

# Ertragschancen durch die Vermarktung eigener Ressourcen im Bankensektor

## Lehrstuhl für BWL, insbesondere Finanzdienstleistungen

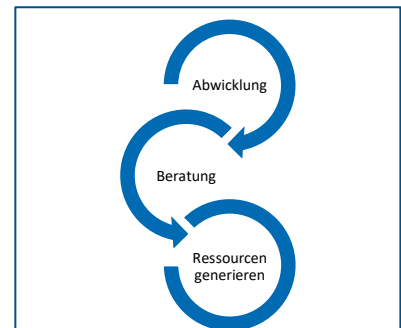
Eine Großbank übernimmt als IT- und Finanzdienstleister die Wertpapierabwicklungen anderer Marktteilnehmer und kann so eigene Ressourcen zu Kernressourcen machen und diese über den eigenen Bedarf hinaus kommerzialisieren. Die Vermarktung eigener Ressourcen eröffnet für die Bank ein neues Geschäftsfeld in einem von zahlreichen Herausforderungen geprägten, Umfeld.

### Situation und Herausforderungen

Banken gehören als Finanzdienstleister zu einer der meistreguliertesten Branche und leiden zusätzlich zu den hohen Aufwendungen der Umsetzung unter Ertragsproblemen, die u.a. durch das niedrige Zinsumfeld verursacht werden. Damit die Profitabilität dennoch sichergestellt werden kann, sind Kostenreduktion und alternative Ertragsmöglichkeiten ein zentrales Thema in der Bankenwelt. Das Vermarkten eigener Ressourcen stellt eine Möglichkeit dar, dem Ertragsdruck entgegenzuwirken.

### Lösung

Die Großbank identifiziert in der eigenen Wertschöpfungskette einen effizienten Prozess, der auf herausragenden technischen und personellen Ressourcen basiert. Darüber hinaus stellt die Bank in einer Marktanalyse fest, dass die interne Wertpapierabwicklung effizienter als die der Konkurrenten ist und kommt zu dem Entschluss, diese Ressource als IT- und Finanzdienstleister zu vermarkten. Da die Übernahme der Wertpapierabwicklung anderer Wettbewerber über die laufenden Aufwendungen hinaus auch mit intensiven Beratungs- und Projektumsetzungsaufwendungen verbunden ist, kann die Bank die Ressource als komplexes Produkt kommerzialisieren.



### Ergebnis

Die Großbank kann sich mit der Kommerzialisierung eigener Ressourcen, also IT- und Beratungsleistungen strategisch am Markt positionieren, neue Geschäftsfelder besetzen und so ihre Erträge steigern. Auch die Mandanten der Großbank profitieren von dem neuen Angebot, da sie so auf eine möglicherweise ineffiziente Wertpapierabwicklung verzichten und sich auf ihr Kerngeschäft fokussieren können.

Kontaktieren Sie uns, um Potenziale für Ihr Unternehmen zu diskutieren:

**Prof. Dr. Christoph J. Börner**

[finanzdienstleistungen@hhu.de](mailto:finanzdienstleistungen@hhu.de)

+49 211 81-15258