



Benrodestrasse 127
40597 Düsseldorf

Tel.: 0211/41663083

Fax: 01212/511973797

Mobil: 0170/2163835

Email: WHeidecke@web.de

www.automobileanalysen.de

***Wir bieten vielfältige Unterstützung
rund um´s Automobil.***

***Unsere Zielgruppen sind Fahrzeughersteller, der
Kfz-Handel sowie automobiler Finanzdienstleister***



Beraterprofil

Persönliche Daten

<i>Name</i>	Heidecke, Werner
<i>Geburtsjahr</i>	1957
<i>Ausbildung</i>	Bankkaufmann

Arbeitsgebiete

*Organisationsberatung,
Projektbetreuung und
-durchführung für
Fahrzeugfinanzierer und
Leasingunternehmen*

Implementierung und Optimierung von Aufbau- und Ablauforganisationen für Fahrzeugfinanzierer und Leasinggesellschaften mit Schwerpunkten in den Themen

- Abwicklung von Kredit- und Leasinggeschäften, insbesondere als fabrikmäßig betriebenes Massengeschäft,
- Scorekartenentwicklung,
- Bearbeitung von Eingangspost und E-mails
- Entwicklung von Prozessketten für alle nach Abrechnung anfallenden Geschäftsvorfälle
- Implementierung elektronischer Archivierungssysteme
- Organisation der Kfz-Brief-Verwaltung
- Entwicklung interner Kompetenzregelungen
- Aufbau einer Internen Revision und eines internen Kontrollsystems
- Aufbau von Arbeitsanweisungs-Systemen
- Planung und Einführung von Call-Center-Technologie
- Erstellung von Arbeitsanweisungen, Stellenbeschreibungen und Verfahrensdokumentationen
- Mitarbeiter-Coaching für den händlerbetreuenden Außendienst
- Effizienzverbesserungen im Autohaus

Implementierung und Optimierung von Risiko-Management-Prozessen.

Vertriebsunterstützung und Marketing für die Geschäftsfelder

- Absatzfinanzierung (neu- und gebraucht)
- Händler-Einkaufsfinanzierung (Captive- und Non-Captive)
- Absatzleasing (privat und gewerblich)
- Servicekomponenten (Finanzierung und Leasing)

Entwicklung neuer Produkte mit Service-Komponenten (z.B. Versicherungen) für Fahrzeugfinanzierer.

Planung und Durchführung von Mitarbeitertrainings und -coaching
Mitwirkung bei Einstellungsmaßnahmen



Kfz-Handel- und Hersteller

- Schulung zur Profitabilität von Händlerbetrieben
- Verkäufertrainings
- Verhandlungen mit Banken
- MARisk und Rating
- Betriebswirtschaftliche Trainings
- Unternehmensführung über Kennziffern
- Das Gebrauchtwagengeschäft
- Marketingstrategien im Autohaus
- Zusammenführung von Händlerbetrieben

Branchenkenntnisse und –erfahrung

*Spezialbanken und
Leasingunternehmen*

Fundierte Kenntnisse des Geschäftes und aller Prozesse in Spezialbanken und Leasingunternehmen mit besonderem Schwerpunkt im Bereich Fahrzeugfinanzierung aus

- 11-jähriger leitender Tätigkeit in Autobanken,
- 13-jähriger Beratungstätigkeit bei verschiedenen Unternehmen der Branche im In- und Ausland



Tätigkeiten als selbständiger Unternehmensberater seit 2001

- seit 2013 Kunde : Kfz-Händlerbetrieb (Vertragshändler, Neu- und Gebrauchtwagen nebst Service)

Bestandsaufnahme und Entwicklung von Maßnahmen zur Steigerung der Profitabilität im Zusammenwirken mit dem Importeur sowie Begleitung bei der Umsetzung der Maßnahmen.
- 2013 Kunde : Direktbank (Aktiv- und Passivgeschäft)

Erstellung von Leistungsscheinen für das Outsourcing von Tätigkeiten gem. § 25a KWG, nebst Kalkulation der Vergütungen.
- 2013 Kunde : Markenunabhängiger Kfz-Finanzierer

Mitwirkung bei den nach Erwerb einer Direktbank durchzuführenden organisatorischen Tätigkeiten (Produktentwicklungen, Organisationsrichtlinien, Arbeitsanweisungen, Formulare, Standardschreiben, Handbücher
- seit 2013 Kunde : Spezialbank mit Schwerpunkt Fahrzeugfinanzierung

Entwicklung von Qualifizierungsmaßnahmen für den Außendienst sowie Coaching der Händlerbetreuer bei ihrer Tätigkeit vor Ort
- 2011 - 2013 Kunde : Markenunabhängiger Kfz-Finanzierer

Begleitung des Markteintritts und Mitwirkung beim Aufbau innerbetrieblicher Strukturen nebst Durchführung von Mitarbeiter – Schulungen. 3-monatige Leitungsververtretung Händler-Einkaufsfinanzierung. Div. Unterstützungsarbeiten im Aufbau des Bereichs Einkaufsfinanzierung
- 2011 - 2012 Kunde: Herstellerunabhängige Spezialbank (Geschäftsfeld Fahrzeugfinanzierung und -leasing)

Tätigkeit :

Mitwirkung bei der Optimierung der Neufahrzeug-Einkaufsfinanzierung (Auto und Motorrad) in Captive-Funktion
- 2010 Kunde : International tätiger Handelskonzern

Tätigkeit :

Mitwirkung beim Aufbau einer Sparte „Kfz-Finanzierung“. Entwicklung von Produkten, Erstellung von Arbeitsanweisungen, Formularen, Stellenbeschreibungen, Verfahrensdokumentationen u.ä.



- 2009
Kunde : Herstellerunabhängige Leasinggesellschaft (Schwerpunkt : Kfz-Leasing)
Tätigkeit :
Untersuchung des nicht-standardisierten Leasing-Produktportfolios in Bezug auf Risiko, Effizienz und Rentabilität
- 2009 bis 2010
Kunde: Herstellerunabhängige Spezialbank (Geschäftsfeld Fahrzeugfinanzierung)
Tätigkeit :
Erstellung von Schulungsunterlagen für Einkaufsfinanzierung und Durchführung der entsprechenden Schulungen für den Innen- und Außendienst.
- 2009 - 2010
Kunde: Service-Anbieter im Bereich Händler-Einkaufsfinanzierung
Tätigkeit :
Support bei der Implementierung von Lösungen zur Beschaffung und Analyse von Bonitätsunterlagen nebst Aufbereitung zur Erstellung von Kreditentscheidungs-Empfehlungen.
- 2008
Kunde: US-Amerikanisches Unternehmen zur Rückstandsbearbeitung und Beitreibung im Kfz-Finanzierungs- und Leasingbereich
Tätigkeit :
Entwicklung von Tools zur Verbesserung der Rückstandsquote und Vermeidung von Fahrzeug-Sicherstellungen
- 2008 - 2009
Kunde: Service-Anbieter für externes Controlling und Risikomanagement für Fahrzeugfinanzierer.
Tätigkeit :
Erstellung von Schulungsunterlagen für internationale Lizenznehmer in englischer Sprache sowie Durchführung der entsprechenden Schulungen.
- 2007
Kunde : Software-Unternehmen für Speziallösungen für den Kfz-Handel sowie den Kfz-Finanzdienstleistungsbereich.
Tätigkeit :
Support bei der Entwicklung und Implementierung von Front- und Middle-End-Software bei namhafter markenunabhängiger Leasinggesellschaft.



2006 - 2008	<p>Kunde: Service-Anbieter für externes Controlling und Risikomanagement für Fahrzeugfinanzierer.</p> <p>Tätigkeit:</p> <p>Beratung bei der Entwicklung neuer Produkte im Risikomanagement</p>
2005 bis 2007	<p>Kunde: Spezialbank.</p> <p>Tätigkeit:</p> <p>Beratung beim Aufbau des Markteintritts in das Segment „Kfz-Finanzierung“ mit den Schwerpunkten</p> <ul style="list-style-type: none">• Produktentwicklung, Arbeitsabläufe (komplett von der Anbahnung bis zum regulären oder vorzeitigen Auslauf sowohl in der Einkaufs- als auch der Absatzfinanzierung)
2004 – 2005	<p>Kunde: Herstellerunabhängige Spezialbank (Geschäftsfeld Fahrzeugfinanzierung).</p> <p>Tätigkeit:</p> <p>Analyse der Arbeitsabläufe im Risikomanagement (Mahnwesen, Beitreibung) und Entwicklung von Verbesserungsvorschlägen.</p>
2005	<p>Kunde: Niederländische Tochter einer Konsumentenkreditbank.</p> <p>Tätigkeit:</p> <p>Analyse der Arbeitsabläufe in den Leasing- und Kreditentscheidungsprozessen.</p> <p>Erarbeitung und Umsetzung von Verbesserungsvorschlägen.</p>
2005	<p>Kunde: Ungarische Tochter einer Konsumentenkreditbank.</p> <p>Tätigkeit:</p> <p>Analyse der Arbeitsabläufe im Kreditentscheidungsprozeß.</p> <p>Erarbeitung und Umsetzung von Verbesserungsvorschlägen.</p>



- 2004 – 2005
- Kunde: Tschechische Tochter einer Konsumentenkreditbank.
- Tätigkeit:
- Beratung beim Umstrukturierungsprozess des Unternehmens nach dem EU-Beitritt der Tschechischen Republik.
- Schwerpunkte: Produkt-Entwicklung, Kreditprozess von der Anbahnung bis zum regulären oder vorzeitigen Auslauf, Risikomanagement.
- 2003 - 2004
- Kunde: Ausgliedertes Unternehmen zur Rückstandsbearbeitung / Beitreibung für eine Konsumentenkreditbank.
- Tätigkeit:
- Analyse der Arbeitsabläufe in Mahnabteilung und Rechtsabteilung (Kfz-, Waren- und Direktgeschäft) inkl. Erarbeitung und Umsetzung von Verbesserungsvorschlägen.
- Ein Schwerpunkt der Aufgabenstellung waren die Prozesse im Bereich Posteingangsverarbeitung.
- 2003
- Kunde: Zwei Spezialbanken in Fusion.
- Tätigkeit:
- Vorbereitung der Zusammenlegung von Back-Office-Einheiten in der Kundenkredit-Bestandsverwaltung im Rahmen der Fusion der beiden Banken.
- Eine Teilaufgabe im Rahmen der Tätigkeit bestand in der Analyse und Harmonisierung der Posteingangsbearbeitung der Unternehmen.
- 2002 - 2003
- Kunde: Herstellerunabhängige Fahrzeugfinanzierungsbank.
- Tätigkeit:
- Einrichtung eines Call-Centers mit 40 Agenten zur Optimierung des Telefon-Inbounds.
- 2002
- Kunde: Herstellerunabhängige Fahrzeugfinanzierungsbank.
- Tätigkeit:
- Überprüfung der Arbeitsabläufe Mahnabteilung Kfz inkl. Erarbeitung und Umsetzung von Verbesserungsvorschlägen.
- 2001 - 2002
- Kunde: Herstellerunabhängige Fahrzeugfinanzierungsbank.
- Tätigkeit:
- Überprüfung der Arbeitsabläufe Kundenkredit-Bestandsverwaltung Kfz, Erarbeitung und Umsetzung von Verbesserungsvorschlägen.



Tätigkeiten in Festanstellung

1999 - 2001

**Renault Bank / RCI (Renault Credit International Banque S.A.),
Köln bzw. Neuss**

- stv. Generaldirektor (Renault und Nissan)

1991 - 1999

Nissan Bank GmbH, Neuss (vorm. Nissan Finanz GmbH)

- Gebietsleiter Finanz
- Gruppenleiter Kundenfinanzierungen Bestand
- Abteilungsleiter Kredit (Händler- und Kundengeschäft)
- Direktor Kredit (Finanzierung und Leasing)
- Geschäftsführer

1977 - 1990

Dresdner Bank AG Filiale Mülheim an der Ruhr

- Ausbildung zum Bankkaufmann
- Kassierer
- Kontoführer
- Kundenberater
- Baufinanzierungsberater
- Privatkundenbetreuer
- Zweigstellenleiter



Weitere Tätigkeiten

2011

Volunteer - Tätigkeit im Transportbüro der FIFA-Frauen-Fußball-Weltmeisterschaft am Standort Mönchengladbach

VIP-Fahrer im Bereich des Spielortes Mönchengladbach sowie des FIFA-Standortes Düsseldorf

2008

Volunteer – Tätigkeit im Transportbüro der UEFA-Fußball-Europameisterschaft am Standort Wien

Dispatcher und Fleetmanager, verantwortlich für ca. 50 Fahrer und Fahrzeuge

2006

Volunteer - Tätigkeit im Transportbüro der FIFA-Fußball-Weltmeisterschaft am Standort Gelsenkirchen

Dispatcher, verantwortlich für die Zuweisung von rd. 40 Fahrern zu Fahrzeugen, Gästen und Touren