

GESCHÄFTSMODELLE IN BANKING & FINANCE

SoSe 2022 – Informationsbroschüre zur allg. Organisation und Veranstaltungsdidaktik

RUHR UNIVERSITÄT BOCHUM | Fakultät für Wirtschaftswissenschaft Lehrstuhl für Finanzierung und Kreditwirtschaft | Prof. Dr. Stephan Paul Ansprechpartner | Maximilian M. Minz

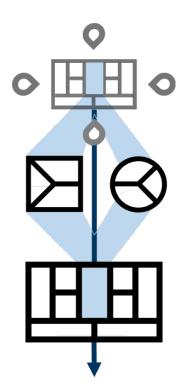
Veranstaltungsdidaktik (I)

Im Modul "Geschäftsmodelle in Banking und Finance" sollen folgende Fragen beantwortet werden:

- Warum gibt es Banken (Existenzbegründung)?
- Was macht die Besonderheiten der Leistungen und Geschäftsmodelle von Banken aus?
- Inwiefern verändert sich die Wettbewerbssituation in Deutschland durch neue Anbieter?
- Welche Veränderungen ergeben sich für die traditionellen Geschäftsmodelle der Banken?
- Welche neuen Anbieter gibt es in der FinTech- und InsurTech-Branche?
- Was sind die Erfolgsfaktoren der FinTechs und InsurTechs?
- Wie wird sich die Praxis der Finanzintermediation entwickeln?



Veranstaltungsdidaktik (II)



Die **Umweltanalyse** (z. B. die Theory of Financial Intermediation) hilft Ihnen, Trends und Marktentwicklungen nachzuvollziehen und sich zu positionieren. (siehe **Vorlesung I, II und III**)

Die **Value Proposition Canvas** hilft Ihnen bei der kundenorientierten Entwicklung und Bewertung Ihrer Geschäftsidee(n). (siehe **Arbeitsgemeinschaft I**)

Das **Business Model Canvas** hilft Ihnen, Ihre Geschäftsidee auszuarbeiten sowie Ihren Businessplan zu erstellen. (siehe **Arbeitsgemeinschaft II und III**)



Zeitlicher Ablauf der Veranstaltung

| Nr | Datum | Uhrzeit | Ort | Тур | Thema |
|----|--------------|-----------|---------------------------------|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Mo, 04.04.22 | 14-18 Uhr | Einmaliger Wechsel HGD 10 | Vorlesung | Einführung und Existenzbegründung von Banken (Theory of Financial Intermediation) |
| 2 | Mo, 11.04.22 | 14-18 Uhr | HGD 30 | Vorlesung | Geschäftsmodelle von Banken und Absatzspezifika ihrer Leistungen |
| 3 | Do, 14.04.22 | 10-12 Uhr | HZO 50 | Übung | Arbeitsgemeinschaft 1 – "Value Proposition Canvas" |
| 4 | Do, 21.04.22 | 10-12 Uhr | HZO 50 | Gastvortrag | Kurze Vorstellung der RUB WORLD FACTORY (15 min) Veränderung des Marktumfeldes durch (Neo-)Banken, NRW.Bank |
| 5 | Mo, 25.04.22 | 14-18 Uhr | HGD 30 | Vorlesung | Strategische Absatzpolitik von Banken |
| 6 | Mo, 02.05.22 | 14-16 Uhr | HGD 30 | Gastvortrag | Wertschaffung von FinTechs und Kooperationsmöglichkeiten mit Banken, Auxmoney |
| 7 | Mo, 02.05.22 | 16-18 Uhr | HGD 30 | Übung | Arbeitsgemeinschaft 2 – "Business Model Canvas" |
| 8 | Do, 05.05.22 | ab 12 Uhr | moodle | Selbststudium | Guide – "Erstellung eines Finanzplans" |
| 9 | Mo, 09.05.22 | 14-16 Uhr | HGD 30 | Gastvortrag | Strategisches Innovationsmanagement von Banken am Beispiel des Innovation LAB der DZ BANK AG |
| 10 | Do, 19.05.22 | 10-12 Uhr | HZO 50 | Gastübung | "How to Pitch" durch VIA Studentische Unternehmensberatung e.V. |



Anmeldung, Abgaben, Sprechstunden und Pitch

| Nr | Datum | Uhrzeit | Ort | Тур | Thema |
|----|-------------------------------------|------------------|------------------|---------------------------|----------------------------------------------------------------|
| 1 | Mo, 04.04.22 bis So, 10.04.22 | | moodle | Anmeldung | Verbindliche Anmeldung zur Projektarbeit in moodle |
| 2 | Mo, 02.05.22 | bis 12 Uhr | moodle | Abgabe | Bonuspunkte – Value Proposition |
| 3 | Do, 12.05.22 | TBA ¹ | TBA ¹ | Sprechstunde ² | Feedback zur Bonuspunkteaufgabe (Value Proposition) |
| 4 | Fr, 03.06.22 | bis 12 Uhr | moodle | Abgabe | Finale Abgabe der Prüfungsleistung (bestehend aus drei Teilen) |
| 5 | Di, 28.06.22 | ab 15 Uhr | TBA ¹ | Präsentation | Pitch ausgewählter Geschäftsmodelle bei der NRW.Bank |



¹ Bekanntgabe im Moodle-Kurs

² Bitte vorab als Gruppe anmelden sowie Fragen einreichen.

Anmeldeverfahren (I)

Voraussetzung für die Teilnahme am Modul ist eine verbindliche Einschreibung vom **04.04. bis 10.04.2022** um **23:59:59 Uhr** im Moodle Kurs (Link: **Geschäftsmodelle in Banking und Finance 072050-SoSe22**):

- Hinweise zur Einschreibung:
- Eine Gruppe kann aus max. 5 Personen bestehen.
- Unvollständige Gruppen werden vom Lehrstuhl vervollständigt.
- Sie können Ihre Gruppeneinschreibung bis zum 10.04.2022 um 23:59:59 Uhr verändern.
- 2 Gruppenbörse:
- Um Ihre Wunschgruppe zu finden, können Sie die Gruppenbörse im Moodle Kurs benutzen.
- Um in Ihrer Wunschgruppe zu arbeiten, melden Sie sich möglichst gleich- und frühzeitig an.



Teilnahmevoraussetzung (Einschreibung in Gruppen)

- Gründerteams (Einschreibung in Gruppen)
- 2 Gruppenbörs



Anmeldeverfahren (II)

Ausführungen zu Punkt 1: Wählen Sie Ihr(e) Wunschgruppe (Gründerteam) aus der Liste aus.



Meine Wahl speichern

Hinweise:

- Vergessen Sie nicht Ihre "Gruppenwahl" zu speichern.
- Die in der Gruppe vorhandenen Mitglieder können Sie sich anzeigen lassen.
- Bei Nichtbeachtung des Einschreibezeitraumes ist eine Teilnahme am Modul nicht mehr möglich.
- Beachtet die gesonderten An- und Abmeldezeiträume in FlexNow (Anmeldung ebenfalls notwendig)!



Prüfungsleistung

Erstellung einer Projektarbeit in einer Gruppe von 5 Personen

- Zum Zusammenfinden kann die Gruppenbörse in Moodle genutzt werden!
- Unvollständige Gruppen werden vom Lehrstuhl vervollständigt.

Abgabeleistung:

Entwicklung eines eigenen Geschäftsmodells für ein Finanzinstitut (Bank / FinTech / InsurTech),
welches in den nachfolgenden Formaten beschrieben, erläutert und begründet wird:





PowerPoint-Präsentation (max. 10 Inhaltsfolien)



Abgabedatum der finalen Prüfungsleistung: 03.06.2022 bis 12 Uhr



Weitere Modulinformation

Die Prüfungsleistung besteht aus der Anfertigung der zuvor beschriebenen Abgabeleistungen im Rahmen einer Projektarbeit, daher

- wird keine Klausur geschrieben und
- es wird kein Hausarbeitsschein ausgestellt.

Zur Teilnahme am Modul sind alle Studierenden berechtigt, die das Modul "Bankenbetriebliche Probleme" noch nicht erfolgreich belegt haben.

Leistungspunkte:

Im Rahmen der Veranstaltung können je nach Studiengang folgende Leistungsnachweise erworben werden:

 Bachelor of Science in Management and Economics: Projektarbeit des Moduls "Geschäftsmodelle in Banking & Finance" (5 ECTS)



Empfohlenes Vorgehen

Phase 2: Phase 3: Phase 1:



Konzeptionierung der Geschäftsidee mit Hilfe der einfachen Value **Proposition** (Bonuspunkte)

Abgabe: 02.05.22

Begründung der Geschäftsidee anhand einer primären und/oder sekundären Marktforschung

Ausarbeitung/ Überarbeitung der Geschäftsidee mit Hilfe der kundenorientierten **Value Proposition**

Darstellen der wirtschaftlichen Erfolgschancen des Geschäftsmodells mit Hilfe eines **Finanzplans**

Erstellung eines Pitch-Decks zur Darlegung der Geschäftsidee und Überzeugung möglicher Investoren

Finale Abgabe (Phase 2 + 3): 03.06.22

Das Fundament: "Theory of Financial Intermediation" (Vorlesung)

Zusätzliche Hilfestellung: Gastvorträge von Auxmoney, der DZ BANK und der NRW.Bank



Unser Service



Vorlesungen und Arbeitsgemeinschaften



Sammeln von Bonuspunkten



Angebot zu Gruppenindividuellen Sprechstunden



aktualisierter Fin- und InsurTech Katalog



Praxiseinblicke durch Gastvorträge



systematischer Überblick über Geschäftsmodellbestandteile



Paul's 10: Zehn Versprechen für ein besseres Studium



- 01 Vorlesungsunterlagen: Spätestens eine Woche vor den Veranstaltungen!
- **02 Veranstaltungsevaluationen:** Immer und für alle zugänglich!
- 03 Klausurkorrekturen: Innerhalb von fünf Wochen!
- 04 Feedback-Gespräche: Auf Wunsch nach Prüfungsleistungen!
- 05 Bachelor-/Masterarbeiten: Unterstützung bei Vorbereitung, Themenfindung & Organisation!
- 06 Praxiskontakte: Wissen und Handeln!
- 07 Praktika: Hilfestellung bei der Ansprache!
- 08 Spitzenförderung: Zusätzliche Unterstützung für sehr gute Studierende!
- 09 Gutachten / Anerkennungen / Bescheinigungen: Innerhalb von zwei Wochen!
- **10 Erreichbarkeit:** Zeitnahe persönliche Gesprächstermine!

Versprochen ist versprochen:

Wenn wir uns nachweislich nicht an diese 10 Punkte halten, freuen wir uns auf einen Hinweis via Email an fin-kred@rub.de. Alle Verstöße gegen die Selbstverpflichtung werden auf unserer Homepage veröffentlicht.



Literaturempfehlungen (I)

Alt, R./Puschmann, T. (2016): Digitalisierung der Finanzindustrie: Grundlagen der Fintech-Evolution, Berlin. (P671/58)

Becker, J. (2019): Marketing-Konzeption. Grundlagen des ziel-strategischen und operativen Marketing-Managements, 11. Aufl., München. (L955/77,11)

Bruhn, M. (2016): Relationship Marketing – Das Management von Kundenbeziehungen, 5. Auflage, München. (L930/34,5)

Dorfleitner, G./Hornuf, L./Schmitt, M./Weber, M. (2017): FinTech in Germany, Cham. (G66/33)

Hahn, C. (2018): Finanzierung von Start-up-Unternehmen - Praxisbuch für erfolgreiche Gründer: Finanzierung, Besteuerung, Investor Relations, Wiesbaden. (L65/189,2+1)

Hartmann-Wendels, T./Pfingsten, A./Weber, M. (2019): Bankbetriebslehre, 7. Aufl., Berlin. (P604/76,6)

Meffert, H./ Bruhn, M./Hadwich, K. (2018): Dienstleistungsmarketing, 9. Aufl., Wiesbaden.

Osterwalder, A./Pigneur, Y. (2003): Modeling Value Propositions in e-Business, in: Proceedings of the 5th International Conference on Electronic Commerce, S. 429–436.

Osterwalder, A./Pigneur, Y. (2010): Business Model Generation – A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, Hoboken, New Jersey. (L12/678)



Literaturempfehlungen (II)

Osterwalder, A./Pigneur, Y./Bernarda, G./Smith, A. (2015): Value Proposition Design, Hoboken, New Jersey. (BKA8697)

Pöppelbuß, J./Durst, C. (2017): Smart Service Canvas – Ein Werkzeug zur strukturierten Beschreibung und Entwicklung von Smart-Service-Geschäftsmodellen, in: Bruhn, M./Hadwich, K. (Hrsg.): Dienstleistungen 4.0, Wiesbaden, S. 91–110.

Paul et al. (2017): Unternehmerische Finanzierungspolitik – eine wertorientierte Einführung, Stuttgart. (BLB5124)

Tiberius, V./Rasche, C. (2017): FinTechs - Disruptive Geschäftsmodelle im Finanzsektor, Wiesbaden. (P680/163)

Bildquellen

Devostock (2020), ID: 12317, Link: https://www.devostock.com/stock-photo/chartcoffeecup970204-123 17.html



Ansprechpartner



Maximilian M. Minz, B.Sc.

Raum: GD 02/413

Telefon: 0234/32-23427

E-Mail: minz@ikf.rub.de

Sprechstunde: nach Vereinbarung

<u>Hinweise bei Fragen:</u>



Individuelle Anfragen (bspw. das eigene Geschäftsmodell betreffend) per E-Mail



