

# Consulting Services

**Optimieren Sie Ihre wirtschaftlichen Ergebnisse  
– und Ihre vertraglichen Risiken.**

In produzierenden Branchen, wie beispielsweise der Automobilindustrie, die keinen direkten Kontakt zu Ihren Kunden haben, steht das kundenorientierte Process- und Performance-Management vor besonderen Herausforderungen. Nicht nur die eigenen Prozesse und Leistungen müssen im Blick bleiben, auch Händler, Leasinggesellschaften und andere Mittler dürfen nicht aus dem Blickfeld geraten. Um in dieser Situation den wirtschaftlichen Erfolg zu beflügeln, unterliegen Aufgaben wie das Partnermanagement, die Customer Centricity bei Händlern oder das Risikomanagement ganz spezifischen Faktoren. Aufgaben, die nicht gerade zu den klassischen Kernkompetenzen eines Herstellers zählen.

Motivation für unsere Beauftragung sind in der Regel eine wie auch immer gearbete Unzufriedenheit mit den Leistungen der Händler oder eine zu hohe Zahl von Risiken, die schließlich zu wirtschaftlichen Schäden führen. Beispiele sind unzureichende Leistungen am Point of Sales, mangelhafte Serviceleistungen der Händler oder die unzureichende Einhaltung von Verträgen.

EXCON hat daher ein umfangreiches Service-Portfolio aufgebaut, mit dem wir Sie bei der erfolgreichen Leistungserbringung unterstützen. Wir begleiten Sie dabei entlang der gesamten kundenorientierten Wertschöpfungskette: beginnend mit Audit und Revision, Coaching und Zertifizierung über das Collateral-, Clearance- und Impounding-Management bis hin zur Übernahme von Geschäftsprozessen, die nicht Ihrer Wertschöpfung dienen.

## **Unsere Leistungen im Überblick**

- ›› *Situationsanalyse mit Identifizierung der Kritischen Erfolgsfaktoren*
- ›› *Erarbeitung individueller Konzepte zur Optimierung der Leistungen am Point of Sales, im Service oder zur Risikominimierung von vertraglichen und finanziellen Risiken*
- ›› *Ausarbeitung von Maßnahmenplänen*
- ›› *Implementierung der Maßnahmen*
- ›› *Auf Wunsch Übernahme von Aufgaben oder ganzen Prozessen*