

Dr. Klein & Co. AG wird passend zu den Zielgruppen in zwei Gesellschaften aufgeteilt / Doppelt berät besser: Dr. Klein mal zwei

Gemeinsam mit dem Vorstand von Dr. Klein hat die Konzern-Mutter Hypoport AG beschlossen, die Dr. Klein & Co. AG 2016 in zwei Konzerngesellschaften aufzuteilen. Bisher wurden Privat- und Firmenkunden in einer gemeinsamen Gesellschaft betreut. Doch die Zielgruppen und ihre Betreuung sind sehr unterschiedlich. Zudem ist Dr. Klein in beiden Bereichen in den letzten Jahren stark gewachsen.

„Damit beide Geschäftsbereiche nah am Markt und nah an ihren jeweiligen Kunden noch flexibler agieren können, haben wir uns entschlossen, im ersten Halbjahr nächsten Jahres eine Dr. Klein Privatkunden AG und eine Dr. Klein Firmenkunden AG zu schaffen“, so Ronald Slabke, Vorstandsvorsitzender der Hypoport AG.

„Die Aufteilung ist ein sinnvoller Schritt, um unsere Geschäftsmodelle klarer zu strukturieren“, sind sich die beiden Dr.-Klein-Vorstände Gawarecki und Trampe einig. „Firmenkunden ticken ganz anders als Privatkunden“, weiß Firmenkunden-Vorstand Hans Peter Trampe. „Wir haben professionelle Kunden, die wir zum Teil seit mehr als 50 Jahren betreuen. Das ist ein langfristiges Beziehungsgeschäft, das wir mit einem – zumindest im Vergleich zum Privatkundenbereich – relativ kleinen Team betreiben. Aber dieses Team ist in den letzten fünf Jahren deutlich größer geworden – und hat dabei den Umsatz mehr als verdoppelt“, so Trampe. „Zudem haben wir unsere Angebotspalette rund um die Immobilie mit Consulting-Dienstleistungen, Versicherungsmanagement und Immobilien-Investment deutlich erweitert.“

„Auch unsere Mitarbeiterzahl ist alleine in den letzten fünf Jahren um fast 40 Prozent gestiegen; auch wir haben in dieser Zeit unseren Umsatz mehr als verdoppelt“, erklärt Privatkunden-Vorstand Stephan Gawarecki. „Auch wir kümmern uns ganzheitlich um die Finanzen und die Absicherung unserer Kunden. Aber natürlich ist das Geschäft mit Privatkunden ein ganz anderes als das mit Firmenkunden. Das stellen wir immer wieder fest. Durch die gesellschaftliche Trennung können wir künftig noch flexibler auf die unterschiedlichen Marktanforderungen reagieren und noch näher an den jeweiligen Kundengruppen agieren“, ist auch Gawarecki überzeugt. „Und es ist ja nicht so, als würden wir uns aus den Augen verlieren“, ergänzt Trampe mit einem Schmunzeln: „Wir bleiben ja beide in der Hypoport-Konzern-Familie.“

Zusätzliche Vorstände für die neuen Aktiengesellschaften

Während die Teilung auf den Vorstand der Hypoport AG keine Auswirkung hat, werden die beiden neuen Gesellschaften neben den bisherigen Verantwortungsträgern jeweils ein zusätzliches neues Vorstandsmitglied bekommen: Neben Hans Peter Trampe wird der langjährige Leiter des Geschäftsfeldes Finanzierung im Geschäftsbereich Institutionelle Kunden, Peter Stöhr, in den Vorstand der Dr. Klein Firmenkunden AG aufrücken. Dem Vorstand der Dr. Klein Privatkunden AG wird zukünftig neben Stephan Gawarecki auch der Leiter Vertrieb Privatkunden Finanzierung, Reinhard Straub, angehören. „Damit werden diejenigen, die seit Jahren die größten Geschäftsfelder des jeweiligen Bereiches vorangetrieben haben, nun auch in entsprechende Position berufen. Damit ist die Vorstands-Struktur beider Dr.-Klein-Gesellschaften sauber strukturiert und zukunftsgerichtet aufgestellt“, ist Hypoport-CEO Slabke überzeugt.

Dr. Klein: Seit mehr als 60 Jahren „die Partner für Ihre Finanzen“

Dr. Klein betreut seine Kunden bereits seit mehr als 60 Jahren. In den ersten 40 Jahren standen Firmenkunden im Fokus. Der von Trampe zwischenzeitlich als Geschäftsbereich „Institutionelle Kunden“ geführte Bereich ist insbesondere aus der deutschen Wohnungswirtschaft als

verlässlicher Ansprechpartner und Berater nicht mehr wegzudenken. Neben der Vermittlung von Immobilienfinanzierungen steht Dr. Klein seinen Firmenkunden längst auch als spezialisierter Versicherungsmakler und mit einem an Bedeutung weiter zunehmendem Consulting-Bereich zur Seite.

Mitte der 90er Jahre begann der heutige Vorstandsvorsitzende des Mutterkonzerns Hypoport, Ronald Slabke, das Privatkundengeschäft bei Dr. Klein neu zu beleben. Zunächst wurde ganz auf das Internet gesetzt. Doch schon 2002, kurz nach dem Zusammenschluss unter dem Dach der Hypoport AG, begann der Aufbau von Filialen zur persönlichen Finanzierungsberatung vor Ort nach dem Franchiseprinzip. Und ganz im Sinne der stetigen Weiterentwicklung wurde nach dem Einstieg von Gawarecki als Privatkunden-Vorstand bei Dr. Klein das Produktportfolio für Privatkunden kontinuierlich ausgebaut. Heute berät Dr. Klein auch Privatkunden ganzheitlich zu den Themen Immobilienfinanzierungen, Versicherungen und Vorsorgeprodukte.

Pressekontakt:

Sven Westmattmann
Telefon: +49 (0) 30 / 42086 -1935
E-Mail: presse@drklein.de

Unternehmen

Dr. Klein & Co. AG
Hansestr. 14
23558 Lübeck

Internet: www.drklein.de