



1.	Marktlage Automotive Captives	3
2.	Strategie- und Geschäftsmodelloptionen 2025ff	
3.	Unternehmensvorstellung Advyce & Company	1



1.	Marktlage Automotive Captives	3
2.	Strategie- und Geschäftsmodelloptionen 2025ff	Ę
3.	Unternehmensvorstellung Advyce & Company	1:

Der Automotive Captive Markt steht unter Beobachtung – die ersten Umbaumaßnahmen in Geschäftsmodellen und Digitalkompetenzen finden statt, um dem Wettbewerb sowie dem stagnierenden Wachstum zu begegnen

Marktlage Automotive Captives

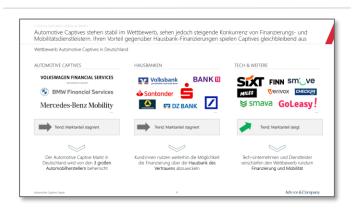
PRESSE UND ÖFFENTLICHKEIT





Verstärkte Konkurrenz, veränderte Marktbedingungen und Produktinnovationen führen zu den ersten **Umbauten in Geschäftsmodellen** sowie dem allgemeinen **Ausbau der Digitalkompetenzen**

WETTBEWERBER AM MARKT





Automotive Captives stehen stabil im Wettbewerb, sehen jedoch steigende Konkurrenz von Finanzierungs- und Mobilitätsdienstleistern. Ihren Vorteil gegenüber Hausbank-Finanzierungen spielen Captives gleichbleibend aus

OFM CAPTIVE STAGNATION





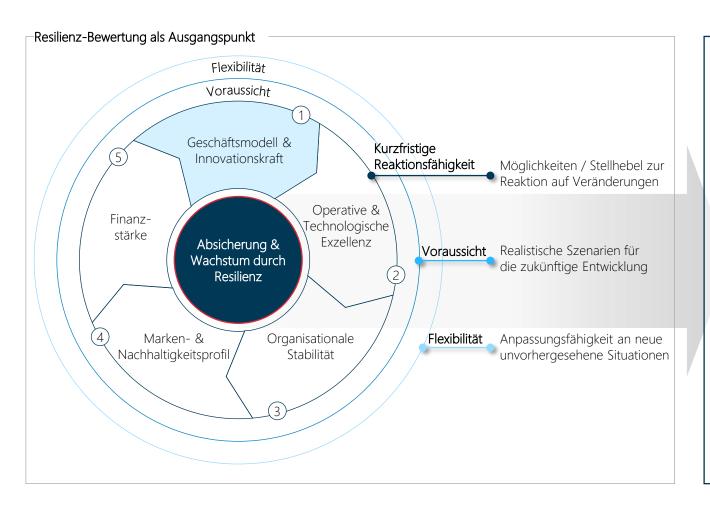
Im direkten Vergleich über die vergangenen 3 Jahren sind die Auswirkungen der Chip-Krise und der reduzierten Neuwagenverfügbarkeit deutlich erkennbar. Captives bleiben hinter dem After Sales getriebenen Wachstum zurück



1.	Marktlage Automotive Captives	3
2.	Strategie- und Geschäftsmodelloptionen 2025ff	5
3.	Unternehmensvorstellung Advyce & Company	1

Resilienz sichert nachhaltig Unternehmenserfolg und -wachstum – zur Schaffung von Resilienz muss Transparenz über die Kategorien Reaktionsfähigkeit, Voraussicht und Flexibilität herrschen bevor gezielt der Aufbau erfolgt

Resilienz-Bewertung und Verknüpfung zu den strategischen Geschäftsmodellen



Bedeutung von Resilienz für Unternehmen



- Fähigkeit, Krisen zu überstehen und gestärkt daraus hervorzugehen
- Anpassungsfähigkeit bei Disruptionen und Veränderungen, um Risiken im Kerngeschäft effizient zu managen
- Operative und finanzielle Robustheit, um in Krisenzeiten liquide zu bleiben

Bewertung der Resilienz durch Advyce & Company

Die Bewertung der Resilienz erfolgt in drei übergeordneten Kategorien:



- Reaktionsfähigkeit Kurzfristig reagieren, Lücken identifizieren und Maßnahmen ergreifen, um Unternehmenswerte zu schützen
- Voraussicht Präzision in Analyse und Vorhersage von Szenarien und Disruptionen, um strategische Schritte einzuleiten
- Flexibilität Anpassung auf künftige Veränderungen, um operative Modelle neu auszurichten und Chancen zu nutzen

Einfluss der strategischen Geschäftsmodelle auf die Resilienz

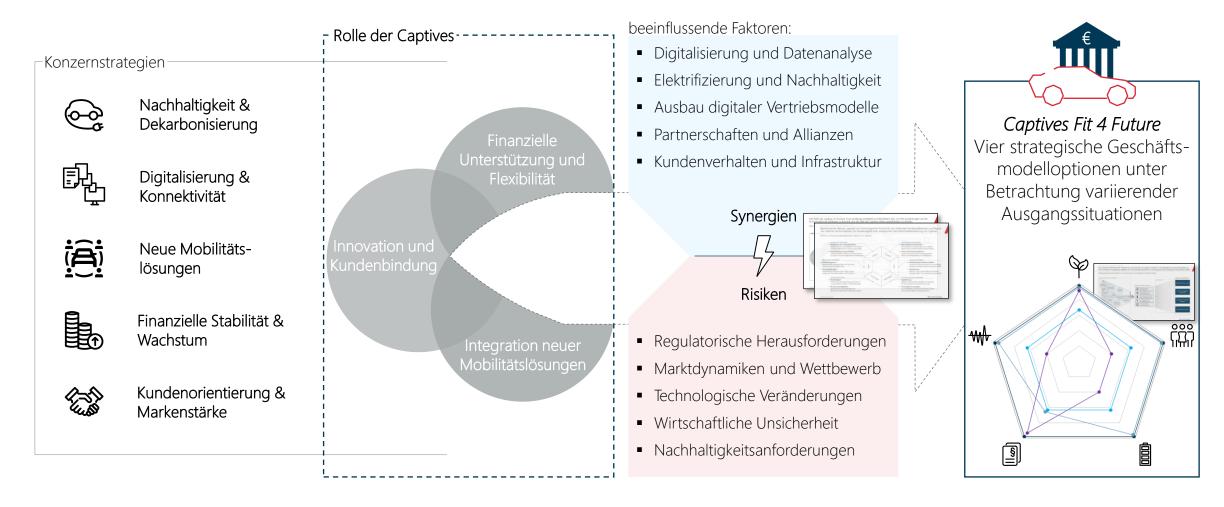
Die strategischen Geschäftsmodelle von Advyce & Company stärken die Resilienz eines Captives in allen drei Kategorien:



- Kurzfristige Reaktionszeit insbesondere dort direkt in der Dimension Geschäftsmodell und Innovationskraft
- Sowie in Flexibilität und Voraussicht

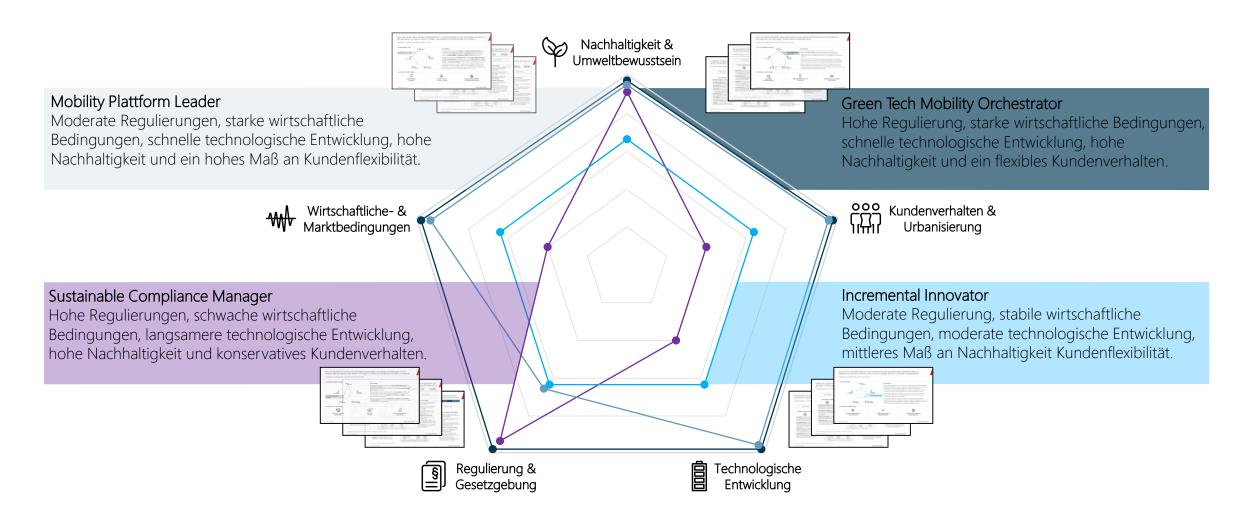
Vier strategische Geschäftsmodelloptionen für Captives, welche unter Berücksichtigung der Risiken und Nutzung von Synergien die Rolle des Captives unterstreichen und direkt spürbar auf die Konzernstrategie einwirken

Zusammenhang Konzernstrategie, Rolle der Captives und daraus resultierender Geschäftsmodelloptionen



Wettbewerbs- und Marktanalysen definieren mögliche Zukunftsszenarien, anhand derer vier strategische Geschäftsmodelle entwickelt wurden, jedes Modell setzt dabei einen individuellen strategischen Fokus

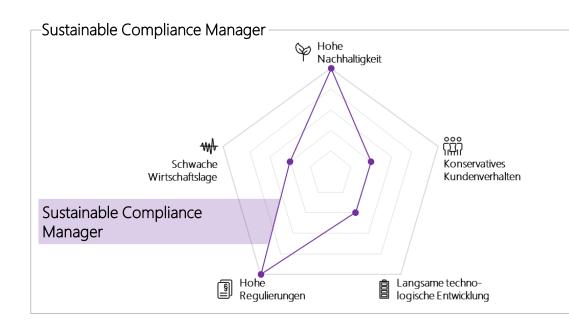
Szenarioanalyse und verknüpfte strategische Geschäftsmodelloptionen



Fokus auf regulatorische Konformität, nachhaltige Finanzprodukte und schlanke Dienstleistungen, um die Anforderungen der Regulierungen effizient wie möglich zu erfüllen und die Bilanzlast der OEMs zu reduzieren

Strategisches Geschäftsmodell: Sustainable Compliance Manager

Beispielhafter Detailauszug einer strategischen Geschäftsmodelloption

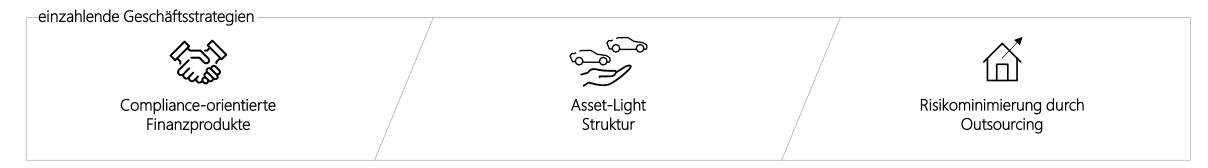


Beschreibung

Regulatorische Anforderungen führen zu hohen Kapitalanforderungen und steigenden Betriebskosten. Insbesondere die Vorhersage von Restwerten und die Kosten für den Betrieb veralteter IT-Systeme erzwingen eine Reduzierung der Bilanzsumme der Captives. Die Basis für Resilienz wird gesichert.

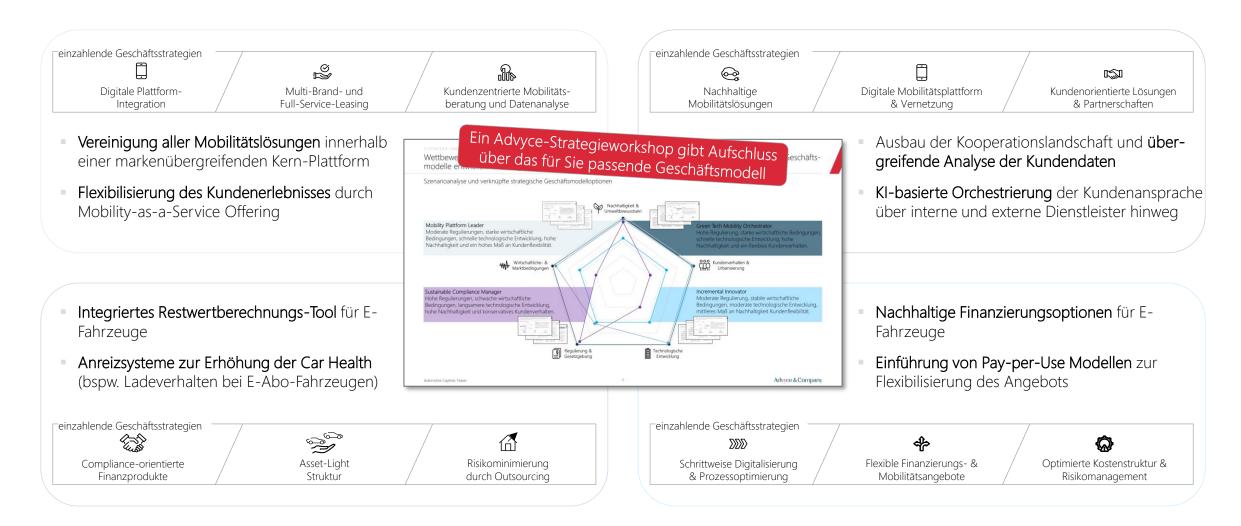
Captives agieren in dieser Strategie primär als **Serviceanbieter** für OEMs und Mobilitätsanbieter, mit schlanken und agilen Strukturen, um regulatorische Anforderungen zu erfüllen. Sie **bündeln** und **orchestrieren Produkte** entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Captives konzentrieren sich auf **regulatorische Compliance und nachhaltige Finanzprodukte**, während sie in einem stark regulierten, wirtschaftlich schwachen Umfeld kosten effizient kontrollieren.



Nach gemeinsamer Einordnung des Captives in den Gesamtmarkt kann aus dem passenden Geschäftsmodell der Ansatzpunkt für mehrwertstiftende Produktinnovationen bestmöglich abgeleitet werden

Mögliche Produktinnovationen (Auszug)





1.	Marktlage Automotive Captives	3
2.	Strategie- und Geschäftsmodelloptionen 2025ff	Ē
3.	Unternehmensvorstellung Advyce & Company	1

Advyce & Company fokussiert sich auf die Optimierung der Wertschöpfung für Unternehmen

Advyce & Company

DATEN & FAKTEN 6 ~ 100 + 38 %

> 85 %

WIEDERKEHRENDE

UND TREUE

KUNDEN

STANDORTE: MÜNCHEN, MANNHEIM, DÜSSELDORF, BERLIN, ZÜRICH, HALLE









~ 30 Jahre

BERATUNGS-

ERFAHRUNG UND

BESTEHEN AUF DEM

MARKT



DIGITALE TOOLS, MAB-GESCHNEIDERT FÜR DEN KUNDEN

FOKUSBRANCHEN







UNSERE LEISTUNGEN









Unsere Expertise und die Qualität unserer Projektergebnisse werden regelmäßig ausgezeichnet

Advyce & Company

BESTE UNTERNEHMENSBERATER (BRAND EINS), TOP COMPANY (KUNUNU) & CHARTA DER VIELFALT



AUSGEZEICHNETE KATEGORIEN 2024











IT-STRATEGIE









VERTRIEB, AFTER SALES & CRM

Advyce & Company hat eine Vielfalt an Kunden begleitet

Advyce & Company











Ihre Ansprechpartner



Burkhard Wagner Geschäftsführer & Senior Partner

Königsallee 60f 40212 Düsseldorf

+49 174 2083095 b.wagner@advyce.com



Ken Raffin Manager

Königsallee 60f 40212 Düsseldorf

+49 151 15042381 k.raffin@advyce.com



Jan-Luca Wolff Consultant

Königsallee 60f 40212 Düsseldorf

+49 151 17200754 jl.wolff@advyce.com