



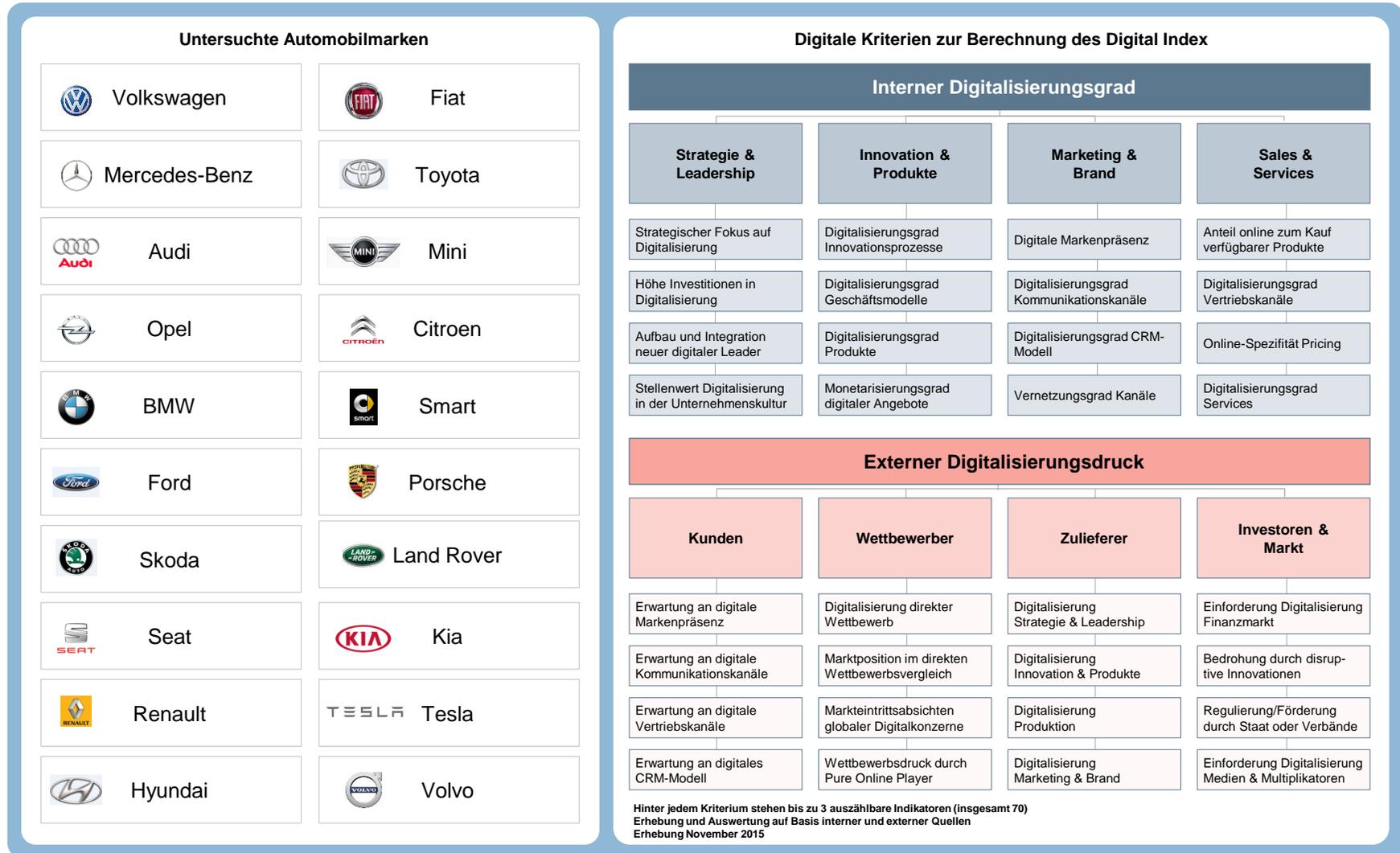
**Digital Index Auto**  
**Batten & Company**

**OEMs laufen Digitalisierung hinterher**  
Automobilhersteller mit Aufholbedarf





# Untersuchungssample: 20 OEMs. Bis zu 50 Kundenkontaktpunkte. 70 Kriterien.



# Ranking: OEMs haben noch keine echte Antwort auf die Digitalisierung.

Automobilhersteller	Digital Index*	Digitalisierungsgrad	Digitalisierungsdruck	Strategie & Leadership	Innovation & Produkte	Marketing & Brand	Sales & Services
1 Mercedes	0,18	2,97	2,79	3,08	2,88	3,17	2,75
2 VW	0,13	2,92	2,79	3,25	2,63	2,89	2,92
3 BMW	0,03	2,86	2,83	3,00	3,00	2,94	2,50
4 Audi	-0,12	2,67	2,79	2,92	2,25	2,89	2,63
5 ZF	-0,59	2,20	2,79	1,42	2,00	2,78	2,63
6 Suzuki	-0,64	2,24	2,88	1,67	2,00	2,44	2,83
7 Renault	-0,71	2,15	2,86	1,33	1,88	2,56	2,82
8 Ferrari	-0,78	2,16	2,94	1,25	1,75	2,83	2,79
9 Citroën	-0,88	2,00	2,88	1,33	1,75	2,67	2,25
10 TESLA	-0,88	2,10	2,98	1,58	2,38	1,89	2,54
11 Infiniti	-0,89	2,11	3,00	1,83	1,63	2,56	2,42
12 Porsche	-0,90	2,10	3,00	2,33	1,50	2,22	2,33
13 SEAT	0,91	1,97	2,88	1,67	1,88	2,06	2,29
14 MINI	-0,99	2,08	3,07	1,67	1,75	2,33	2,58
15 Ford	-1,00	1,86	2,86	1,42	1,63	1,94	2,46
16 Toyota	-1,01	1,91	2,92	1,42	1,75	2,22	2,25
17 Hyundai	-1,07	1,79	2,86	1,42	1,38	1,94	2,42
18 Lotus	-1,09	1,77	2,86	1,50	1,25	1,89	2,46
19 KIA	-1,12	1,78	2,90	1,42	1,50	2,00	2,21
20 Land Rover	-1,16	1,82	2,98	1,33	1,63	2,06	2,25

Übergreifend zeigen sich folgende **Kernprobleme:**

- Den größten digitalen Nachholbedarf haben OEMs bei Strategie & Leadership
- Die Überführung digitaler Innovationen in die Konzernstruktur und -belegschaft bleibt inkonsequent
- Die digitale Markenpräsenz ist bei nahezu allen OEMs nicht konsistent und ausreichend
- OEMs überlassen Digital Pure Playern bzgl. digitaler Produkte und Services fast kampfflos das Feld

\* Der Digital Index berechnet sich aus dem Digitalisierungsgrad abzüglich des Digitalisierungsdrucks. Skala 1 (niedrig) bis 4 (hoch).

□ Pain Points (Werte mit signifikant negativen Abweichungen zum Sample)

# Vereinbaren Sie eine Ergebnispräsentation mit unseren Experten



## Diskutieren Sie mit uns die Ergebnisse der OEMs und Ihre Möglichkeiten:



Wie ist die **digitale Performance** der untersuchten OEMs?

#	Praxisfeld	D-Score	A-Score
1	Digital Services	2,34	3,46
2	Innovation Labs	2,12	3,12
3	Crowdsourcing	2,00	2,00
4	Kontaktpunkte	1,98	1,98
5	Collaborative Work	1,87	1,87
6	Digitale Initiativen	1,87	1,87
7	Social Networks	1,86	1,86
8	COO-Task Force	1,64	1,65
9	Interoperabilität	1,58	1,58
10	Cloud-Ansatz	1,42	1,42

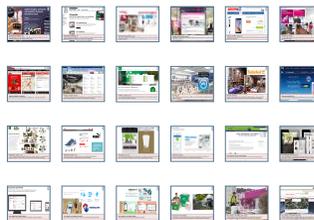
Wo liegen die **digitalen Potentiale** der OEMs?



Wo liegen die **digitalen Pain Points** der OEMs?

Diskutieren Sie mit unseren Digital-Experten Potenziale zur Steigerung Ihres **Digitalisierungsgrades**:

- Schließung **Digital White Spots** im Geschäftsmodell und Portfolio
- **Digitale Transformation** von Geschäftsprozessen
- Digitalisierung **Kontaktpunkte, Services und Produkte** entlang **Digital Customer Journey**
- Optimierung **Digital Sales Model**
- Aufbau **Multi-Channel Management**



Von welchen **Best Practices** können Sie profitieren?



Welche **Maßnahmen** sind kurz- und mittelfristig wirksam?



Welche **Digitalisierungsstrategie** ist für Sie sinnvoll?

# Ihr Vorteil: Unsere Experten, Kompetenzen und Referenzen.

## Customer Centricity

„understand your customers' requirements“



Florian Bruckmaier  
Managing Partner

- Kundenbindung
- Kundensegmentierung
- Customer Decision Journey
- Customer Experience Management
- Customer Touchpoint Analyse
- Loyalitätsprogramme
- Customer Insight Management
- Customer Lifecycle und Lifetime Value Management
- Kundennutzen- und Kundenzufriedenheitsanalyse

## Brand Management

„position your unique selling proposition“



Udo Klein-Böling  
Managing Partner & CEO

- Future of Branding
- Digital Brand Transformation
- Markenpositionierung und Value Proposition
- Markenportfolio und -architektur
- Kommunikationsstrategie/ Kampagnenplanung
- Markenbewertung
- Markendesign, Naming, Claiming
- Employer Branding
- Brand Tracking
- Markenallianzen & Kooperationen

## Market Management

„design your go-to-market“



Helmut Gulde  
Managing Partner

- Markteintrittsstrategie
- Wachstumsstrategien
- Digitale Transformation
- Mergers & Acquisitions
- Marktstrategie
- Blue Ocean Strategie
- Marketinginnovation
- Marketingorganisation
- Marketingplanung
- Marketing Spend Effectiveness

## Sales Excellence

„manage your customer interaction“



Christian von Thaden  
Managing Partner

- Multikanalstrategie
- Pricing
- Customer Relationship Management
- Sales Performance Management
- Vertriebsstrategie und Vertriebssteuerung
- Kundenzentrierte Vertriebsorganisation
- E-Commerce und Digital Sales Excellence
- Vertriebsmanagement
- Preis- und Konditionensysteme „Pay for Performance“
- Vertriebsprozessoptimierung



Audi



TOYOTA



SEAT



PORSCHE



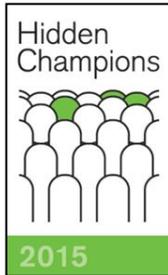
DAIMLER



Mercedes-Benz

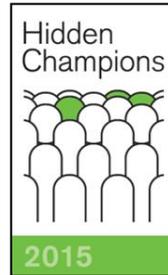


# Hidden Champion 2015: für Marketing & Vertrieb vor McK und BCG



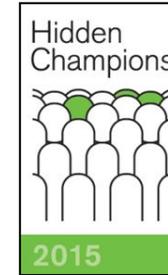
**Batten & Company**  
**#2 in Marketing & Vertrieb**

Rang	Beratung	Punkte
1	Homburg & Partner	409
2	Batten & Company	407
3	Boston Consulting Group	404
4	McKinsey & Company	397
5	Simon-Kucher & Partners	392



**Batten & Company**  
**#1 in Branchenkenntnisse**

Rang	Beratung	Punkte
1	Batten & Company	418
2	Homburg & Partner	414
3	McKinsey & Company	402
4	Boston Consulting Group	389
5	Infront Consulting & Management	384



**Batten & Company**  
**#1 in Teamfähigkeit**

Rang	Beratung	Punkte
1	Batten & Company	441
2	Infront Consulting & Management	438
3	The Advisory House	436
4	Homburg & Partner	426
5	undconsorten	421



Seit 2013 jährlich **qualitätszertifiziert** für die Bereiche Marktstrategie, Marketing, Vertrieb, CRM, Digitale Transformation, Organisation & Prozesse, Transformation & Change durch unabhängiges Schweizer Prüfinstitut Cardea mit **95% Weiterempfehlungsrate**.



**Beste Berater 2015**

**2015** Auszeichnung als **führende Spezialberatung** für Marketing, Marke & Pricing sowie Internet & Medien durch brand eins / Statista.

## Ihre Ansprechpartner für Fragen und Termine zur Ergebnispräsentation



**Tobias Göbbel**

**Managing Partner und Geschäftsführer**

**Batten & Company GmbH**

**Theresienhöhe 12**

**80339 München**

**Mobile +49 (0) 172 2015959**

**[tobias.goebbel@batten-company.com](mailto:tobias.goebbel@batten-company.com)**



**Sabine Schleginski**

**Executive Assistant**

**Batten & Company GmbH**

**Theresienhöhe 12**

**80339 München**

**Phone +49 (0) 89 54243 2154**

**[sabine.schleginski@batten-company.com](mailto:sabine.schleginski@batten-company.com)**

© Copyright

Dieses Dokument der Batten & Company GmbH ist ausschließlich für den Adressaten bzw. Auftraggeber bestimmt. Es bleibt bis zu einer ausdrücklichen Übertragung von Nutzungsrechten Eigentum der Batten & Company GmbH. Jede Bearbeitung, Verwertung, Vervielfältigung und/oder gewerbsmäßige Verbreitung des Werkes ist nur mit Einverständnis der Batten & Company GmbH zulässig.

Batten & Company GmbH, Königsallee 92, 40212 Düsseldorf, T +49 211 1379 8539, F +49 211 13798742, [www.batten-company.com](http://www.batten-company.com)