

Zuper setzt auf strategische Veränderungen und einen Relaunch im Herbst

Quelle:

<https://www.thinkforwardinitiative.com/events/zuper-opts-for-strategic-shifts-and-a-relaunch-in-fall>

11. Juni 2019 - Zuper unterstützt Menschen dabei, die Kontrolle über ihre Finanzen zu bekommen und hilft ihnen, sich besser mit ihrem Geld zu fühlen. Ausgehend von der Idee einer Social Media Plattform für Finanzen, hat das Zuper Team nun eine Online-Anwendung entwickelt, die in Kürze mit echten Bankprodukten ausgestattet sein wird. Business Development Manager Tobias Ruetz berichtet, wie frühere strategische Entscheidungen und ein wenig Hilfe von dem eigenen Growth Track Akzelerator, der Think Forward Initiative, ihnen geholfen haben, dorthin zu gelangen, wo sie heute sind.

In Deutschland werden inzwischen mehr als die Hälfte der Zahlungen nicht mehr mit Bargeld, sondern mit Karte bezahlt. Darüber hinaus haben Menschen oft zwei oder mehr Bankkonten. Mit anderen Worten, es wird immer komplizierter, einen Überblick über die eigene persönliche finanzielle Situation zu behalten. Hier will Zuper helfen. Die Multi-Banking-App hilft dir, die Kontrolle zu behalten, indem sie dir einen Überblick über deine Bankprodukte gibt, deine Ausgaben im Auge behält und die Nutzer ermutigt, Budgets einzurichten. Zuper hilft dir, alle deine persönlichen Finanzen in einer App zu verwalten, Ruetz teilt begeistert mit: "Wir können alle deine Bank- und Sparkonten mit der Zuper App verbinden. Dies hilft dir, die Kontrolle zu behalten und dir einen Überblick über deine Finanzen zu verschaffen. Die App lässt dich besser mit deinen Finanzen fühlen, weil du deine finanzielle Situation kennst". Der in die App integrierte Coaching-Aspekt unterscheidet Zuper von anderen persönlichen Finanzmanagern: "Wir wollen den Menschen nicht nur den technischen Überblick geben, sondern wir erstellen auch Inhalte, wie einen Blog, in dem wir den Menschen Tipps geben, wie sie mehr aus ihrem Geld machen können."

"Neben der Verwaltung deiner Bankkonten in der App, dem Erstellen von Budgets und der Nachverfolgung deiner Ausgaben, wollen wir Menschen dabei helfen, besser mit ihrem Geld umzugehen." - Tobias Ruetz

Ruetz fügt noch hinzu: "Hier sind wir meiner Meinung nach weitgehend auf das Ziel der Think Forward Initiative ausgerichtet. Dies hilft den Menschen, bessere finanzielle Entscheidungen zu treffen. Ich komme immer wieder auf diese Geschichte zurück: Du bekommst einen Überblick über deine Finanzen, hast die Kontrolle darüber und kannst so bessere finanzielle Entscheidungen treffen. Außerdem kannst du einen Blick in die Zukunft deiner Finanzen werfen. Das hilft dabei, deine Ausgaben nicht zu überschreiten, oder rechtzeitig für den nächsten Urlaub zu sparen."

Ein strategischer Wandel

Dieses Coaching-Element war schon immer Teil von Zuper, noch bevor sich das Team der Entwicklung der Anwendung zuwandte, auf die sie sich heute konzentrieren. Die ursprünglichen Gründer wollten eine soziale Plattform schaffen, auf der Menschen gegenseitig ihre finanzielle Situation peer-reviewen können: "So könntest du dich in Bezug auf deine Finanzen von anderen inspirieren lassen." Sie fanden jedoch schnell heraus, dass die finanzielle Gesundheit ein sensibles Thema ist und daher schwer auf dem Markt einzuführen ist: "Du willst nichts benutzen, das dir unangenehm ist. Auch, wenn die App ordnungsgemäß funktioniert, keine Bugs aufweist und ein gutes Design hat. Du hast immer noch die negative Konnotation, dass du dich mit deinen Finanzen beschäftigen musst." Aus diesem Grund hat sich Zuper strategisch für eine Verlagerung des Fokus entschieden: "Wir wollen, dass sich die Menschen in Bezug auf ihre Finanzen besser fühlen, deshalb haben wir uns entschieden, sie positiv umzuformulieren. Wir wollen, dass unsere Nutzer nicht nur eine positive Konnotation haben und positive Formulierungen für ihre Finanzen verwenden, sondern wir wollen auch dazu beitragen, dass sie durch intelligente und spielerische Funktionen ein positives Gefühl im Umgang mit ihren Finanzen bekommen. Alles in allem gibt es den Menschen eine bessere und positivere Perspektive."

Der nächste Schritt: Eine Banklizenz

Dieser strategische Wechsel zu einem positiven Ansatz für die Verwaltung deiner Finanzen war jedoch nicht die einzige wichtige Entscheidung. Das Zuper Team war der Meinung, dass sie mehr anbieten müssen, damit ihre Kunden das meiste aus ihrem Geld machen können. Das Team will es dir ermöglichen, in die Zukunft deiner Finanzen zu blicken und dir so beim Sparen zu helfen: "Wir wollen ein echtes Bankprodukt hinzufügen und dir nicht nur den Überblick über deine Finanzen geben. Ohne eine Banklizenz sind wir nicht in der Lage, den Menschen diese Zukunftsperspektive zu geben." Das Team entschied sich strategisch für eine eigene Banklizenz anstelle einer White-Label-Banklösung: "Das war eine Geschäftslösung. Unser Unternehmen wird für den Verbraucher mit der Banklizenz im eigenen Haus sehr viel wertvoller sein. Wir können flexibler sein, wenn wir eine Banklizenz im Haus haben, als mit einem Partner." Diese Erweiterung um Bank- und Sparprodukte bedeutet ein großes Produkt-Update, man könnte es sogar einen Relaunch, der Zuper-App im Herbst 2019 nennen.

TFI Growth Track

Auf die Frage nach der Motivation, sich für den eigenen Growth Track der Think Forward Initiative (TFI) zu bewerben, kommen Ruetz sofort zwei Gründe in den Sinn: "Erstens aufgrund all des Wissens, das TFI zur Verfügung stellt, insbesondere in Bezug auf Gamifikation und Verhaltensforschung, um ein intelligenteres Produkt mit einer noch besseren und positiveren Nutzererfahrung zu entwickeln. Wir hatten das Gefühl, dass es einen großen Wissenspool um diese Themen innerhalb der Think Forward Initiative gibt. Der zweite Grund ist, dass wir durch das Programm Reichweite und Sichtbarkeit schaffen

wollen." Dann nennt er einen dritten, ebenso wichtigen Grund: "Wir suchen Partnerschaften und wollen oder hoffen, dass wir irgendwann das Netzwerk nutzen können, das TFI anbieten kann".

Nachdem das Programm bereits seit einigen Monaten läuft, kann Ruetz mit der Evaluierung beginnen, und berichten, was sich aus dem Programm ergeben hat: "Ich würde spontan sagen: Es ist das Feedback und die Herausforderung, in die uns TFI bringt. Vor allem aus strategischer Sicht." Mit der Einführung ihrer neuen Bankprodukte wiesen die Coaches des TFI Growth Track darauf hin, dass sie ihre Botschaften neu bewerten müssen: "Wenn Sie jetzt Kunden oder Partner ansprechen, müssen wir zuerst unsere Botschaften neu bewerten und dies richtig tun. Darauf sind wir intern ausgerichtet, weil wir wissen, was wir tun. Es ist immer einfach, das zu tun. Aber aus der Sicht eines Außenstehenden war dies nicht so klar. Das ist etwas, was wir durch TFI erkannt haben und bei dem sie uns wirklich geholfen haben: unsere Botschaft zu verdeutlichen, uns auf unsere Strategie zu konzentrieren und sie am Ende besser zu kommunizieren."

Zukünftige Ambitionen

Neben der Einführung der Bankprodukte im Herbst strebt Zuper danach, mehr zu erreichen: "Wir wollen unser regionales Wachstum ausbauen. Wir wollen in mehr Märkten aktiv sein als bisher. So sind wir derzeit in Deutschland und Österreich aktiv. Aber wir wollen Frankreich, Litauen und viele andere Märkte erreichen. Dort wollen wir in einem Jahr sein." Ihr wahrer Erfolg ist jedoch darauf ausgerichtet, ein gutes Feedback von ihren Kunden zu erhalten: "Wir sind immer dann erfolgreich, wenn wir gutes Feedback von vor allem unseren Kunden erhalten. Für diese einen Wert zu schaffen, das ist das Wichtigste. "