

## Projektbeispiel – Digital & Software

## Actico – Bankensoftware (1/2)

### Situation

- Actico, weltweiter Anbieter von Software zur Finanzielle Regulierungs-Compliance (RegTech) und zur digitalen Entscheidungsfindung (DDM) für Banken & Versicherer
- Im Besitz des Managements, sucht einen Finanzpartner für globales Wachstum. Globaler PE-Fonds will Actico kaufen.

### Aktionen Proost Ventures

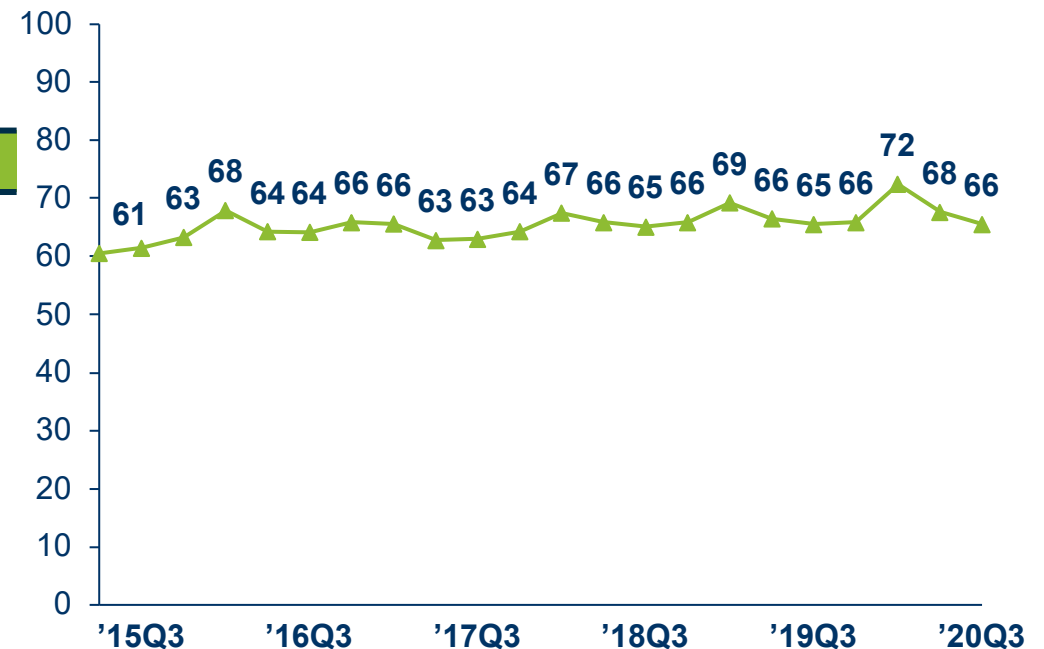
- Detaillierter Überblick über dem regulatorischen Umfeld und den erwarteten Änderungen für Finanzinstitute (Kreditvergabe, AML, Solvabilität, Liquidität, PSD-2, GDPR, digitale Firmenkonten,...)
- Quantifizierung der Durchdringungsrate von DDM + RegTech, aufgeschlüsselt nach Banken, Versicherungen und Vermögensverwaltern sowie nach Größe
- Bestimmung der Marktgröße und des Marktwachstums (Vergangenheit und Prognose) von DDM und RegTech nach Segmenten (Marktmodell)
- Benchmarking und Profilierung von Wettbewerbern im Vergleich zu Actico
- Ermittlung der Kaufkriterien von Endkunden nach Segmenten
- Businessplan-Beschleunigungsoptionen mit Partnermodell

### Projektergebnisse

- Erfolgreiche Durchführung der Commercial Due Diligence auf der Käuferseite in 2,5 Wochen (inkl. Experteninterviews)
- Globaler Fonds erreicht letzte Phase des Prozesses, Bregal erwirbt Actico.

### Kosten-Ertrags-Verhältnis EU-Banken

- EU<sup>1</sup>, 2015-2020A -












**Die niedrigen Zinssätze setzen die Erträge der Banken unter Druck, so dass sie gezwungen sind, ihre Kosten durch Digitalisierung zu senken**

Anmerkung: \*EU-Länder, die am einheitlichen Aufsichtsmechanismus (SSM) teilnehmen (wechselnde Zusammensetzung, B01 laut EZB).

Quelle: Projekterfahrung Proost Ventures



## Kategorien von DDM-Software-Anbietern für Finanzinstitute

	Anbieter CBS <sup>1</sup>	Datenlieferanten	Anbieter End-to-end DDM Software		Anbieter von Silo-Lösungen
Schwerpunkt	<ul style="list-style-type: none"> <li>Schwerpunkt auf Core Banking Systems (CBS) und weiteren maßgeschneiderten Softwarelösungen</li> <li>Breite Palette an Lösungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Historisches Kerngeschäft mit (Kredit-)Daten, im Laufe der Zeit Ausweitung auf Analysesoftware und DDM.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mehrere Produktsuiten: RegTech, Kreditentscheidung, Kreditrisikomanagement, regulatorisches Kapital</li> <li>Schnittpunkt zwischen analytischer Software und IT</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Segment-Spezialisten: RegTech, Kreditentscheidung, Kreditrisikomanagement.</li> <li>Einzelne Produkt-Suiten</li> <li>Best-of-Breed-Ansatz der Kunden</li> </ul>
Zielkunden	<ul style="list-style-type: none"> <li>Große bis mittlere Banken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sowohl große und mittlere Finanzinstitute als auch Nicht-Finanzunternehmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Klein bis mittelgroß</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Größere Kunden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alle Größen</li> </ul>
Geografische Reichweite	<ul style="list-style-type: none"> <li>Weltweit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Weltweit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Weltweit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Regionaler Fokus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Regional bis weltweit</li> </ul>
Grad der Individualisierung					
Beispiele					

1. CBS = Core Banking System.  
Quelle: Projekterfahrung Proost Ventures