

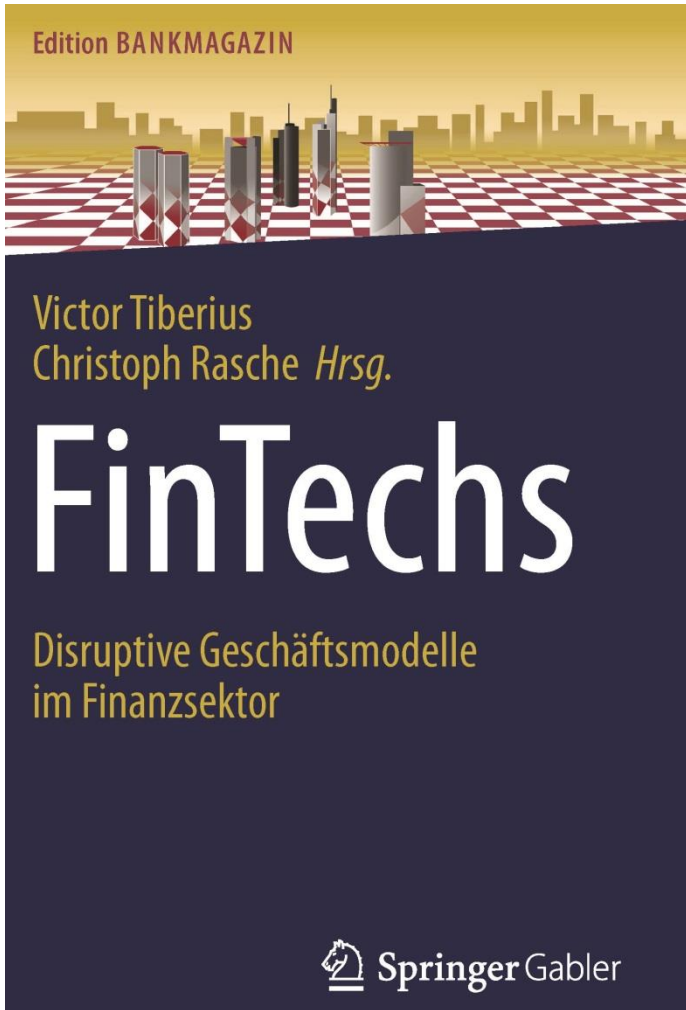
Modeerscheinung, Hype, Me-too

Gute und schlechte Fintech-Geschäftsmodelle

13. Sept. 2017

3. Konferenz für Finanztechnologie
Goethe-Universität Frankfurt am Main
Center for Financial Studies (CFS)

Dr. Dr. Victor Tiberius



FOUCAULT-HEMMERSTEEN





German FinTech Overview - Unbundling Banks

powered by www.paymentandbanking.com, March 2017

Weltweite Investitionen in Fintechs

2015: 46,7 Mrd. USD

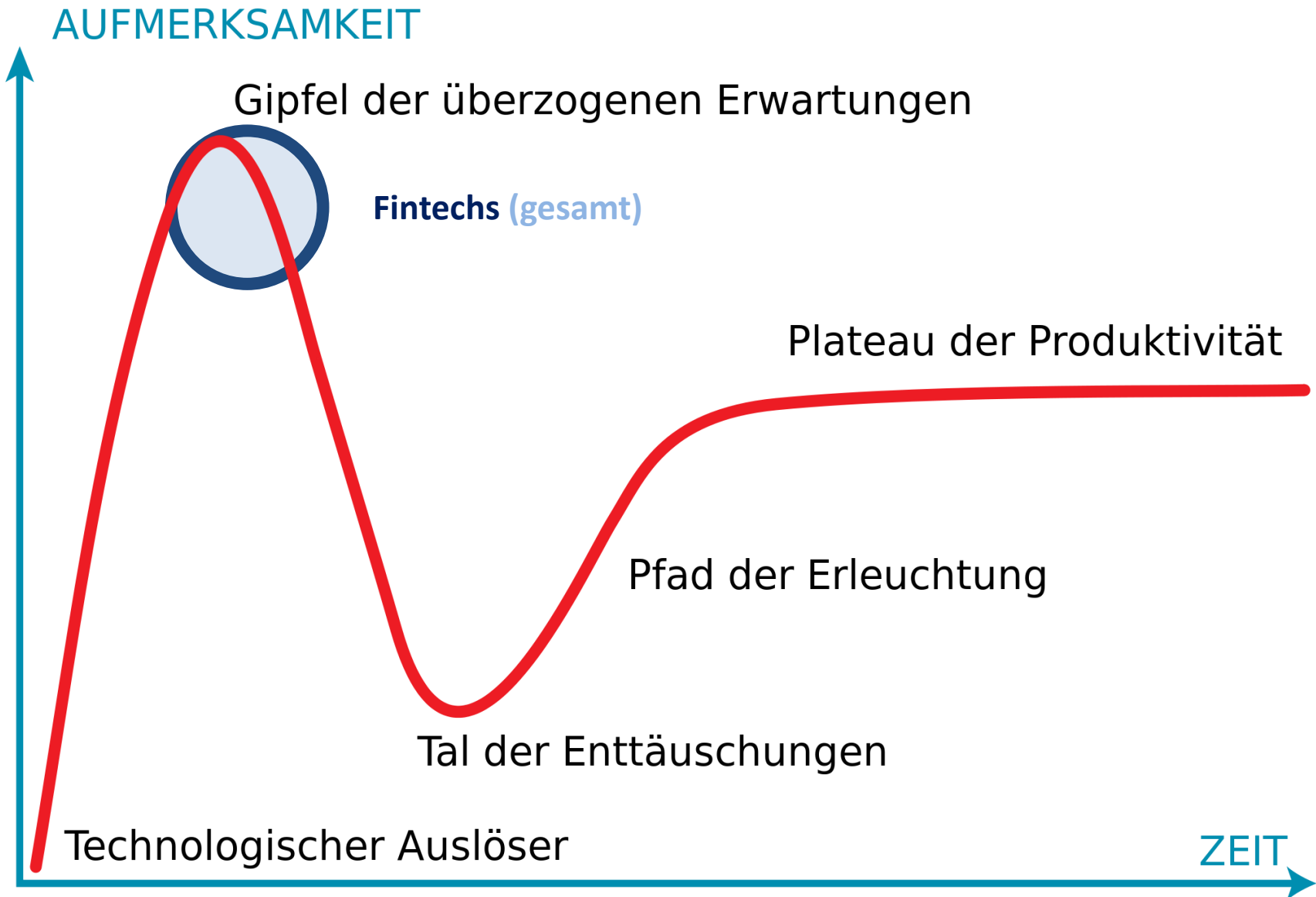
2016: 24,7 Mrd. USD

Europäische Investitionen in Fintechs

2015: 10,9 Mrd. USD

2016: 2,2 Mrd. USD

**Gestiegene Investitionen in:
Insuretechs, Bitcoin/Blockchain**



Gar nicht lange her: Die Dotcom-Blase

Wir
brauchen
100 Mio.

Wir machen
'was mit
Internet!

Was ist denn Ihr
Geschäftsmodell?

Oh! Wo muss ich
unterschreiben?



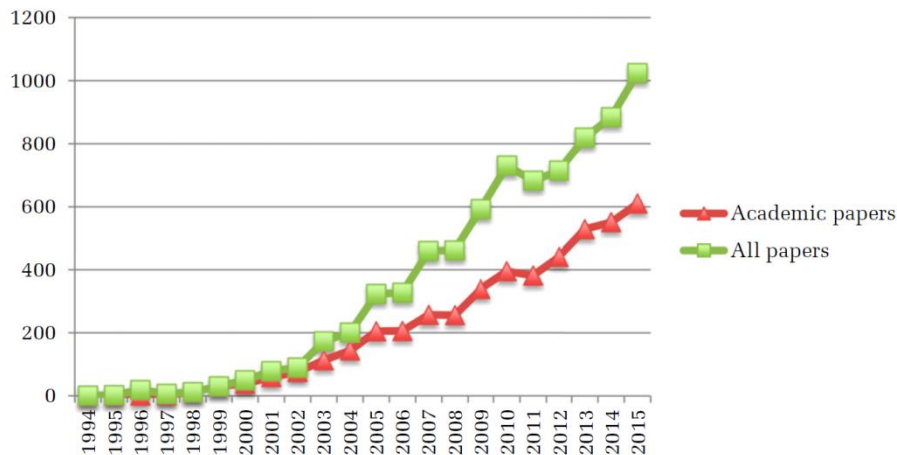
Gute vs. schlechte Geschäftsmodelle

Relevant für:

- **Gründer**
- **Investoren**
- **Kunden**
- **Arbeitnehmer**
- **Wettbewerber**
- **...**

Geschäftsmodelle

Growth in Business Model Research (Number of Articles Published Per Year).



Massa/Tucci/Afuah (2000)

„how firms do business at the system level“

Demil et al. (2015: 1)

Viel diskutiert seit Mitte der 1990er (möglicherweise selbst ein Hype/Managementmode).

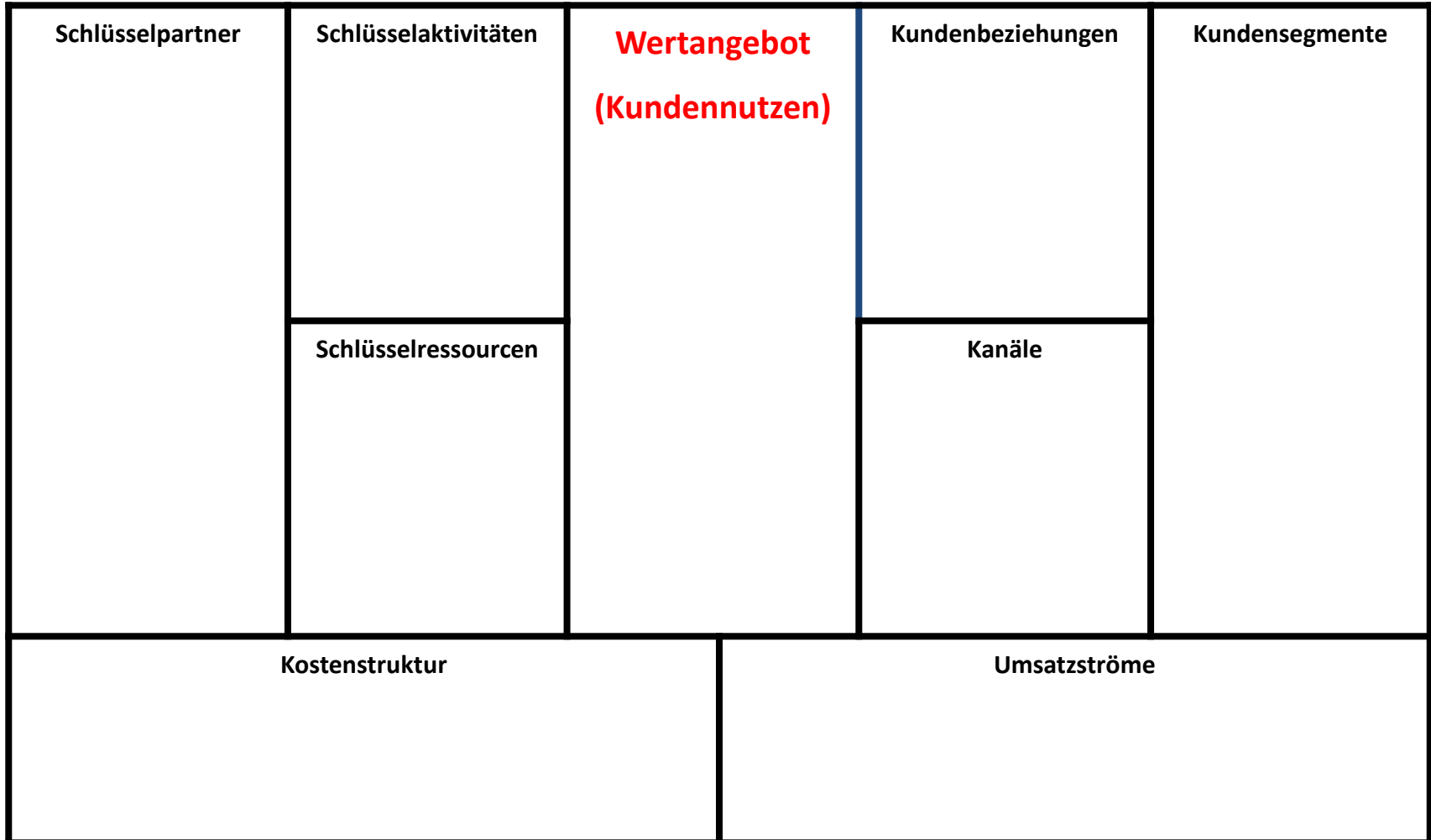
Begriffliche Unschärfe, mangelnde Konstruktvalidität.

Alter Wein in neuen Schläuchen?

Neue Anordnung bestehender Elemente. Neue Perspektive.

Vorteile der GM-Perspektive

- Verlagerung der Perspektive weg vom Wettbewerbsvorteil hin zum **Kundennutzen** (neu für Strategen, alt für Marketer).
- Dennoch: Geschäftsmodelle selbst Quelle von **Wettbewerbsvorteilen**.
- Das **iterative Vorgehen** (Trial & Error) ist eine angemessene Methode bei hoher Umweltdynamik und Unsicherheit.



Gute Geschäftsmodelle

- **fokussieren auf den Kundennutzen und wollen diesen spürbar erhöhen.**
- **sind innovativ, d. h. die Komponentenausprägungen und/oder -konfiguration unterscheiden sich von bestehenden GM.**
- **sind in allen Komponenten einfach, verständlich und klar formuliert.**

Gute Geschäftsmodelle

- konzentrieren sich auf das Wesentliche („Schlüssel...“).
- sind kohärent, d. h. die Komponenten sind kompatibel („fit“).
- sind das Ergebnis eines Lernprozesses und wurden wahrscheinlich durch Kunden- und Partner-Feedback mehrfach verändert.

Fazit

Wirtschaftlicher Erfolg basierte schon immer auf guten Geschäftsmodellen – von der „very old economy“ (erste Handelsaktivitäten) bis zur „newest economy“ (Fintech, AI, Biotech, ...).

**Während Hypes haben das viele
aus dem Blick verloren.**

**Fintechs sind die Zukunft der Finanzbranche –
aber nur die, die gute GM haben.**

Vielen Dank!