

## Union Investment Institutional GmbH | Wachstumschancen im institutionellen Geschäft durch klare Positionierung

### **Ausgangssituation und Projektauftrag**

Die Union Investment Gruppe ist der Asset Manager der genossenschaftlichen Finanzgruppe und mit mehr als 180 Mrd. Euro Assets under Management einer der führenden Asset Manager Deutschlands. Gerade im institutionellen Geschäft ist die Gruppe in den letzten Jahren stärker als der Markt gewachsen.

Asset Manager müssen sich allerdings signifikanten Herausforderungen, wie schwankenden Kapitalmärkten, niedrigen Zinsen, sich verändernden Kundenanforderungen und höheren regulatorischen Anforderungen, stellen. Union Investment begegnet diesen Herausforderungen mit dem unternehmensweiten, strategischen Projekt „UI 2.0“. Ziel des Projekts ist es, Geschäftsfelder und Kernprozesse auf Wachstumsthemen auszurichten und optimal an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen.

zeb/ unterstützte Anfang 2012 die Effektivitätsuntersuchung des Geschäftsmodells im Segment „Institutionelle Kunden“ (IK). Die Rolle von zeb/ war die des Impulsgebers und Sparringspartners, der durch tiefe Markt- und Methodenkenntnis die Geschäftsansätze auf den Prüfstand stellt und neue Lösungen unterstützt.

### **Vorgehen im Projekt**

Die Arbeiten wurden in zwei Phasen durchgeführt. In der ersten Projektphase wurden in einem Filterprozess von Union Investment vorgeschlagene Ideen zu neuen Produkten, Geschäftsfeldern und Services qualitativ („Passt es in das Geschäftsmodell?“) und quantitativ („Liegt ein relevanter Business-Case dahinter?“) bewertet. Die Bewertungsergebnisse wurden anschließend in Interviews und Workshops diskutiert und abgestimmt. Im Rahmen dieses Reviews wurden alle bestehenden Produkte, Services und die aktuell betreuten Kundengruppen kritisch hinterfragt, um die aktuelle Positionierung mit zukünftigen Kundenbedürfnissen und Wachstumserwartungen abzugleichen.

Weiterhin wurden in der ersten Projektphase Strategie und Aufstellung des Segments IK überprüft. Nach der Analyse von Markt- und Wachstumspotenzialen für institutionelle Anleger differenziert nach Kundengruppen und der Beschreibung von Markttrends wurde die Positionierung des institutionellen Geschäfts der Union Investment erarbeitet.

In der zweiten Phase wurden drei Stoßrichtungen vertieft (vgl. Abb. 1):

- / Optimierung der bestehenden Aktivitäten
- / Weiterentwicklung der Geschäftsaktivitäten
- / Fokussierung vorhandener Aktivitäten

Hierzu wurden für alle priorisierten Themen- bzw. Geschäftsfelder konkrete Business-Cases, Maßnahmen- und Umsetzungspläne erarbeitet.



Abb. 1: Ableitung strategischer Stoßrichtungen

### Projektergebnisse und Ausblick

Auf Basis des Abschlussberichts wurde entschieden, welche Geschäftsfelder, Produkte und Dienstleistungen ausgebaut oder eingestellt werden.

Als Ergebnis ergaben sich eine fokussierte Produktpalette und gleichzeitig neue Angebote im Bereich regulatorischer Lösungskonzepte – dazu zählen neue, speziell auf Solvency II zugeschnittene Investmentkonzepte für Versicherungen und ein an Basel III/Solvency II angepasstes Reporting für Banken und Versicherungen. Die neuen Konzepte sollen dazu beitragen, in den nächsten Jahren signifikante neue Mittelzuflüsse bei bestehenden und neuen Kunden zu erzielen. Union Investment wird sich ihren Kunden noch umfassender als Lösungsanbieter im Asset Management präsentieren können.

Das Jahr 2012 stand im Fokus der Detaillierung der neuen Lösungskonzepte und Umsetzung der definierten Maßnahmen.

Obwohl die Auswirkungen der Projektarbeit erst in den folgenden Jahren deutlich werden sollen, konnten bereits im Jahr 2012 erste Erfolge und neue Mandate verzeichnet werden.



Nikolaus Sillem  
Geschäftsführer  
Union Investment  
Institutional GmbH



Dr. Nicolás Ebhardt  
Geschäftsführer  
Union Investment  
Institutional GmbH



Thomas O. Klimpke  
Partner  
zeb/



Matthias Dietrich  
Senior Manager  
zeb/

