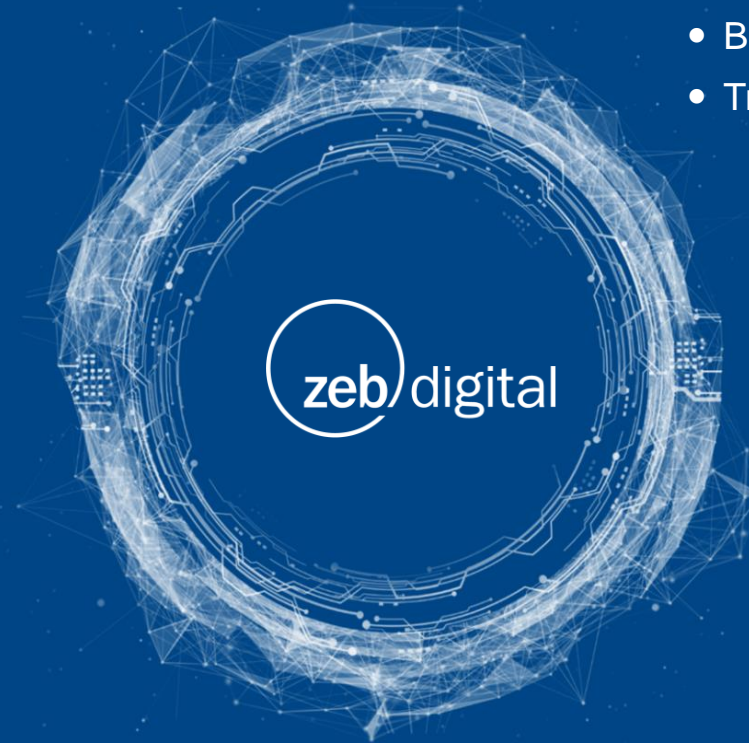
- Mit > 650 Beratern größte auf FS fokussierte Beratung Europas

## EXECUTION-NETZWERK

- Data Analytics
- IT-Realisierung
- Kreativprozess und Moderation

## FINTECH-GRÜNDUNGEN „BY ZEB“

- FinTechs von zeb-Mitarbeitern
- Laufender Austausch mit Gründern



## DIGITALE STRATEGIE & TRANSFORMATION

- Strategie & Konzeption
- Business Modeling
- Transformation

## TABULARAZA BY ZEB

- Erleben
- Design Thinking & Scrum
- Kreieren, Prototypisieren & Testen

## ZEB.APPLIED

- Frontend-Design / UX
- Technische Realisierung
- Operating Model Service

## [www.FINTECH-HUB.EU](http://www.FINTECH-HUB.EU) & [www.BANKINGHUB.DE](http://www.BANKINGHUB.DE)

- „Die“ Plattformen rund um FDL-Sektor, FinTechs, Nachrichten und Events