

Internet of Things

IoT meets Cash Management

Gerhard Bystricky, Unicredit
Henri de Jong, Quantoz
Köln, 24. Januar 2018



ermenkunden
er und

nlösungen Transaktion



Highlights der DZ BANK und der Genossenschaftlichen FinanzGruppe



▶ Eine vereinigte, genossenschaftliche Zentralbank nach über 100 Jahren

▶ Mit starken Marken sind wir Marktführer bei vielen Produkten und Dienstleistungen

▶ Eines der besten Ratings in der europäischen Bankenbranche



▶ 18,4 Mio. Mitglieder

▶ Ergebnis vor Steuern 2016: 8,3 Mrd. €

▶ Verbundkapital: 98,6 Mrd. €

zum 31.12.2016

Ziel unseres Handelns

Ausbau der Marktposition der Genossenschaftsbanken

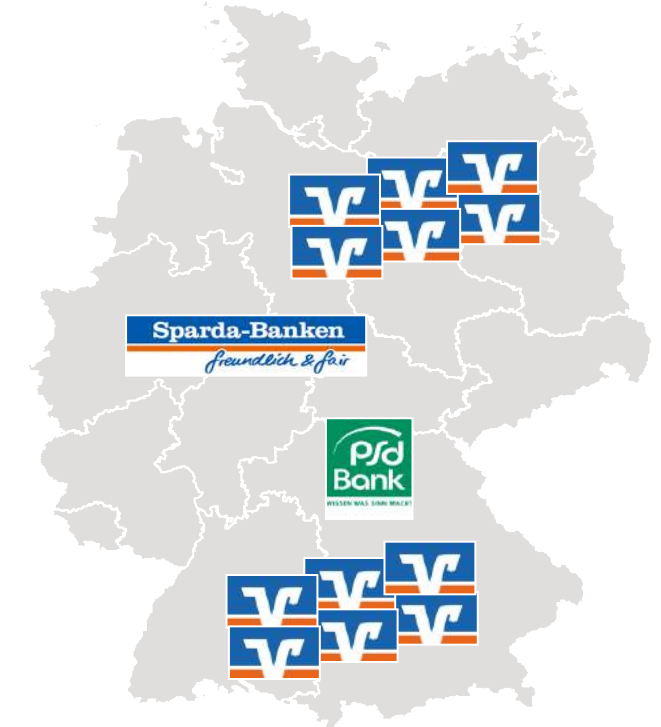
DZ BANK Gruppe



Dienstleistungen für Genossenschaftsbanken

- **Zentralbankfunktion** für rund 974 Genossenschaftsbanken
- Übernahme **Liquiditätsausgleichsfunktion** in der FinanzGruppe
- Bereitstellung **subsidiäres Angebot** als **Produktspezialist** für Privatkunden, Firmenkunden, Kapitalmarktgeschäft und Transaction Banking

Ziel: Führende Marktposition der Genossenschaftsbanken



Megathemen und Herausforderungen in der Bankenwelt...

Regulierung

Technologie

COMMERZBANK-VORSTAND IM INTERVIEW

07.12.2017, 15:08 L

Reuther: Niedrigzinsen wie ein Gift für Banken

Kosten

Erträge

Studie

08.10.2017

Banken schließen mehr und schneller Filialen

Spannende Themen, aber heute eher unbewusst...!



Digitalisierung ...

Ein Phänomen für Digital Natives?



Die Digitalisierung verändert die Geschäftsmodelle der Firmenkunden

Die Welt verändert sich.

Das Internet als Gradmesser der Geschwindigkeit –
was passiert in 60 Sekunden?



4,1 Mio. Video-Views



342 Tsd. App-Downloads



16 Mio. Textnachrichten



452 Tsd. gesendete Tweets



3,5 Mio. Suchanfragen



156 Mio. verschickte Mails



900 Tsd. Logins

Geschäftsmodelle werden disruptiert.



Auch unsere Firmenkunden sind betroffen.

67%

Änderung ihres Geschäftsmodells in den kommenden 5 Jahren

35%

planen kurzfristig (<5 Jahre) den Eintritt in neue Industrien

29%

erwarten stärkeren Wettbewerb durch neue digitale Player

77%

lassen Industrie 4.0 von Geschäftsführung oder Vorstand betreuen

Quelle: World Economic Forum, AT Kearney

Vernetzung entlang der Wertschöpfungskette

Digitalisierungsschwerpunkte von Firmenkunden

	39% Kundenbeziehung findet ganz oder teilweise auf digitalem Weg statt
	33% Technische Nutzung von mobilen Endgeräten
	23% Produktverkauf und Bezahlung online
	19% Stärker integrierte Lieferkette mit Partnern
	18% Stärker automatisierte Produktion
	15% Einsatz von analytischen Werkzeugen zur Personalisierung der Produkte
	11% Die Produkte des Unternehmens sind ganz oder teilweise digitaler Natur

Digitalisierung bietet die Chance neue Anbieter in gewohnte Ökosysteme einzubeziehen

Wie können Fahrgäste der Bahn während der Fahrt online sein?



Mobiler Arbeitsplatz



Wie finden Kunden schneller und einfacher eine Transportmöglichkeit



persönlicher Chauffeur



Wie können Kunden kleinerer Restaurants Essen geliefert bekommen?



persönlicher Butler



Finanzlösungen und -leistungen

EINKAUF



LAGER



PRODUKTION



DISTRIBUTION



ABSATZ

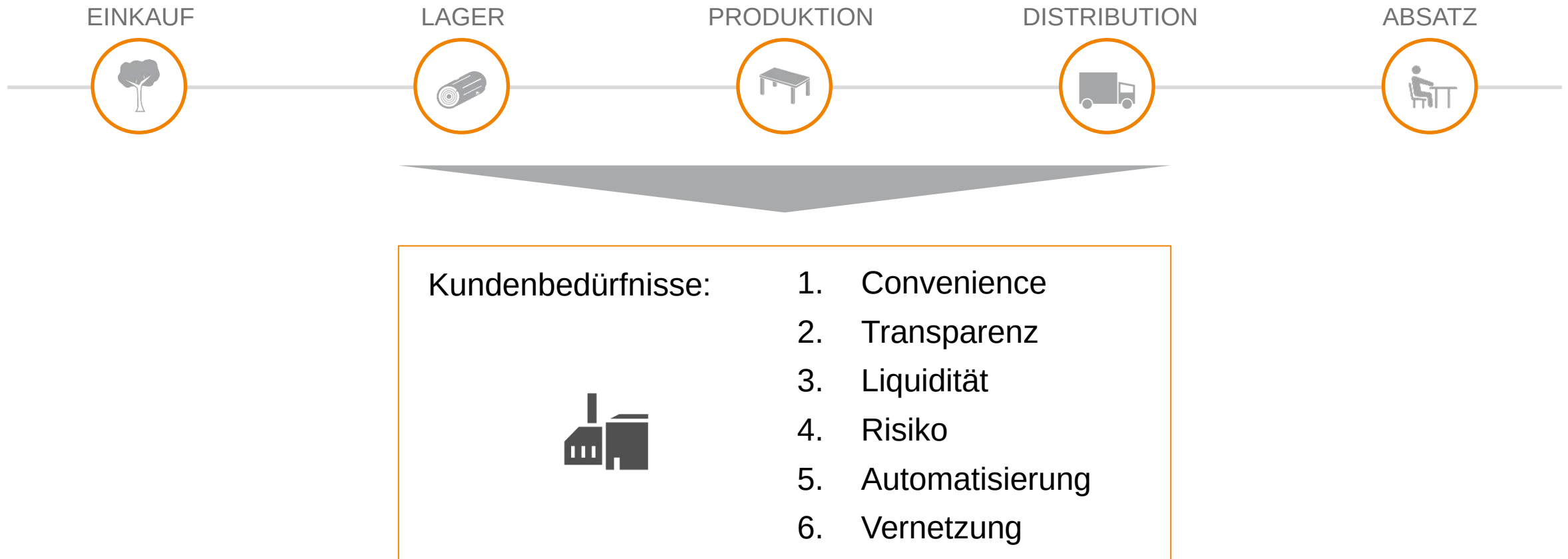


Verzahnung unserer Lösungen in die Wertschöpfungskette unserer Kunden

Quelle: EY

Der Alltag unserer Firmenkunden ist komplex

Wir schaffen Lösungen zugeschnitten auf die Kundenbedürfnisse



Digitale Assistenz-Lösung für Unternehmer und Gewerbetreibende

„Ich muss den **Überblick** über meine **Rechnungen** behalten – wie kann ich eine bessere Übersicht über meine Liquidität erhalten?“



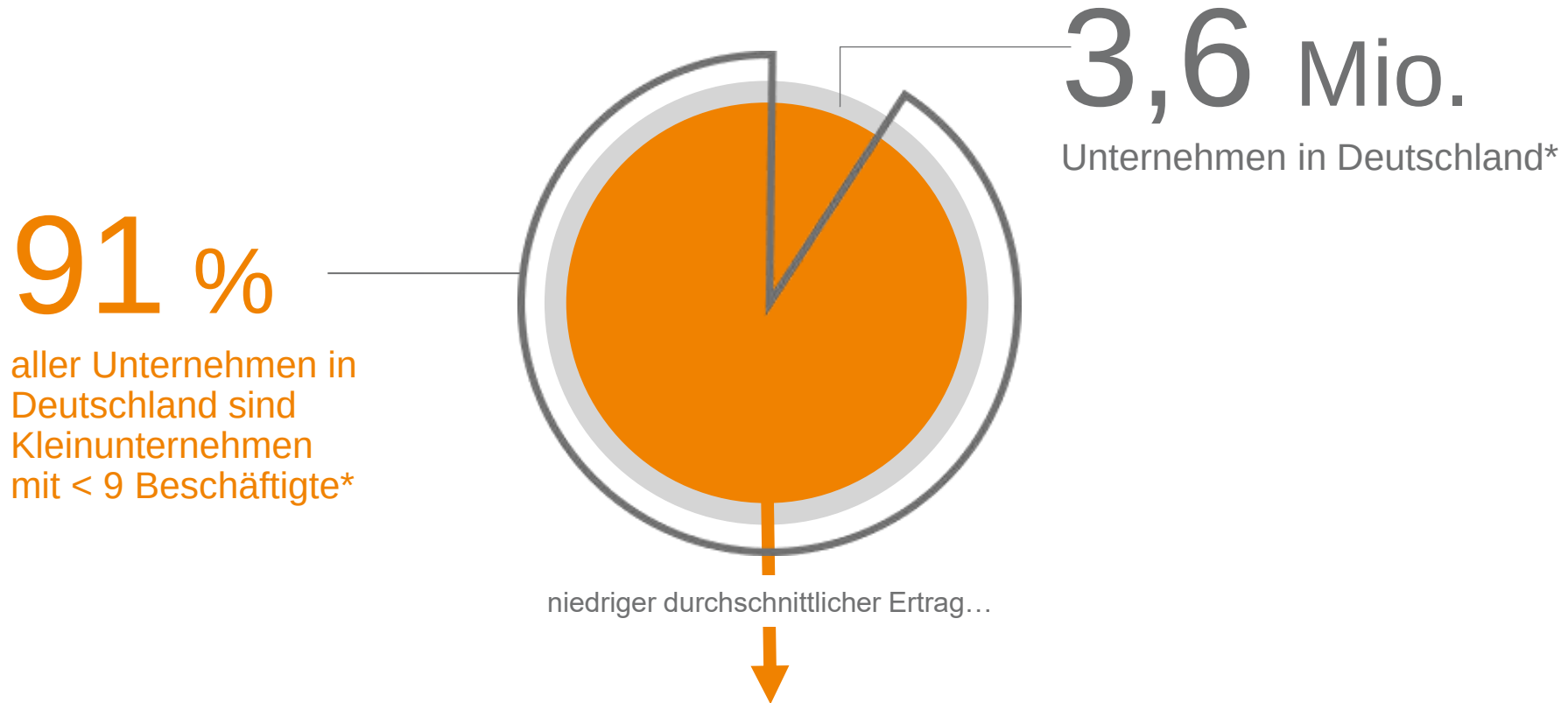
Lebenswirklichkeit von Selbstständigen und Gewerbetreibenden

Fragestellungen und Ansprüche unserer Kunden sind vielfältig



Digitalisierung hilft Kundenbedürfnisse mit klassischen Produkten zu vereinen

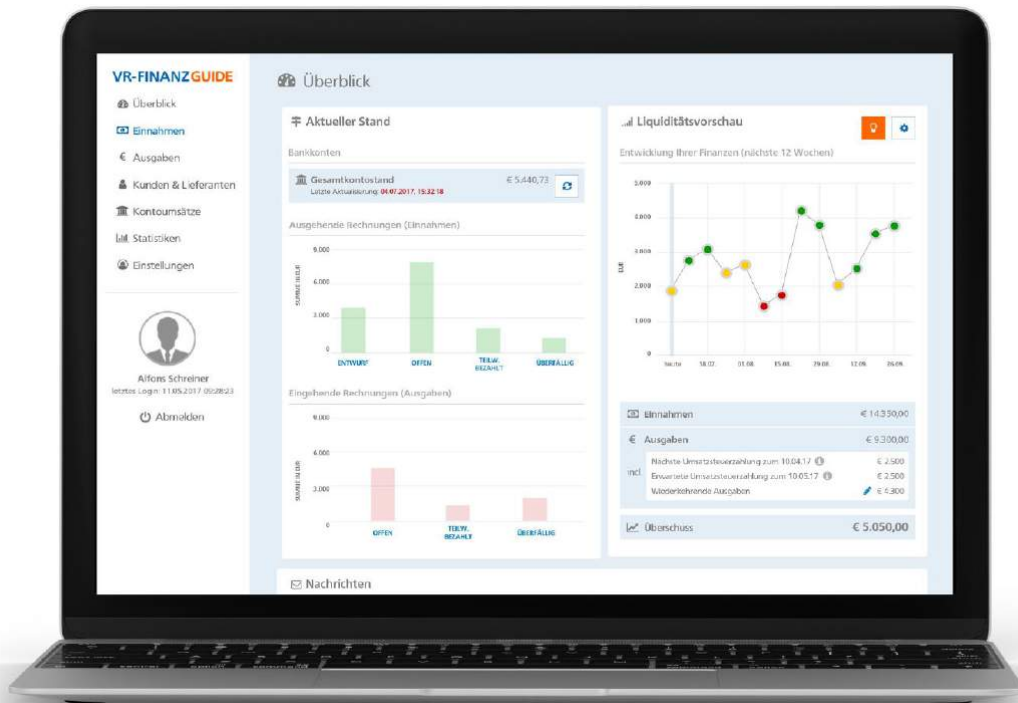
91%* des Unternehmensbestands in Deutschland sind Unternehmer und Gewerbetreibende



Herausforderung: margenarmes, aber beratungsintensives Massengeschäft erfordert neue Ansätze zur Kundenbindung bei gleichzeitiger Entlastung der Berater im hartumkämpften Transaktionsgeschäft

* Quelle: Statista 2016

VR-FINANZGUIDE – einfach, intuitiv und übersichtlich so macht Buchhaltung Spaß



Überblick und Liquiditätskompass



automatischer Offene-Posten-Abgleich



Rechnungserstellung



Ausgabenverwaltung



Kunden- und Lieferantenverwaltung



integrierte Vorbuchhaltung (DATEV-konform)

Schauen Sie selbst...

Das Produktvideo





VR-FinanzGuide setzt auf bestehenden Bankbasisprodukten auf

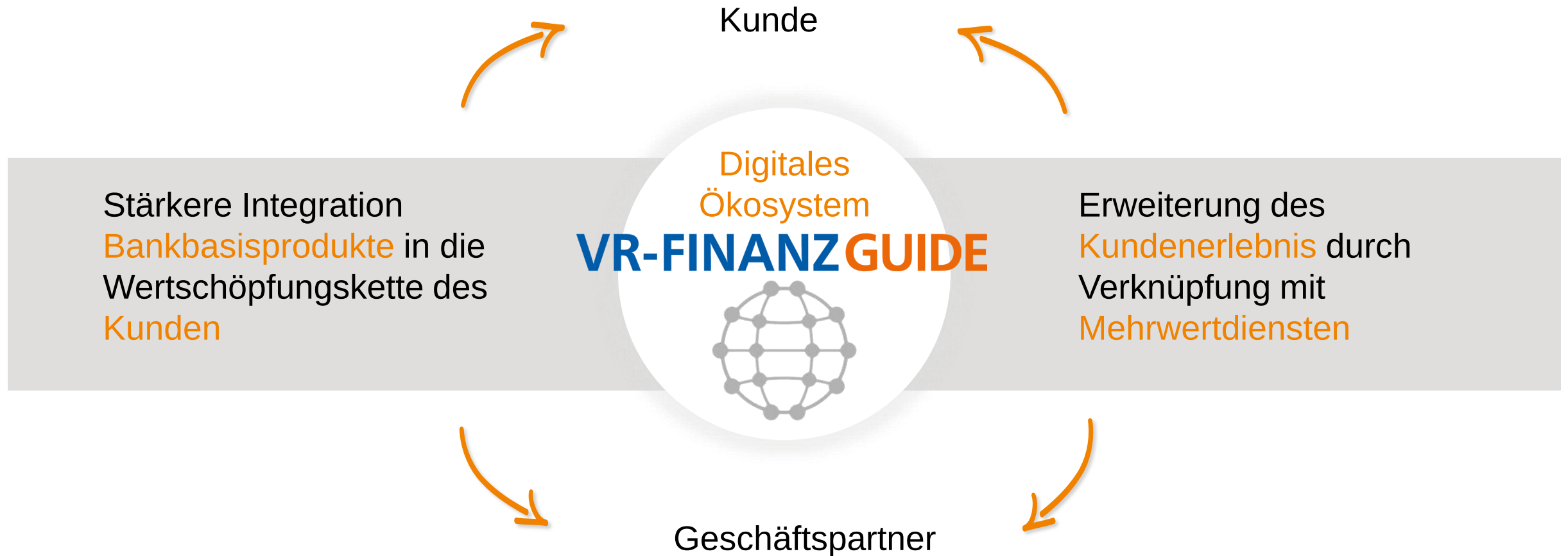
Zahlungsverkehr



...Raum für Integration
weiterer Lösungsangebote...

* VR Rechnungsservice bereits als Lösungsangebot am Markt für große Firmenkunden etabliert

Ziel: Ausbau digitales Ökosystem für KMU



Marktstart des VR-FinanzGuide erfolgte innerhalb von 9 Monaten...



Fazit

Was haben wir gelernt?

1

Inno LAB als Beschleuniger

Agile Vorgehensweise und die Nutzung eines Innovation LAB steigern Umsetzungskraft und fördern die Digitalisierungskultur im Team

2

Frühzeitig Kundenerfahrungen sammeln!

Fokussierung auf wenige Funktionen, um frühzeitig reale Kundenerfahrungen im Echtbetrieb zu sammeln und das Produkt bedarfsgerecht weiterzuentwickeln

3

Time-to-Market ist Erfolgsfaktor!

Nicht die Perfektion, sondern Time-To-Market ist der Erfolgsfaktor

5

Kunden im Fokus behalten

Wahrnehmung der Nutzer ist häufig anders als die des Projektteams oder der Banken – es lohnt sich, Kunden so häufig wie möglich zu befragen und einzubeziehen.

4

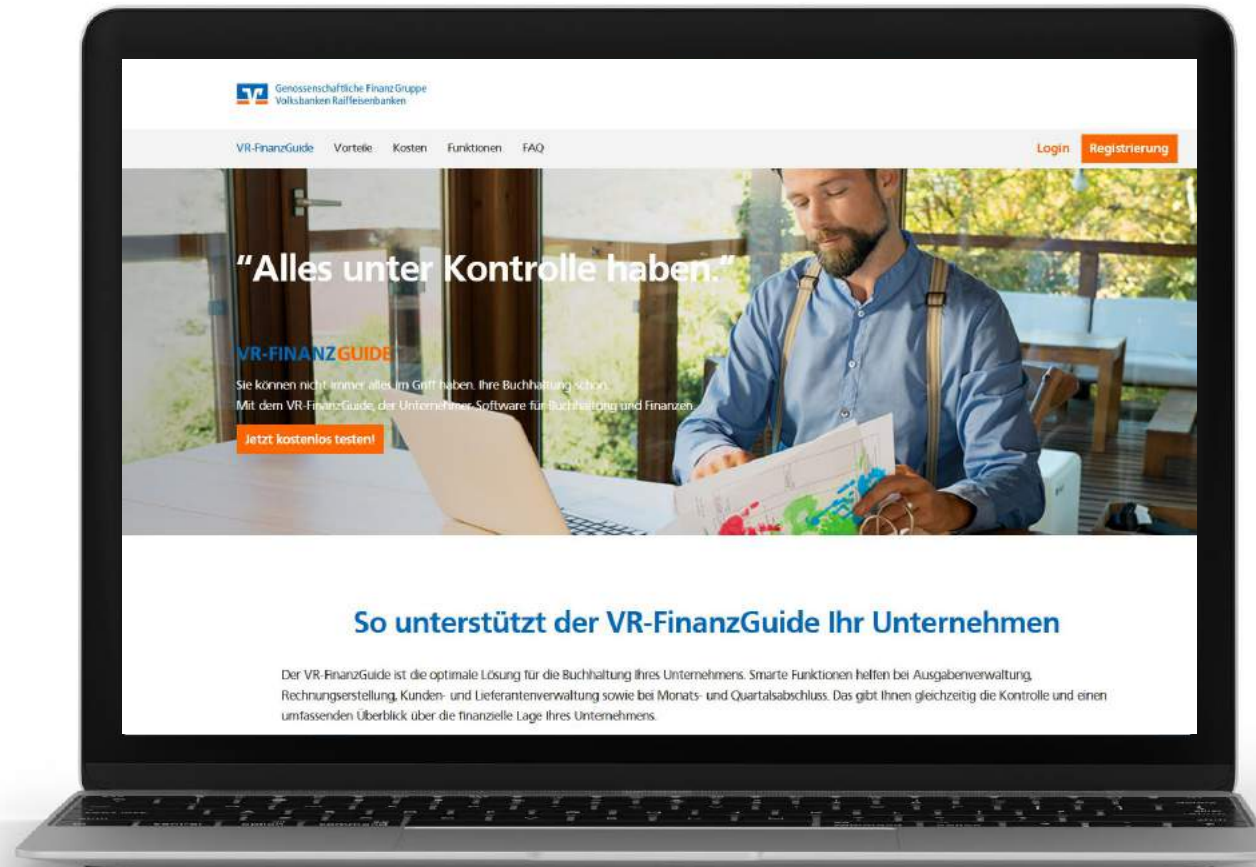
Banken sind besser, als manche glauben

Wir Banken haben gute Basisprodukte, die es jetzt gilt, mit Convenience anzureichern und in der digitalen Welt zu vernetzen

Durchgängige digitale Abwicklungs- und Vertriebsstrukturen als akzeptierter Erfolgsgarant

Überzeugen Sie sich selbst!

Mehr unter www.vr-finanzguide.de



oder E-Mail: vr-finanzguide@dzbank.de

Disclaimer

Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken. Dieses Dokument ist durch die DZ BANK AG Deutsche Zentral- Genossenschaftsbank („DZ BANK“) erstellt und zur Verteilung in der Bundesrepublik Deutschland bestimmt. Dieses Dokument darf im Ausland nur in Einklang mit den dort geltenden Rechtsvorschriften verteilt werden, und Personen, die in den Besitz dieser Informationen und Materialien gelangen, haben sich über die dort geltenden Rechtsvorschriften zu informieren und diese zu befolgen.

Dieses Dokument stellt weder ein öffentliches Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Erwerb von Wertpapieren oder Finanzinstrumenten dar. Die DZ BANK ist insbesondere nicht als Anlageberater oder aufgrund einer Vermögensbetreuungspflicht tätig. Dieses Dokument ist keine Finanzanalyse. Alle hierin enthaltenen Bewertungen, Stellungnahmen oder Erklärungen sind diejenigen des Verfassers des Dokuments und stimmen nicht notwendigerweise mit denen dritter Parteien überein.

Die DZ BANK übernimmt keine Haftung für unmittelbare oder mittelbare Schäden, die durch die Verteilung und/oder Verwendung dieses Dokuments verursacht werden und/oder mit der Verteilung und/oder Verwendung dieses Dokuments im Zusammenhang stehen. Eine Investitionsentscheidung bezüglich irgendwelcher Wertpapiere oder sonstiger Finanzinstrumente sollte auf der Grundlage eines Beratungsgesprächs sowie Prospekts oder Informationsmemorandums erfolgen und auf keinen Fall auf der Grundlage dieses Dokuments.

Die Inhalte dieses Dokuments entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments. Sie können aufgrund künftiger Entwicklungen überholt sein, ohne dass das Dokument geändert wurde.