

Unternehmensprofil der KWF-Gruppe

Grevenmacher (Lux) / Frankfurt am Main (D)

- 01 Business Mission**
- 02 Gesellschafter und Management
- 03 Leistungsspektrum und Kunden
- 04 Entwicklung der KWF-Gruppe
- 05 Kontakt

Business Mission

- Unser Beratungserfolg basiert auf jahrzehntelanger Branchenerfahrung – Diese setzen wir täglich ein, in jedem Team und in jedem Projekt.
- Wir entwickeln nicht nur Strategien und Konzepte – Wir freuen uns auch auf die Umsetzung und den Nachweis des entstandenen Nutzens.
- Wertschöpfung ist das Ziel – Auf Basis von Kreativität, Kompetenz und Erfahrung liefern wir innovative, praktikable und beständige Lösungen.
- Unser Erfolgsgeheimnis ist Teamwork – Kundenmitarbeiter und Berater produzieren nur gemeinsam erfolgreiche Ergebnisse.

- 01 Business Mission
- 02 Gesellschafter und Management**
- 03 Leistungsspektrum und Kunden
- 04 Entwicklung der KWF-Gruppe
- 05 Kontakt

Mit der Gesellschafter- und Beteiligungsstruktur bestärkt die KWF ihren Fokus auf die Finanzmärkte Luxemburg und Deutschland



Gesellschafter- und Beteiligungsstruktur



Jörg Wieneke



Christian Kistler



Michael G. Möller



Markus O. Weiss



KWF Business Consultants S.A. – gegründet in 2005
Grevenmacher, Luxemburg



KWF Business Consultants GmbH – gegründet in 2007
Frankfurt am Main, Deutschland

Management



Jörg Wieneke (Jahrgang 1962) / Managing Partner, KWF Business Consultants S.A.

Jörg Wieneke war lange Zeit Berater bei einer der großen deutschen Beratungsgesellschaften, ehe er Bereichsleiter einer Direktbank in Deutschland wurde. Im Anschluss begleitete Jörg Wieneke als Managing Director die Gründung einer Onlinebank in Italien. Vor der Gründung von KWF Business Consultants war er Managing Director eines Fondsbrokers in Luxemburg.



Christian Kistler (Jahrgang 1963) / Managing Partner, KWF Business Consultants S.A.

Christian Kistler hat mehr als 15 Jahre Erfahrung durch Beratungstätigkeiten für Finanzdienstleistungsunternehmen in Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien und Luxemburg. Er war langjähriger Direktor und Partner bei Steria Mummert Consulting und Vorstand einer mittelständischen Unternehmensberatung. Darüber hinaus verbrachte er einige Jahre in einer Führungsposition bei einer Landesbank im Bereich Controlling.



Michael G. Möller (Jahrgang 1960) / Managing Partner, KWF Business Consultants GmbH

Michael G. Möller hat langjährige Beratungserfahrung u.a. in den Bereichen Strategie, Customer Relationship Management und Balanced Scorecard. Neben verschiedenen Führungsfunktionen in namhaften Unternehmensberatungen war er vor seinem Eintritt bei KWF als Geschäftsführer bei einem führenden Zahlungsverkehrsdienstleister im Mautumfeld tätig.



Markus Oliver Weiss (Jahrgang 1968) / Managing Partner, KWF Business Consultants GmbH

Markus Oliver Weiss ist seit mehr als zehn Jahren in leitender Funktion im Beratungsgeschäft tätig und spezialisiert auf die Beratung von Banken, Pharma- und Telekommunikationsunternehmen. Er war unter anderem in der Geschäftsleitung der Strategieberatung CONSULTING Partner sowie der Management-Beratung Dr. Göhring & Partner tätig. Davor war er im Client Relationship Management für internationale Großunternehmen und im Inhouse Consulting einer Landesbank tätig.

- 01 Business Mission
- 02 Gesellschafter und Management
- 03 Leistungsspektrum und Kunden**
- 04 Entwicklung der KWF-Gruppe
- 05 Kontakt

Leistungsspektrum

Business Consulting

- Die KWF-Gruppe berät Finanzdienstleistungsunternehmen in strategischen, organisatorischen und geschäftsprozessbezogenen Fragestellungen.
- Methodensicher und auf Basis jahrzehntelanger Erfahrungen in Linien-, Stabs- und beratenden Funktionen sind die Berater der KWF als Ideengeber und Analysten, als Projektleiter und Projektmitarbeiter sowie als prozessbegleitende Berater tätig.

Value Added Consulting

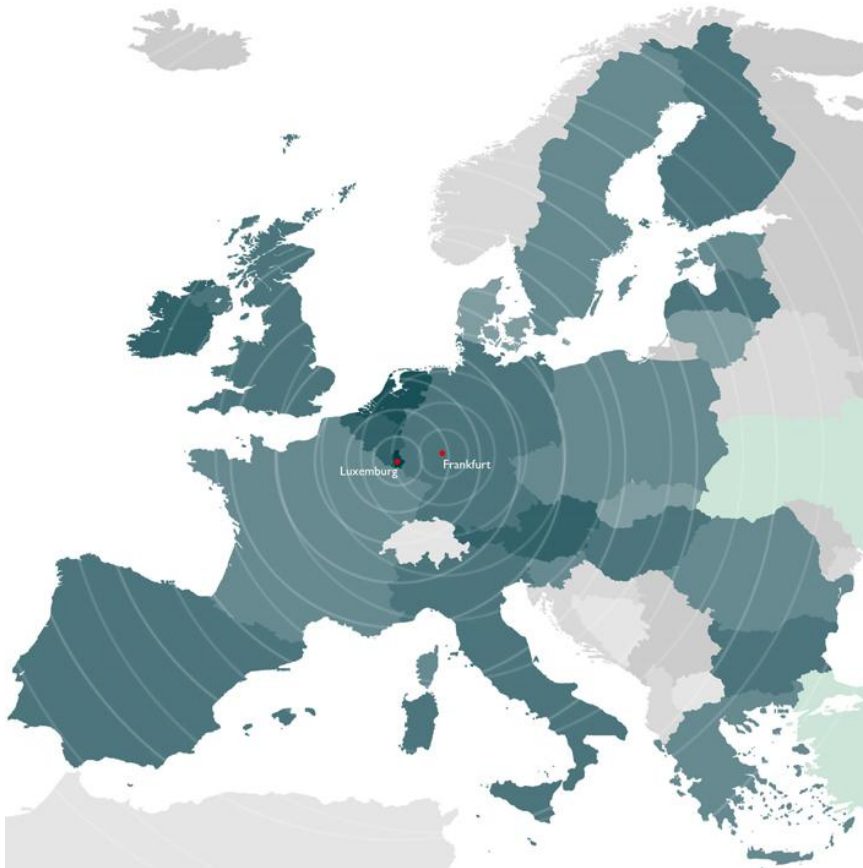
- Die KWF-Gruppe verfügt über fertig entwickelte, teilstandardisierte Beratungsprodukte, mit denen sie branchenweit vorhandene Problemfelder bei den Kunden schnell und effizient analysieren und entsprechende Maßnahmenbündel ableiten kann.
- Auf Basis von Erfahrungen aus einer Vielzahl durchgeführter Projekte werden modulare Beratungsleistungen angeboten, die für den jeweiligen Auftrag um individuelle Ergebnistypen ergänzt werden können.
- Anwendungsmodulare für Value Added Consulting sind z.B. Banking Service Factory und Corporate Web.

Interim Management

- Die KWF-Gruppe bietet bei Bedarf für einen festgelegten Zeitraum erfahrene Berater für anstehende interne Managementaufgaben an.
- Die Berater von KWF sind linienerfahren, mehrsprachig, flexibel einsetzbar und verfügen insbesondere über die in Leitungsfunktionen aufsichtsrechtlich geforderten Qualifikationen (z.B. BaFin, CSSF). Sie sind geübt im Umgang mit Aufsichtsbehörden, Gremien, Revision, Wirtschaftsprüfern, Betriebsräten und Eigentümern.
- Typische Einsatzgebiete sind z.B. die Umsetzung von Strategien und Verankerung von Ergebnissen in der Organisation sowie das schnelle Aufsetzen und Verankern von Projekten mit hoher Dringlichkeit.

Die KWF konzentriert sich auf die Beratung von Finanzdienstleistungsunternehmen im europäischen Raum

Zielkunden



Die KWF berät

- Retailbanken
- Wholesale Banken
- Spezialkreditinstitute
- Transaktionsbanken
- Kapitalanlagegesellschaften
- Investmentbanken
- Broker
- Börsen

in ganz Europa

Die Kunden der KWF sind in ganz Europa verteilt, mit einem starken Fokus auf die Standorte Luxemburg und Deutschland



Ausgewählte Kunden

- Banque LBLux S.A., Luxemburg (LUX)
- COMIT AG, Zürich (CH)
- DKB Deutsche Kreditbank AG, Berlin (D)
- DZ BANK AG, Frankfurt am Main (D)
- DZ BANK AG, Milan Branch, Milano (I)
- DZ Privatbank (Schweiz) AG, Zürich (CH)
- Hauck & Aufhäuser Banquiers Luxembourg S.A., Luxemburg (LUX)
- HSH Nordbank Private Banking S.A., Luxemburg (LUX)
- IKB Industriegreditbank AG, Düsseldorf (D)
- OnVista Bank by Boursorama, Frankfurt am Main (D)
- Wüstenrot & Württembergische AG, Stuttgart (D)
- Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank, Ludwigsburg (D)

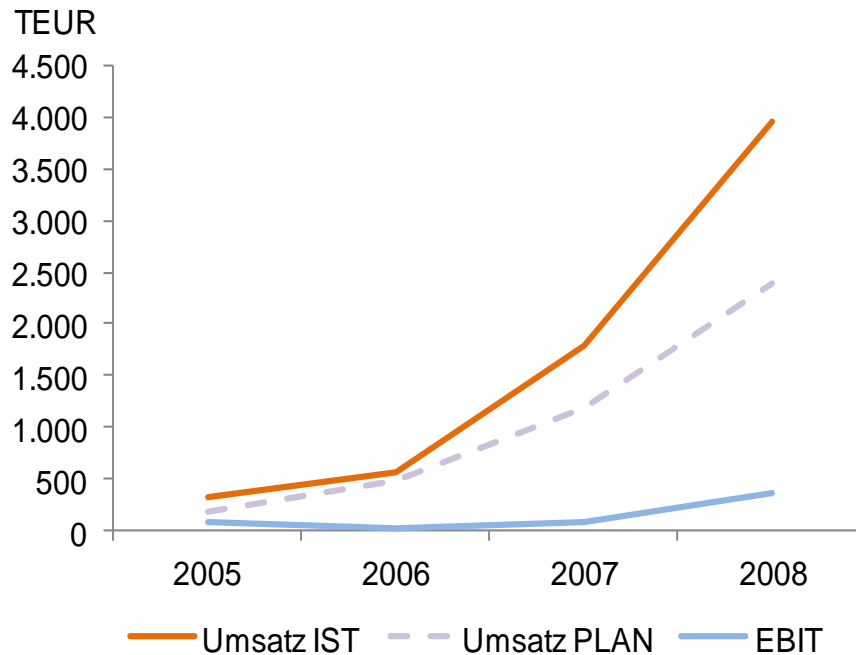
- 01 Business Mission
- 02 Gesellschafter und Management
- 03 Leistungsspektrum und Kunden
- 04 Entwicklung der KWF-Gruppe**
- 05 Kontakt

Die KWF-Gruppe weist seit der Gründung 2005 durchgehend positive Jahresergebnisse aus



Umsatz- und Ertragsentwicklung

2005 bis 2008



Beschreibung

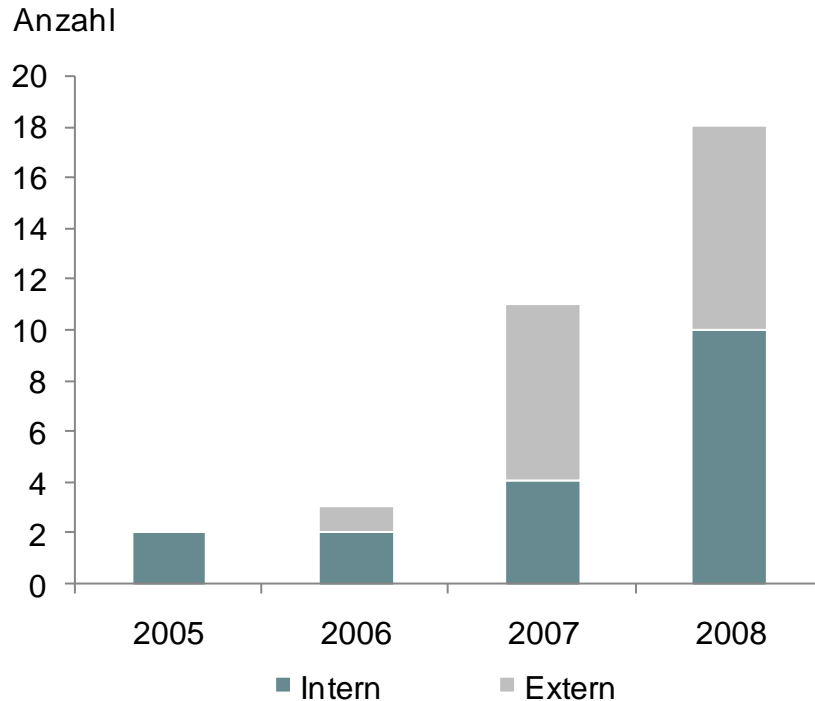
- Der Umsatz ist seit 2007 überproportional gewachsen durch
 - erhöhten Beratungsbedarf in den laufenden Kundenprojekten
 - Gewinnung von zusätzlichen Kundenmandaten
 - flexible und kurzfristige Projektbesetzung durch bewährtes Partner-Netzwerk (Senior Associates, Freiberufler)
- Seit ihrer Gründung konnte die KWF-Gruppe durchweg einen positiven Ertrag erwirtschaften
 - Effizientes Personalkostenmanagement durch optimierte Projektbesetzung mit KWF Senior Associates, eigenen KWF Beratern und sonstigen Freiberuflern
 - Neue KWF-Berater konnten aufgrund ihrer vorhandenen Fach Erfahrung direkt in Projekten eingesetzt werden und von Anfang an fakturieren

Ein kosteneffizientes MA-Wachstum wird durch einen optimierten Mix aus angestellten Mitarbeitern und Senior Associates erreicht



Personalentwicklung

2005 bis 2008



Beschreibung

- Die KWF-Gruppe hat in den ersten Jahren des Aufbaus bewusst auf ein moderates Wachstum bei fest angestellten Beratern gesetzt, um den Fixkostenblock überschaubar zu halten und Risiken zu minimieren
- Den fest angestellten Mitarbeitern wurde zusätzliche Expertise durch den gezielten Einkauf von Senior Associates zur Seite gestellt
 - Senior Associates wurden bisher ausschließlich aus persönlichen Netzwerken akquiriert (Sicherstellung der Beratungsqualität, stabileres Commitment)
 - Senior Associates haben in den bisherigen Projekten u.a. Experten- und Management-Rollen wahrgenommen und darüber hinaus für den notwendigen Know-how-Transfer zu den fest Angestellten gesorgt

- 01 Business Mission
- 02 Gesellschafter und Management
- 03 Leistungsspektrum und Kunden
- 04 Entwicklung der KWF-Gruppe
- 05 Kontakt**

KWF Business Consultants S.A.

Ansprechpartner: Jörg Wieneke, Managing Partner
Christian Kistler, Managing Partner

Adresse: 31, op der Heckmill
L-6783 Grevenmacher
Luxemburg

Telefon: +352 / 26350 333

Telefax: +352 / 26350 433

Internet: www.kwf.lu
E-Mail: info@kwf.lu

KWF Business Consultants GmbH

Ansprechpartner: Michael G. Möller, Managing Partner
Markus Oliver Weiss, Managing Partner

Adresse: Savignystraße 34
D-60325 Frankfurt am Main
Deutschland

Telefon: +49 / 69 407685 600

Telefax: +49 / 69 407685 610

Internet: www.kwf-consultants.de
E-Mail: info@kwf-consultants.de

© 2010 by KWF Business Consultants, L-Grevenmacher/D-Frankfurt am Main

Das vorliegende Werk ist urheberrechtlich geschützt. Kein Teil davon darf ohne schriftliche Einwilligung der KWF Business Consultants in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren), auch nicht zum Zwecke der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Zitate und Nachdrucke, auch auszugsweise, sind nur mit ausdrücklicher Genehmigung und Quellenhinweisen gestattet.

Best Practice.

”Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben.”

Albert Einstein

