

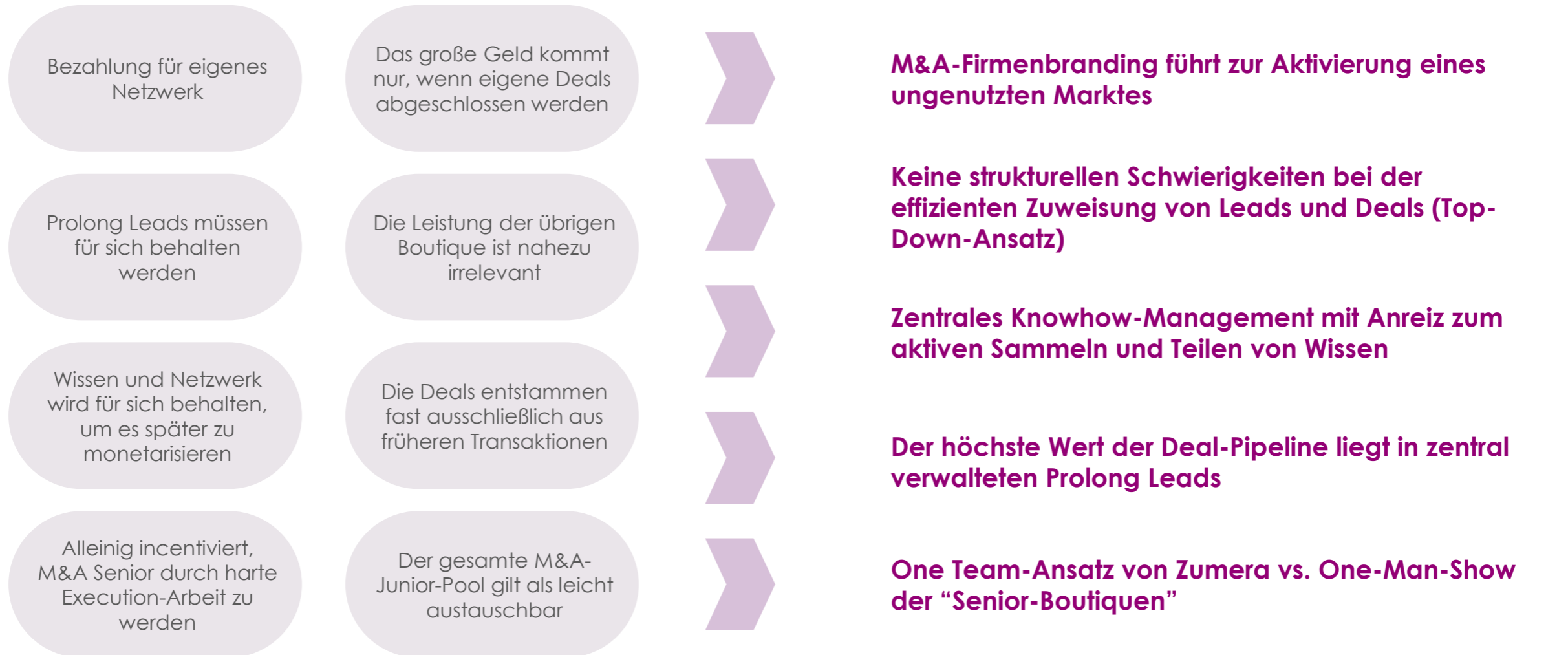


MARKETING ODER NEUER MARKTSTANDARD – WIE DIGITAL WIRD ZUMERA WIRKLICH?

Finance-ThinkTank – Forum M&A-Berater

Zumera bricht mit traditionellen Incentivierungsstrukturen: ein Team vs. One-Man-Show

Zumera



Traditionelle Incentivierungsstruktur

Zumeras einzigartiger Ansatz

Die strukturierten betrieblichen Funktionen von Zumera ermöglichen ein enormes Deal-Potenzial und Best-in-Class-Lösungen

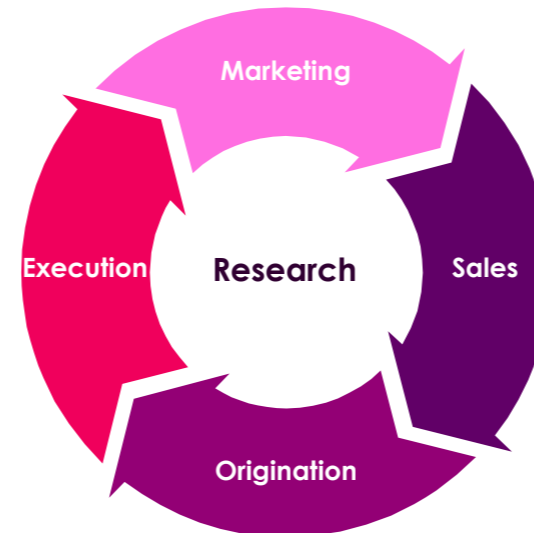
Zumera



- 1 Partner**
Seniors übernehmen Sales, die Origination, Execution und das Research, alles als One-Man-Show

- Backoffice**
Marketing (in der Regel ausgelagert)
Verwaltung
Einige "moderne" Boutiquen arbeiten mit ausgelagerten Performance-/Marketing-Agenturen

- 1** Die besten Mitarbeiter, die sich auf die in den jeweiligen Funktionen benötigten Kernkompetenzen konzentrieren können
- 2** Weniger Abhängigkeiten von einzelnen Personen (viele Verantwortliche für die gesamte Wertschöpfungskette)
- 3** Operative Exzellenz wird durch Handbücher gefestigt
- 4** Die Arbeitsabläufe werden digitalisiert und Erkenntnisse werden gesammelt, was zu kontinuierlichen Verbesserungen führt.



- Kapazität für eine hohe Schlagzahl im Sales bei einer großen Anzahl an eingehenden Leads

- Gezielte Telefonkampagnen zur Unterstützung der Origination- und Execution-Prozesse

- Größe und Struktur ermöglichen echtes Branchenwissen zur Maximierung der Qualität

- Viele Synergieeffekte mit erheblich vereinfachter Kapazitätsplanung für alle Funktionen

Ich freue mich auf Ihre Fragen sowie
den weiteren Austausch!

Zumera

Felix Engelhardt, CFA

CEO & Founder

felix.engelhardt@zumera.com

[linkedin.com/in/felix-engelhardt-cfa](https://www.linkedin.com/in/felix-engelhardt-cfa)

Zumera

