

MEHR RESILIENZ FÜR FIRMENKUNDEN

Trend Deep Dive:
**Welche Chancen und Risiken
birgt Re-Regionalisierung?**





ÜBER DEN TRENDREPORT

Geopolitische Krisen verstärken den Trend zur Re-Regionalisierung, der auch Unternehmen vor zahlreiche Herausforderungen stellt. Der Trendreport zeigt durch konkrete Chancenfelder, wie Banken Firmenkunden dabei unterstützen können, sich resilient aufzustellen.

Basis sind die Erkenntnisse eines Pre-Discovery-Workshops zusammen mit Volks- und Raiffeisenbanken im März 2026 in Hamburg bei amberra. Der Workshop untersuchte den Trend „Re-Regionalisierung“ für Firmenkunden.

**VIELEN DANK AN ALLE MITWIRKENDEN,
DIE ZU DEM REPORT BEIGETRAGEN HABEN.**



**Volksbank
im Münsterland eG**



**Volksbank
Rhein-Lippe eG**



VR Bank
Main-Kinzig-Büdingen eG
die Main-Kinzig- und Oberhessen-Bank

Zusätzlich haben wir den Report um weitere Insights aus einer tiefergehenden Recherche angereichert.

SUMMARY

DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

RE-REGIONALISIERUNG IM ÜBERBLICK

Geopolitische Unsicherheiten durch protektionistische Maßnahmen wie Zölle, globale Krisen in Form der Corona-Pandemie oder Kriegen und daraus entstehende Lieferkettenprobleme prägen das aktuelle wirtschaftliche Umfeld. Hinzu kommen Gesetze zur Lieferkettentransparenz sowie eine sich wandelnde gesellschaftliche Werteorientierung, die zu einem neuen Fokus auf regionale Wertschöpfung und wirtschaftliche Souveränität führen.

Die damit einhergehende Regionalisierung bzw. Re-Regionalisierung beschreibt die strategische Rückverlagerung von Liefer- und Wertschöpfungsprozessen in den geografischen Nahraum, um die Krisenfestigkeit, Resilienz und Unabhängigkeit zu erhöhen. Begünstigt wird dies durch technologischen Fortschritt. Durch KI, Automatisierung und 3D-Druck verliert Standortwahl durch Niedriglohnvorteil an Bedeutung. Effizienzgewinne durch den Einsatz von Technologie machen den Vor-Ort-Betrieb wieder wirtschaftlich. Zeitgleich wächst der gesellschaftliche Wunsch nach mehr regionaler Unabhängigkeit in der Versorgung. Zudem wird Regionalität als nachhaltiges Qualitätsversprechen wahrgenommen.

61%

DER GRÜNDUNGEN FOKUSSIEREN
SICH AKTUELL AUF ANGEBOTE
FÜR EINE REGIONALE
KUNDSCHAFT - DER HÖCHSTE JE
GEMESSENE WERT.¹

Regionale Wirtschaft wird vor allem von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) getragen, die sich jedoch in ihrem Geschäftsalltag mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert sehen.³²

Diese reichen vom demografischen Wandel mit Auswirkungen auf Unternehmensnachfolge und Fachkräftemangel über eine mangelnde Digitalisierung bis zur hohen bürokratischen Belastung.

560

INHABER DER 3,4 MIO. KMU
PLANEN BIS 2028 IHREN
RÜCKZUG, 30% WERDEN DURCH
NACHFOLGEMANGEL BETRIEB
STILLLEGEN.²

Daraus ergeben sich allerdings auch für Regionalbanken direkte Chancenfelder für das Firmenkundengeschäft zur Kundengewinnung und -bindung, zum Beispiel in den Bereichen von:

- Fachkräfte gewinnen, binden, entwickeln
- Unternehmensgründung und -nachfolge
- Administrative Entlastung von KMU
- Cybersecurity in KMU
- KI-Enablement für KMU

Mit Blick auf den Trend Re-Regionalisierung ist das Ziel aus Bankensicht klar: Es geht um die Stärkung und Entlastung von Firmenkunden, insbesondere KMU, unter Berücksichtigung einer neuen Balance zwischen globaler Vernetzung und lokaler Verwurzelung, sein.

CHANCENFELDER IM ÜBERBLICK

Die im Report identifizierten Chancenfelder sind Bereiche im Trend, in denen lohnenswerte Kundenprobleme für neue Lösungsansätze stecken. Sie ergeben sich zum Beispiel aus neuen Technologien, gesellschaftlichen Entwicklungen oder bestehenden Angeboten. Diese Chancenfelder lassen sich anhand ihres Momentums, Markt- und Venture-Potential sowie ihres strategischen Fits vergleichen und dementsprechend priorisieren. Im Pre-Discovery-Workshop zu Re-Regionalisierung wurden aus Kunden-, Markt- und Bankenperspektive folgende Spaces definiert:

01**FACHKRÄFTE GEWINNEN, BINDEN, ENTWICKELN**

Qualifiziertes Personal bleibt Mangelware. Rollenprofile verändern sich. Wie lässt sich Arbeitskraft sichern?

02**GRÜNDUNG & NACHFOLGE**

Gründung-as-a-Service zur Kundenakquise bis Wegfall von Bestandskunden durch Ruhestandswelle.

03**ADMINISTRATIVE EFFIZIENZ**

Bürokratie belastet und raubt Zeit und Ressourcen. Wie können KMU entlastet werden?

04**CYBERSECURITY FÜR KMU**

Firmen investieren zunehmend in Cybersicherheit. Doch worauf gilt es sich zu fokussieren?

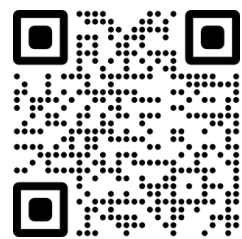
05**KI-ENABLEMENT FÜR KMU**

Alle sprechen über KI. Aber wie KI sinnvoll, kosteneffektiv und sicher einsetzen?

+**WEITERE CHANCEN IN KÜRZE ZUSAMMENGEFASST**

Von Energiemanagement über Lieferketten bis Marketing, Potentiale sind vielschichtig.

MEHR ÜBER CHANCEN ERFAHREN? JETZT REPORT DOWNLOADEN.



In unserem Beyond Banking Hub findest du die Vollversion des Reports. Dieser enthält eine ausführliche Trendbeschreibung und -herleitung sowie die ausgearbeiteten Chancenfelder inklusive Ableitungen aus Bankperspektive.

Bei Fragen schreib uns einfach eine Nachricht an:

jessica.werner@amberra.de & selina.greguletz@amberra.de

ÜBER AMBERRA

amberra ist das Corporate Venturing Studio der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Wir treiben Innovation in drei Geschäftsfeldern voran: Wir investieren in Startups. Wir bauen Startups. Wir kooperieren mit Startups.

Unser Ziel damit ist, dass die Banken der genossenschaftlichen FinanzGruppe ihren Kundinnen und Kunden vollkommen neue Leistungen bieten können und vom reinen Finanzpartner zum Partner für das ganze Leben werden.

FORESIGHT BEI AMBERRA

Dazu betreiben wir auch Foresight bei amberra. Foresight bedeutet, sich systematisch mit Wandel, Unsicherheiten und möglichen Zukünften auseinander zu setzen, um strategisch relevante Chancen und Risiken zu erkennen und zu übersetzen. Dafür analysieren wir Trends in unseren Fokusfeldern und darüber hinaus - intern und gemeinschaftlich mit Banken und Verbundpartnern -, scouten kontinuierlich Signale, clustern diese und leiten Opportunity Space (Chancenfelder) ab, die wir bewerten, priorisieren und zur weiteren Vertiefung in die Units geben. Darüber hinaus wenden wir weitere Foresight-Methoden an, um explorativ Denkanstöße zu schaffen.

amber

let's go beyond!