

## Opportunitäten im Kartengeschäft

«Eine auf Vertrauen basierende Zusammenarbeit mit der Kundschaft führte das Projekt, trotz einem ablehnenden Ergebnis der ursprünglichen Zielsetzung, zu einer innovativen Produktidee, in der sich die Stärken der Kundschaft profilieren können.»

### **FHS-Projektteam**

Tamara Roderer, St.Gallen /Projektleiterin  
Diana Gutjahr, Amriswil  
Jessica Haldner, Berg  
Lukas Hunziker, St.Gallen  
Gianluca Trové, St.Gallen

### **Kundschaft**

GE Money Bank, Zürich  
Daniel Wilhelm / Product Manager Cards  
[www.gemoneybank.ch](http://www.gemoneybank.ch)

### **FHS-Coach**

Dr. Pius Küng



## «Kommentar vom Fach»



### Pius Küng

«Die Studierenden haben den anspruchsvollen Auftrag mit einer klaren Projektplanung und mit einer optimalen Systematik realisiert. Die ursprüngliche Zielsetzung konnte nicht realisiert werden, weil die durchgeführten Experteninterviews kaum Marktchancen für das Unternehmen aufzeigten. Es braucht sehr viel Mut, als Studentengruppe dem Management diese Erkenntnisse aufzuzeigen und entsprechende Empfehlungen zum Stopp des Projektes abzugeben. Das Management hat die Empfehlungen jedoch vollumfänglich akzeptiert. Die Gruppe hat schliesslich z.Hd. des Managements kreative Ideen für neue Produkte aufgezeigt, welche in den kommenden Monaten weiterverfolgt werden.»



### Daniel Wilhelm

«Die Zusammenarbeit mit der FHS St.Gallen erlaubt es uns, die praxisbezogenen Herausforderungen mit einem fundierten theoretischen Wissen zu verbinden, um eine optimale Evaluation zu erhalten. Das professionelle Engagement, der Mut und die Ehrlichkeit zur kritischen Betrachtung haben uns sehr beeindruckt.»

### Unternehmen

Die GE Money Bank gehört zum weltweit tätigen Unternehmen General Electric Company, das im Jahre 1892 gegründet wurde und deckt mit ihrem Angebot den Geschäftsbereich Finanzdienstleistungen der General Electric Company ab. Heute zählt die GE Money Bank zu den bedeutendsten Anbietern von Finanzdienstleistungen für Privatpersonen sowie für Klein- und Mittelunternehmen.

### Ausgangslage

Nachdem die GE Money Bank in Zusammenarbeit mit der Migros die erste eigene Kreditkarte (M-Budget MasterCard) lanciert hatte, war die Unternehmung an der Lancierung einer Prepaid-Karte interessiert.

### Ziele und Auftrag

Das Ziel der Arbeit bestand darin, die Marktchancen für Prepaid-Karten in der Schweiz zu analysieren, damit ein Grundsatzentscheid für das weitere Vorgehen gefällt werden konnte. Potenzielle Kundensegmente sollten eruiert und mögliche Optionen entwickelt und bewertet werden. Die erarbeiteten Optionen geben die Grundlage für Stossrichtungen und Massnahmenswerpunkte für den Markteintritt. Abschliessend sollten Empfehlungen z.Hd. der Geschäftsleitung formuliert werden.

### Vorgehensweise

Um das Marktpotenzial einer Prepaid-Karte evaluieren und mögliche Segmente bilden zu können, führte die Projektgruppe Interviews mit Experten des Kartenmarkts durch. Im Rahmen einer Zwischenpräsentation stellte die Projektgruppe den Antrag, die ursprüngliche Zielsetzung nicht weiter zu verfolgen. Mit dem Vorschlag, in der verbleibenden Projektzeit einen alternativen Ansatz auszuarbeiten, war die Kundschaft einverstanden.

### Ergebnisse

Experten und Projektgruppe sehen kein Marktpotenzial für eine Prepaid-Karte in der Schweiz. Die Bedürfnisse der Schweizer Bevölkerung zum bargeldlosen Zahlungsverkehr werden durch die bestehenden Produkte und der zu erwartenden Entwicklungen vollumfänglich befriedigt. Ausserdem sehen die Experten keinen Kundennutzen der Prepaid-Karte. Die Projektgruppe empfiehlt der Kundschaft ihre Kernkompetenzen im Kreditgeschäft zu nutzen und entwarf ein Ideenkonzept für eine hauseigene Kreditkarte als add-on zum Kreditgeschäft. Das Konzept bietet der Kundschaft erste Ansätze zur Produktgestaltung und deren Vermarktung sowie zum weiteren Vorgehen.

