



Begleiten als Partner

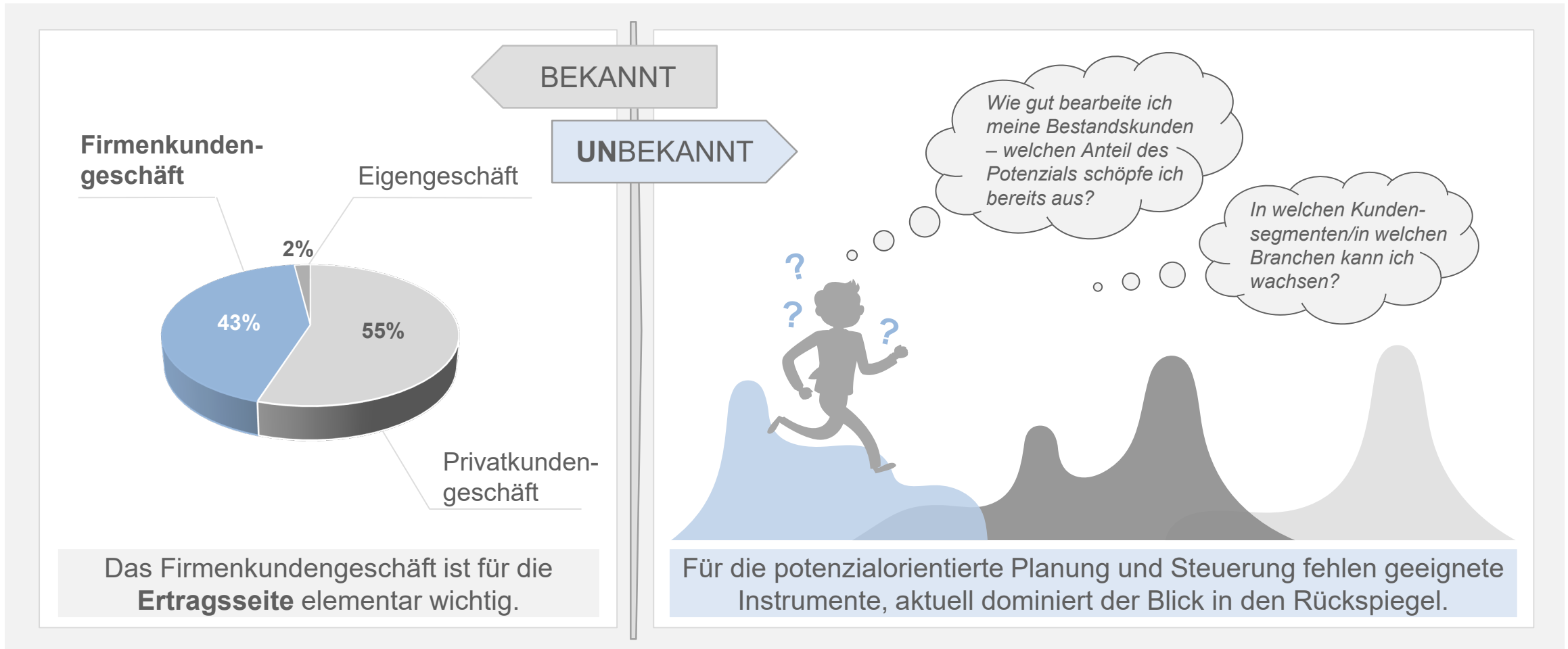
VPS FK - POTENZIALERKENNUNG UND POTENZIALHEBUNG IM FIRMENKUNDENBEREICH

Kompass für die Sparkassen im Firmenkundengeschäft



AUSGANGSLAGE

Das Firmenkundengeschäft trägt wesentlich zur Ertragsstabilisierung bei – trotz der hohen Relevanz erfolgt die Planung und Steuerung oftmals sehr pragmatisch



Quelle: Eigenberechnung aus Geschäftsfeldplanungstools

ZIELSETZUNG

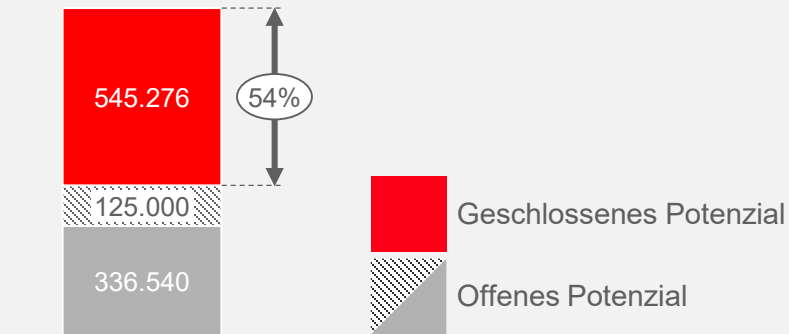
VPS Firmenkunden zeigt Wachstumspotenziale im Neu- und Bestandsgeschäft auf und generiert konkrete Impulse auf Einzelkundenebene



POTENZIALERKENNUNG

Potenzialerkennung zur optimalen Unterstützung der strategischen und operativen (Vertriebs-)planung:

- | Ermittlung von Wallet-Volumina und -Anteilen im Geschäftsgebiet
- | Strukturanalyse des Geschäftsgebietes durch Integration der Branchensicht
- | Integration von Branchenprognosen
- | Bestands- und Neukundenpotenziale
- | Ermittlung aussagekräftiger Benchmarks zur Einordnung der eigenen vertrieblichen Leistung sowie Ableitung geeigneter Ambitionsniveaus



POTENZIALHEBUNG

Potenzialhebung mittels:

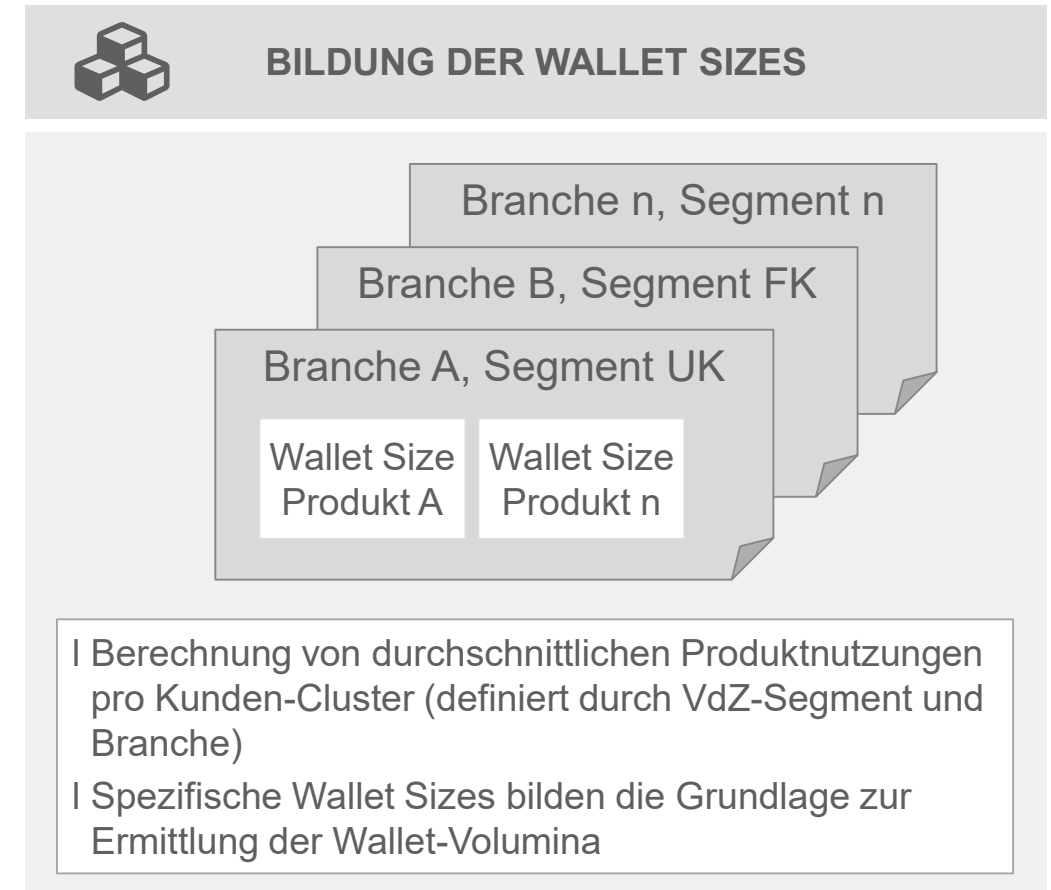
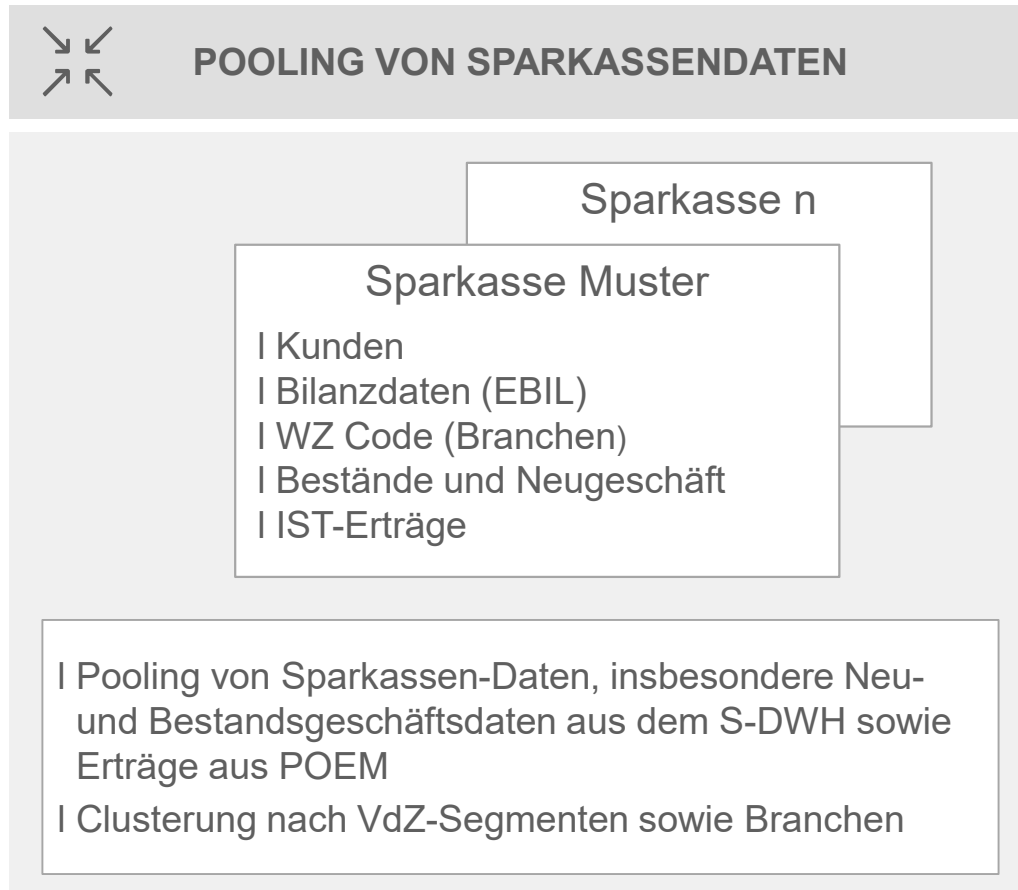
- | Bestandskundenpotenziale (Nennung der Einzelkunden und Aufzeigen der Produktnutzungslücken nach Volumen und Stück)
- | Neukundenpotenziale (Nennung der Nicht-Kunden im Geschäftsgebiet und Einordnung der Kunden nach Segment sowie erwarteter Produktnutzung)
- | Anspracheprozess zur Realisierung der Potenziale

WACHSTUM

Kunde	Bestandskundenpotenziale		Neukundenpotenziale	
	Bestandskunde?	Potenzial ausgeschöpft?	Aktive Marktbearbeitung?	Handlungsempfehlung
A	Ja	Nein	Ja	Bestandsausschöpfung
B	Ja	Ja	Ja	---
C	Nein	Nein	Nein	---
D	Nein	Nein	Ja	Neukundengewinnung

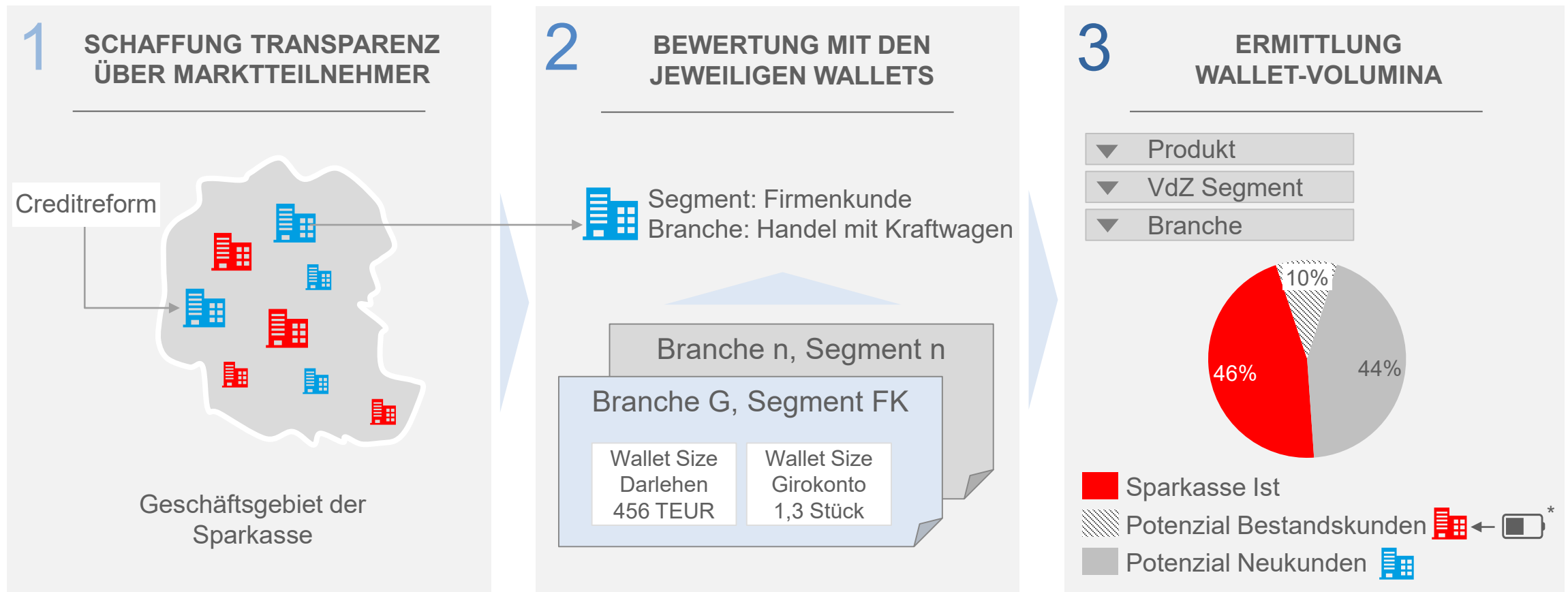
MODELL VPS FIRMENKUNDEN

Mittels Pooling von Sparkassendaten werden durchschnittliche Produktnutzungen (= „Wallet Sizes“) je Segment und Branche abgeleitet



MODELL VPS FIRMENKUNDEN

Daten der Creditreform ermöglichen eine Transparenz über Marktteilnehmer im Geschäftsgebiet, auf welche die Wallet Sizes zur Ermittlung der Marktvolumina angewendet werden



* Sparkasse Ist < Wallet

ERGEBNISTYPEN VPS FIRMENKUNDEN

Die Ergebnisse unterstützen bei strategischen Entscheidungen, der Vertriebsplanung und der Kundenansprache



STRATEGIE

Übergreifende Analyse zur Struktur des Geschäftsgebietes

Struktur Geschäftsgebiet:

- | Branchenstruktur Sparkasse im Vergleich zum Geschäftsgebiet und Benchmark
- | Einordnung der Branchen in „Marktanteils-Marktwachstums-Matrix“
- | Darstellung der Bestandskundenstruktur (= VdZ Segment-Mix) innerhalb der Branchen und Vergleich zum Geschäftsgebiet
- | Verteilung der Wallet-Volumina der strategischen Schwerpunktprodukte auf die Branchen im Geschäftsgebiet



VERTRIEBSPLANUNG

Detailbetrachtung auf Produktebene

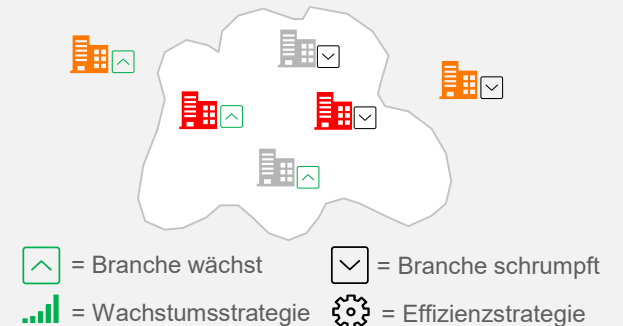
Je Planprodukt:

- | Darstellung Wallet-Volumina, -Anteile und Potenziale der Sparkasse gesamt sowie differenziert nach Segmenten
- | Darstellung der durchschnittlichen Produktnutzung je Segment und Vergleich zur Benchmark



ANSPRACHE

Einzelkundenliste zur Intensivierung / Extensivierung



Einzelkundenliste

wird im integrierten Ansprache-management in Marktbearbeitungsmaßnahmen umgewandelt



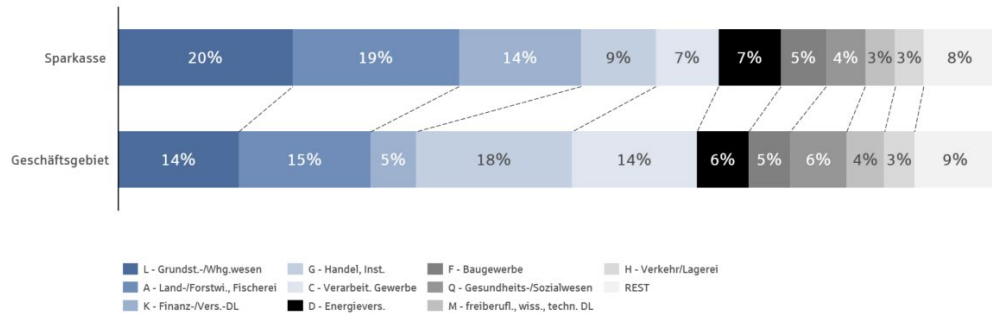
ERGEBNISTYPEN | TEILBEREICH STRATEGIE

Branchenspezifische Standortbestimmungen und Wachstumsprognosen dienen als wesentliche Stellschrauben für strategische Positionierungen im Firmenkundengeschäft

ANALYSE DER STRUKTUR DES GESCHÄFTSGEBIETES

BRANCHENSTRUKTUR IM GESCHÄFTSGEBIET NACH DARLEHENSOLUMEN

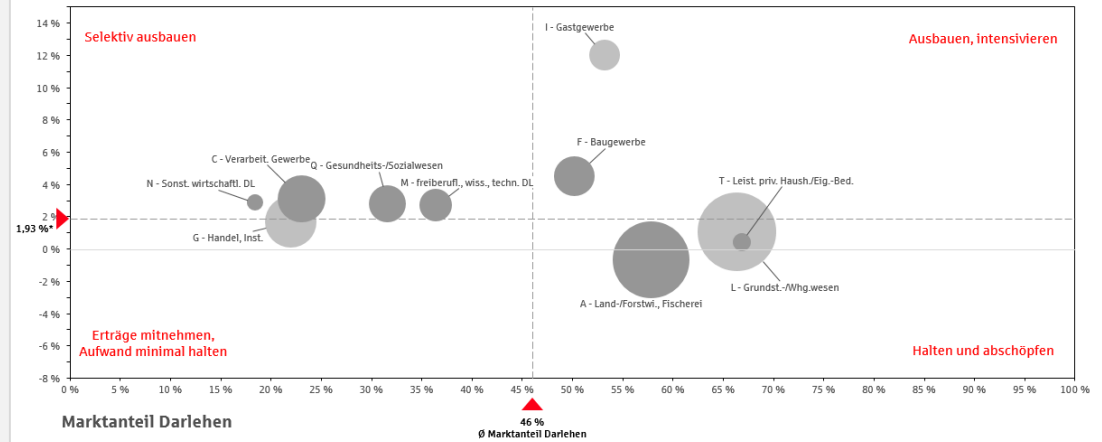
Grundlage = Darlehensvolumen im Geschäftsgebiet nach Branchenabschnitten
Darstellung = Sparkasse IST im Vergleich zum Geschäftsgebiet



- I Transparenz über Branchenstruktur in der Sparkasse im Vergleich zum Geschäftsgebiet
- I Lokalisierung von Wachstumspotenzialen im Geschäftsgebiet

„MARKTANTEIL-MARKTWACHSTUMS-MATRIX“

Marktwachstum 3 Jahre



- I Einordnung der Top 10-Branchen im Geschäftsgebiet nach Wallet-Anteil SK (Darlehensgeschäft) sowie deren Entwicklung
- I Ableitung von strategischen Empfehlungen im Hinblick auf wachsende und schrumpfende Branchen

ERGEBNISTYPEN | TEILBEREICH PLANUNG

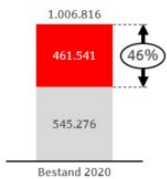
Die Ermittlung von Wallet-Volumina, -Anteilen sowie Wachstumsprognosen ermöglichen eine potenzialorientierte und akzeptierte Planung von Produkten und Segmenten

WALLET-VOLUMINA, -ANTEILE UND POTENZIALE JE BEDARFSCLUSTER

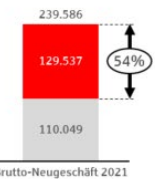
DARLEHEN

In Tausend Euro, Basis: gew. Baufl., Investitionsdarlehen, Fördermitteldarlehen, gew. Allzweckdarlehen, Leasing Spk., bei NG: Bewilligungsbeträge aktuelles Jahr hochgerechnet

BESTAND 2020



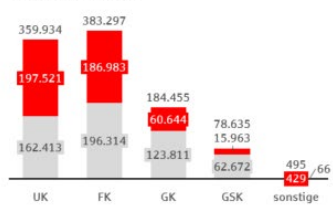
NEUGESCHÄFT BRUTTO 2021



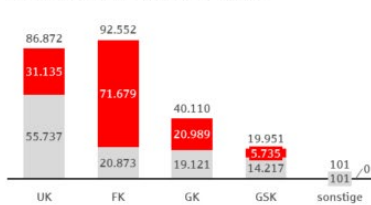
POTENZIAL PLANJAHR (2022)



BESTAND 2020



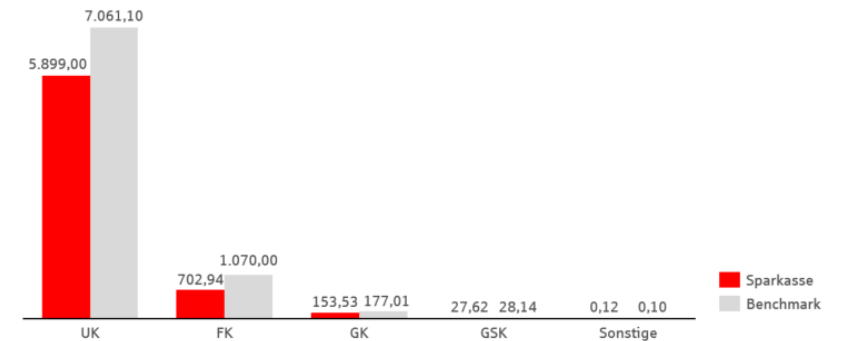
NEUGESCHÄFT BRUTTO 2021



BENCHMARKS Ø PRODUKTNUTZUNG DER SEGMENTE

DARLEHEN

Grundlage = Durchschnittliche Produktnutzung je Kundensegment und Vergleich zur Benchmark
 Benchmark = Teilnehmende Sparkassen SVN
 Einheit = Tausend Euro

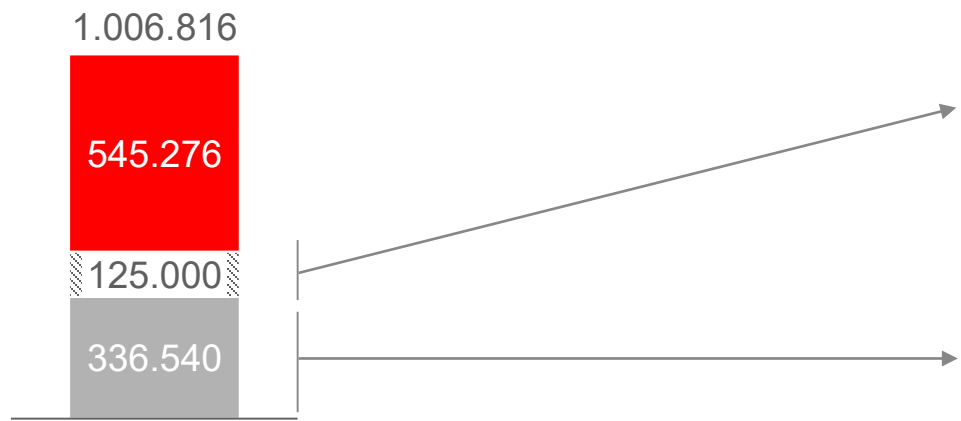


ERGEBNISTYPEN | TEILBEREICH ANSPRACHE

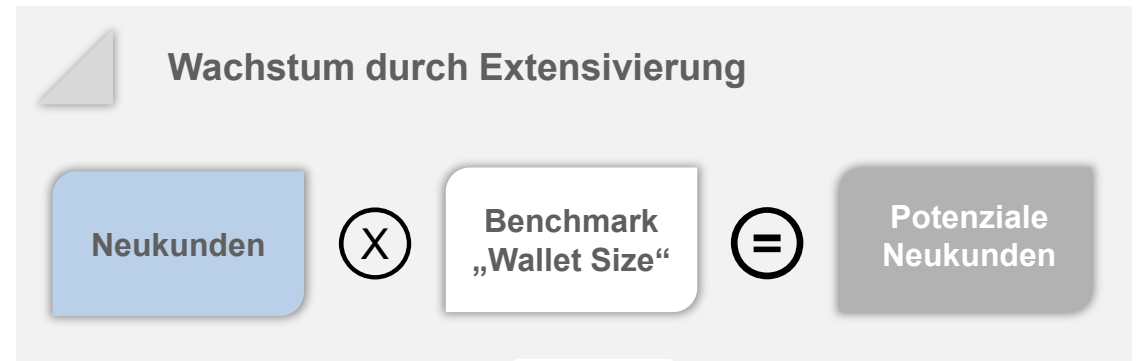
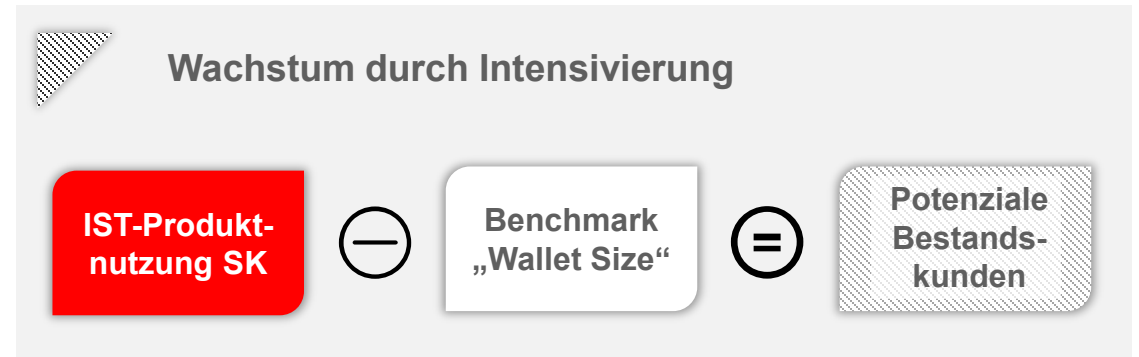
Das Wachstum gelingt durch Hebung von Bestandskundenpotenzialen sowie gezielter Neukundenakquise

- ▼ Darlehen
- ▼ Alle Segmente
- ▼ Alle Branchen

Potenziale differenziert nach Produkten, Segmenten und Branchen ermittelbar

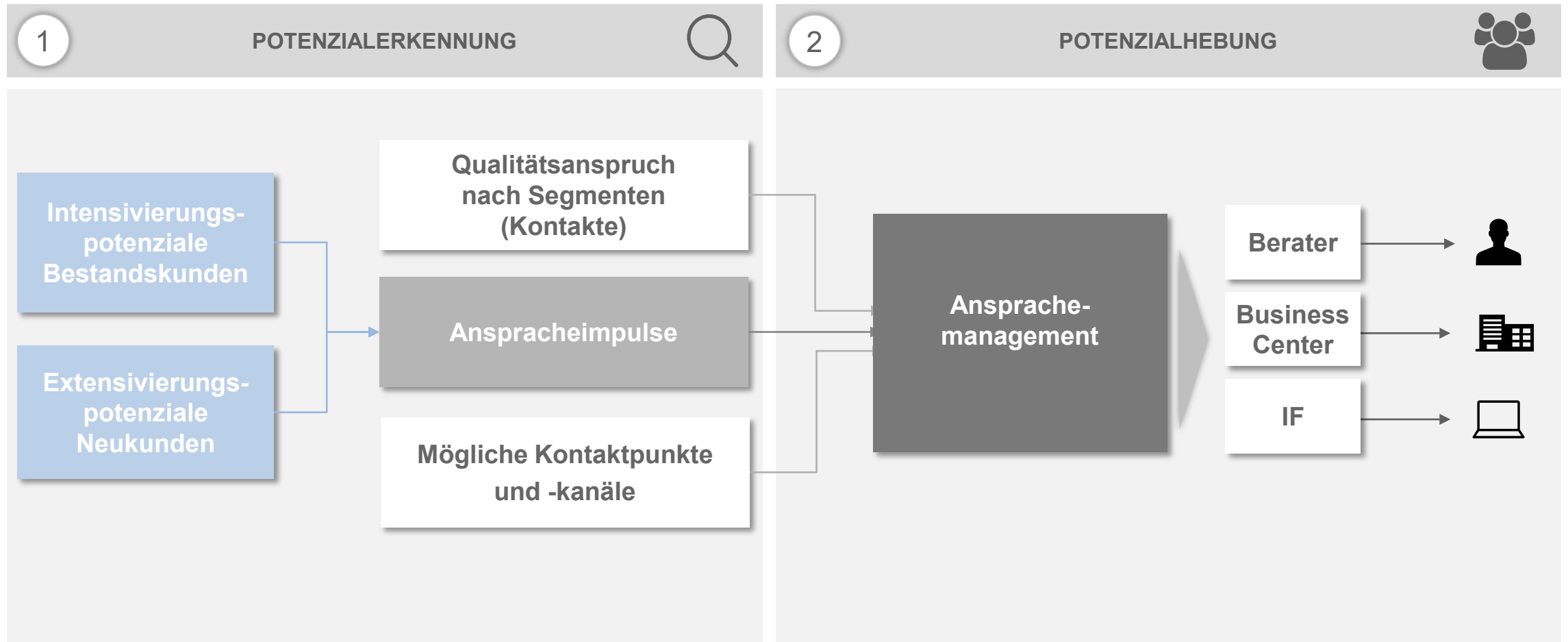


Geschlossenes Potenzial
Offenes Potenzial



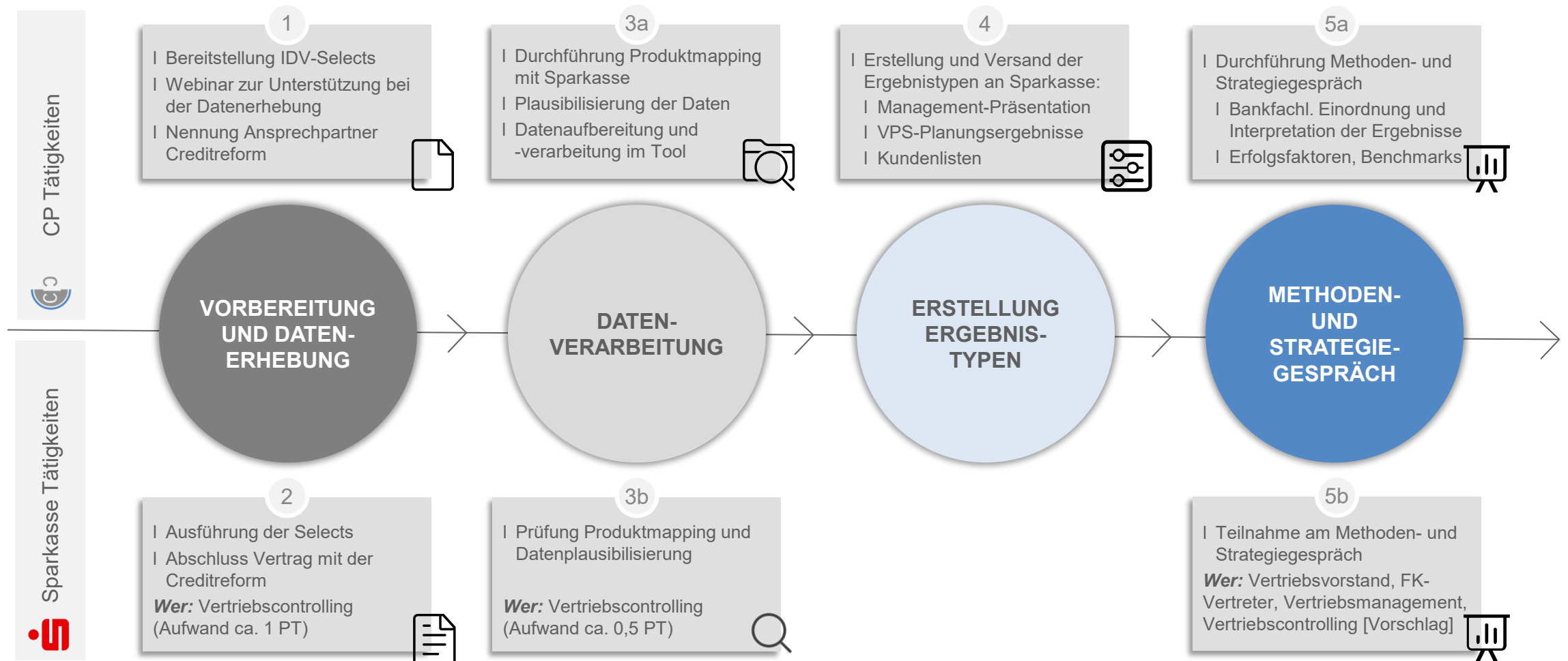
VPS FK ermittelt die Potenziale auf Einzelkundenebene (und OE)

Konkrete Vertriebsansätze zu Bestands- und Neukunden können standardisiert über das Ansprachemanagement bereitgestellt und weiterverarbeitet werden



UMSETZUNGSPROZESS

CP begleitet die Sparkassen von der Datenerhebung bis zur Ergebnisinterpretation; der Umsetzungsaufwand in den Instituten ist mit 1-2 Personentagen gering



IHRE INVESTITION

Die Investition für VPS Firmenkunden setzt sich aus zwei Komponenten zusammen; die Kosten der Crefo verteilen sich auf einen zwei- bis dreijährigen Rhythmus



Potenzielle VPS Firmenkunden

Jährliche Investition für unten stehenden Leistungen und Ergebnistypen

Leistungen

- ✓ Bereitstellung IDV-Selects, Support bei der Datenbereitstellung sowie Qualitätssicherung der Daten
- ✓ Datenverarbeitung und Erstellung einer Ergebnispräsentation
- ✓ Methoden- und Strategiegelgespräch

Ihr persönliches Angebot

- I Der jährliche Paketpreis für VPS Firmenkunden ist abhängig von Ihrer Bilanzsumme.
- I Kommen Sie auf uns zu – gerne erstellen wir Ihnen ein persönliches Angebot.



Daten der Creditreform

Vorauss. alle zwei bis drei Jahre Investition für Marktdateneinkauf

Leistungen

- ✓ Unternehmensdaten wie Rechtsform, Jahresumsatz, Mitarbeiteranzahl, Bilanzsumme, WZ-Code (= Branche)
- ✓ Beliebige Gebietsabgrenzung auf PLZ-Ebene möglich, sodass das Geschäftsgebiet der Sparkasse optimal abgebildet wird

Preisindikation

- I Die Preisermittlung und -mitteilung erfolgt durch die Creditreform.
- I Gerne unterstützen wir Sie bei der Kostenanfrage.
- I Die Kosten richten sich nach der Anzahl der Datensätze, welche wiederum von der Größe des Geschäftsgebietes abhängig ist.



Ihre Ansprechpartner



Jens Biehsmann

Partner

jens.biehsmann@cp-bap.de

Mobil: +49 (0)175 247 07 01



Carsten van Duden

Managing Consultant

carsten.van-duden@cp-bap.de

Mobil: +49 (0)151 108 52 991



Kristina Neuser

Senior Consultant

kristina.neuser@cp-bap.de

Mobil: +49 (0)151 649 72 969