

# Digitale Geschäftsmodellentwicklung

Ein weiterentwickeltes, intelligentes  
Geschäftsmodell - aus bestehenden  
Produkten und neuen Services

Type of Company  
**Retailbank**

Company Name  
-

## Die Herausforderung

Die digitalen, kundenzentrierten Services von FinTechs stellen eine neuartige Konkurrenz für etablierte Finanzinstitutionen dar. Um auch in Zukunft weiterhin wettbewerbsfähig agieren zu können, sehen traditionelle Häuser die digitale Weiterentwicklung ihres Geschäftsmodells als nächsten logischen Schritt. Erfahrungsgemäß wird hierbei jedoch die Schwierigkeit, bestehende Produkte mit neuen Services intelligent zu „vernetzen“ und zusätzliche Kundengruppen zu adressieren, signifikant unterschätzt.

## Das Vorgehen

- Analyse und Aufnahme bestehender Berichte zur Ableitung wesentlicher Informationsanforderungen aus dem Geschäftsmodell.
- Konzeptionelle Festlegung von Design, inhaltlichem Aufriss und grundlegenden Funktionalitäten in Berichts-Mockups.
- Zusammenführung verschiedener Datenquellen in einem zentralen Data Warehouse (DWH).
- Optimierung des Datenmodells für optimale Nutzung vorab definierter Funktionalitäten in MS Power BI.
- Umsetzung des ersten Berichts im neuen Reporting Tool zur Validierung der Funktionalitäten und einheitlichen Berichtsnotation.
- Testing durch ausgewählte End-User, Rollout zunächst im Top Management und dann in alle operative Einheiten.



## Das Ergebnis



Validierung der Funktionalitäten und Berichtsnotation durch den ersten umgesetzten Bericht.



Erfolgreicher Rollout der Berichte vom Top Management bis hin zu den operativen Einheiten nach abschließendem Testing.

## Ihre Vorteile

Durch die Einnahme einer branchenübergreifenden Perspektive sowie regelmäßige Validierung durch den Kunden wird sichergestellt, dass die Kundenwünsche und -probleme für die Roadmap (MVP Planung) konkret adressiert und integriert werden. Darüber hinaus profitiert der Kunde vom Miteinbezug angrenzender Schnittstellen von der Konzeptionierung des Service bis hin zur Markteinführung & -etablierung.

## Ihre Beifahrer auf Zeit



**Jörg Bassens**  
Senior Partner

Mobil: +49 89 599 882 0  
jörg.bassens@4cgroup.com



**Felix Hesse**  
Partner

Mobil: +49 69 269 249 0  
felix.hesse@4cgroup.com

**Office München**  
Elsenheimerstraße 55a  
D-80687 München  
Telefon +49 89 599 882-0

**Office Berlin**  
Französische Straße 8  
D-10117 Berlin  
Telefon +49 30 747 82 98-0

**Office Frankfurt**  
MesseTurm  
D-60308 Frankfurt  
Telefon +49 69 269 249-0

**Office Düsseldorf**  
Sky Office  
Kennedydamm 24  
D-40476 Düsseldorf