

SMARTcompagnie

Die Managementberatung
für die Finanzdienstleistungsbranche
in Deutschland

Get SMARTer!

Unternehmensportrait

Über uns

Geschäftsführende – Gesellschafter	Harry Holzhäuser Jürgen Schwarz
Gründungsjahr	2005
Rechtsform	GmbH
Mitarbeiter	6
Freie Mitarbeiter	4
Branchenerfahrung	Über 25 Jahre in Versicherungs- unternehmen und Banken
Geschäftsfelder	Consulting Marktforschung Vertriebstools Trainings und Coachings

SMARTcompagnie ist inhabergeführt, unabhängig und frei von Konzerninteressen.

Unsere Erfolgsformel

- /// Die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens steht im Fokus unseres Handelns.
- /// Wir entwickeln für Sie stets die beste Lösung. Dafür nutzen wir unsere:
 - /// langjährige Praxiserfahrung im Produkt- und Vertriebsmanagement von Versicherungen und Banken
 - /// langjährige Projekterfahrung als Berater
 - /// umfassenden Erkenntnisse aus der Marktforschung
 - /// hohe Methodenkompetenz.
- /// Als Praktiker legen wir größten Wert auf die professionelle Umsetzung Ihrer unternehmerischen Konzepte.

Unser Fokus

- /// Wir konzentrieren uns auf die Finanzdienstleistungsbranche
 - /// Versicherungsunternehmen
 - /// Banken
 - /// Investmentgesellschaften
- /// Zu unseren namhaften Kunden pflegen wir eine langfristige Beziehung.

Unser Beratungsansatz

- /// Ihre Herausforderungen liegen in der erfolgreichen Umsetzung Ihrer strategischen Ziele.
- /// Wir analysieren Ihre Vertriebs-, Innovations- und Supportprozesse.
- /// Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen detaillierte und für Ihr Unternehmen umsetzbare Optimierungsvorschläge.
- /// Dabei berücksichtigen wir aktuelle Trends in der Produktentwicklung und im Vertrieb.
- /// Wir unterstützen Sie direkt bei der Umsetzung der strategischen und operativen Maßnahmen in die Praxis – schnell, wirksam und nachhaltig angelegt.

Unsere Geschäftsfelder



Unsere Geschäftsfelder



- Wir analysieren, entwickeln und setzen gemeinsam mit Ihnen Akzente im Produkt- und Vertriebsmanagement.

Produktmanagement

- Marktattraktivität
- Wettbewerbsposition
- Produktinnovation
- Produkteinführung
- Kommunikation
- Verkaufsförderung

Vertriebsmanagement

- Geschäftsmodell
- Kundenzugang
- Vertriebssteuerung
- Zielemanagement
- Segmentierung
- Servicierung

Unsere Geschäftsfelder



- Die Marktforschung dient Ihnen zur fundierten Entscheidungsvorbereitung. Hierbei unterstützen wir Sie in diesen Fragestellungen:

Märkte

- Marktsegmentierung
- Kundenwert

Produkte

- Produktentwicklung
- Produktoptimierung

Kunden

- Kunden- und Vermittlerzufriedenheit
- Servicequalität

Vertrieb

- Vertriebskanaloptimierung
- Multi-Channel-Management

Marken

- Positionierung
- Markenstärke

Unsere Geschäftsfelder



- /// Unsere Vertriebstools unterstützen Ihren Verkaufs- und Beratungsprozess.
- /// Hierbei konzentrieren wir uns auf:
 - /// softwaregestützte Beratungslösungen,
 - /// haptische Verkaufshelfer sowie
 - /// praxisbezogene Fachliteratur.
- /// Ein hoher Praxisbezug und die einfache Handhabung unserer Tools sind Garant des vertrieblichen Erfolgs.
- /// Wir unterstützen Sie mit unserer Erfahrung in der Konzeption und Entwicklung der Feinkonzeption bis zur marktreifen Umsetzung und Fertigstellung des Tools.

Unsere Geschäftsfelder



- /// Nur wer stetig an seiner Qualifikation arbeitet bleibt erfolgreich.
- /// Wir unterstützen Sie mit zielgerichteten Trainings und Coachings:
 - /// Vertriebskompetenz
 - /// Fachkompetenz
 - /// Persönlichkeitsanalysen
 - /// Kompetenzprofile
 - /// Persönlichkeitsentwicklung
 - /// Führungskräfteentwicklung.

Ausgezeichnete Leistungen



- /// Auszeichnung als Top 3 Beratungsunternehmen für Vertrieb und Marketing beim Branchen-Wettbewerb „Best of Consulting 2010“ der „WirtschaftsWoche“.
- /// SMARTcompagnie stellte sich dem Wettbewerb der rund 70 Unternehmensberatungen. Bewertet wurden die Unternehmen von Kunden und von einer Fachjury anhand eingereicherter Projekte und Leistungskriterien wie beispielsweise:
 - /// den methodischen Kenntnissen
 - /// des Vordenkertums
 - /// der Umsetzungsfähigkeit.

Schlüsselprojekte der letzten zwei Jahre

- /// **Consulting**
 - /// Projektmanagement für die Produktentwicklung und Markteinführung einer neuen investmentgebundenen Versicherungslösung eines Lebensversicherers.
 - /// Implementierung eines Steuerungs- und Führungsinstrumentes für das Vertriebsressorts eines Versicherers.
 - /// Entwicklung eines Geschäfts- und Organisationsmodells zur Ausweitung des Versicherungsgeschäftes für eine Bank.
 - /// Organisationsanalyse und Umsetzungsbegleitung für die Funktionsbereiche Produktmarketing, Produktmanagement und Produktentwicklung eines Versicherers.
 - /// Organisatorische Neuausrichtung des Maklervertriebs eines Versicherers inklusive der Key-Account Managements.

Schlüsselprojekte der letzten zwei Jahre

/// **Marktforschung**

- /// Entwicklung und Umsetzung mehrerer, gezielter Marktuntersuchungen in der Versicherungsbranche in den Vertriebswegen Makler und Ausschließlichkeit.
- /// Mehrere Kunden- und Vertriebspartner-Zufriedenheitsbefragungen.
- /// Endkundenbefragung als Pre-Test zur Produktentwicklung.
- /// Konzeptentwicklung und Umsetzung der AssCompact-Studien-Welt.

Schlüsselprojekte der letzten zwei Jahre

||| Vertriebstools

- ||| Entwicklung eines Vergleichsrechners zur Abgeltungs- und Vermögenszuwachssteuer in Deutschland und Österreich.
- ||| Entwicklung eines Online-Vorsorgekontos für Endkunden.
- ||| Entwicklung / Implementierung eines Vergleichsrechners zur Wohnriester-Förderung für einen der größten Lebensversicherer in Deutschland.

Schlüsselprojekte der letzten zwei Jahre

/// Trainings

- /// Fach- und Vertriebstraining Altersvorsorge im Privatkundengeschäft namhafter deutscher Banken und Sparkassen.
- /// Verkäufertraining für den Absatz von versicherungsnahen Produkten im Elektronik-Fachhandel.
- /// Coaching von Maklerbetreuern im Hinblick auf die sich wandelnden Markt- und Unternehmensanforderungen in diesem Vertriebsweg.

Unsere Kunden (Auszug)

- /// Allianz
- /// Alte Oldenburger
- /// AssCompact (A,D)
- /// apoBank
- /// Axa
- /// Canada Life
- /// Deurag
- /// Deutsche Bank
- /// Deutsche Makler Akademie
- /// DWS Investments
- /// Gothaer
- /// HDI-Gerling
- /// Helvetia
- /// J.P. Morgan
- /// Media Markt
- /// Nürnberger
- /// R+V
- /// Skandia Austria
- /// Standard Life
- /// Württembergische
- /// WWK
- /// Zurich

Ihre Ansprechpartner



Jürgen Schwarz

Geschäftsführender Gesellschafter

Telefon +49 (0) 6123 - 97482 61
js@smartcompagnie.de



Harry Holzhäuser

Geschäftsführender Gesellschafter

Telefon +49 (0) 6123 - 97482 62
hh@smartcompagnie.de

Kontakt

SMARTcompagnie GmbH

Große Hub 7a
D-65344 Eltville am Rhein

Telefon +49 (0) 6123 - 97482 62
Fax +49 (0) 6123 - 97482 89

info@smartcompagnie.de

www.smartcompagnie.com
www.twitter.com/SMARTcompagnie