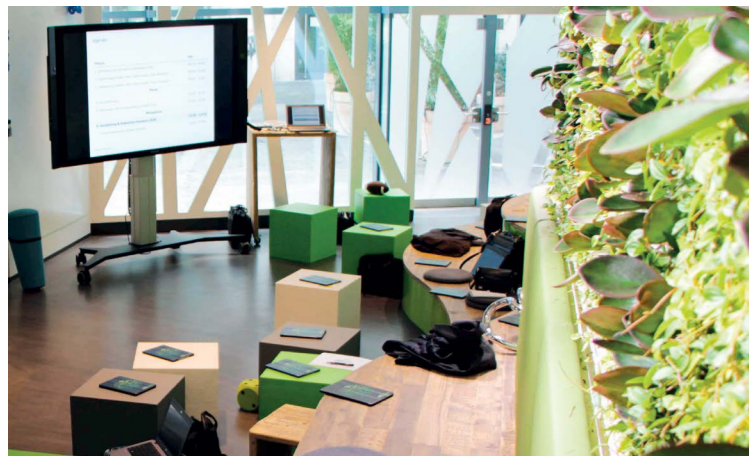


Cost Transformation Lab Session im Deloitte Greenhouse

Das Deloitte Greenhouse hilft dabei, eingefahrene Denkmuster zu durchbrechen, Kreativität anzuregen, neue Sichtweisen zu entwickeln und konkrete Lösungen gemeinsam zu erarbeiten. Mit einem Tag im Cost Transformation Lab lässt sich das notwendige Momentum schaffen, um nachhaltige Kostentransformationen zu realisieren.

Deloitte
Greenhouse™

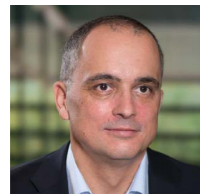


Ihre Ansprechpartner

Im weiteren Verfahren liegt der Fokus auf dem tiefgreifenden Verständnis der Kundenbedürfnisse. Ein plausibler nächster Schritt ist ein vertiefendes Gespräch mit den Kostentransformationsexperten von Deloitte sowie eine erste Outside-in-Analyse.



Dr. Hans-Martin Kraus
Partner
Transformation FS1
Tel: +49 (0)151 5807 6929
hkraus@deloitte.de



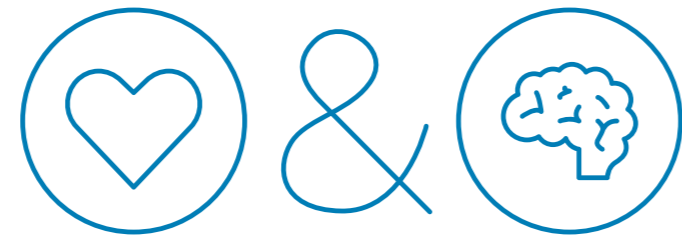
Dr. Erik Lüders
Partner
Strategic Risk
Tel: +49 (0)69 75695 7089
elueders@deloitte.de



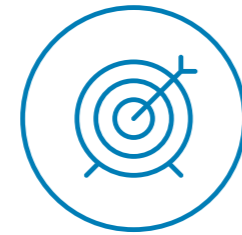
Alexander Mogg
Partner
Strategy & Operations
Tel: +49 (0)89 29036 7939
amogg@deloitte.de

Schlüsselfragen Ihrer erfolgreichen Kostentransformation

Kostentransformationen erfordern umfassende und maßgeschneiderte Ansätze, um nachhaltigen Wert zu generieren und ein Unternehmen abzusichern. Die Festlegung adäquater Kostensenkungsprioritäten und die wirksame Umsetzung von Maßnahmen sind hierbei entscheidend. Drei übergeordnete Fragen leiten bei Deloitte durch den Kostentransformationsprozess:



Kosten – ein mentales Problem?
Was ist der Unterschied zwischen einem Zahnarzt und Kostenmanagement?
Wie denkt und fühlt Ihre Organisation über Kosten?
Ist Ihre Kosteneffizienz positiv genug belegt, um die Kräfte Ihrer Leistungsträger freizusetzen?



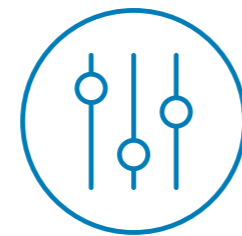
Target Focus

I. Welche Schwerpunkte sollten bei der Kostentransformation gesetzt werden? An welchen Stellhebeln wird angesetzt zur Erzielung von Kosteneinsparungen?



Execution Journey

II. Wie sollte eine Kostentransformation strukturiert und umgesetzt werden? Welcher Kostentransformationsansatz verspricht den größten Erfolg?



Management Practice

III. Wie stellt man sicher, dass die richtigen Transformationsmethoden eingesetzt werden? Mit welchen Maßnahmen lassen sich die wichtigsten Kostenstellhebel bewegen?

Deloitte.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls gerecht zu werden, und ist nicht dazu bestimmt, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen zu sein. Weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited, noch ihre Mitgliedsunternehmen oder deren verbundene Unternehmen (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendjemand im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständig und unabhängig. DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Mandanten. Eine detailliertere Beschreibung von DTTL und ihren Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte erbringt Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Risk Advisory, Steuerberatung, Financial Advisory und Consulting für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und unterstützt Kunden bei der Lösung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen. Making an impact that matters – für die rund 312.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsames Leitbild und individueller Anspruch zugleich.

Stand 2020

Deloitte.



Disruptive Costbase
Transformation

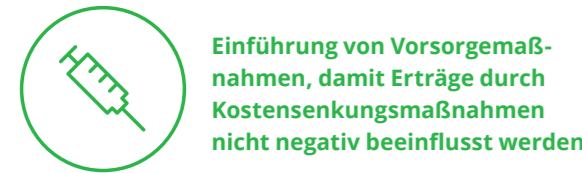
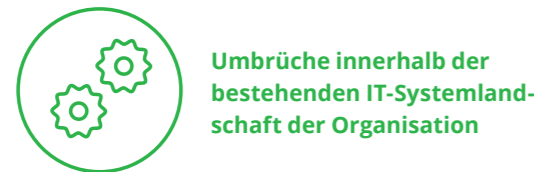
Financial Services Industry

Kostentransformation – jetzt ein Muss

Ein Leistungssprung im Kostenmanagement ist für Banken jetzt ein Muss. Auf Sicht werden die Ertrags-Pools des Bankensektors nicht steigen. Zur Pflichtübung aller Marktteilnehmer gehören eine bessere Steuerung und in vielen Fällen eine erhebliche Reduktion der gewachsenen Kostenbasis. Inkrementelles Vorgehen reicht nicht mehr aus, nur Kostentransformation leistet die notwendige Breite und Tiefe einer nachhaltigen Verbesserung.

Quantensprung beim Kosteneffizienz und -management ist kein Selbstläufer

Ein Quantensprung beim Kosteneffizienz und -management ist voller Herausforderungen. Einige haben extremes Frustrations- oder auch Show-Stopper-Potenzial, z.B.:



Eine klare Vorgehensweise ist bei Kostentransformationen essenziell. Diese umfasst das Festlegen von Kostentransformationsprioritäten, das Nachgehen eines strukturierten Transformationsansatzes und das Auswählen von geeigneten Methoden zur Realisierung von Kosteneinsparungen.

Deloitte Disruptive Cost Transformation

Target Focus

I. Welche Schwerpunkte sollten bei der Kostentransformation gesetzt werden?

Kostenmanagement ist nur dann erfolgreich, wenn es die richtige Schwerpunktfindung vornimmt. Folgender Ansatz unterstützt diesen Initiierungsprozess:



Systematischer Ansatz zur Schwerpunktfindung

Kostendruck	Handlungsfelder	Geschäftsfelder der Organisation			
		Corporate Retail	Markets	AM	
1. Höchste Dringlichkeit/Priorität	1.1 „Stop the bleeding“/sofortige Kostenoptimierungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	1.2 Beschleunigung laufender Kostenoptimierungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	1.3 Behebung eines blockierenden Show-Stopper-Problems (z.B. HR, IT, ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Akute Geschäftsfelder	2.1 Transformation des Businessportfolios (Privatkunden, Gewerbekunden, ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	2.2 Transformation der Geschäftsmodellkostenkurve/-kostenbasis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	2.3 Transformation der Vertriebskostenkurve/-kostenbasis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Akute Unternehmensfunktionen	3.1 Transformation der Headquarter-Kostenbasis (Fi, Ri, HR, ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	3.2 Transformation der IT-/Operations-Kostenbasis (und -Fähigkeiten)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	3.3 Transformation der Compliance-Kostenbasis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Diskrepanz zwischen Plan und Umsetzung	4.1 Transformation der Kostenstruktur: Qualität von Strategie und Zielumsetzung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	4.2 Momentum und Unterstützung bei der Umsetzung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	4.3 Aufbau von Kompetenzen und Verstetigung der Kostenführerschaft	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Deloitte Disruptive Cost Transformation

Execution Journey

II. Wie sollte eine Kostentransformation strukturiert und umgesetzt werden?

Mit dem Cost-Transformation-Journey-Ansatz von Deloitte werden die Rahmenbedingungen einer erfolgreichen Exekution (Ambition und Koalition, Beseitigung von Engpassfaktoren) sichergestellt.



Kostentransformationsansatz

Ambition und Koalition



Festlegung einer klaren kostentransformativen Zielsetzung
Welche transformativen Kostenentscheidungen müssen jetzt getroffen werden? Welche „unsichtbaren Elefanten“ stehen im Raum?

Exekution



Neuausrichtung des Business-Portfolios
Worauf und wie muss ein Business-Portfolio unter Kostenwettbewerbskriterien fokussiert werden?



Transformation der Kostenarchitektur
Welche zukünftige Kostenarchitektur auf Konzern- oder Divisionsebene erlaubt Quantensprünge in der Wettbewerbsfähigkeit?



Operative Exzellenz
Wo ist operative Exzellenz im Kostenmanagement wichtig und wie kann sie wirksam institutionalisiert werden?

Beseitigung von Engpassfaktoren und Funding-Strategie



Beseitigung von Engpassfaktoren bei gleichzeitiger Freisetzung weiterer Kostenoptimierungspotenziale
Wie erweitert man erfolgskritische Fähigkeiten und beseitigt Engpässe? (Skills, Kostenmanagementfähigkeit, Funding)

Deloitte Banksteuerungstool STAR ermöglicht die holistische Simulation der Auswirkung der Kostentransformation auf Bilanz, P&L, Kapital- und Liquiditätsausstattung. Mithilfe der Simulation können verschiedene vorher definierte Stellhebel der Kostentransformation und ihre Auswirkung auf das Business-Portfolio und die Kostenarchitektur auf Konzern- und Divisionsebene simuliert und Optimierungspotenziale sichtbar gemacht werden.

Auf dem richtigen Weg
Es fehlt noch etwas
Noch gar nicht
Momentan sehr gut

Deloitte Disruptive Cost Transformation

Management Practice

III. Wie stellt man sicher, dass die richtigen Transformationsmethoden eingesetzt werden?

Eine umfangreiche Datenbank von über fünfzig Methoden steht Deloitte Kunden exklusiv zur Verfügung, die sicherstellt, dass die jeweiligen Kostentransformationsziele systematisch angegangen werden. Mit dem integrativen Tool lassen sich Prognosen und Szenario-Analysen erstellen, um so eine Übersicht über das Ausmaß der Kosteneinsparungen einzelner Maßnahmen zu erlangen.



Stellhebel innerhalb der Deloitte-Methodendatenbank

Management Practice	Management Practice				
	Sehr niedrig-Zufälliger Erfolg	Niedrig-Routinierte Erfahrung	Hoch-Institutionalisierte Erfahrung	Sehr hoch-Exzellente Erfahrung	
Operative Exzellenz	A.1. Governance & Control	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	A.2. Budgeting & Cost Management	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	A.3. Demand Management & Supply Management/Sourcing	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	A.4. Ad-hoc Measures & Tweaks	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Transformation der Kostenarchitektur	B.1. Simplification	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	B.2. Operating Ecosystem	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	B.3. Digitization/Automation degree	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	B.4. Organizational Efficiency	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neuausrichtung des Geschäftsportfolios	C.1. Exit Business Unit/Segment	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	C.2. Descoping of Business Components	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	C.3. Transformative M&A	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>