

Private Banking im Informationszeitalter

ii. Der Transformationsprozess von der Industrie- zur Informationsgesellschaft zeitigt eine Reihe von Konsequenzen für das immer noch stark fragmentierte Private-Banking-Geschäft. Die Weiterentwicklung traditioneller integrierter Geschäftsmodelle, die sämtliche Glieder der Wertschöpfungskette – von der Kundenschnittstelle bis zur Transaktionsabwicklung – abdecken, ist nur bedingt möglich. Zukunftsträchtiger ist es, sich auf die eigenen Stärken zu besinnen oder, wie es der Autor formuliert, die eigene Wertschöpfungskette zu modularisieren und sich auf primäre Wertdisziplinen zu fokussieren. Das Buch untersucht auch die Tragweite und den revolutionären Charakter des Informationszeitalters und überprüft die Hypothese, wonach dieser Entwicklungen in Richtung netzwerkartiger Strukturen begünstigt und eine Neuausrichtung bisheriger Geschäftsmodelle nötig macht. Der Autor kommt zum Schluss, dass es für den Anbieter wichtiger denn je ist, die Bedürfnisse der Kunden zu berücksichtigen. Als limitierenden Faktor der Entwicklung von Netzwerken nennt er das Individuum mit seiner begrenzten Aufnahmekapazität. Der langfristige Erfolg eines Geschäftsmodells im Private Banking hängt demnach von der Bereitschaft der Anbieter ab, den Kunden den Mehrwert zu offerieren, den diese effektiv auch als solchen empfinden und nachfragen.

Bernhard Koye: Private Banking im Informationszeitalter. Haupt-Verlag, Bern 2005. 287 S., € 45.–, Fr. 68.–.