



**Pressekontakt:**

Philipp Jaensch  
[philipp.jaensch@isg-one.com](mailto:philipp.jaensch@isg-one.com)  
+49 151 730 365 76

## **Innovation ist kein Geschäftsfeld. Sondern eine Haltung.**

Nachhaltiger Erfolg durch digitale Expertise und unternehmerischen Mut:

### 5 Thesen

**Champions werden nicht geboren. Sie werden gemacht.** Ein erfolgreicher Merger muss Zukunftsfelder im neuen Unternehmen und seinen Strukturen verorten. Zum Beispiel durch die Gründung einer Digitalbank, die auf der gemeinsamen Expertise von Deutsche Bank und Commerzbank aufbaut. Oder durch die Akquise von strategisch sinnvollen Fintechs im Rahmen eines Konzernumbaus, der ganz auf identifizierte Zukunftsfelder setzt, und sich von weniger lukrativen Teilen trennt. Ein Split von bestehenden, traditionellen und neuen, innovativen Geschäftsbereichen mit anschließender Aufteilung zwischen beiden Partnern ist in diesem Zusammenhang auch denkbar. Ganz egal mit welchem Modell man in die Zukunft geht: eine umfassende Diskussion über Struktur und Ausrichtung des neuen Unternehmens ist unerlässlich. Von der Größe bis hin zur Konzernstruktur und darüber hinaus.

**Es gibt den Schlüssel zur erfolgreichen Zukunft: am besten hat ihn jeder.** Verbraucher erledigen ihre Geschäfte immer mehr in der digitalen Welt. Ihre Ansprüche an Sicherheit und Komfort steigen. Wer als Bank führen will, muss diese Verbraucherbedürfnisse erfüllen können – und so in letzter Konsequenz zum Technologieunternehmen werden. Das beste Invest, das wir in dieser Hinsicht tätigen können, ist nicht der Personalabbau mit schwammigen Synergieversprechen – sondern das genaue Gegenteil: eine bessere Ausbildung der bestehenden Mitarbeiter bei gleichzeitiger Aufstockung von Mitarbeitern mit dem passenden technischen Background. Dazu braucht es Personalmanagementsysteme, die den Blick über den Deutschen und Europäischen Tellerrand hinaus erlauben. Denn nur dort, wo es viel technikaffinen Nachwuchs gibt, werden wir auch fruchtbar. Und das passiert erwiesenermaßen nicht wirklich auf unserem Kontinent. Und nur, wenn die Zukunft von allen mitgetragen wird, kann der Merger nachhaltig erfolgreich bestehen.

**Wahre Größe baut auf Werte. Wir auch.** Die Bank, die den Bedürfnissen der Zukunft entspricht, und auch morgen noch verlässlicher Partner ist – an nichts Anderem bauen wir. Und dafür müssen wir Prinzipien definieren, die unser Target Operating Model bestmöglich unterstützen. Für uns geht es hier um Enterprise Agility, BizDevOps und Lean Management – selbst, wenn es dabei um den eigenen Posten geht. Denn nur mit der Fokussierung auf diese Maßgaben schaffen wir es, mehr zu sein als nur zwei Traditionsbanken, die fusionieren. So schaffen wir nämlich nicht nur eine beste technologische Ausstattung, die so wiedergefundenen Agilität garantiert auch die notwendige Produkt- und Kundenzentrierung. Außerdem sorgt ein Fokus aller Beteiligten auf die Zukunft für eine neue, geteilte und gelebte Unternehmenskultur. Und so letztlich für ein erfolgreiches Unternehmen – nach außen, wie nach innen.

**Für morgen zählt jetzt. Nicht gestern.** Es ist an der Zeit für ein neues System. Nicht nur, was Konzernprozesse angeht. Sondern auch in der IT. Der Merger von Deutsche Bank und Commerzbank hält die Chance bereit, ein neues Unternehmen von Anfang an mit einer konsolidierten Open Banking Plattform zu betreiben. Das heißt: eine separate Einheit zu schaffen, die sich darauf konzentriert sich von Altsystemen und IT-Komponenten, die aufgrund von Cherrypicking nie ihr volles Potential entfalten können, abzuwenden. Das heißt aber auch: neue Plattformstrategien, Cloud First, SaaS – und das alles zum Wohl einer verbesserten Kundenfokussierung und fluiderer (und somit letztlich kostensparender) internen Prozesse. Wir müssen jetzt die richtige Entscheidung treffen, und die richtigen Budgets festlegen. Denn jetzt entscheiden wir, ob wir morgen aussehen wie von gestern. Oder eben nicht.

**Die gute Nachricht: In die Zukunft kommt man auch als Letzter.** Nachhaltigen Unternehmenserfolg kann man sich auf angestammtem Geschäftsgebiet absichern. Noch nachhaltiger wird der Erfolg mit neuen Geschäftsfeldern, auf denen die eigene Expertise zum Tragen kommt. Die Möglichkeiten für eine Bank sind hier schier endlos und vom Kleinen bis zum sehr Großen skalierbar. In einer digitalen Welt, die auf Daten aufbaut und sich immer stärker in Richtung Internet of Things entwickelt, entstehen täglich Monetarisierungsnischen, die nicht nur für mehr Geschäft sorgen, sondern auch das profitable Fortbestehen von Banken absichern. PSD2, Machine to Machine Communication u.a. sind hier das Stichwort – und die darunterliegenden Plattformen, die den Datenfluss steuern, denn aus den Daten resultiert das Tool, das zur Bank der Zukunft gehört. Warum man sich auf solche Geschäftsfelder wagen sollte? Nun... der Einleser sollte hier helfen.



Autor: Frank Bastian | Partner