

Entwicklung einer Markteintrittsstrategie für einen führenden europäischen Clearing & Settlement Services Provider

Herausforderung

Ziel des Klienten war die Verbesserung der eigenen Marktposition in Deutschland durch anorganisches Wachstum im Segment Großkunden. Nachdem wegen seiner bereits führenden Stellung in dieser Kundengruppe keine geeigneten Übernahmetargets vorhanden waren, sollte die Möglichkeit zu einem Erwerb eines Clearing & Settlement-Anbieters geprüft werden, der Dienstleistungen für spezialisierte Wertpapierhandelsbanken und Maklerhäuser anbietet. In diesem Marktsegment hatte der Klient zum Zeitpunkt des Projektbeginns weder eigene Kunden noch spezifische eigene Marktkenntnisse.

Ansatz

Auf der Grundlage einer detaillierten Marktanalyse gelang es dem Team trotz der Intransparenz des Marktes eine Entscheidungsgrundlage für das Management zur Bewertung der Wachstumsoptionen und möglicher Übernahmetargets zu erarbeiten. Nachdem der Klient einen mittelgroßen Anbieter erworben hatte, konkretisierte das Team die Marktstrategie und erarbeitete einen mittelfristigen Maßnahmenplan. Im Einzelnen wurden:

- die regulatorischen Rahmenbedingungen, die relevanten Märkte und Handelssysteme, die Clearing & Settlement Prozesse sowie die funktionalen Anforderungen eingehend untersucht und aus den aktuellen Trends und Entwicklungen Zukunftsszenarien abgeleitet
- Marktvolumen und spezifisches Marktpotenzial bestimmt sowie das Kundenuniversum anhand qualitativer und quantitativer Kriterien in homogene kundenwertbezogene Gruppen eingeteilt
- bestehende und potenzielle neue Wettbewerber identifiziert und im Wege von Benchmarks verglichen sowie für die wesentlichen Konkurrenten ein Stärken- und Schwächen-Profil erstellt
- eine Markteintrittsstrategie einschließlich der zukünftigen SOLL-Positionierung erarbeitet, sowie der Verkaufsstrategie für die gemeinsame weitere Marktbearbeitung
- die internen Lücken, insbesondere im Risikomanagement, identifiziert und ein entsprechender Maßnahmenplan zur Erfüllung der neuen Anforderungen erarbeitet

Ergebnisse

Auf Basis der Ergebnisse aus der Marktanalyse konnte das Management des Klienten rasch den notwendigen Überblick über die spezifischen Marktstrukturen gewinnen und die Chancen durch eine gezielte Übernahme nutzen. Im Zuge der gemeinsamen Marktbearbeitung mit dem neuen Partner konnten bereits neue Kunden hinzugewonnen werden. Durch die Transaktion positionierte sich unser Klient unter den drei führenden Anbietern für Clearing & Settlement-Dienstleistungen im Segment der Wertpapierhandelsbanken und Maklerhäuser in Deutschland.

Gerne stehen wir Ihnen auf Anfrage für weitere Auskünfte zur Verfügung.