
Clemens Renker

Business Model Innovation in Banken

Robustes Geschäftsmodell durch
Kunden- und Mitarbeiterzentrierung



Springer Gabler

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Echte Bankgeschäfte als Basislager	1
1.2	Relaunch von Vertrauen und Kundenzentrierung	2
2	Existenzbedrohung: Dämonen überall und gleichzeitig	3
2.1	Zentralbankgeld – Gier braucht Nahrung	3
2.2	Zinsspanne – Fische ohne Wasser	4
2.3	Vertrauen – ist am Anfang vom Ende	5
2.4	Kompetenzen – von Kopf bis Fuß unzureichend	6
2.5	Provisionen – wie der Spaten im Lehm	7
2.6	Kosten – zu hoch, zu viele und zu ineffizient	8
2.7	Risiken – mehr als Abweichung von Erwartungen	9
2.8	Haftungskapital – zu wenig und zu weich	10
2.9	Konkurrenz – umzingelt bis zur Ausweglosigkeit	10
2.10	Aufsicht – nervend, aber nötig	11
3	Forecast: Totalschaden möglich	13
3.1	Treiber der risikoadjustierten Rentabilität	13
3.2	Betriebsergebnisse reichen nicht	17
3.3	Überschuldung am Horizont	18
3.4	Window of Opportunity noch offen	20
4	Geschäftsmodellinnovation: Partizipativ und diskursiv	23
4.1	Mechanistische Wandlung von Banken als Rationalitätsmythos	23
4.2	Widerstände und Hürden auf dem Innovationsweg	24
4.3	Vertrauen in den Wandlungslohn statt Verlustangst	26
4.4	Integrative Gestaltung des Geschäftsmodells	27

5	Geschäftsmodellebenen: Erfolgsrelevant und konsistent	31
5.1	Nettonutzen-Differenzierung als Geschäftsmodell-Axiom	31
5.2	Von der Diagnose zu neuen leitenden Vorstellungen.	32
5.3	Strategie-Profil für effektive Produkt-/Marktkombinationen.	34
5.4	Risikoadjustierte Erlösmechaniken generieren	35
5.5	Effiziente Wertschöpfungsnetze und Prozesse konfigurieren	36
5.6	Erfolgstreibende Unternehmenskultur gestalten	37
6	Perspektiven	39
	Literatur	43