

BADEN-WÜRTTEMBERGISCHE BANK | STRATEGIE WEALTH MANAGEMENT

zeb/ begleitete die Baden-Württembergische Bank (BW-Bank) bei der strategischen Neuausrichtung des Geschäfts mit hochvermögenden (Privat-)Kunden (Wealth Management) und legte mit den erarbeiteten Alleinstellungsmerkmalen im deutschen Markt den Grundstein für weiteres, nachhaltiges Wachstum.

Ausgangssituation

Mit der Übernahme der BW-Bank durch den LBBW-Konzern (Landesbank Baden-Württemberg) und der Bündelung des Geschäfts mit Privat- und mittelständischen Unternehmenskunden in der neuen BW-Bank entstand eines der führenden Kreditinstitute in Baden-Württemberg (vgl. Abb. 1). Positive Effekte sind eine deutliche Stärkung der Marktposition des LBBW-Konzerns in Baden-Württemberg sowie eine Verstetigung der Konzernerträge, die sich u. a. positiv auf die Erfüllung der Ratinganforderungen auswirkt.



Abb. 1: Geschäftsfelder der BW-Bank vor dem Projekt

Unmittelbar nach der Integration in den LBBW-Konzern begann die BW-Bank, sich strategisch neu auszurichten. Im Privatkundengeschäft wurde mit Unterstützung des zeb/ in den Jahren 2006/2007 die Strategie für Retailbanking und Private Banking neu formuliert und umgesetzt. Im Jahr 2007 folgte die strategische Neuausrichtung des Wealth Managements.

Vorgehen im Projekt

Das Projekt „Wealth Management“ unterteilte sich in drei Phasen. In einer ersten Phase wurde der Markt für Wealth Management inklusive Ertragspotenzialschätzung und Kunden-Wallet analysiert (vgl. Abb. 2). Darüber hinaus wurden



aus Interviews mit hochvermögenden Personen dezidiert die Kundenanforderungen an eine Wealth-Management-Betreuung hergeleitet. Auf dieser Basis wurde das künftige Anspruchsniveau der BW-Bank im Wealth-Management-Geschäft formuliert. In einer zweiten Phase wurden zentrale Handlungsfelder für die Positionierung eines konkreten Geschäftsmodells Wealth Management erarbeitet. Besonderes Augenmerk lag dabei auf dem Leistungsangebot sowie dem Vertriebskonzept. Hierzu wurden alle relevanten Fachabteilungen des LBBW-Konzerns explizit in die Projektarbeit einbezogen. Anschließend wurden durch einen detaillierten Business-Case die selbst gesteckten Ziele der BW-Bank rechenbar gemacht. In Projektphase III wurde die Umsetzung geplant und mit der systematischen Umsetzung begonnen.

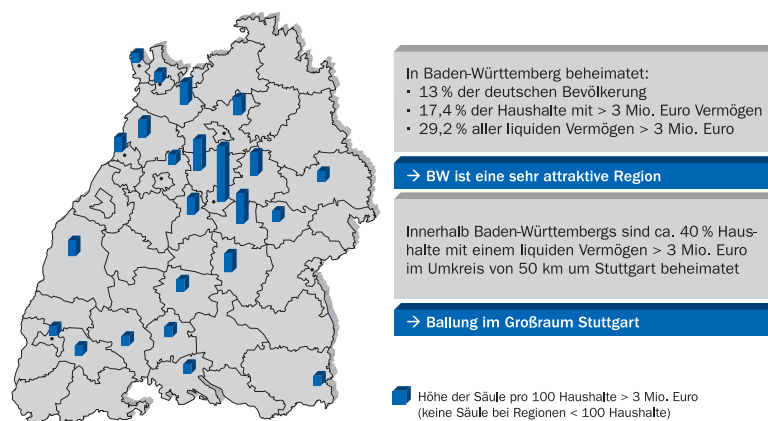


Abb. 2: Marktattraktivität Baden-Württembergs

Projektergebnisse und Ausblick

Auf Basis der Projektphase I beschlossen die Vorstände von BW-Bank und LBBW, ein maßstabsetzendes Wealth Management in Baden-Württemberg zu implementieren. Wealth Management wird künftig als drittes, klar fokussiertes Geschäftsfeld der BW-Bank eigenständig geführt werden (vgl. Abb. 3). Dies ermöglicht es dem LBBW-Konzern, die überdurchschnittliche Marktattraktivität Baden-Württembergs sowie seine hervorragende Ausgangsposition, wie z. B. die hohe Marktdurchdringung und große Kundennähe im Geschäft mit hochvermögenden Kunden, noch stärker zu nutzen und die Potenziale des Geschäftsmodells zu realisieren. Basis für das neu gestaltete Geschäftsmodell ist ein an den Kundenbedürfnissen ausgerichtetes spezifisches Leistungsangebot und Betreuungsmodell. Das Wealth Management der BW-Bank wird das einzige flächendeckende Geschäftsmodell im Markt Baden-Württemberg sein, das aus einer strategischen Gesamtvermögenssicht heraus hochvermögende Kunden in allen

Assetklassen und allen Bedarfsfeldern ganzheitlich betreuen und beraten wird. Besondere Bedeutung kommt der kundenorientierten Ausgestaltung interner Schnittstellen zu, die in Phase II neu definiert wurden. Hierdurch wird gewährleistet, dass hochvermögende Privatkunden aus dem Segment Private Banking systematisch in die Wealth-Management-Betreuung überführt werden und hochvermögende Kunden mit unternehmerischem Hintergrund gemeinsam durch die Geschäftsfelder Unternehmenskunden und Wealth Management ganzheitlich betreut werden. Daneben wird durch die Ausgestaltung der Schnittstellen sichergestellt, dass die gesamte Leistungsfähigkeit des LBBW-Konzerns am Kunden abgebildet wird.



Abb. 3: Geschäftsfelder der BW-Bank nach dem Projekt „Wealth Management“

Neben der konsequenten Umsetzung der erarbeiteten strategischen Konzepte ist vor allem der flächendeckende Rollout des „neuen“ Wealth Managements in Baden-Württemberg in Zukunft erfolgsentscheidend. Damit wird sich die BW-Bank als ein führender Wealth-Management-Anbieter mit auf den Bedarf hochvermögender Kunden fokussierten Alleinstellungsmerkmalen im deutschen Markt positionieren.

Michael Horn
Stv. Vorstandsvorsitzender
Landesbank Baden-Württemberg

Horst Marschall
Mitglied des Vorstandes
Baden-Württembergische Bank

Dr. Olaf Scheer
Geschäftsführender Partner
zeb/

Axel Oliver Sarnitz
Senior Manager
zeb/