

GREEN & DIGITAL

Was muss die Bank von morgen leisten?

CORONA & DIE FOLGEN

Banken und Weltwirtschaft am Boden?

BIG TECH VS BANKEN

Wer hat die Nase vorn?

# Handelsblatt **Journal**

Eine Sonderveröffentlichung von Euroforum Deutschland

SEPTEMBER 2020 | WWW.HANDELSBLATT-JOURNAL.DE



# BANKING

Warum die Branche  
sich ändern muss

MIT EINEM GRUSSWORT VON OLAF SCHOLZ, BUNDESFINANZMINISTER

S.3

**euroforum**

Medienpartner

**Handelsblatt**

Substanz entscheidet.

# Sich neu erfinden



„Change<sup>2</sup>“ – die Formel beschreibt nicht weniger als die sich multidimensional und exponentiell verändernden Rahmenbedingungen, mit denen sich die Verantwortlichen aus Gesellschaft, Politik und Wirtschaft und damit auch in Banken auseinandersetzen müssen.

von Markus Dauber

**W**illkommen in der VUCA-Welt (VUCA ist ein Akronym, das sich auf „volatility“ („Volatilität“), „uncertainty“ („Unsicherheit“), „complexity“ („Komplexität“) und „ambiguity“ („Mehrdeutigkeit“) bezieht. Damit werden vermeintliche Merkmale der modernen Welt beschrieben.). Der Ruf, dass auch Banken sich „neu erfinden“ sollen, wird mit zunehmender Veränderungsgeschwindigkeit lauter.

Sich neu erfinden heißt seine Persönlichkeit, seine Charakterzüge abzulegen und neue anzunehmen, all das zu verändern, was mich als Person definiert und prägt. Will ich das wirklich? Geht es mir danach besser? Diese Gedanken kann man 1:1 auf Unternehmen und Banken übertragen.

### Alles eine Frage der Haltung

Neue Lösungen und Antworten auf das „WIE“ und das „WAS“ zu finden, wird zunehmend schwieriger. Entscheider begegnen den Herausforderungen der VUCA-Welt mit ganz unterschiedlichen Verhaltensmustern: Ignoranz, Trivialisierung und experimentelles Ausprobieren sind an der Tagesordnung. Andere versuchen, mit enormen Datenmengen die Herausforderungen rational zu verstehen. Szenarioanalysen berechnen alle denkbaren Optionen, um letztlich wieder vor einem Entscheidungsdilemma zu stehen.

Sind das die Methoden, die erfolgreiche Unternehmer ausmachen? Oder ist es nicht eher das, was man mit „Instinkt“ oder unternehmerischer „Intuition“ beschreibt? Unternehmerisches Verhalten basiert auf einer „Haltung“ - den expliziten und impliziten Einstellungen des Unternehmers.

Fazit: „Andere zu kennen ist Intelligenz, sich selbst zu kennen ist wahre Weisheit“ (Lao Tzu).



**Markus Dauber**, Vorstandsvorsitzender, Volksbank in der Ortenau eG

In Zeiten des Wandels ist es wichtiger denn je, sich zunächst über das eigene „WARUM“ klar zu werden und von „innen nach außen“ erst dann das „WIE“ und das „WAS“ für das eigene Geschäftsmodell abzuleiten (vgl. Simon Sinek, „Frag immer erst warum“).

### Unser WARUM

Die Volksbank in der Ortenau wurde im Jahr 1864 - in Zeiten tiefgreifender politischer, gesellschaftlicher, wirtschaftlicher und technologischer Umbrüche - als Selbsthilfeeinrichtung mittelständischer Unternehmer gegründet.

Diese lange Historie ist umso erstaunlicher, da nur etwa 2% aller Unternehmen ein Alter

von über 100 Jahren aufweisen. Deutsche Unternehmen werden in ihrer Gesamtheit lediglich acht bis zehn Jahre alt und es ist völlig egal, in welcher Branche sich die Unternehmen befinden - die Mortalitätsrate bleibt gleich.

Zweck der Genossenschaft war es bereits damals, dem erstarkenden Bürgertum Kapital zur Verfügung zu stellen, damit diese die Chancen, die nach der Verkündung des neuen Badischen Gewerberechts von 1862 geboten waren, nutzen und investieren können.

Andere Banken fühlten sich eher dem Prinzip „Spare in der Zeit, dann hast Du in der Not“ verpflichtet - Transformationsfunktion Fehlanzeige.

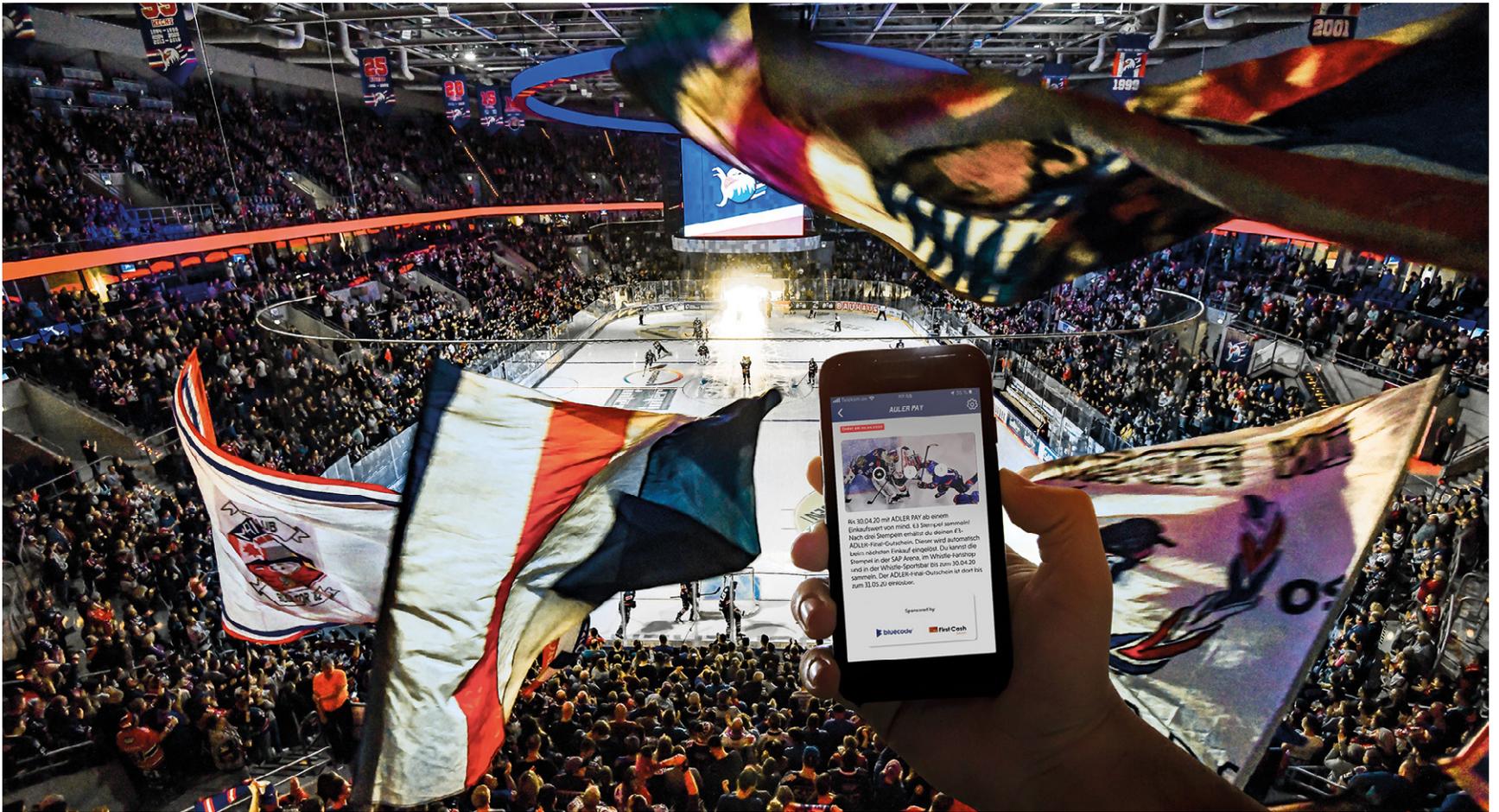
Die Volksbank setzte sich aktiv für die Kapitalbedürfnisse ihrer Mitglieder ein. Sie ist bis heute Partner und Finanzierer für einen starken und unabhängigen Mittelstand und fördert die Kultur der Selbstständigkeit. Tiefe Marktkenntnis sowie enge persönliche Vernetzung sind besondere Stärken.

Umbrüche gab es in den letzten 156 Jahren genügend - es gibt sie heute (VUCA) und es wird sie künftig geben (Change<sup>2</sup>).

Die Menschen und den Mittelstand bei dieser Transformation nach den genossenschaftlichen Prinzipien Partnerschaftlichkeit, Transparenz, Solidarität, Vertrauen, Fairness und Verantwortung als verlässlicher Bankpartner zu begleiten: **DAS ist unser „WARUM“.**

### Unser WIE

Was passiert, wenn Partner mit ganz unterschiedlichen Kompetenzen und Erfahrungen an einem Thema zusammenarbeiten? Es entstehen Innovationen. Neue, oft auch ungewöhnliche Kooperationen verschiedener Branchen und Wertschöpfungsebenen bieten die Chance zu Innovationssprüngen - auch über disziplinäre und technologische Grenzen hinweg.



Digitales Ökosystem: BlueCode und die Volksbank in der Ortenau/First Cash Solution (Acquirer) optimieren das Fanerlebnis in der Adler Fan App der SAP Arena.

Im Februar 2020 titelte das Handelsblatt unter der Rubrik Innovative Genossenschaftsbank: „Eine Bank aus dem Schwarzwald tritt gegen Wirecard und Worldline an.“ So ganz stimmt die Schlagzeile nicht, denn die Volksbank in der Ortenau betreibt - mittlerweile als einzige Volksbank in Deutschland - das Händlerkundengeschäft seit fast 30 Jahren. In Tochter- und Beteiligungunternehmen arbeiten mittlerweile 220 Mitarbeiter in Offenburg, Hamburg, Berlin, Dresden und Wolftratshausen. Darüber hinaus bestehen zahlreiche, langjährige Partnerschaften zu Vertriebs- und Technikpartnern - so u.a. auch zur Six Payment Services AG, Zürich/Worldline.

Als Fullservice-Dienstleister optimiert das Team des 100%igen Tochterunternehmens First Cash Solution Kassen- und Bezahlvorgänge (sog. Acquiring) für mittelständische Händlerkunden im stationären und digitalen Vertrieb. Wirtschaftlich erfolgreich, ohne Skandale und ganz offensichtlich mit einer völlig anderen Risikokultur als Wettbewerber, die aktuell vor einem Scherbenhaufen stehen. Kooperationen stärken die Wettbewerbsfähigkeit aller Beteiligten. Dabei ist es nicht nur wichtig welche Geschäfte man macht, sondern vor allem mit wem!

In der englischen Sprache lautet die Bezeichnung für eine Genossenschaftsbank „cooperative bank“ - die kooperative Bank. **DAS ist unser WIE.**

### Erfolgreiche Kooperation

Was passiert, wenn SAP mit dem europäischen Mobile-Payment-Anbieter Bluecode und dem Tochterunternehmen der Volksbank in der Ortenau, der First Cash Solution zusammenarbeitet? Es entsteht ein digitales Payment-Ökosystem.

Gemeinsam haben die Partner eine mehrwertbasierte Bezahlösung in der SAP Arena in Mannheim eingeführt. Besucher können bei Heimspielen der Adler Mannheim,

der Rhein Neckar Löwen und bei Konzerten bargeldlos bezahlen. Die positiven Effekte: Schnellere Bezahlvorgänge und kürzere Wartezeiten gekoppelt mit relevanten Mehrwerten.

„Wir freuen uns sehr, dass wir durch die Kooperation mit Bluecode und der Volksbank in der Ortenau die mobile Bezahlösung AdlerPay by Bluecode direkt aus der Adler Fan App in der SAP Arena Mannheim seit September 2019 anbieten können. Digitalisierung und Innovationen sind elementarer Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Mit Bluecode haben wir eine Lösung gefunden, mit der wir in kurzer Zeit unsere Ideen für ein permanent verbessertes Fan- und Besuchererlebnis umsetzen konnten. Mobil und digital bezahlen ist die Zukunft und die hat bei uns längst begonnen“, sagt Daniel Hopp, Geschäftsführer der SAP Arena und Adler Mannheim.

Die Customer-Journey beginnt in der App: Mit der Adler Fan App und weiteren Bluecode Apps kann mit dem Smartphone (IOS und Android) in Sekundenschnelle an den Arena Kiosken und im Fanshop mit Bluecode bezahlt werden. Die Nutzung ist absolut hygienisch und berührungslos, einfach, sicher und belohnend. Der Kunde öffnet seine App, zeigt an der Kasse einen einmal gültigen blauen Barcode, der dort gescannt wird.

Gleichzeitig kann der Nutzer Punkte sammeln und Gutscheine beim Kauf in einem Scan verrechnet werden. Im Online Ticketing-Shop kann mit Bluecode voraussichtlich zum Saisonstart 2020/2021 bezahlt werden. Damit sind im Mobile Commerce auch InApp Zahlungen ohne Medienbruch möglich und das OmniChannel-Versprechen eingelöst.

**DAS ist eine unserer vielen Lösungen - ein „WAS“.** ■



**„Mobil und digital bezahlen ist die Zukunft und die hat bei uns längst begonnen.“**



**Daniel Hopp,**  
Geschäftsführer,  
SAP Arena und Adler  
Mannheim