

# Plattformgeschäft in der Geno-Welt - Chance oder Risiko?

Oliver Nows  
Volksbank Dortmund-Nordwest eG

8. Heidelberger Erfolgsimpulse  
02.07.2021

**Morgen kann kommen.**

**Wir machen den Weg frei.**

Volksbank  
Dortmund-Nordwest eG





## Agenda

---

- 1 Wer wir sind
- 2 Unsere Auslegung von Plattformökonomie
- 3 Zukunftsperspektiven oder „Wo geht die Reise hin?“



## Volksbank Dortmund-Nordwest eG - bundesweit bestbewertete Regionalbank

- ▶ ca. 27.000 Kunden
- ▶ ca. 18.000 Mitglieder – Mitgliederquote 63%
- ▶ 123 Mitarbeiter
- ▶ 1,6 Mrd. € Kundenvolumen (2013 865 Mio. €)
- ▶ 1,1 Mrd. € Bilanzsumme (2013 515 Mio. €)

Stand 31.12.2020





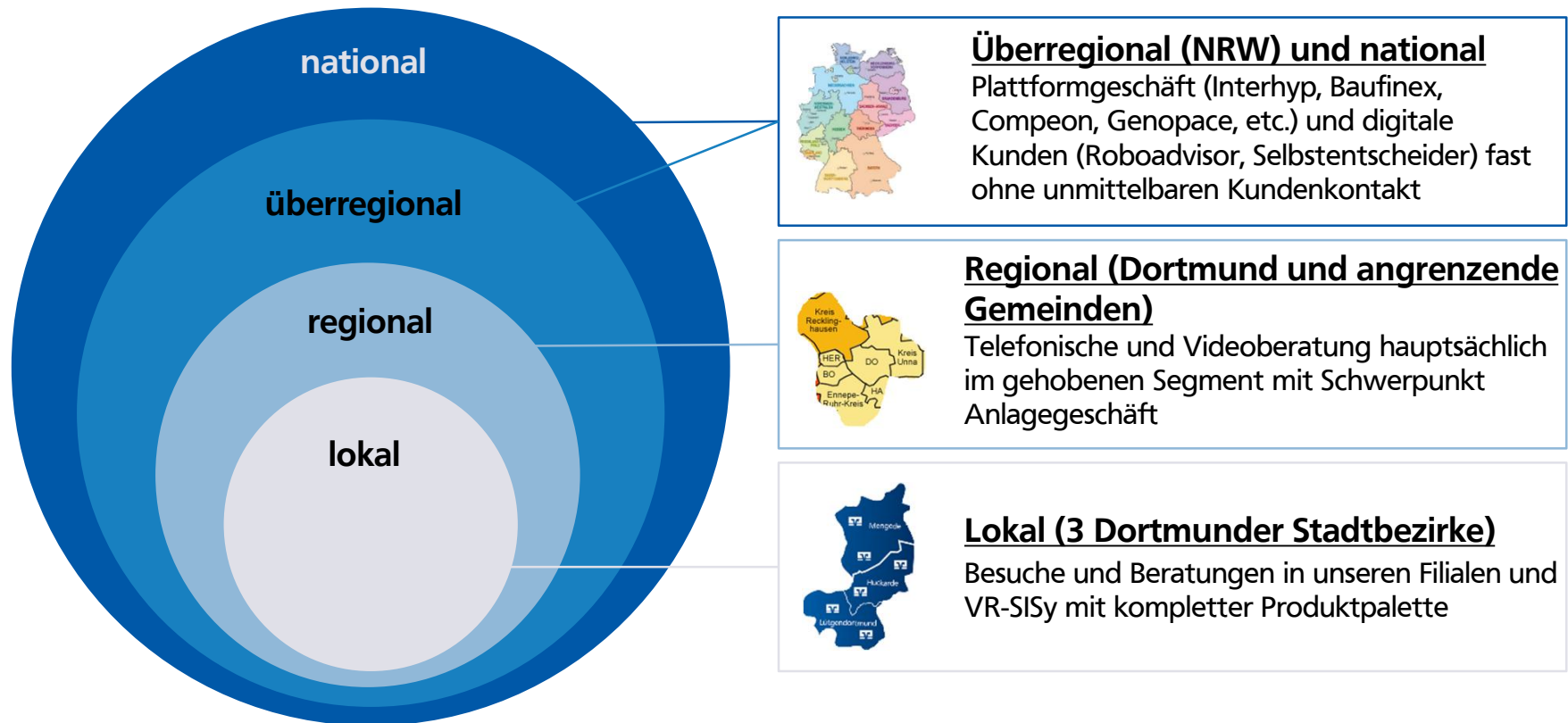
## Agenda

---

- 1 Wer wir sind – unsere Stärken als Genossenschaftsbank
- 2 Unsere Auslegung von Plattformökonomie
- 3 Zukunftsperspektiven oder „Wo geht die Reise hin?“



## Digitalisierung löst Grenzen von Raum und Zeit - Unser Geschäftsgebiet weitet sich spürbar aus

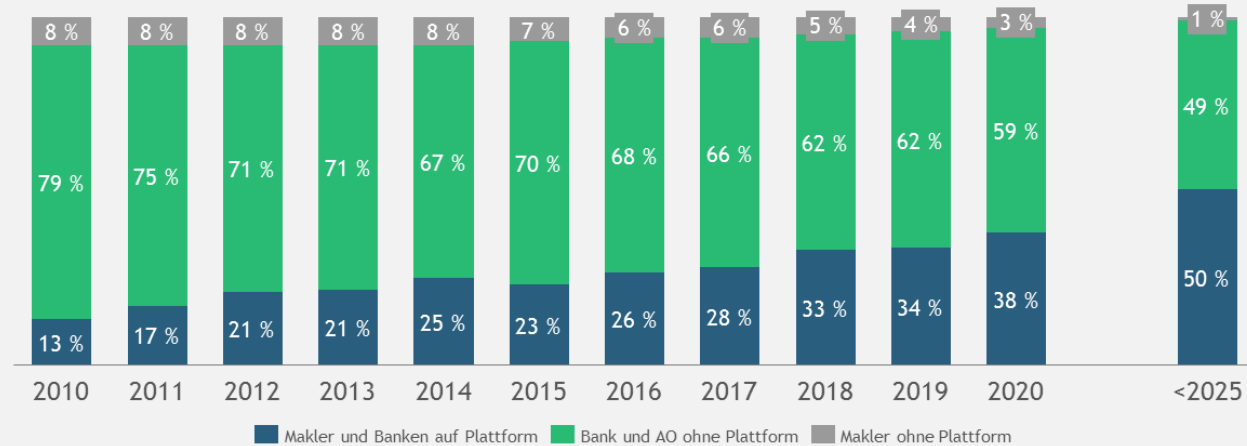




## Beispiel BauFi: Bedeutung des Plattformgeschäfts wird weiter zunehmen - in 2025 die Hälfte der Banken und Makler auf Plattformen vertreten

### Anteil des Vertriebs eigener Produkte fällt unter 50 %

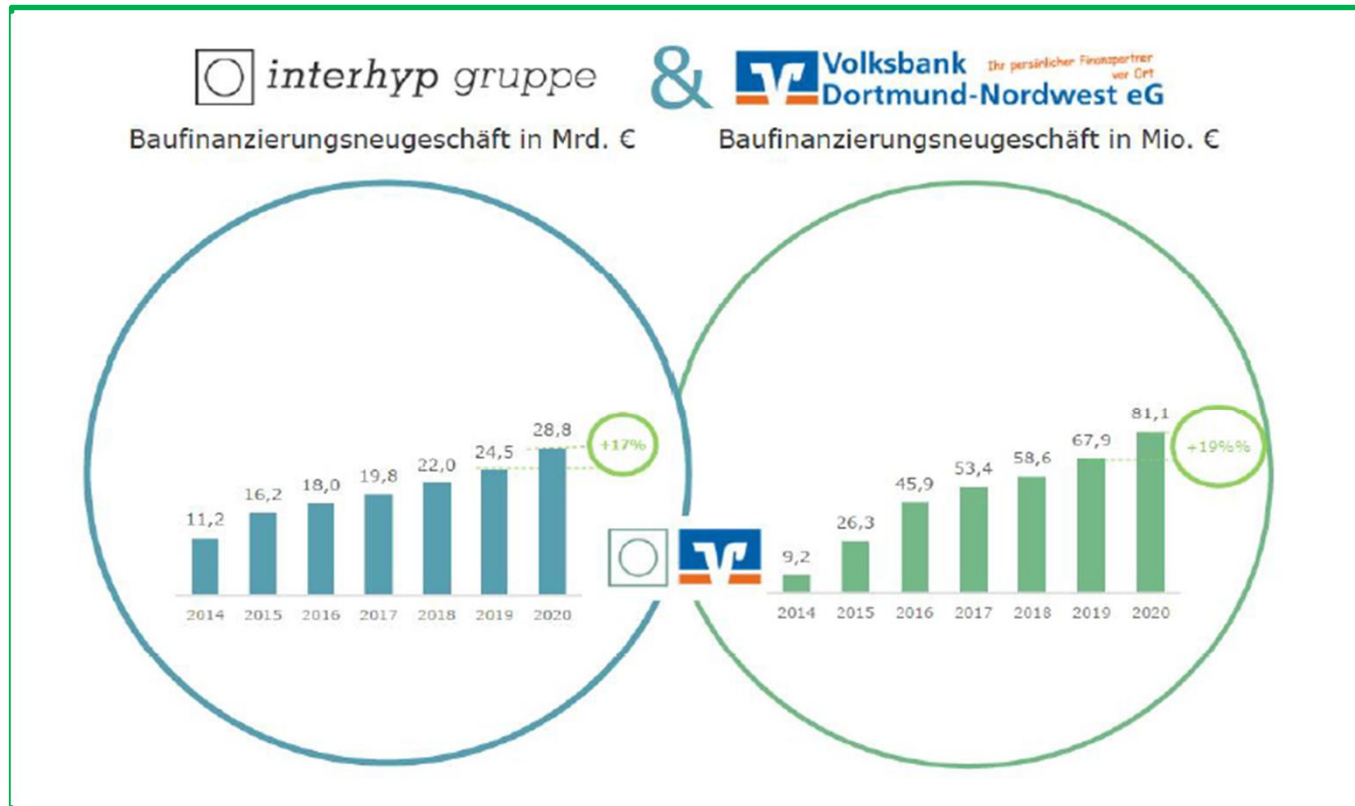
2025 wird die Hälfte des Baufinanzierungsvolumens über Plattformen vermittelt  
Baufinanzierungs-Vertrieb mit vs. ohne Plattform



Quelle: BCG Analyse



## Wir nutzen eine Plattform: Erfolgstory Interhyp - VBDoNw mit 81 Mio. € Neugeschäft 2020 auf Platz 1 aller VR-Banken



Quelle: Interhyp und eigene Berechnung



Wir nutzen eine Plattform, an der wir uns auch beteiligt haben







## Agenda

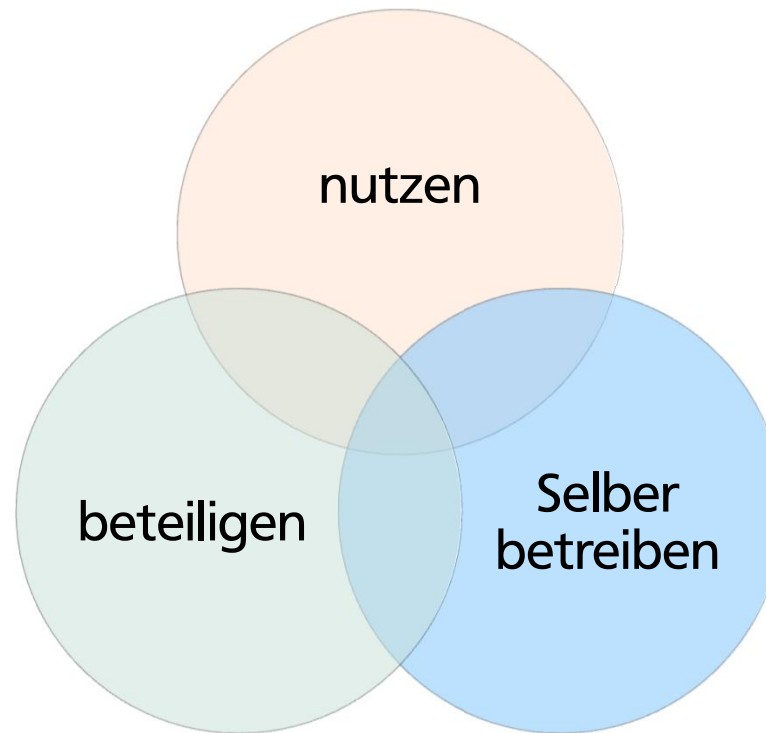
---

- 1 Wer wir sind – unsere Stärken als Genossenschaftsbank
- 2 Unsere Auslegung von Plattformökonomie
- 3 Zukunftsperspektiven oder „Wo geht die Reise hin?“



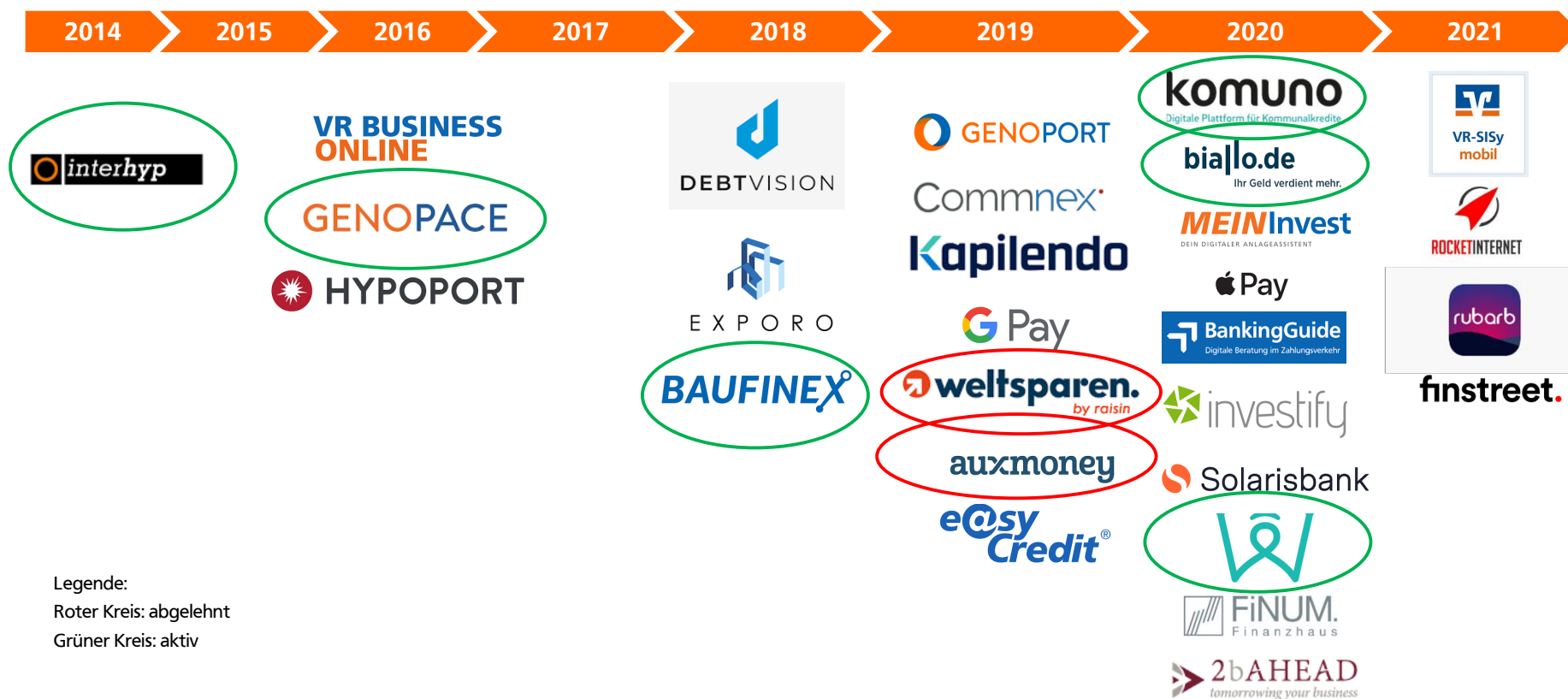
## Sicherung der Eigenständigkeit und Zukunftsfähigkeit durch den Plattform-Dreiklang

---





## FinTechs und digitale Plattformen als Kooperationspartner und/oder Beteiligungsoptionen auf dem Prüfstand





## Stillstand bedeutet Rückschritt – unsere nächsten Projekte stehen schon fest

---

- Verbund first: Produkt- und Plattformlösungen des Verbundes
- Intensive Sondierung des FinTech-Markts auf Kooperations- oder Beteiligungsoptionen
- Aufbau einer digitalen Vertriebsplattform (Anlagegeschäft, Versicherungen, beyond-banking, etc.) unter Einbindung von Verbund- aber auch von Fremdlösungen
- Entwicklung von digitalen Lösungen mithilfe von Robotic und AI



**Alles im Sinne § 1 GenG: Förderung der Mitglieder verbunden mit Abschirmung des Kunden vom Wettbewerb bei Erhöhung der Kundenbindung**



## Fazit

---

Das **lokale** und **regionale**  
**Vertrauen** unserer Kunden...



...ist die Basis für **digitale**  
**Chancen** der **Zukunft**





## Ihr Ansprechpartner

---



**Oliver Nows**  
Bereichsleiter Privatkunden und  
Leiter Digitale Entwicklung

