



# Unternehmensprofil der KWF Business Consultants

© 2012 L-Grevenmacher / D-Frankfurt am Main



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

Unsere Business Mission lautet: Best Practice.

---

Business Mission



# Best Practice.

**Branchenerfahrung:** Um diesem Anspruch gerecht zu werden, basieren unsere Beratungsleistungen auf jahrzehntelanger Branchenerfahrung – in jedem Team und in jedem Projekt.

**Wertschöpfungsbeitrag:** Dabei entwickeln wir nicht nur Strategien und Konzepte – wir freuen uns auch auf deren Umsetzung und den Nachweis des entstandenen Nutzens. Dieser Nutzen ergibt einen Wertschöpfungsbeitrag im Kundenunternehmen.

**Kreativität, Kompetenz und Erfahrung:** Die von uns gelieferten innovativen, praktikablen und beständigen Lösungen entstehen auf Basis von Kreativität, Kompetenz und Erfahrung.

**Teamwork:** Unser Erfolgsgeheimnis ist Teamwork – Kundenmitarbeiter und Consultants produzieren nur gemeinsam erfolgreiche Ergebnisse.



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

# Die KWF-Gruppe wird partnerschaftlich durch das Management der Luxemburger S.A. und der deutschen GmbH geführt



## Management - Managing Partner



### **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.



### **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.



### **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.

# Unser Management wird „ergänzt“ durch ausgewiesene Know-how-Träger bzw. Spezialisten, den Senior-Associates



## Management - Senior Associates



- Unsere Senior Associates sind ausgewiesene Know-how-Träger bzw. Spezialisten, die in Ihrer Vergangenheit in leitenden Funktionen in Finanzdienstleistungsunternehmen und/oder Beratungsunternehmen tätig waren
  - Sie zeichnen sich durch hohe Seniorität, unternehmerisches Beratungsverständnis und eine klare Branchenspezialisierung aus
  - Sie übernehmen aktiv verantwortungsvolle Positionen im Umfeld unserer Beratungsprojekte, z.B. als Interim Manager im Kundenumfeld oder in Aufsichts-, Verwaltungs- oder Fachbeiräten
  - Sie verantworten Beratungsprojekte, die sie zusammen mit unseren Kunden und Consultants umsetzen
  
- Damit unsere Senior Associates professionell und zielgerichtet agieren können, stellen wir ihnen eine professionelle Kooperations-Plattform zur Verfügung. Neben der Möglichkeit des Gedankenaustauschs, der Wissensvermittlung und des Know-how-Transfers umfasst diese Plattform auch operative Basis-Leistungen wie z.B. die Bereitstellung einer technischen Infrastruktur und die Unterstützung bei Back-Office-Services.



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

# Wir unterstützen Finanzdienstleister in strategischen, organisatorischen und geschäftsprozessbezogenen Fragestellungen



## Leistungsspektrum und Kunden - Business Consulting

### 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.

### Projektbeispiele

- Die Entwicklung und Einführung von B2B/B2C-Marktdatenanwendungen inklusive der dazu gehörenden Marktinformationen für einen großen deutschen Finanzverbund
- Erstellung einer Konzeptstudie und Projektmanagement bei der Implementierung und Entwicklung der ersten Dachmarke für derivative Anlageprodukte im deutschen Retailmarkt
- Gesamtprojektmanagement bei der Migration und Erweiterung der Kundendatenbank eines großen Finanzdienstleistungskonzerns mit insgesamt rund 6 Mio. Kunden und Schaffung der Voraussetzung für ein kundenwertorientiertes Vertriebsmanagement
- Konzeption und Umsetzung einer Direktbank-Strategie für einen großen Finanzdienstleistungskonzern mit der Zielsetzung des konsequenten Ausbaus des Direktgeschäftes via Internet sowie der Entwicklung attraktiver onlinefähiger Bankprodukte
- Evaluierung der gesetzlich erforderlichen Anforderungen zur Beantragung einer deutschen Bankenlizenz für ein deutsches Tochterunternehmen eines französischen Bankinstituts
- Fachkonzeptionelle Ausgestaltung und Umsetzungsbegleitung eines integrierten Gesamtkonzepts zum rechtssicheren Umgang mit personenbezogenen Daten in einem Allfinanzkonzern

# Durch teilstandardisierte Beratungsprodukte liefern wir schnell kundenspezifische Lösungen mit Mehrwert



## Leistungsspektrum und Kunden - Value Added Consulting

### 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.
- Anwendungsmodule für Value Added Consulting sind z.B. Banking Service Factory und Corporate Web.

### Projektbeispiele

- Die Entscheidungsunterstützung bei der Auswahl eines Kampagnenmanagement-Tools sowie Fachkonzeption des Customizing, Implementierung und Begleitung des Change-Prozesses
- Prüfung der Schweizer Gesamtbankenwendung Avaloq auf MiFID-Konformität sowie fachliche Begleitung der Systemoptimierung, insbesondere hinsichtlich länderspezifischer Anforderungen im Wertpapiergeschäft
- Erstellung einer Marktstudie über Inhalt, Verbreitung und Verwendung von Qualitätszertifikaten und -siegeln, Tests und Awards im Retailgeschäft deutscher Banken sowie Empfehlung zu deren Verwendungsmöglichkeit im Rahmen der Markteintrittsstrategie einer indischen Bank

# Für einen festgelegten Zeitraum nehmen unsere erfahrenen Berater Managementaufgaben in der Organisation unserer Kunden war



## Leistungsspektrum und Kunden - Interim Management

### 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 oder Unternehmen mit hoher Dringlichkeit.

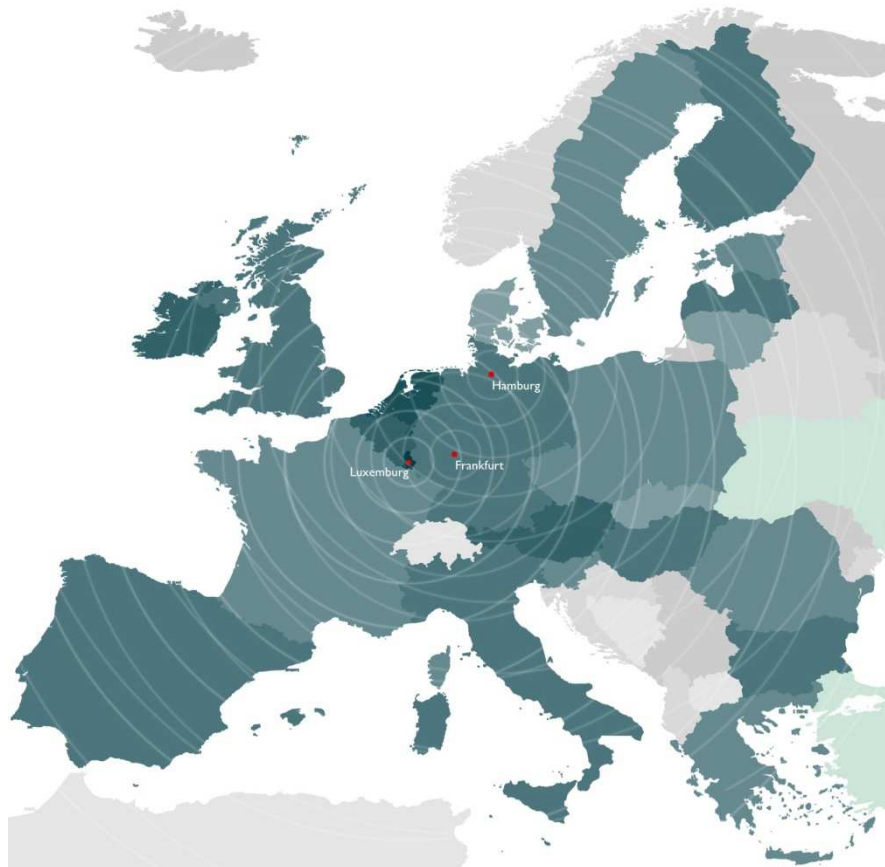
### Projektbeispiele

- Konzeption und Projektmanagement zur Gründung und Entwicklung der Filiale in Mailand einer deutschen Geschäftsbank unter besonderer Berücksichtigung von Outsourcingmöglichkeiten und deren Umsetzung. Betreuung der Filiale durch Übernahme der Mittlerfunktion zwischen der deutschen Muttergesellschaft und der italienischen Filiale sowie Leitung des operativen Geschäfts.
- Unterstützung bei der Aufnahme der Geschäftstätigkeit einer italienischen Vertriebsgesellschaft für ein deutsches mittelständisches Chemieunternehmen mittels Firmenübernahme sowie Interim Management aller Back Office Aktivitäten in der internen Rolle des COO.

# Unsere Zielkunden sind Finanzdienstleistungsunternehmen im europäischen Raum



## Leistungsspektrum und Kunden - Zielkunden



### Wir beraten

- Retailbanken
- Wholesalebanken
- Spezialkreditinstitute
- Transaktionsbanken
- Kapitalanlagegesellschaften
- Investmentbanken
- Broker
- Verbände
- Börsen
- Versicherungen
- Vertriebsorganisationen

in ganz Europa

Darüber hinaus beraten wir auch IT- und andere Dienstleistungsunternehmen in bankspezifischen Fragestellungen.

Leistungsspektrum und Kunden - Ausgewählte Kunden





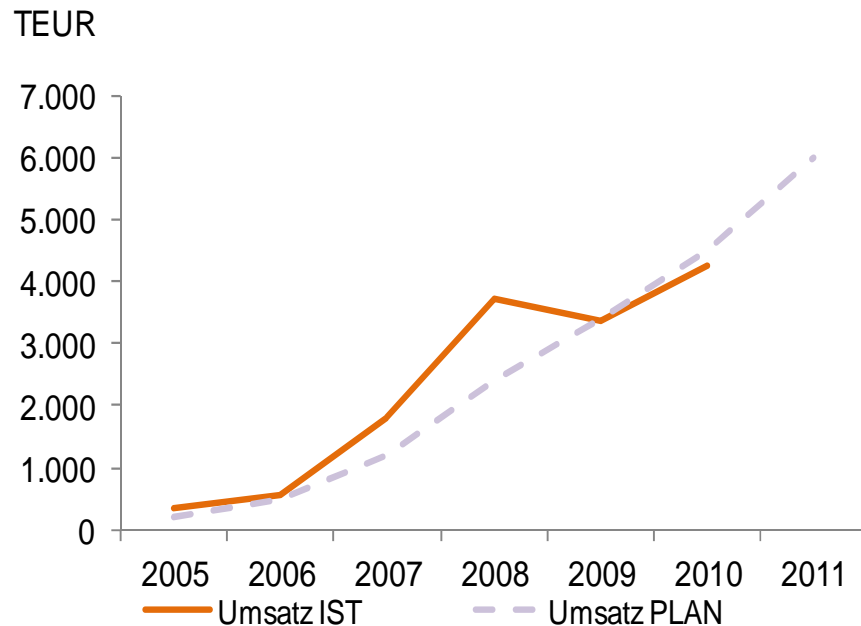
- 01 Business Mission
- 02 Management
- 03 Leistungsspektrum und Kunden
- 04 Entwicklung der KWF-Gruppe
- 05 Kontakt

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



## Entwicklung der KWF-Gruppe - Umsatz- und Ertragsentwicklung

2005 bis 2011e



## Beschreibung

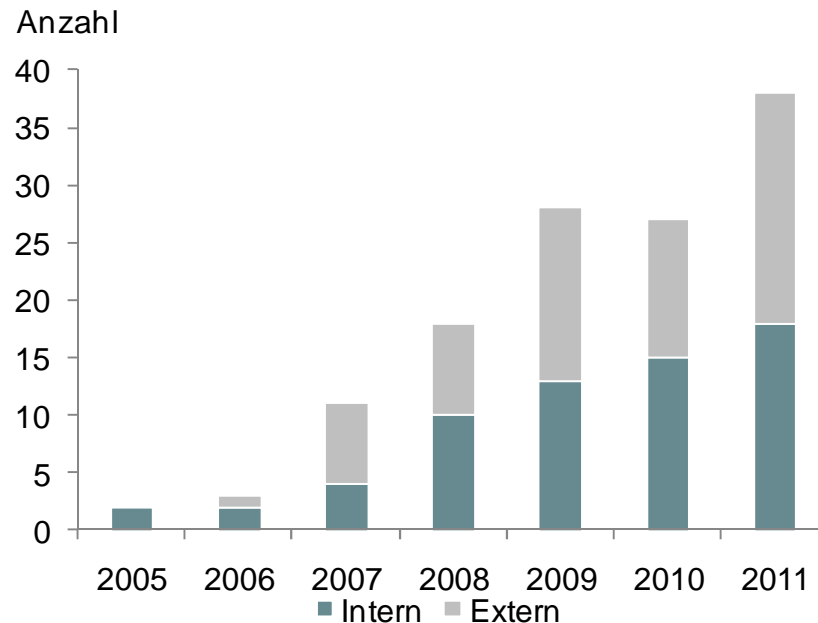
- Der Umsatz ist seit 2006 sehr stark gewachsen durch
  - erhöhten Beratungsbedarf in den laufenden Kundenprojekten
  - kontinuierliche Gewinnung von zusätzlichen Kundenmandaten
- Im Krisenjahr 2009 erlebte der Umsatz eine Seitwärtsbewegung – im 4. Quartal zog die Nachfrage wieder an .  
Für 2011 ist ein Wachstum auf mind. 6.000 TEUR Umsatz erwartet.
- Insgesamt konnte die KWF-Gruppe seit ihrer Gründung durchweg einen positiven Ertrag erwirtschaften:
  - Effizientes Personalkostenmanagement durch optimierte Projektbesetzung mit KWF Senior Associates, eigenen KWF Beratern und sonstigen freiberuflichen Mitarbeitern;
  - Neue KWF-Berater konnten aufgrund ihrer vorhandenen Fach Erfahrung direkt in Projekten eingesetzt werden und von Anfang an fakturieren;
  - Effizientes Kostenmanagement.

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



## Entwicklung der KWF-Gruppe - Personalentwicklung

2005 bis 2011e



## 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 Einsatz von Senior Associates zur Seite gestellt
  - Senior Associates arbeiten kontinuierlich mit der KWF auf der Basis eines nachhaltig etablierten Programmes zusammen
  - 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 Management
- 03 Leistungsspektrum und Kunden
- 04 Entwicklung der KWF-Gruppe
- 05 Kontakt**



### **KWF Business Consultants S.A.**

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

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

Telefon: +352 / 26350 333  
Telefax: +352 / 26350 433

Internet: [www.kwf.lu](http://www.kwf.lu)  
E-Mail: [info@kwf.lu](mailto: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](http://www.kwf-consultants.de)  
E-Mail: [info@kwf-consultants.de](mailto:info@kwf-consultants.de)

#### **Geschäftsstelle Hamburg:**

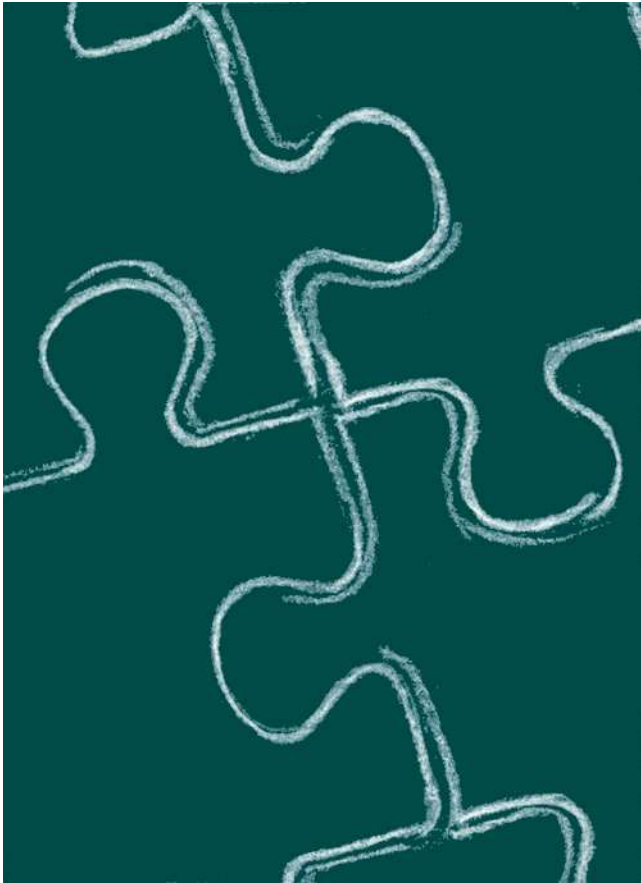
Adresse: Poststraße 33  
D-20354 Hamburg  
Deutschland

Telefon: +49 / 40 350 85 937  
Telefax: +49 / 40 350 85 938

---

© 2012 by KWF Business Consultants, L-Grevenmacher/D-Frankfurt am Main

Das vorliegende Dokument 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.