

Alexander Morof | Partner

Mit freundlichen Grüßen

Florian Martl | Seniorberater

Am Ende geben wir eine **klare Antwort**: Wieviel Euro lassen sich mit welchen der von uns vorgeschlagenen Optimierungsmaßnahmen ganz konkret realisieren.

(bei einer Bank mit rund 400 Mio. EUR Bilanzsumme\*).

**85.000 bis 130.000 EUR pro Jahr**

Mit unserem „Erlösnavigator“ analysieren wir Ihre Kunden-, Konten- und Transaktionsdaten und können hieraus erhebliche betriebswirtschaftliche Potenziale ableiten. Das **nachweislich hebbare Mehrerlöspotenzial** liegt bei ca.

**wo können Sie mehr Ertrag realisieren – ohne mehr Vertrieb machen zu müssen?**

Sehr geehrte Damen und Herren,

# Potenziale für höhere Erlöse gezielt nutzen

compentus/

compentus/

[www.compentus-gmbh.de/erloesnavigator](http://www.compentus-gmbh.de/erloesnavigator)

compentus/

Telefon +49 711 820519-0

Fax +49 711 820519-66

info@compentus-gmbh.de

www.compentus-gmbh.de

Wir interessieren uns für den compentus/  
Erlösnavigator. Bitte nehmen Sie Kontakt  
mit uns auf:

Name: \_\_\_\_\_

Bank: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

compentus/ gmbh

Mittlerer Pfad 2  
D 70499 Stuttgart

**PER FAX:  
+49 711 820519-66**

**IHRE VERANTWORTLICHEN  
ANSPRECHPARTNER:**

**Alexander Morof** | Partner  
Mobil +49 151 18043613  
alexander.morof@compentus-  
gmbh.de

**Florian Martl** | Seniorberater  
Mobil +49 151 18043621  
florian.martl@compentus-  
gmbh.de

Bilanzsumme: 422,7 Mio. Euro  
Mitarbeiter: 94  
Mitglieder: 11.454  
Kunden: 21.676

Ekkehard Windler  
Vorstandssprecher



Wir sind gut unterwegs, dennoch haben auch wir **Herausforderungen** durch die anhaltende **Niedrigzinsphase**, neue Investitionen in die **Digitalisierung** und ein sich veränderndes **Kundengeschäft**. Daher müssen wir permanent auch operative Optimierungschancen prüfen.

compentus/ hat bei uns ganz viele Ansatzpunkte gefunden. Hierzu wurden über 450.000 Datensätze untersucht – **und das für uns ganz ressourcenschonend**: Wir mussten lediglich die Dateien zuliefern.

Begeistert sind wir von den **vielen konkreten Ansatzpunkten** – „big points“ und kleine Hebel –, von denen wir kurzfristig viele durch einfache Umstellungen im System angehen können.

Und begeistert sind wir erneut, dass uns compentus/ nicht zu viel versprochen hat – und von dem fairen Preismodell.

59 Dateien, 263 MB, 901.056 Datensätze ausgewertet

100 potenzielle Ansatzpunkte untersucht

32 KONKRETE ANSATZPUNKTE  
ZUR OPTIMIERUNG\*

## Beispielhafte Ergebnisse:

### Bank 1

670 Mio. EUR Bilanzsumme  
Ermitteltes Erlöspotenzial: 139 TEUR p.a.

### Bank 2

420 Mio. EUR Bilanzsumme  
Ermitteltes Erlöspotenzial: 110 TEUR p.a.

### Bank 3

520 Mio. EUR Bilanzsumme  
Ermitteltes Erlöspotenzial: 157 TEUR p.a.

### Bank 4

2,8 Mrd. EUR Bilanzsumme  
Ermitteltes Erlöspotenzial: 419 TEUR p.a.

### Bank 5

1,4 Mrd. EUR Bilanzsumme  
Ermitteltes Erlöspotenzial: 199 TEUR p.a.

### IHR NUTZEN:

- Outsourcingmodell, daher **geringste Ressourcen-inanspruchnahme** intern (KEIN „Projekt“)
- **Fertig programmierte** IDA-Abfragen
- **Fertige Listen zur Bearbeitung**
- **Faires Preismodell**, das sich am umsetzbaren Ergebnis orientiert