



MANAGEMENTBERATUNG IM COMPETENCE CENTER LEASING & KREDIT

EIN UNTERNEHMEN DER  C1 GROUP

Die Märkte verändern sich dynamisch, der Wettbewerb wird härter

Damit steigen die Anforderungen an die Unternehmen. Gegenläufige Anforderungen sind zu meistern. Kundenorientierung auf der einen Seite, die Unternehmen müssen intensiver auf die Kunden eingehen was deren Erwartungshaltung angeht. Und auf der anderen Seite, der Kostendruck der sich durch Standardisierung und Automatisierung darstellen lässt.

Erfolgreich ist nur das Unternehmen, dass eine klare Strategie verfolgt, wie:

- Kostenführerschaft,
- Leistungführerschaft oder Konzentration auf eine Nische.

Ein eigene Strategie und auch ein eigenes Branding sind die Basis für ein erfolgreiches Geschäftsmodell. Die Entwicklung einer tragfähigen Strategie Erfordert eine unternehmerische Vision und methodische Präzision. Strategien definieren Ziele und zugleich den Weg zum Ziel. Strategien eröffnen Wege zu Wachstum und Wertschöpfung.

Wir unterstützen unsere Kunden bei der Entwicklung und Implementierung von umsetzungsfähigen Geschäftsstrategien.

Unser Fokus liegt auf Fragestellungen an der Schnittstelle Strategie, Vertrieb und Kundenmanagement und damit zur strategischen Neuausrichtung. Wir entwickeln Markteintrittsstrategien oder bestimmen die Potentiale einzelner Geschäftsbereiche und Produkte. Wir analysieren den Wettbewerb, entwickeln Konzepte für nachhaltiges Wachstum und Ertragssteigerung.

Misserfolg ist nicht auf volatile Wettbewerbsbedingungen zurückzuführen, sondern das Ergebnis einer „falschen Strategie“. Im Zentrum strategischer Überlegungen steht demzufolge die Auseinandersetzung mit den Erfolgs bestimmenden Faktoren. Aber welches sind die Faktoren, die das eine Unternehmen erfolgreicher machen als das andere? Und was genau machen diese Unternehmen so erfolgreich?

Viele Fragen und dennoch ist eine einfache Antwort nur selten möglich. Unbestritten ist jedoch, dass derjenige erfolgreich ist, der eine klare Vorstellung von dem hat, was er erreichen will. Er konzentriert sich auf seine Kernkompetenz, verfolgt sein Ziel konsequent und führt regelmäßig eine Standortbestimmung durch, ob er noch auf dem richtigen Weg ist.

Ausgehend von einer grundlegenden Vision werden im Rahmen von Strategieentwicklungsprozessen die operativen Weichen für die nächsten Jahre gestellt. Aus diesem Grund ist eine fundierte Auseinandersetzung mit seinen Markt- und Wettbewerbsbedingungen ebenso zwingend wie die Beurteilung des eigenen Stärken- und Schwächenprofils. Erarbeitet wird die Neuausrichtung innerhalb von Strategie Workshops mit den Führungskräften der Leasinggesellschaften.

Folgende Inhalte werden exemplarisch thematisiert:

- Strategische Ziele und Leitlinien (Selbstverständnis, Vertriebsverständnis, Führungsverständnis, Kosten, Ertrags- und Risikoverständnis, Dienstleistungsverständnis)
- Definition strategischer Geschäftsfelder
- Strategischorganisatorisches Rahmenkonzept
- Vertriebswegeplanung

Sind die grundlegenden Themen definiert, wird zu jedem Geschäftsfeld das strategische Ziel, die Zielgruppe, die Produkte und Dienstleistungen, der Marktauftritt sowie die Systemunterstützung festgelegt.



Ertrag



Unsere Leistungen:

- Strategieberatung (z.B. Markt- u. Segmentstrategie) Balance Score Card
- Wertschöpfungsanalyse
- Prozesskostenanalyse und Kostenstrukturanalyse
- Produktmanagement und Prozessmanagement (Kontinuierlicher Verbesserungsprozess)
- Best Practice
- Refinanzierung und Risikomanagement
- Performance Messung

In einem weiteren Arbeitsschritt wird u.a. unter Berücksichtigung interner Dienstleistungsfunktionen das strategisch-organisatorische Rahmenkonzept erarbeitet. Kennzeichen einer zu gestaltenden Gesamtorganisation ist die optimale Prozessunterstützung und dies wiederum unterstützt durch die IT. Wir unterstützen die Finanzdienstleistungsbranche dabei ihre Prozesse und Strukturen im Vertrieb und Back Office optimal zu gestalten. Praxiserprobte Referenzmodelle, Benchmarking und ein pragmatischer Ansatz sichern unseren Beratungserfolg.

Unser Vorgehen:

- Definition der zu untersuchenden Prozessbereiche
- Datenerhebung bis hin zur Analyse der Prozesskostenrechnung
- Implementierung eines permanenten Steuerungssystems, z.B. durch eine Balance Score Card

Dieses gilt es in einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess zu vertiefen und mit Markt-, Kunden- und Leasingdaten zu verifizieren.

Der erfolgreiche Vertrieb Ihrer Produkte ist einer der kritischen Erfolgsfaktoren schlechthin. Bei dieser Herausforderung unterstützen wir ihr Unternehmen gerne.

Die Themenfelder in diesem Bereich sind im Einzelnen:

- Markt- und Kundenmanagement
- Vertriebskanalmanagement
- Vertriebssteuerung
- Vertriebsprozessmanagement
- Risikomanagement
- IT-Unterstützung
- Business Intelligence

Unsere Businessanalyse Vertrieb ist ganzheitlich und ermöglicht, strukturiert die Identifizierung von Handlungsfeldern und die Ableitung von geeigneten Maßnahmen.

Eine überlegene Strategie ist der richtige, erste Schritt - für sich allein jedoch Stückwerk. Wir sind der Partner für die intelligente Verzahnung von Vertrieboptimierung und Vertriebsintensivierung. Kurzum: Wir stehen für Sales Excellence. Eine unserer Kernkompetenzen besteht schließlich in der „Übersetzung“ der Ergebnisse von Zufriedenheitsmessungen bei Kunden und Vertriebspartnern in den vertrieblichen Alltag.

Die Leasingbranche holt zurzeit gewissermaßen im Zeitraffer die Erfahrung der Konsolidierung anderer Branchen nach. Ganz oben auf der Agenda des Managements: Schlanke Strukturen, effiziente Prozesse, besseres Controlling.

Kurzum: Es geht um die Hebung bestehender Effizienz- und Ertragspotentiale durch konsequente Prozessoptimierung und striktes Kostenmanagement. Dabei sehen wir, die Optimierung von Geschäftsprozessen und das Kostenmanagement als das klassische Beraterhandwerk und lebt von unseren Erfahrungen. Die Kunst liegt zudem in der Verknüpfung der internen Optimierungsschritte mit den berechtigten Belangen des Kunden. Dies ist markt-orientiertes Prozess- und Kostenmanagement. Wir unterstützen im Aufspüren von Kostensenkungspotentialen und Effizienzreserven in kunden- und vertriebsnahen Bereichen. Ebenso wichtig ist die strategische Dimension. Die definierten Prozesse müssen dazu beitragen, dass diese den Wettbewerbsvorteil langfristig durchzusetzen.

Können die Prozesse von Konkurrenten schwer imitiert werden? Sind entsprechende Prozesse kundenorientiert?

Werden langfristig wirksame, nachhaltige Kostensenkungen initiiert? Wir identifizieren Optionen für ihre Kosteneinsparung. Wir priorisieren realistische Einsparungspotentiale entlang der Wertschöpfungskette des Unternehmens. Wir implementieren Tools für nachhaltiges Kostenmanagement, analysieren und überprüfen alle Prozesse auf Produktivitätsreserven. Wir definieren entsprechende Soll-Prozesse und gestalten Abläufe und Informationswege neu. Mit den Augen des Controllers, gleichermaßen aber auch durch die Brille des Kunden.

Auch in diesem Prozess ist unabdingbar, dass die einzelnen Maßnahmen mit Verantwortlichkeiten und Terminen unterlegt werden, damit eine Umsetzung der Ergebnisse gewährleistet erscheint. Häufig fehlt es bei marktstrategischen und vertrieblichen Fragestellungen jedoch an belastbaren Kennziffern und Benchmarks, um die eigene Fähigkeit in Bereich Leistung und Wettbewerb einzuordnen.

Unsere Mitarbeiter besitzen langjährige Erfahrung in der Durchführung solcher Projekte. In unserer Kernbranche Leasing führen wir mit ausgewählten Partnern Benchmarking Projekte durch. Aktives und effizientes Finanz- und Risikomanagement hat heute einen sehr hohen Stellenwert in Ihrer Branche. Seit Jahren begleiten Kundenprojekte im Bereich Finanz- und Risikomanagement. Unser Projektportfolio umfasst umfangreiche Themen in diesem Bereich. Lassen Sie uns darüber reden, wo wir Sie unterstützen können.

Mit unserem erfahrenen und hochqualifizierten Team bauen wir das gegebene Vertrauen unserer Kunden sowohl als Sparringspartner als auch als Umsetzungspartner im In- und Ausland kontinuierlich aus.