

Wissenschaft und Praxis im Gespräch

GRENZEN DER BANK

WERTSCHÖPFUNGSPARTNER ODER VERTRIEBSSTELLE?

Christoph J. Börner
Düsseldorf



LEHRSTUHL FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE, INSBESONDERE FINANZDIENSTLEISTUNGEN
GRENZEN DER BANK — FOLIE 1
PROFESSOR DR. CHRISTOPH J. BÖRNER



GRENZEN DER BANK

WERTSCHÖPFUNGSPARTNER ODER VERTRIEBSSTELLE?

- | **Wertschöpfung und Wertschöpfungsstufen bei Banken**
- | **Wertschöpfungstiefe aus strategischer Sicht**
- | **Wertschöpfung, Strategie und Vertrieb**



LEHRSTUHL FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE, INSBESONDERE FINANZDIENSTLEISTUNGEN
GRENZEN DER BANK — FOLIE 2
PROFESSOR DR. CHRISTOPH J. BÖRNER

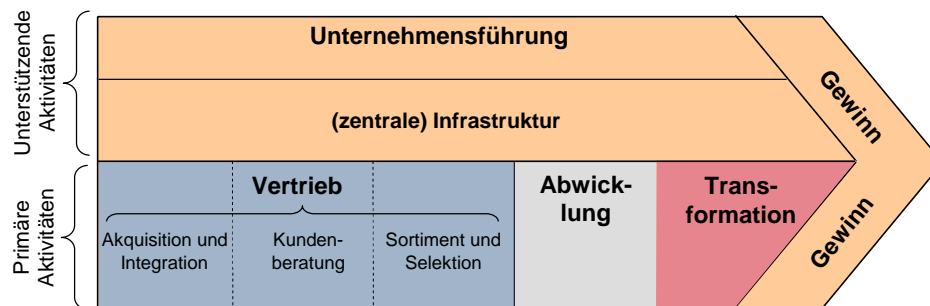


Wertschöpfung von Banken

- I **Marktleistungen von Banken**
 - **Kontraktvermittlung**
 - **Kontrakttransformation**
 - **(Zahlungsverkehr)**
- I **Mehrwert der Banken**
 - **Informations- und Risikoverarbeitung**
 - **Dokumentations-, Verwahr- und Transferleistungen**

„Finanzintermediation“

Funktionale Wertkette einer Bank



Optimierung der Wertkette

I Operative Ebene

- (operative) Effizienz = Kostenreduzierung

I Strategische Ebene

- Ziel: Erzielung und Sicherung von Wettbewerbsvorteilen

...aus Marktpositionierung

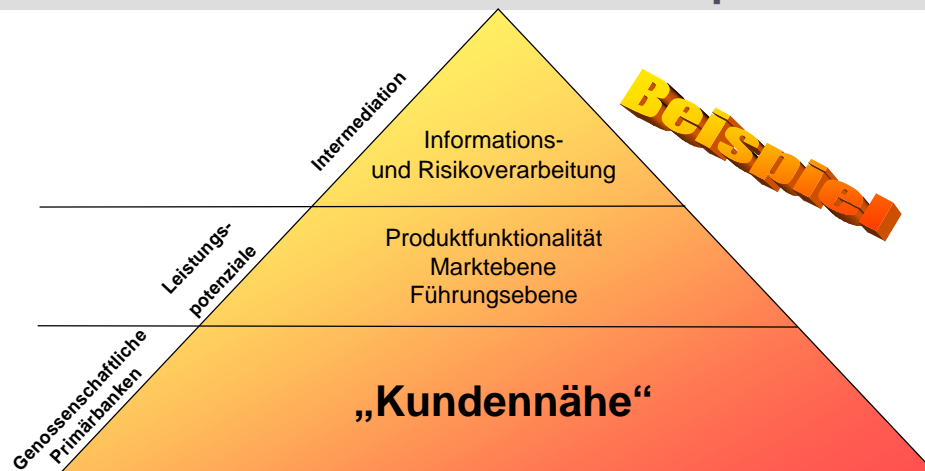
- Ø Differenzierung
- Ø Kostenführerschaft

...aus Ressourcen und Kompetenzen

- Ø wertvoll
- Ø selten
- Ø nicht imitierbar
- Ø organisationsbezogen

} Kernkompetenz

Kundennähe als Kernkompetenz



Grenzen der Bank im Resource-based View

Aufbau, Betonung und Abschöpfung von Kernkompetenzen

- | durch die Struktur der Bank
- | durch die Wertschöpfungsprozesse der Bank
 - wettbewerbskritische Aktivitäten
 - Ø Insourcing
 - nicht wettbewerbskritische Aktivitäten
 - Ø In- oder Outsourcing als Frage der operativen Effizienz
 - Kooperation im Verbund als spezifischer Vorteil bei der Verknüpfung wettbewerbskritischer Aktivitäten

Kernkompetenzen und Vertriebsstrategie

