

Marktorientierte Leistungen für den operativen Erfolg

- Kostensenkung

- Effizienzsteigerung

- Umsatzwachstum

Maßgeschneiderte Lösungen für messbare Ergebnisse. Outsourcing von Vertriebseinheiten

Steigerung der Sales Performance

Outsourcing von Vertriebseinheiten

- ▶ Sie suchen den Experten im Finanzdienstleistungsbereich für Ihre externe Vertriebseinheit in Deutschland oder aus Deutschland heraus in die EU? Wir kennen und erkennen die Probleme rund um die wirtschaftlichen Chancen und Risiken im Outsourcing als auch die besonderen rechtlichen Herausforderungen.
- ▶ Viele Banken lagern inzwischen Aktivitäten und Prozesse aus, um sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Dabei muss aber geregelt sein, wer im Störfall für welche Leistung geradesteht. Wir erarbeiten mit Ihnen die Chancen und Risiken, verbessern Strukturen, Kommunikation, Abläufe und auf besonderen Wunsch auch die Personalsituation.
- ▶ Wir bieten Ihnen:
 - Hohe operative Spezialisierung in allen wesentlichen Feldern
 - Aus der Praxis für die Praxis: Messbarer, operativer Erfolg
 - „Angebote“ auch für Kunden, die zunächst einmal die Option für einen „Quick-Check“ nutzen wollen, um ein besseres Gefühl für den Handlungsbedarf zu bekommen.
 - Vereinbarung von konkreten Aufgaben, Abläufe und Qualitätsstandards, die Ihnen helfen, Ihr Produkt oder Dienstleistung effektiv und ohne Risiko zu vermarkten
 - Vertrauensvolle Partnerschaft im Umgang: Dienstleistung kommt bei uns von „Dienen“ und „Leisten“

Steigerung der Sales Performance

Outsourcing von Vertriebseinheiten

Unser Ziel

- (1) Gezielte Ausschöpfung von Absatz- und Umsatzpotenzialen
- (2) Reduktion von Risiken und Kosten
- (3) Portfoliooptimierung und mehr Prozesseffizienz und -effektivität

Ihr Nutzen

- (1) Schnelle Erfassung von Umsatz- und Kosteneinsparungspotenzialen
- (2) Kurzfristige Erhöhung des Vertriebsdrucks
- (3) Flexibilisierung durch den Einsatz externer Vertriebsprofis
- (4) Passgenauer Projekteinsatz und schnelle Potenzialausschöpfung
- (5) Strategiekonforme Optimierung der Vertriebsstrukturen
- (6) Keine dauerhafte Personalbindung
- (7) Zusätzliche Liquidität und Bilanzneutralität

Der Ansatz

Activity-based

SalesCoop

- ▶ Vermittlung von Außendienst- oder Sales Support in Form von Personal oder Units einschließlich Führung, Steuerung und Kontrolle

SalesTaskForce

- ▶ Ressourcenschonendes, zielorientiertes Management von definierten Vertriebsprojekten

SalesCoaching

- ▶ Marketing- und Verkaufsunterstützung im Vertrieb/Handel nach festgelegten Standards

Outsourcing von Vertriebseinheiten

Hier: Spezielle branchenbezogene Leistungen

Unsere Leistungen...

- ▶ **Workshop-basierte Erarbeitung des Konzeptes**
speziell zum regulatorischen Auslagerungsmanagement
- ▶ **Relevanzprüfung**
insbesondere zur Unterscheidung von Auslagerungen und sonstigem Fremdbezug von Dienstleistungen und IT-Dienstleistungen
- ▶ **Risikoanalyse sowie Risikobewertung**
für Auslagerungen bzw. für sonstigen Fremdbezug von IT-Dienstleistungen (inkl. Risiko-Scoring-Modell)
- ▶ **Prozess- und Rollenmodell**
speziell des regulatorischen Auslagerungsmanagements
- ▶ **Umsetzungsbegleitung der Konzeption**
des regulatorischen Auslagerungsmanagements

Ihr Nutzen...

- ▶ **Gemeinsames Verständnis** zur Interpretation von BAIT oder VAIT hinsichtlich der Anforderungen gegenüber Auslagerungen und sonstigem Fremdbezug von IT-Dienstleistungen
- ▶ **Pragmatische und prüfungssichere Verfahren** zur Relevanzprüfung, Risikoanalyse und -bewertung von Auslagerungen und sonstigem Fremdbezug von IT-Dienstleistungen, die dem Proportionalitätsprinzip für Landesförderbanken entsprechen
- ▶ **Prozess- und Rollenmodell** zur Umsetzung der regulatorischen Anforderungen zum Thema Auslagerungen und sonstigem Fremdbezug von IT-Dienstleistungen sowie der Verteilung der Verantwortlichkeiten zwischen 1st, 2nd und 3rd Line of Defense
- ▶ **Konkretisierung auch von Szenarien zu Ausstiegsprozessen**

Outsourcing von Vertriebseinheiten

Hier: Branchenunabhängige Leistungen

Unsere Leistungen...

- ▶ **Fitnesscheck**
Schnelle, pragmatische Bestandsaufnahme der derzeitigen Vertriebsorganisation und Erarbeitung der Projektdefinition
- ▶ **Projektmanagement**
Zusammenstellung des Projektteams gemäß Kundenanforderung: Passgenaue Integration unserer Experten in die Kundenteams und Ergänzung der Fachkompetenzen
- ▶ **Strategieentwicklung**
Überprüfen bzw. Aufzeigen der strategischen Handlungsfeldern – von der Vision bis zu pragmatisch umsetzbaren Maßnahmenpaketen
- ▶ **Organisation**
„Structure follows Strategy“: Von der Überprüfung bzw. Erarbeitung der Aufbau- und Ablauforganisation bis zum Aufstellen, Koordinieren und Motivieren der einzelnen Vertriebsteams vor Ort

Ihr Nutzen...

- ▶ **„One Stop Shopping“**
Auf Wunsch: Alles aus einer Hand von der Vertriebsberatung bis zur Umsetzung der Maßnahmenpakete und aktiven systematischen Marktbearbeitung
- ▶ **Transparenz**
Service-Level Agreements und projektbezogene Meilensteine, deren Einhaltung wir laufend überwachen und die Garantie, dass sich der Einsatz unserer Experten in Ihrem Projekt jederzeit im definierten Budgetrahmen bewegt: Vollständige Transparenz zu Aufwand, Kosten, Zeitbedarf und Ergebnisqualität macht die Vergabe von Outsourcing Projekten an unser Team für unsere Kunden zum „Stressbefreiungsfaktor“
- ▶ **Betreuung individuell**
Unser Projekt-Koordinator sitzt vor Ort am Puls des Geschehens und entlastet Sie

Outsourcing von Vertriebseinheiten

Beispiele für Umsetzungen

Unsere Leistungen...

- ▶ **Contracting**
100%ige Ausrichtung auf die Bedürfnisse des Kunden und bedarfsgerechte Vertragsgestaltung: Projekt-/Agenturverträge, Personalvermittlung, Dienst-/Werkverträge, Arbeitnehmerüberlassung (gem. AÜG)
- ▶ **„Inhouse Outsourcing“**
Wir übernehmen über unsere „Task Force Manager“ sowohl unbefristete Aufgaben als auch zeitlich begrenzte Projekte im Kundenunternehmen vor Ort
- ▶ **Individuelle Umsetzung**
Auf Basis einer präzisen Prozessanalyse und der Definition aller relevanten Schnittstellen erstellen wir für unseren Kunden und seine spezifischen Anforderungen ein passgenaues Umsetzungskonzept

Ihr Nutzen...

- ▶ **Planung sichern**
Vereinfachung der Personalplanung und Entlastung der Stammmitarbeiter durch volle Integration freier Mitarbeiter in die Fachabteilung des Kunden und lückenlose Transparenz in Kommunikation und Kosten
- ▶ **Effizienz steigern**
Knowhow und Kapazität stehen ohne eigene kostenintensive Personalinvestition zur Verfügung: Abrechnung nach Aufwand und Erfolg ohne Leerlaufkosten: Konzentration auf die Kernkompetenzen und das Kerngeschäft
- ▶ **Kosten reduzieren**
Niedrigere Fixkosten durch bilanzneutralen, erfolgsbasierten Personaleinsatz
- ▶ **Flexibilität erhöhen**
Maßgeschneiderte Lösungen und schnelle Verfügbarkeit von Vertriebsmannschaften

Outsourcing von Vertriebseinheiten

Weitere Beispiele für die Umsetzung

Unsere Leistungen...

- ▶ **Prozesse**
Erarbeitung von passgenauen fach- und branchenspezifischen Anforderungsprofilen, gemeinsam mit dem Kunden, strukturierte ACs zur Selektion der geeignetsten Kandidaten
- ▶ **„Care Free“ Paket**
Auf Basis des abgestimmten Implementierungskonzepts rekrutieren wir die qualifizierten Experten, arbeiten das Team ein, stellen den Projektleiter vor Ort und sorgen neben der durchgängigen Mitarbeiterbetreuung für die gesamte Personaladministration
- ▶ **Team Building und Flexibilität**
Sicherstellung eines maßgeschneiderten Aufbaus von Projektteams und bedarfsweise Ergänzung im laufenden Projekt bedarfsweise

Ihr Nutzen...

- ▶ **Ressourcen schonen**
Durch Übernahme des gesamten Personalprozesses von der profilspezifischen Rekrutierung bis hin zur Vorauswahl der künftigen Mitarbeiter: Stärkere Konzentration des Kunden auf das Kerngeschäft
- ▶ **„Management on Demand“**
Passgenauer Projekteinsatz und schnelle Ergänzung von Knowhow im Bedarfsfall: „Plug & Play“-Ansatz
- ▶ **Qualität sichern**
Gewährleistung einer lückenlosen, definierten Qualitätssicherung und Informationsbereitstellung für alle Projekte und Darstellung der Messkriterien (KPIs and KRIs / Key Performance and Risk Indicators) und Kosteneinsparungen
- ▶ **Risiko minimieren**
Wir reduzieren Arbeitgeber-Risiko und Verantwortung für den Auswahlprozess

Outsourcing von Vertriebseinheiten

Weitere Beispiele für die Umsetzung

Unsere Leistungen...

- ▶ **Methoden**
Ausgereifte Such- und mehrstufige Rekrutierungsprozesse von Vertriebsprofis. Wahlweise Einsatz von Rekrutierungssoftware zur KI-basierten Online-Rekrutierung über ein spezielles „*Competence Center*“ (Drittanbieter)
- ▶ **Ressourcen**
Zugriff auf eigenen Expertenpool, führende branchenspezifische Jobbörsen, Spezialisten-Portale und Newsgroups
- ▶ **Database**
Eigene hochqualifizierte Datenbank ermöglicht Zugriff auf diverse externe spezialisierte Vertriebsprofis und sichert eine perfekte Bedarfsdeckung. Bedienung von Einzelanfragen zur Personalunterstützung sind möglich

Ihr Nutzen...

- ▶ **Know How transferieren**
Unser verfügbares Beratungswissen und ein breit angelegtes Netzwerk ermöglicht die Erschließung und Abschöpfung neuer Potenziale. Direkter Kundenkontakt statt Gießkannenprinzip
- ▶ **Performance erhöhen**
Hochmotiviertes Personal durch faire Entlohnung bzw. respektvolles Miteinander
- ▶ **Automatisiertes Reporting sicherstellen**
Webbasiertes Berichtswesen als Grundlage für Provisionsberechnungen und taktischer (Korrektur-)maßnahmen
- ▶ **Erfolge messen**
Stetige Prozess- und Leistungskontrolle und regelmäßige Qualitätsschecks sorgen für hohen Output. Gewährleistung einer abgestimmten Qualitätssicherung und Informationsbereitstellung für alle Projekte

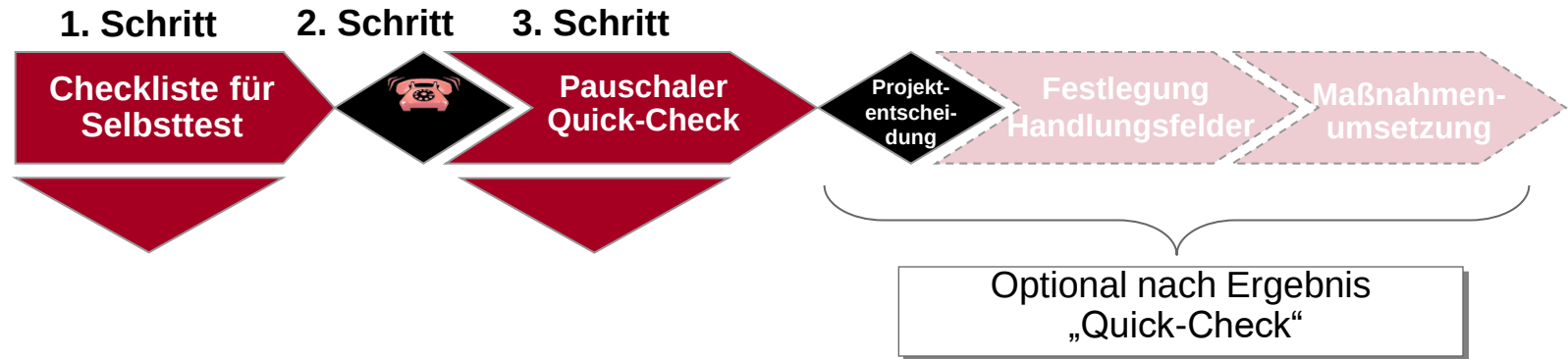
Steigerung der Sales Performance

10 Punkte-Checkliste für Umsatzwachstum

Schlüsselfragen	Ja	Nein	Bin mir nicht sicher
1. Haben wir eine langfristig ausgelegte Vertriebsnetz-Strategie, national wie international, und sind fest definierte „Standards“ für den stationären Vertrieb/Handel daraus abgeleitet?	☐	☐	☐
2. Sind die Potenziale in den lokalen Märkten bekannt und als Vertriebsziele formuliert?	☐	☐	☐
3. Sind die Zielgruppen exakt spezifiziert und haben wir das richtige Marketing und Vertriebsinstrumentarium, um die Potenziale definierter Zielgruppen abzuschöpfen?	☐	☐	☐
4. Ist die Vertriebsorganisation hinsichtlich Aufbau und Ablauf auf die Strategie abgestimmt, die Standorte und Distributionskanäle optimal ausgerichtet, um eine optimale Marktabdeckung und Kundenbetreuung zu gewährleisten?	☐	☐	☐
5. Wird der stationäre Vertrieb/Handel/Außendienst/Drittvertrieb kontinuierlich betreut (z.B. Händlercoaching, -steuerung, VKF Aktionen, etc.) und kennen unsere Händler und Verkäufer die Marken- und Produktpositionierung bzw. sind sie ausreichend qualifiziert?	☐	☐	☐
6. Sind die internen „After Sales“ und „Sales Support“ Prozesse (Customer Service, Reparaturen, anwenderbezogene Unterstützung, etc.) auf den Verkaufsprozess abgestimmt?	☐	☐	☐
7. Sind Testmärkte für den Einsatz neuer Vertriebskonzepte definiert z.B. „Shop-in-Shop“, Einsatz von Fachberatern (anwendungsbezogene Beratung), Promotoren, etc.?	☐	☐	☐
8. Kennen wir die konkreten Erwartungen und die Anforderungen der Kunden an unsere Produkte bzw. gibt es Maßnahmen zur Loyalisierung von Bestandskunden?	☐	☐	☐
9. Sind entsprechende Kooperationspartner zum Ausbau von Absatz Bekanntheitsgrad und Image selektiert und in die Vertriebsstrategie integriert (Vertriebsmultiplikatoren, Product-Packaging)?	☐	☐	☐
10. Sind die Leistungsbewertungs- und Provisionssysteme auf die Vertriebsstrategie ausgerichtet?	☐	☐	☐

Unser Herangehen?

Zum Beispiel mit dem 3-stufigen Fitnessstest



Leistungsorientierter „Quick-Check“ der derzeitigen Vertriebsorganisation

Checkliste Umsatzwachstum	Ja	Nein
1. Ist das Unternehmen in der Lage, sein Umsatzwachstum zu steigern?		
2. Ist das Unternehmen in der Lage, sein Umsatzwachstum zu steigern?		
3. Ist das Unternehmen in der Lage, sein Umsatzwachstum zu steigern?		
4. Ist das Unternehmen in der Lage, sein Umsatzwachstum zu steigern?		
5. Ist das Unternehmen in der Lage, sein Umsatzwachstum zu steigern?		
6. Ist das Unternehmen in der Lage, sein Umsatzwachstum zu steigern?		
7. Ist das Unternehmen in der Lage, sein Umsatzwachstum zu steigern?		
8. Ist das Unternehmen in der Lage, sein Umsatzwachstum zu steigern?		
9. Ist das Unternehmen in der Lage, sein Umsatzwachstum zu steigern?		
10. Ist das Unternehmen in der Lage, sein Umsatzwachstum zu steigern?		

**Activity-based
Analysis**

- ▶ Aufnahme IST-Situation
- ▶ Analyse SWOT
- ▶ Bewertung Verbesserungspotenziale
- ▶ Spezifizierung Handlungsfelder und Maßnahmenpakete
- ▶ Erstellung Anforderungsprofile
- ▶ Aufstellung Projektorgateams
- ▶ Kontinuierliches Reporting, Maßnahmenadaption und Erfolgskontrolle

Anlagen