



Pressemitteilung Universität Augsburg, 7. Juli 2014

Banking 3.0 - Postbank Finance Award 2014:

3. Platz und 15.000 Euro für das Augsburger bExpert.me-Team

Studierende des Augsburger Elitenetzwerk-Studiengangs Finanz- & Informationsmanagement (FIM), die vom Kernkompetenzzentrum FIM betreut wurden, punkten mit ihrem Konzept für ein "Kundenorientiertes Privatkundengeschäft der Zukunft".

Augsburg/Bonn/KPP - Zum 11. Mal hat die Postbank am vorigen Freitag in Bonn den Finance Award verliehen, den mit insgesamt 100.000 Euro höchstdotierten deutschen Hochschulpreis. 27 studentische Teams von Universitäten und Hochschulen aus Deutschland und Österreich haben teilgenommen und sich mit dem Thema "Banking 3.0 – Zwischen Digitalisierung und Mensch“ beschäftigt. Über den dritten Preis und 15.000 Euro können sich gemeinsam mit ihren Betreuern Prof. Dr. Hans Ulrich Buhl und Dr. Florian Moser (Kernkompetenzzentrum FIM und Fraunhofer-Projektgruppe Wirtschaftsinformatik) Tobias Bienenek, Anna Maria Oberländer, Cornelia Schilling und Christina Spriegel von der Universität Augsburg freuen. Sie waren mit bExpert.me ins Rennen gegangen, einem Konzept, das zeigt, wie Retailbanken ihr Geschäftsmodell unter Einbeziehung der Filialen so ausrichten können, dass sie auch in Zukunft mit Online-Anbietern und Nicht-Banken konkurrieren können.

Megatrend Digitalisierung - Herausforderung für die Banken

Die Auseinandersetzung mit dem Thema Digitalisierung habe auch für die Banken eine entscheidende Bedeutung, sagte Frank Strauß, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Postbank AG und Schirmherr des Awards bei der Preisverleihung. "Es muss uns gelingen, den Megatrend der Digitalisierung damit zu verbinden, persönlich und vor Ort für unsere Kunden da zu sein. 'Mensch und Maschine' ist kein Gegensatz. Die Technik muss dazu da sein, den Bedürfnissen unserer Kunden noch besser gerecht zu werden", unterstrich Strauß. "Daran entscheidet sich nicht nur, wie die Menschen in Zukunft ihre Bankgeschäfte erledigen, sondern auch, welche Banken im umkämpften Markt für Privat-, Geschäfts- und Firmenkunden auf Dauer überleben werden. Die Preisträger haben das erkannt und auf hohem wissenschaftlichen Niveau und mit großer praktischer Relevanz Zukunftsstrategien entwickelt.“ Strauß betonte, dass die Postbank ihre marktführende Position im Direktbankgeschäft weiter ausbauen und mit ihrer Schlagkraft der Vor-Ort-Präsenz verbinden will.

Mit dem Konzept bExpert.me haben Anna Maria Oberländer, Cornelia Schilling, Christina Spriegel und Tobias Bienek - alle Studierende des Elitenetzwerk-Studiengangs Finanz- und Informationsmanagement der Universität Augsburg - im Urteil der Jury zur Bewältigung dieser Herausforderungen einen herausragenden Beitrag geleistet, der ihnen - nach Teams der Universitäten Hamburg und Regensburg - den mit 15.000 Euro dotierten Preis einbrachte.

Als Motto über ihr Konzept für ein "Kundenorientiertes Privatkundengeschäft der Zukunft", das sie als Diskussionsgrundlage für ein visionäres Bankenmodell verstanden wissen wollen, haben die Augsburger ein chinesisches Sprichwort geschrieben: "Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen."

Windmühlen statt Mauern

Betrachtet man die Entwicklungen im Privatkundengeschäft deutscher Banken, so fegt hier geradezu ein digitaler Sturm: Neue Wettbewerber wie Direktbanken, Start-Ups und Internetriesen fordern die traditionellen Banken mit innovativen, digitalen und kostengünstigen Geschäftsmodellen heraus. Sogar der Großteil der Kunden ist bereits digitaler unterwegs als ihre Banken und entwickelt neue Erwartungen an Finanzdienstleistungen. Etablierte Banken reagieren auf diese Entwicklung häufig mit einer losgelösten Produkt- oder Serviceinnovation, die dabei helfen soll, dem Digitalisierungs- und Kostendruck standzuhalten oder vertrauen auf die Regulierung als schützende Hand über dem etablierten Bankenmarkt. "Windmühlen", so Anna Maria Oberländer, die Sprecherin des Augsburger Teams, "sehen jedoch anders aus."

Für Banken sei es nicht mehr ausreichend, einfach nur zu reagieren, erläutert Oberländer weiter. "Sie müssen aktiv mitgestalten und die aktuelle Dynamik des Marktes und der Entwicklungen auf Kundenseite nutzen, um dem oftmals verstaubten Image und Geschäftsmodell neuen Glanz zu verleihen. Unsere in bExpert.me formulierte ganzheitliche Vision des Retail Bankings 3.0 hat sich genau das zum Ziel gesetzt."

Drei zentrale Maximen

Die in einem strukturiert wissenschaftlichen Rahmen entwickelte Vision orientiert sich an drei zentralen Maximen:

- **Digitale Verknüpfung statt Entpersonalisierung:** In einem Omni-Channel Ansatz verbindet bExpert.me digitale Elemente mit dem Fundament der persönlichen Beratung und schafft so die ganzheitliche Synthese aus Online- und Offline-Welt.
- **Langfristige Gestaltung statt kurzfristige Reaktion:** Um gegenwärtige und zukünftige Trends aufgreifen und nutzen zu können, stellt bExpert.me eine leistungsfähige Innovationsplattform zur Verfügung. Produkt- und Serviceinnovationen werden nicht isoliert entwickelt, sondern sind Bestandteil einer langfristigen Strategie.
- **Entscheidungsfreiheit statt Diktum:** Im Mittelpunkt des digitalen Entwicklungspfades von bExpert.me stehen die Bedürfnisse der Kunden. Sie steuern den Grad der Digitalisierung und Individualisierung ihrer Bankgeschäfte selbst.

Digitalisierung: nicht Strategie, sondern Werkzeug

Von der Vision hin zur praktischen Umsetzung sieht Oberländer noch ein steinigen Weg: "Es geht darum, sowohl Risiken und Herausforderungen gezielt zu identifizieren als auch entsprechende Lösungsansätze für die Implementierung aufzuzeigen. Digitalisierung darf im Banking der Zukunft nicht zur Strategie selbst werden, sie muss vielmehr begleitend zur physischen Welt als Werkzeug dienen, mit dem das ursprüngliche Wertversprechen einer Bank gestärkt und auf innovative Art erfüllt wird." [...]