

# Gruppe

## INTRO

Wir haben unser Geschäft auf Anerkennung, langfristigen Beziehungen und Vertrauen aufgebaut und leisten dabei einen positiven Beitrag zur Anerkennung unserer fokussierten Berufsgruppe. Wir nehmen uns Zeit, um langfristige Beziehungen zu knüpfen und sind zumindest genauso daran interessiert, Glaubwürdigkeit zu etablieren. Durch unsere Erfahrungen haben wir eine Fülle von qualifizierten Informationen über die Unternehmen, die uns beauftragen. Projekte, Aufgaben über den Projektleiter und sein Team, über den Anlass und den Hintergrund. Wir sind in der Lage, Projektmitarbeiter in geeigneter Weise zu coachen, damit Sie Ihr Potential optimieren und sich gut im Projekt zu positionieren. Wir stellen umfassende Fragen an Kooperationspartner die als Projektowner agieren. Wie lange ist er im Markt? Worin ist er spezialisiert? Für welche Mandanten arbeitet er? Welche Funktionsebenen spricht er normalerweise an? Ein guter Projektcoach hält seine Terminankündigungen auch ein. Ruft er an, wenn er es versprochen hat? „Anfang der nächsten Woche“ bedeutet, dass er sich am Montag oder Dienstag, nicht jedoch erst am Freitag um 18.00 Uhr oder etwa zwei Wochen später meldet. Ein guter Projektmanager stellt gezielte und detaillierte Fragen, seine Aufgabe ist es herauszufinden, ob Mitarbeiter zum Unternehmen, zum Projektleiter, zur Aufgabe und zum Umfeld passen. Er führt dann immer ein persönliches Gespräch indem er sich die Zeit nimmt, hervorragende, inhaltlich begründete Arbeit für seinen Auftraggeber zu leisten. Um dies zu erreichen, muss er sich den Respekt derjenigen erarbeiten, die er platzieren möchte. Unter Berücksichtigung inzwischen vorhandener technischer Expertise sehen wir externe Beratung nicht nur in der Entwicklung und Einführung neuer Systeme. Vielmehr steht das Management einer erfolgreichen Business Integration im Vordergrund der angebotenen Leistung. Unser Beratungsansatz verbindet das bereits vorhandene technische Know-how mit unserer fachlichen Erfahrung aus der Anwendersicht und hebt damit Synergien. Wir zeigen Ihnen auf den folgenden Seiten Beratungsangebote für die erfolgreiche Umsetzung Ihrer strategischen Führungs- und Dienstleisterrolle in Ihrem Segment.



Unsere Tätigkeitsfelder Financial Services, Business Intelligence, Real Estate Management, HighTech Industry, Sourcing, Interim-Management, Business Services und Project Solutions decken ein breites Spektrum ab. Dabei nutzen wir konsequent die Synergien zwischen diesen Bereichen. Sie profitieren von unserer durchweg hohen Marktdurchdringung, flächendeckenden Präsenz und der langjährigen Erfahrung unserer Berater.

# Gruppe

## FOKUS

Die Industrialisierung der Finanzwirtschaft ist im Gange. Wir im Banking-Team beschäftigen uns mit: SAP-BCA/BW/CML/CMS/SEM, Darlehen, Kreditfabriken, Forfaitierung, Prozesskostenrechnung, Gesamtarchitektur, Riskmanagement, Nostro Wertschriftenbuchhaltung und dem Thema Geschäftsprozessplattform. Weitere Themen sind IFRS und Basel II sowie die notwendigen Anpassungen im Externen Rechnungswesen. Wir sind bundesweit in mehreren Verbänden und Arbeitskreisen tätig, um Informations- und Erfahrungsaustausch durch konstruktive Zusammenarbeit zu fördern. Der Bereich Capital Markets stellt als Basisgeschäftsfeld der Bank das Bindeglied zwischen den Kunden und den Märkten, auf denen seine Mitarbeiter täglich agieren, dar. Schwerpunkte bilden hier einerseits der Handel an den Geld-, Devisen-, Aktien-, Derivate- und Rentenmärkten und andererseits die individuelle Beratung, Analyse und das Angebot problemlösungsorientierter Produktstrukturen im Kundengeschäft. Neben der Entwicklung von Handelsstrategien in den jeweiligen Produkten bilden die Handelsbereiche dabei die Nahtstelle für die Vertriebsaktivitäten der Sales-Bereiche. Mit folgenden Systemen sind wir vertraut: Kondor+ Reuters Murex Summit FrontArena Sophis-Risque. Konzeptionelle Themen wie MiFID ändern die handelnde Landschaft für die meisten Finanzierungsinstrumentarien und erfordert einen Rethink des Prozesses sowie Technologie. Deshalb evaluieren wir die neuen Themen um SOX und SOA. Technisch unterstützen wir Sie mit EAI C++ API J2EE. Im Bereich Real Estate begleiten wir Sie als Advisor bei ihren Transaktionen mit dem Ziel der nachhaltigen Wertsteigerung ihres Immobilienportfolios. Zum einen durch eine Verringerung der Leerstände, zum anderen durch Revitalisierung, Risikomanagement und Optimierungen im Property Management. Als Dienstleister rund um die Immobilie bieten wir ein durchgängiges und professionelles Prozessmanagement und sichern Ihren hohen Qualitätsanspruch. Unsere Kunden profitieren von unserer Erfahrung und Kompetenz zur Definition und Etablierung von Lösungskonzepten. Mit folgenden Systemen sind wir vertraut: SAP-RE Unsere Kompetenz in folgende Themen: Due Diligence, Betriebskostenoptimierung, Portfolio-Modelle, Standardisierung und Verbesserung der Abwicklung im Kreditgeschäft (Hypothekar-, Konsumenten-, Export-, Konsortialkredite, Verbriefung). Wir sind in verschiedenen Verbänden, Foren und Arbeitskreisen zu den fokussierten Themen tätig.

## BEIRAT

Konsolidierung, Globalisierung, Deregulierung. Wettbewerb und Margendruck. Steigende Kundenansprüche und neue Geschäftsmodelle – so heißen die Herausforderungen für die Zukunft. Die Industrialisierung der Finanzbranche kommt in Fahrt. Branchenfremde Wettbewerber nehmen Banken und Versicherungen mit neuen Geschäftsmodellen Marktanteile ab. Die alten Akteure formieren sich daher neu: Sie nutzen industrielle Fertigungsmethoden und Sourcing-Strategien, um kundenorientierte Wertschöpfungsnetzwerke zu etablieren, mit denen sie rasch und kosteneffizient auf neue Marktanforderungen reagieren können.



# Gruppe

## FAZIT

Wir verstehen uns als Dienstleister, der mit und für seine Kunden denkt. Unsere Consultants haben sich bewusst für ein Unternehmen entschieden, das überschaubar ist. Die Organisation ist nach dem Vorbild großer Anwaltskanzleien aufgestellt und vollständig im Besitz der Partner. Dabei handeln die Vertriebspartner in Branchenteams als das wesentliche Bindeglied zum Kunden. Die Fertigkeiten der Beraterpartner sind in interdisziplinären Kompetenzteams organisiert.

Die Gruppe mit mehr als 15 Jahren Erfahrung im Finanzsektor und über 50 Mitarbeitern. Mit unserer Größe garantiert die Gruppe ein Höchstmaß an Flexibilität, Entscheidungssicherheit und Orientierung auf die Erwartungen ihrer Kunden. Ein Geschäftspartner, der die Sicherheit bietet, Projektergebnisse zu erreichen und umzusetzen. Weitreichendes Netzwerk mit innovativen Menschen, Partnern und assoziierten Unternehmen. Ausgesprochen Flexibilität mit unserem Motto: structure follows people.

### Gruppe

BEIRAT

<b>Gruppe</b> CONSULTING	<b>Gruppe</b> REAL ESTATE	<b>Gruppe</b> PROCESSING
<b>Partner</b> CONSULTING <b>KLUGE &amp; KLUGE</b> Executive Coaching	<b>Partner</b> REAL ESTATE <b>LRE GmbH</b> Vermietung Verkauf Verwaltung	<b>Partner</b> PROCESSING <b>Wissenslogistik</b> Prof.A.
<b>Partner</b> CONSULTING <b>K+P Consulting GmbH</b> Project Solutions	<b>Partner</b> REAL ESTATE <b>REF GmbH</b> Asset Management	<b>Partner</b> PROCESSING <b>ITIL</b> Dr. U.