



Chancen der Vertriebssteuerung unter OSPlus nutzen

Eine zielgerichtete Vertriebssteuerung kann dabei helfen, die Ertragstreiber in dem für Sparkassen existenziellen Kundengeschäft zu identifizieren. Gerade in der anhaltenden Niedrig- bzw. Negativzinsphase spielt die Vertriebssteuerung sowohl strategisch als auch operativ eine wesentliche Rolle im Umfeld der Gesamtbanksteuerung.

Neben der Zielplanung/-definition (im Rahmen der mittelfristigen Unternehmensplanung), obliegt dem Reporting eine zentrale Rolle in der Operationalisierung der Geschäftsstrategie.

- Aktivitätensteuerung
 - Aufbau eines Kundenkontaktmanagements, mit dem Ziel der Intensivierung der Kundenbeziehung entlang der Ziele der Geschäftsstrategie

- Neugeschäftssteuerung
 - Generierung von Neugeschäftsvolumina und damit einhergehend die Stabilisierung und Erhöhung von Marktanteilen
- Verkaufserfolgssteuerung
 - Festlegung, Messung und Erreichung der Deckungsbeitragsziele

Die Verzahnung der einzelnen Themen und das Zusammenwirken von Vertriebs- und Gesamtbanksteuerung sind unerlässlich. Sparkassen profitieren darüber hinaus von zentral durch den DSGVO vorgegebenen Konzepten und den Möglichkeiten, die der OSPlus-Vertriebskreislauf der Finanz Informatik bietet. Dadurch können individuelle Aufwände reduziert werden.

Komponenten eines modernen Berichtswesens im Vertrieb

	Aktivitätensteuerung	Neugeschäftssteuerung	Verkauserfolgsteuerung
Konzeption	<ul style="list-style-type: none">• Vertriebsstrategie der Zukunft• Geschäftsstrategie der Sparkasse	<ul style="list-style-type: none">• Analysen / Messung<ul style="list-style-type: none">- Anzahl Verträge- Vertragsvolumina	<ul style="list-style-type: none">• Deckungsbeitragsrechnung<ul style="list-style-type: none">Fokus: Neugeschäft• Zukunftsorientierte Ausrichtung und Anpassung der Zielkarte
Technik	<ul style="list-style-type: none">• Kontakt- und Vertriebsserfolgserfassung• Aktivitätencontrolling	<ul style="list-style-type: none">• S-Datwarehouse• Vertriebssteuerungscockpit• Flexibles Reporting	<ul style="list-style-type: none">• Zahlungsstromorientierte Kalkulation (periodisch/barwertig)• Verkaufscontrolling
Prozesse	<ul style="list-style-type: none">• Kundenkontaktmanagement gemäß Vertriebsstrategie der Zukunft (VdZ)• S-Data-Analytics (KI)	<ul style="list-style-type: none">• Prozesse im OSPlus-Vertriebskreislauf	<ul style="list-style-type: none">• Harmonisierung der Rentabilitätsergebnisse in der Deckungsbeitragsrechnung und Zinsbuchsteuerung

Aktive Steuerung bedeutet: Realisierung, Reporting und Feedback über Erfolg in Kundensegmenten, Kanälen und Vertriebseinheiten

Darüber hinaus unterstützt eine effiziente und durchgängige Nutzung der Vertriebssteuerungssysteme unter OSPlus die Umsetzung der in Ihrer Geschäftsstrategie festgelegten Ziele und Maßnahme zur Ertragspositionierung im Kundengeschäft. Vorhandene Ertragspotenziale können adressatengerecht identifiziert, aufbereitet, abgearbeitet, reportet und gesteuert werden. Die Beratung verbessert sich, die Effizienz wird erhöht und somit steigen auch die Erträge.

msgGillardon unterstützt Sie umfassend:

Mit unserem Beratungsansatz rund um die Themen der Vertriebssteuerung begleiten wir Sparkassen von der Konzeption (z. B. im Umfeld des Berichtswesens im Vertrieb) bis zur Umsetzung in den technischen Systemen unter OSPlus Vertriebssteuerung – immer unter Berücksichtigung aller am Vertrieb beteiligten Personen (Vorstand, Vertriebssteuerung und Vertriebsmanagement, Vertriebsführungskräfte, Gesamtbanksteuerung, ...).

Auszug aus unseren Beratungsprojekten:

- Bestandsanalyse „Anforderungen an eine moderne Vertriebssteuerung“
- Umsetzung der DSGVO-Konzepte zur Vertriebssteuerung (VdZ PK und FK)
- Verzahnung der Vertriebs- und Gesamtbanksteuerung im Kontext der Geschäftsfeldsteuerung
- Analyse des Vertriebsplanungsprozesses
- Analyse des bestehenden Vertriebsreportings
- Bisherige Nutzung der Standardberichte der Finanz Informatik sowie der Möglichkeiten im Flexiblen Reporting
- Status Quo im Datenhaushalt für das S-Datwarehouse

Ansprechpartner



Alexander Kregiel
Principal Business Consultant
alexander.kregiel@msg-gillardon.de
+49 (0) 151 121 554 09



Carolin Sauter
Business Consultant
carolin.sauter@msg-gillardon.de
+49 (0) 160 972 719 11