

Wüstenrot Bausparkasse AG | Strategisches Wachstum für den W&W-Konzern

Ausgangssituation und Projektziel

Im Herbst 2010 verkaufte die Commerzbank AG die Allianz Dresdner Bauspar AG (ADB), die sie beim Kauf der Dresdner Bank AG mit übernommen hatte, an die Wüstenrot Bausparkasse AG. Mit der Übernahme ging Wüstenrot eine exklusive (Vertriebs-)Kooperation für Bausparprodukte mit der „neuen“ Commerzbank ein. Der Start der Kooperation verlief erfolgreich und zur vollsten Zufriedenheit der beiden Partner.

Die Wüstenrot Bausparkasse AG führte im ersten Schritt das übernommene Vertriebsmodell der ADB bzw. Dresdner Bank in der „neuen“ Commerzbank fort. Bei der Dresdner Bank und der Commerzbank existierten zwei unterschiedliche Vertriebsmodelle im Bausparvertrieb:

- / Die Dresdner Bank und die ADB arbeiteten mit Bausparspezialisten in der Bankfiliale vor Ort.
- / Die Commerzbank und ihr früherer Kooperationspartner Badenia vertrieben Bausparprodukte ausschließlich über Bankvertriebsmitarbeiter.

Im ersten Kooperationsjahr wurden auf diese Weise von den Spezialisten ca. 80 % der Bausparverträge abgeschlossen, von den Bankvertriebsmitarbeitern ca. 20 %.

Um die erfolgreich gestartete Bausparkooperation auszubauen und mit Wachstum zum beidseitigen Vorteil zu unterlegen, wurde ein gemeinsames Projekt aufgesetzt. Ziel der Wüstenrot, der Commerzbank und des zeb/ war es, das eingeführte Vertriebsmodell weiter flächendeckend zu etablieren und zu homogenisieren sowie den Vertrieb von Bausparprodukten über Bankmitarbeiter zu forcieren, um so zusätzliches strategisches Wachstum zu generieren.

Projekthinhalte und Vorgehen

Zu Projektbeginn ergab eine Analyse der Marktpotenziale, dass Wachstumsmöglichkeiten sowohl im aktuellen Kundenbestand der Commerzbank als auch im Neukundengeschäft vorhanden sind. Dies ist im Wesentlichen dem Charakter des Bausparens als „Grundbedarfsprodukt“ im deutschen Markt geschuldet. Zusätzlich steigert die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise dessen Attraktivität. Dazu kommt, dass den Wüstenrot-Produkten eine hohe Qualität testiert wird, was die Nutzung der beschriebenen Marktpotenziale deutlich erleichtert. Die Ausgangslage für eine Intensivierung der Kooperation ist somit für die Wüstenrot und die Commerzbank günstig. Diese Erkenntnis war ein wesentlicher Ansatzpunkt für das Commitment des Topmanagements beider Partner zur strategischen Weiterentwicklung der Kooperation.

Im weiteren Projektverlauf wurden die zahlreichen Handlungsfelder in der Umsetzungsvorbereitung in sechs Dimensionen eingeteilt, in denen die operative Arbeit optimiert werden konnte:

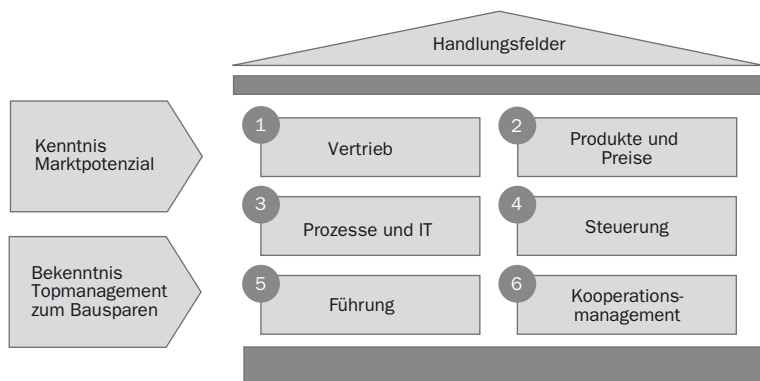


Abb. 1: Identifizierung Handlungsfelder in sechs Dimensionen

Projektergebnisse und Ausblick

Aufbauend auf der Identifizierung und Einteilung der Handlungsfelder war die Beschreibung einer detaillierten Umsetzungs- und Wachstums-Roadmap ein weiteres zentrales Projektergebnis.

Die Roadmap markiert die wichtigsten vereinbarten Umsetzungserfordernisse und beschreibt detailliert die dazugehörigen Umsetzungsmaßnahmen. So haben beispielsweise die Kooperationspartner beschlossen, den

Vertrieb von Bausparprodukten durch Bankmitarbeiter auszubauen, indem die zur Unterstützung in den Filialen eingesetzten Bausparspezialisten explizite Ausbildungsaufträge für Bankmitarbeiter erhalten und diese sukzessive ausgebaut werden.

Den Projektabschluss bildete die Überführung der Umsetzungsmaßnahmen in weiter differenzierte Umsetzungspakete, die durch die verantwortlichen Einheiten bei der Wüstenrot und in der Commerzbank in der Folge angegangen werden.

In Summe wurde durch das beschriebene Projekt eine konzeptionelle Basis geschaffen, um die erfolgreich gestartete Bausparkooperation von Wüstenrot und Commerzbank in den gewünschten Wachstumsdimensionen weiterzuentwickeln. Es trägt somit zum strategischen Wachstum der Bausparkasse Wüstenrot und folglich des Konzerns Wüstenrot & Württembergische AG bei und festigt die Position der Commerzbank AG im deutschen Privatkundengeschäft.



Bernd Hertweck
Vorstand Vertrieb
Wüstenrot Bausparkasse AG



Thomas Braun
Leitung Vertrieb
Wüstenrot Bausparkasse AG



Axel Oliver Sarnitz
Partner
zeb/



Dr. Ulrich Vornbrock
Manager
zeb/