



Beispielszenario Geschäftsmodell-Innovation der Hansa-Bank

Herausforderungen der Banken in Deutschland

Im Rahmen der IA4SP Zukunftswerkstatt 2017 nahmen Führungskräfte von 20 kompetenten SAP-Partnern und digitalen Innovatoren an einer Werkstatt zur wertschöpfenden Gestaltung der digitalen Transformation teil. Die praxisbezogene Geschäftsmodell-Innovation erfolgte am Beispiel der regionalen Hansa-Bank. Mit den Zielgruppen Privatkunden, Handwerk und mittelständische Kunden erwirtschaftet die Hansa-Bank derzeit ihre Einnahmen mit den klassischen Finanzdienstleistungen in ihrer Region.

Die Niedrigzinspolitik, verstärkte Regulierung, Erhöhung der Eigenkapitalquote, kostenintensiver Filialbetrieb, Markteintritt der Fintechs sind nur einige der vielen Herausforderungen der Hansa-Bank. Hinzu kommen die veränderten Erwartungen der Kunden, die in der Zwischenzeit die klassischen Finanzdienstleistungen als Commodity betrachten und kaum bereit sind, dafür Gebühren zu bezahlen.

Das Verhältnis der Hansa-Bank zu ihren regionalen Kunden kann als loyal bezeichnet werden. Die Kunden der Hansa-Bank wünschen Sicherheit in turbulenten Zeiten sowie verlässliche Beratung ihrer Bank bei der Nutzung der Potenziale der digitalen Innovation.

Auf die großartige Vision kommt es an

Im ersten Schritt dieser Werkstatt ging es um die Vision. Hierzu wurde die zukünftige Mission der Hansa-Bank evaluiert, die wachstumsorientierte Vision der Bank entwickelt und konkretisiert. Schließlich wurde die neue Vision in der inspirierenden Visionsgeschichte zusammengefasst, womit Mitarbeiter, Kunden und Partner für die neue Vision gewonnen werden sollen:

Mit einem Marktanteil von 27 % wollen wir in 2022 die führende Plattform für betriebswirtschaftliches Consulting und wertschöpfende Innovationsberatung für innovative Unternehmen, agile Start-ups und moderne Menschen in Europa werden. Über 50 % unserer glücklichen Geschäftskunden gelingt es binnen 3 Jahren, zum Innovationstreiber ihrer Branche zu werden und damit ihren relativen Marktanteil jährlich um mind. 3 % zu steigern.

Hohe Identifikation und Engagement unseres Teams, Agilität unserer Unternehmenskultur, Loyalität unserer Kunden und Innovationskraft unseres Managements sind die Grundlagen unseres Erfolges. Unsere Geschäftsführung fördert die Innovation durch Bekenntnis zu den eigenen Fehlern und fordert vom Team mehr Mut zum Risiko. Wir gestalten die Zukunft unserer Bank und unserer loyalen Kunden aktiv und nutzen gemeinsam die großartigen Potenziale der Veränderung schneller als unsere direkten Mitbewerber.



Glückliche Zeiten für die Gewinner der Veränderung

Quantensprung mit gezielter Geschäftsmodell-Innovation

Im zweiten Schritt dieser Werkstatt ging es um die Geschäftsmodell-Innovation auf der Basis der inspirierende Geschichte der Vision. Die Geschäftsmodell-Innovation erfolgte in den Schritten: Branchenlogik infrage stellen, kreative Kombination bewährter Geschäftsmodell-Muster sowie Good Practices der digitalen Innovatoren. Das Ergebnis dieser Geschäftsmodell-Innovation ist der folgende Geschäftsmodell-Prototyp:

Zielkunden: Moderne Privatkunden, agile Start-ups und innovative Unternehmen in Europa

Wertschöpfung unserer Leistung: Standardisierte Finanzdienstleistungen + betriebswirtschaftliche und Innovationsberatung + Portal MySuccess (digitale Plattform für Transaktionen im Ökosystem sowie sichere Kommunikation und Archivierung)

Erstellung des Nutzenversprechens: Eigene Ressourcen ergänzt um Kompetenzen der Partner im Ökosystem (Bsp. Wirtschafts-, Steuer- und Rechtsberatung); Eigenständiges Profit-Center für MySuccess

Ertragsgenerierung: Premium Tagessätze für Beratungsleistungen, Partnerprovisionen für die Nutzung von MySuccess, transaktionsbasierte Portalgebühren. Die Gebühren für die klassischen Finanzdienstleistungen werden reduziert.

Wertschöpfende Digital-Strategie

Schließlich ging es im dritten Teil dieser Werkstatt um die Definition der zukunftsgerichteten Digital-Strategie der Hansa-Bank. Auf der Basis des individuellen Geschäftsmodell-Prototyps wurde in diesem Schritt die Digital-Blaupause der Hansa-Bank erarbeitet. Die Umsetzung erfolgt in den Schritten: Teilzieldefinition, Sammlung und Priorisierung der Enabler, Auswahl der geeigneten Technologie sowie die Wahl der passenden SAP-Partner und digitalen Innovatoren. Eine besondere Rolle spielen dabei die fünf Enabler (Data, Networks, Customer Experience, Automation und Ecosystem), mit denen die angemessene Priorisierung der Digitalisierungsinitiativen sichergestellt wird.

Die Digital-Blaupause ist die Grundlage für die Definition der Digital-Strategie sowie die Vorlage für die zielgerichtete und wertschöpfende Digitalisierung und Transformation.

Die Digitalstrategie bildet das Bindeglied zwischen der Vision und Geschäftsmodell-Innovation einerseits sowie der Digitalisierung und Transformation andererseits. Dadurch wird sichergestellt, dass die großartige Vision und die übergreifenden Ziele des zukünftigen Geschäftsmodells auf dem Weg zur Digitalisierung nicht abhanden kommen.



Nutzen auch Sie die Potenziale der digitalen Transformation

Empfohlene Vorgehensweise

Die digitale Transformation ist keine Ansammlung diverser Digitalisierungsprojekte. Es geht vielmehr um den Quantensprung der Wertschöpfung, der mit den großartigen Möglichkeiten der digitalen Innovation erreicht wird.

Mit der von SellPerformance entwickelte T2V-Methode (Transform2Value) sowie der von j&s-soft GmbH entwickelte Digital-Enabler-Methode sichern wir die Wertschöpfung der digitalen Transformation.

Dabei behandelt die T2V-Methode die Phasen Vision und Geschäftsmodell-Innovation:

- Mission und Vision entwickeln, konkretisieren
- Inspirierende Geschichte der Vision
- Herrschende Branchenlogik infrage stellen
- Kreative Kombination bewährter Geschäftsmodell-Muster
- Good Practices der digitalen Innovatoren
- Definition des Geschäftsmodell-Prototyps

Darauf basierend behandelt die Digital-Enabler-Methode die zukunftsweisende Digital-Strategie. Im Mittelpunkt dieser Methode stehen die fünf Enabler: Data, Networks, Customer Experience, Automization und Ecosystem. Im Ergebnis entsteht die Digital-Blaupause, die als Grundlage für die Definition der Digital-Strategie sowie als Vorlage für die anschließenden Digitalisierungsprojekte dient.

Für Bahnbrecher und Innovatoren

Mit den großartigen Potenzialen digitaler Innovationen verändern sich die Erwartungen der SAP-Kunden und –Partner spürbar. Dabei stellen die Chancen und Herausforderungen der digitalen Transformation viele Unternehmenslenker und Entscheider vor gänzlich neue Fragen. Welche individuellen Chancen bieten diese Innovationen unserem Unternehmen? Welche Auswirkungen haben sie auf unser Geschäftsmodell? Welche Partnerschaften werden in der Zukunft entscheidend sein?

SellPerformance, j&s-soft GmbH und weitere 20 kompetente SAP-Partner und digitale Innovatoren empfehlen als Antwort auf die o. g. Fragen das fünfstufige Werte-Factory-Verfahren:

- Die großartige Vision (T2V-Methode)
- Wertschöpfende Geschäftsmodell-Innovation (T2V-Methode)
- Zukunftsweisende Digital-Strategie (Digital-Enabler-Methode)
- Anforderungsgerechte Digitalisierung mit den Kompetenzen von 20 SAP-Partner und digitalen Innovatoren
- Professionelle Transformation mit den Kompetenzen von 20 SAP-Partner und digitalen Innovatoren



Welche disruptive Geschäftsmodelle könnten Ihre Branche revolutionieren?

Beitrag der digitalen Innovation zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens?

Wie nutzen Sie die Chancen der neuen Technologien zur Innovation Ihres Geschäftsmodells?

Welche Wertschöpfung bringt die digitale Transformation Ihrem Unternehmen?

Einfluss der neuen Technologien und Innovationen auf Ihre Digital-Strategie?

Unser Beitrag zu Ihrem Erfolg?

Wertschöpfende Beratung und gezielte Geschäftsmodell-Innovation, gepaart mit wachstumsorientiertem Transformation-Management und Digital-Kompetenz

J&s-soft GmbH
Otto-Hahn-Str. 1 b 69190 Walldorf
T: 06227-8145-0
info@js-soft.com
www.js-soft.com

j&s-soft GmbH
evolute your software

SellPerformance
Gutleuthofweg 32 69118 Heidelberg
T: 06221-889744
info@sellperformance.com
www.sellperformance.com

SellPerformance
Inspiring Sales Excellence