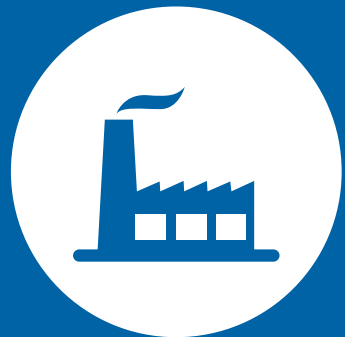


Firmenkundengeschäft der Zukunft

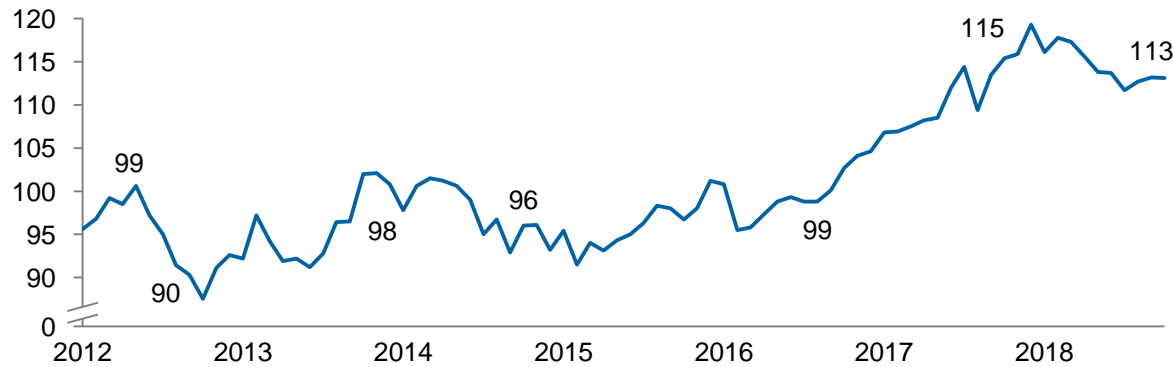
ERFOLGSFAKTOREN DER TRANSFORMATION
ZUR DIGITAL VERNETZTEN PARTNERSCHAFT



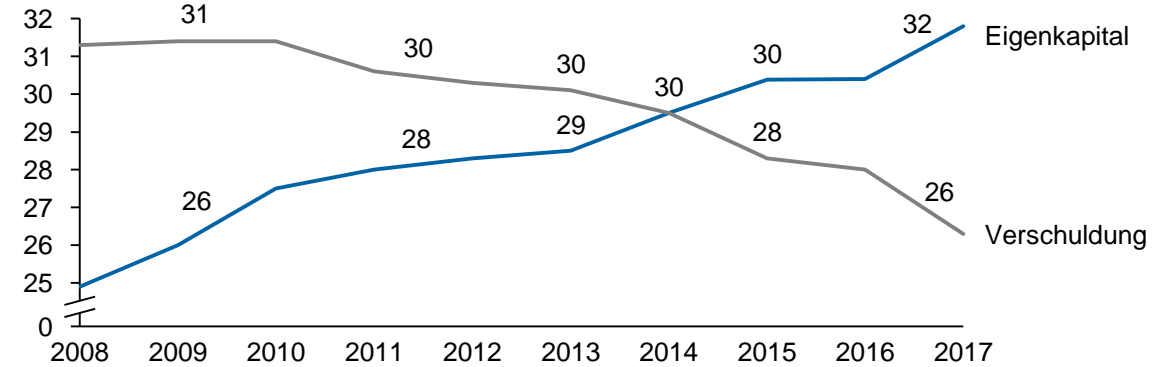
Österreichische Unternehmen auf Rekordniveau

Lage Unternehmen

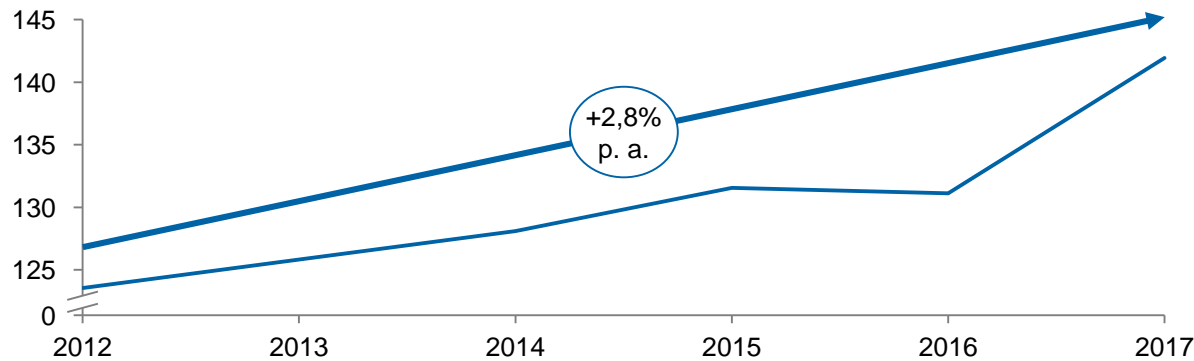
Geschäftsklima-Index (ECI)



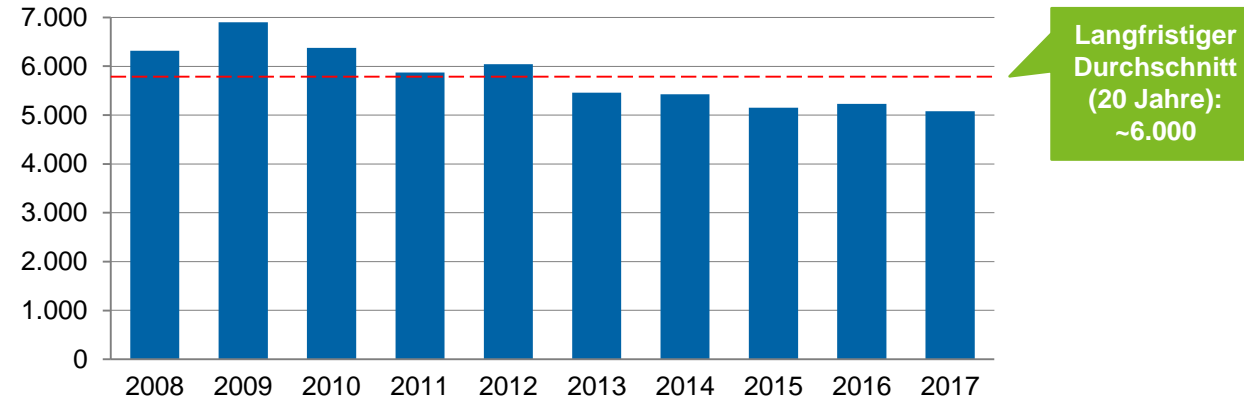
Eigenkapital-/Verschuldungsquote (in %)



Wert österreichischer Exporte (in Mrd. Euro)



Anzahl Insolvenzen österreichischer Unternehmen



Quelle: Creditreform, Eurostat, KMU Forschung Austria, WKO

Banken sollten den künftigen Erwartungen ihrer Firmenkunden Beachtung schenken

Künftige Erwartungen

Kundenerwartungen aus zeb. Mittelstands- interviews 2018



Verständnis!

Unser Geschäftsmodell verändert sich massiv.

Wir erwarten von unseren Partner Verständnis der Transformation.

Wir brauchen echte Realisierungspartner!

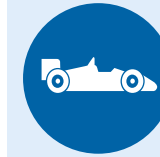


Vernetzung!

Wir haben unser ERP-System mit unseren Lieferanten vernetzt.

Wir wollen vom Bezahlen über Warenbestellung bis zum Financial Reporting alles vernetzt.

Wir brauchen Plattform- und Vernetzungsexperten!



Lösungen ohne Zeitverlust!

Wir bieten unseren Kunden schnelle, passgenaue Lösungen.

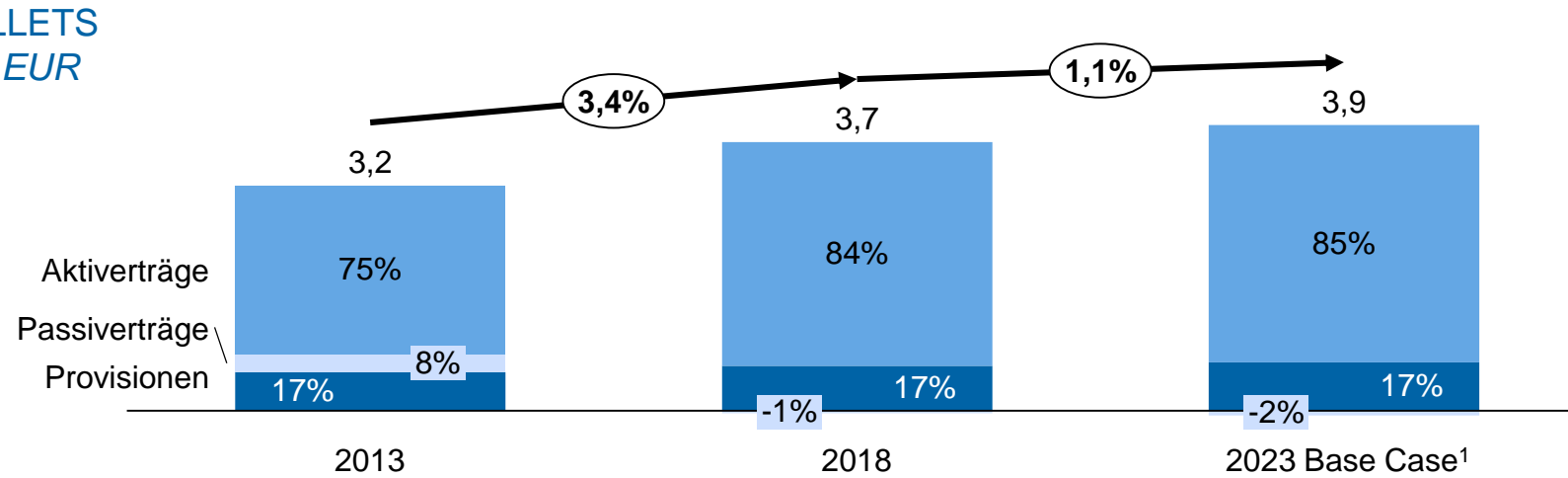
Diese entwickeln wir kontinuierlich an die Bedarfe unserer Kunden ausgerichtet weiter.

Den gleichen Anspruch erwarten wir von unseren Partnern.

Bei einem leicht wachsenden FK-Ertragspotenzial führen Ertragsrückgänge im PK-Geschäft zu einer wachsenden Bedeutung des FK-Geschäfts

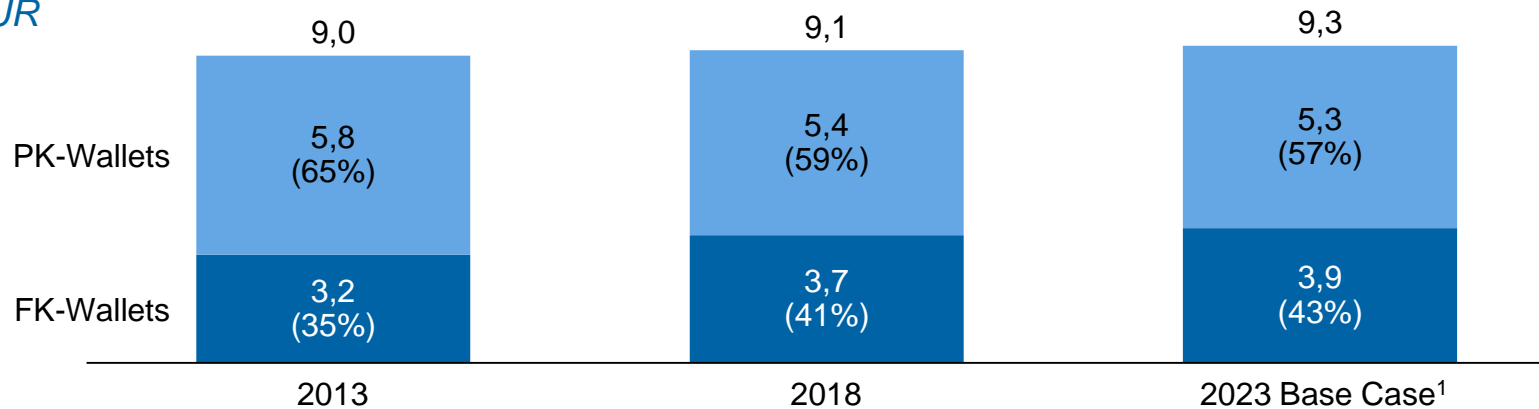
Entwicklung Wallets im Privat- und Firmenkundengeschäft

FK-WALLETS in MRD EUR



- FK-Wallets in den letzten Jahren trotz Erosion der Passivmargen leicht gewachsen
- Unter Base Case Annahmen ist bis 2023 ein geringes Wachstum zu erwarten

VERGLEICH PK- UND FK-WALLETS in MRD EUR

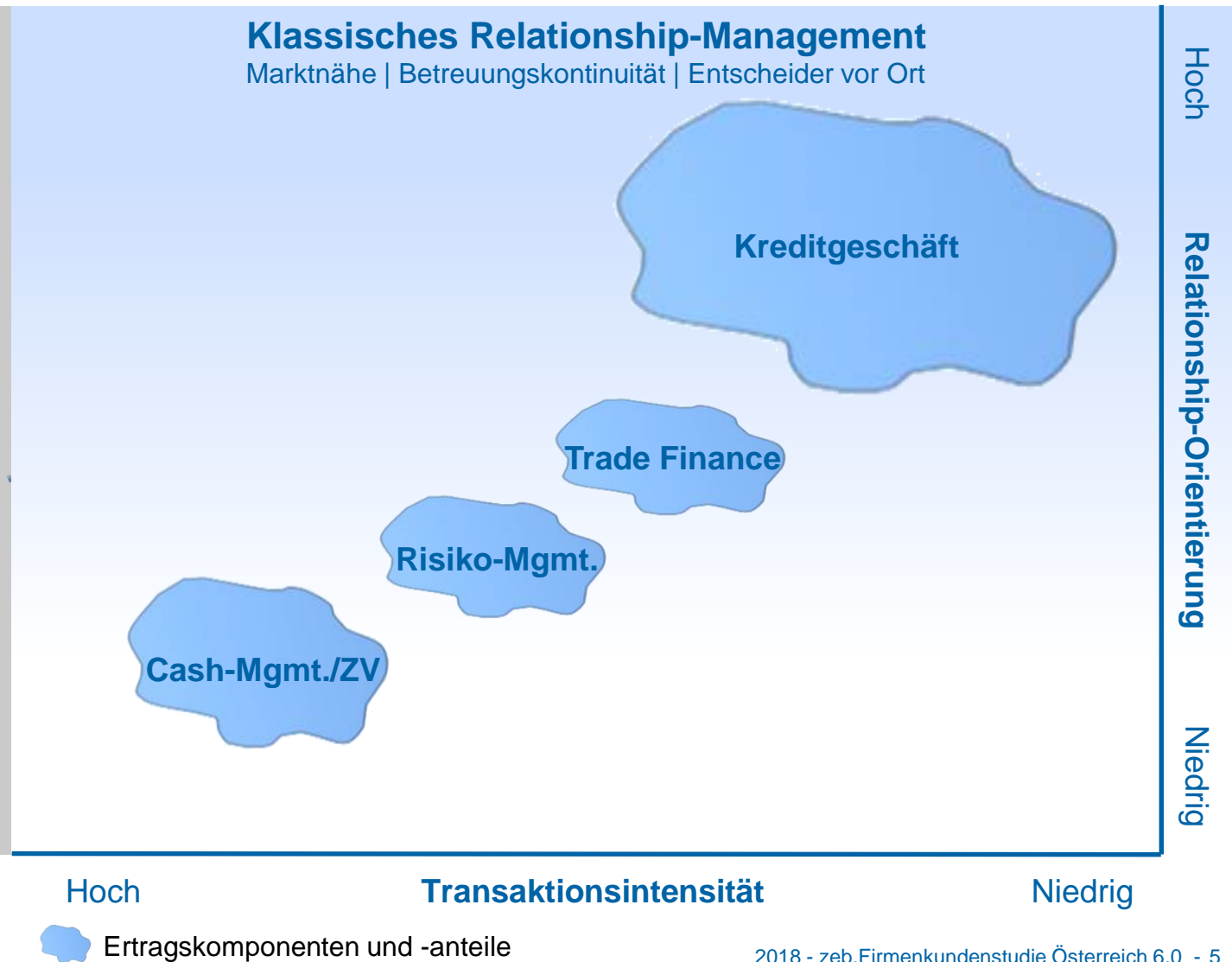
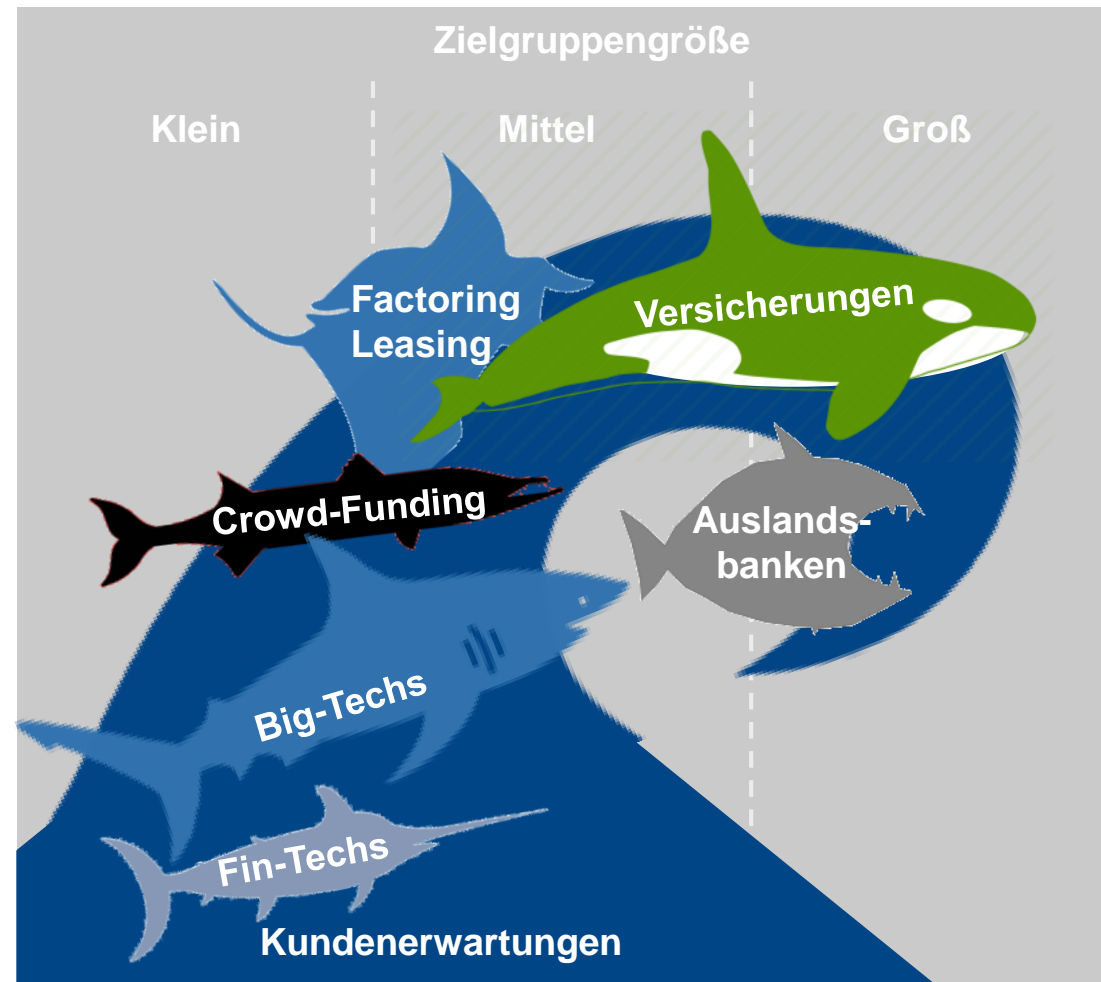


- Revenue Pool im PK-Geschäft aufgrund Margenverfall bei Einlagen seit 2013 rückläufig
- Relative Bedeutung des FK-Geschäfts steigt von 35% in 2013 auf 43% in 2023

1) Annahmen: Konstante Zinsstrukturkurve, stabile politische und gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen (BIP Wachstum zwischen 1,5% und 2,0% pro Jahr)
Quelle: zeb.FK-Walletmodell (exkl. Investmentbanking); zeb.PBWM-Walletmodell; zeb-PK-Walletmodell

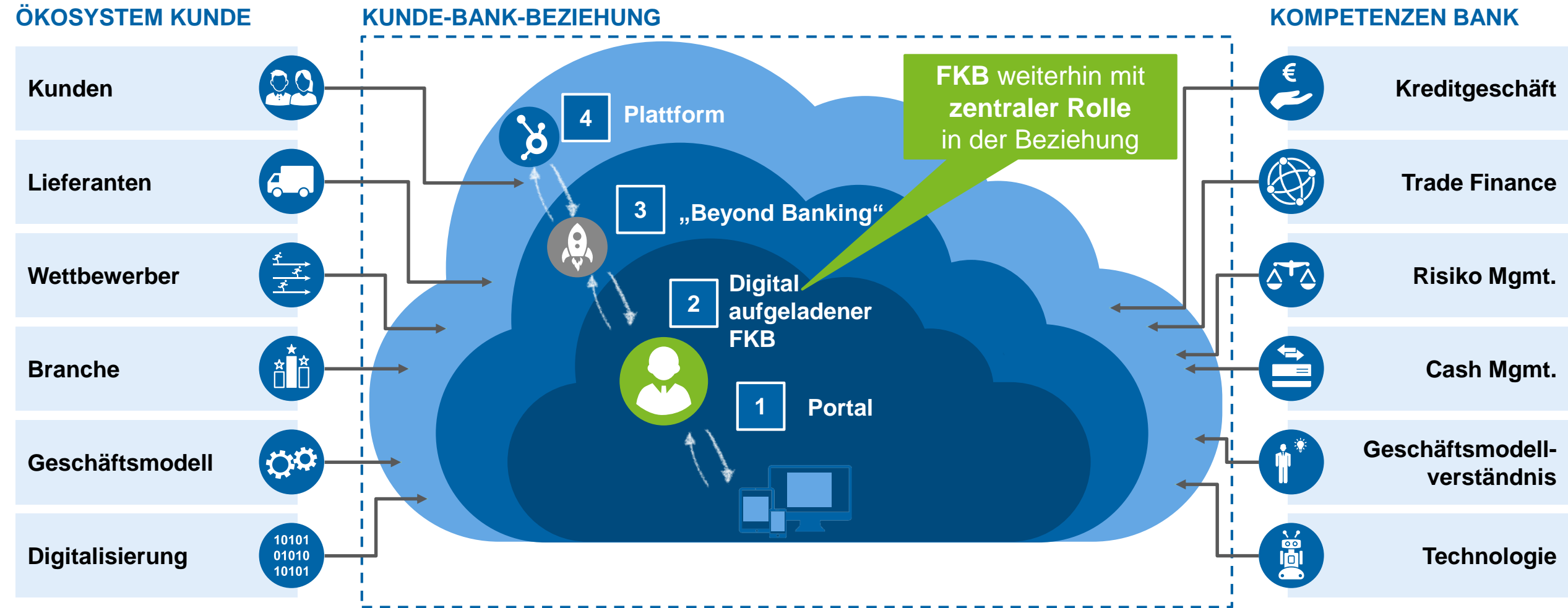
Viele nur zum Teil neue Wettbewerber attackieren das Geschäft der österreichischen Banken

Zunehmender Wettbewerb



Die digital vernetzte Partnerschaft erfordert ein leistungsfähiges Portal, die digitale Aufladung des FKBs sowie den Einstieg in „Beyond Banking“ Themen und die Plattformökonomie

Elemente der digital vernetzten Partnerschaft



Für die Banken ergeben sich 4 strategische Handlungsfelder

Firmenkundenstudie 6.0 – Kernergebnisse

- 1 In der kriselnden Bankenbranche ist das Firmenkundengeschäft aktuell ein stabiler Anker.
- 2 Wenn sich die Wirtschaft nicht eintrübt, wird das auch so bleiben.
- 3 In den letzten Jahren haben die Regionalbanken mit klassischen, relationshipbasierten Erfolgsfaktoren signifikant Marktanteile hinzugewonnen.
- 4 Banking ist für die Unternehmen in Österreich keine wesentliche Herausforderung.
- 5 Die Digitalisierung verändert jedoch sukzessive auch die Erwartungshaltung an die Bankpartner.
- 6 Neue Wettbewerber drängen in den Markt. Fin-Techs eignen sich insbesondere als Kooperationspartner für Banken.

Für Firmenkundenbanken ergeben sich 4 strategische Handlungsfelder

- 1 Ausbau Portale und Erhöhung Online-Abschlussfähigkeit
- 2 Digitale Aufladung der Firmenkundenbetreuer
- 3 Ergänzung von „Beyond Banking“ Dienstleistungen
- 4 Einstieg in die Plattformökonomie



Dr. Michaela Schneider

Partner

E-Mail mschneider@zeb.at

Phone +4315226370711

Mobile +436641221067

Office Wien

Praterstraße 31

1020 Wien



Werner Konezny

Partner

E-Mail wkonezny@zeb.at

Phone +4315226370713

Mobile +436649166913

Office Wien

Praterstraße 31

1020 Wien

360° BERATUNG FÜR FINANCIAL SERVICES – VON DER IDEE BIS ZUR TAT

