



Présentation du KWF Business Consultants

© 2012 L-Grevenmacher / D-Francfort-sur-le Main

- 01 Notre Mission
- 02 Management
- 03 Gamme de prestations et clients
- 04 Évolution du groupe KWF
- 05 Contacts

Notre vision du conseil

Notre vision du conseil:

Best Practice.

Expérience sectorielle: afin de respecter cette vision, nous nous appuyons sur plusieurs décennies d'expérience dans le secteur du conseil et ce, dans chaque équipe et pour chaque projet.

Valeur ajoutée: Notre mission ne se limite pas seulement au développement de stratégies et de concepts. Nous nous réjouissons aussi de les mettre en œuvre et d'en constater les effets positifs. Cette contribution positive, c'est la valeur ajoutée que nous apportons à nos clients.

Créativité, compétences et expérience: c'est sur ces bases que sont élaborées les solutions innovantes, pragmatiques et durables que nous livrons.

Travail en équipe: le secret de notre réussite est le travail en équipe. Seule l'étroite collaboration entre nos consultants et les équipes de nos clients conduit à des résultats positifs.

- 01 Notre Mission
- 02 Management**
- 03 Gamme de prestations et clients
- 04 Évolution du groupe KWF
- 05 Contacts

Management



Christian Kistler (année 1963) / Associé directeur général, KWF Business Consultants S.A.

Christian Kistler possède plus de 15 ans d'expérience acquise dans le cadre d'activités de conseil à des entreprises de services financiers implantées en Allemagne, en Autriche, en Suisse, en Italie et au Luxembourg. Il a été pendant de nombreuses années directeur et partenaire de Steria Mummert Consulting et président d'une PME de conseil aux entreprises. Il a en outre passé plusieurs années à un poste de direction au sein du service de contrôle de gestion dans une banque nationale.



Jörg Wieneke (année 1962) / Associé directeur général, KWF Business Consultants S.A.

Jörg Wieneke a été longtemps conseiller dans l'une des plus grandes sociétés de conseil allemandes, avant de devenir responsable de secteur dans une banque directe en Allemagne. Il a ensuite accompagné la création d'une banque en ligne italienne en qualité de directeur général. Avant la création de KWF Business Consultants, il exerçait les fonctions de directeur général d'une société de courtage de fonds au Luxembourg.



Michael G. Möller (année 1960) / Associé directeur général, KWF Business Consultants GmbH

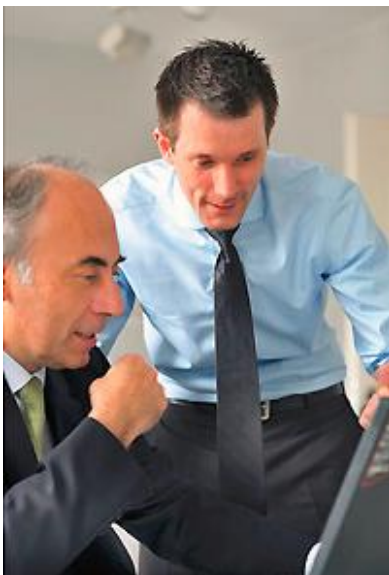
Michael G. Möller possède une longue expérience du conseil, notamment dans les domaines de la stratégie, de la gestion de la relation client et des tableaux de bord prospectifs. Outre diverses positions de direction dans d'importantes sociétés de conseil aux entreprises, il a occupé les fonctions de gérant chez un prestataire de services de paiement de premier plan à Mautumfeld.



Markus Oliver Weiss (année 1968) / Associé directeur général, KWF Business Consultants GmbH

Markus Oliver Weiss occupe des postes de direction dans le secteur du conseil depuis plus de dix ans. Il est spécialisé dans le conseil aux banques, sociétés pharmaceutiques et opérateurs de télécommunications. Il a notamment été associé à la direction de la société de conseil stratégique CONSULTING Partner et de la société de conseil en gestion Dr. Göhring & Partner. Auparavant, il était chargé de la gestion de la relation client au sein de grands groupes internationaux et du conseil interne dans une banque nationale.

Management



- Les associés senior de KWF sont des managers ayant une brillante carrière, de la personnalité et le savoir-faire correspondant.
- Ils ont la responsabilité de projets de conseil qu'ils mènent en collaboration avec les consultants. Ils endossent le rôle de manager dans le domaine de la gestion par intérim. Ils assurent des missions `responsabilité et joue un rôle actif dans différentes assemblées (conseils d'administration, de surveillance ou encore conseil d'experts).
- KWF offre à ses associés senior une plateforme de coopération pour les nécessaires échanges d'idées, tout comme le transfert de compétences et de connaissances. L'entreprise soutient ses associés senior en mettant à leur disposition les services support qui accompagnent le quotidien de tout consultant.

- 01 Notre Mission
- 02 Management
- 03 Gamme de prestations et clients**
- 04 Évolution du groupe KWF
- 05 Contacts

Gamme de prestations

Business Consulting

- Le groupe KWF conseille les entreprises de services financiers sur les questions stratégiques et organisationnelles et en matière de processus métier.
- Méthodiques et forts de dizaines d'années d'expérience dans des fonctions d'encadrement, d'état-major ou de conseil, nos conseillers sont des spécialistes de l'innovation conceptuelle, de l'analyse, de la direction et de la collaboration de projet ainsi que de l'accompagnement de processus.

Exemples de projets

- Développement et introduction d'une plateforme B2B/ B2C regroupant des données incluant les informations relatives au marché pour le compte d'un conglomérat financier allemand.
- Création d'une étude conceptuelle et gestion de projet dans le cadre de la mise en place et du développement de la première marque ombrelle dédiée aux produits dérivés en tant que produit de placement pour le marché des particuliers en Allemagne.
- Gestion principale d'un projet visant la migration et l'élargissement d'une base de donnée clients (environ 6 Millions de clients) pour le compte d'un acteur majeur dans le domaine des services financiers et ce, dans le respect de l'exigence du client, à savoir: mettre le client au centre de la gestion de la commercialisation.
- Conception et mise en œuvre d'une stratégie « Banque Directe » pour le compte d'un grand groupe de services financiers dans le but de renforcer significativement l'activité Banque Directe sur Internet tout comme le développement de produits bancaires adaptés à la distribution en ligne.
- Evaluation des pré-requis réglementaires dans le cadre de l'obtention par la filiale allemande d'un institut bancaire français de la licence bancaire allemande.
- Elaboration théorique et accompagnement de la mise en place pratique d'un concept global intégré visant à assurer la conformité légale dans le cadre de l'accès aux données personnelles pour le compte d'un groupe financier.

Gamme de prestations

Value Added Consulting

- Le groupe KWF met au point des solutions de conseil clés en main et partiellement standardisées qui permettent de résoudre les problèmes rencontrés par les clients individuels dans l'ensemble de la branche par le biais d'analyses efficaces et de mesures concrètes.
- Tirant parti de l'expérience acquise dans le cadre des multiples projets réalisés, nous proposons des offres de conseil modulaires qui peuvent être complétées par des résultats personnalisés pour chaque mission.
- Des exemples d'applications du conseil en création de valeur ajoutée sont Banking Service Factory et Corporate Web.

Exemples de projets

- Aide à la décision pour le choix d'un outil de gestion de campagne adapté. Conception pour le compte d'une ligne métier du processus de Customization. Mise en place et accompagnement du processus de changement.
- Contrôle de la conformité du logiciel bancaire suisse avaloq au regard de la réforme MiFID ainsi que l'accompagnement de l'optimisation des systèmes en particulier au regard des exigences nationales en termes de marché de titres.
- Rédaction d'une étude de marché relative au contenu, à la diffusion et à l'utilisation de certificats et sceaux de qualité, tests et récompenses diverses dans le domaine de la banque de détail en Allemagne. Recommandation quant aux possibilités d'utilisation de ceux-ci dans le cadre d'une stratégie d'entrée sur le marché bancaire indien.

Gamme de prestations

Interim Management

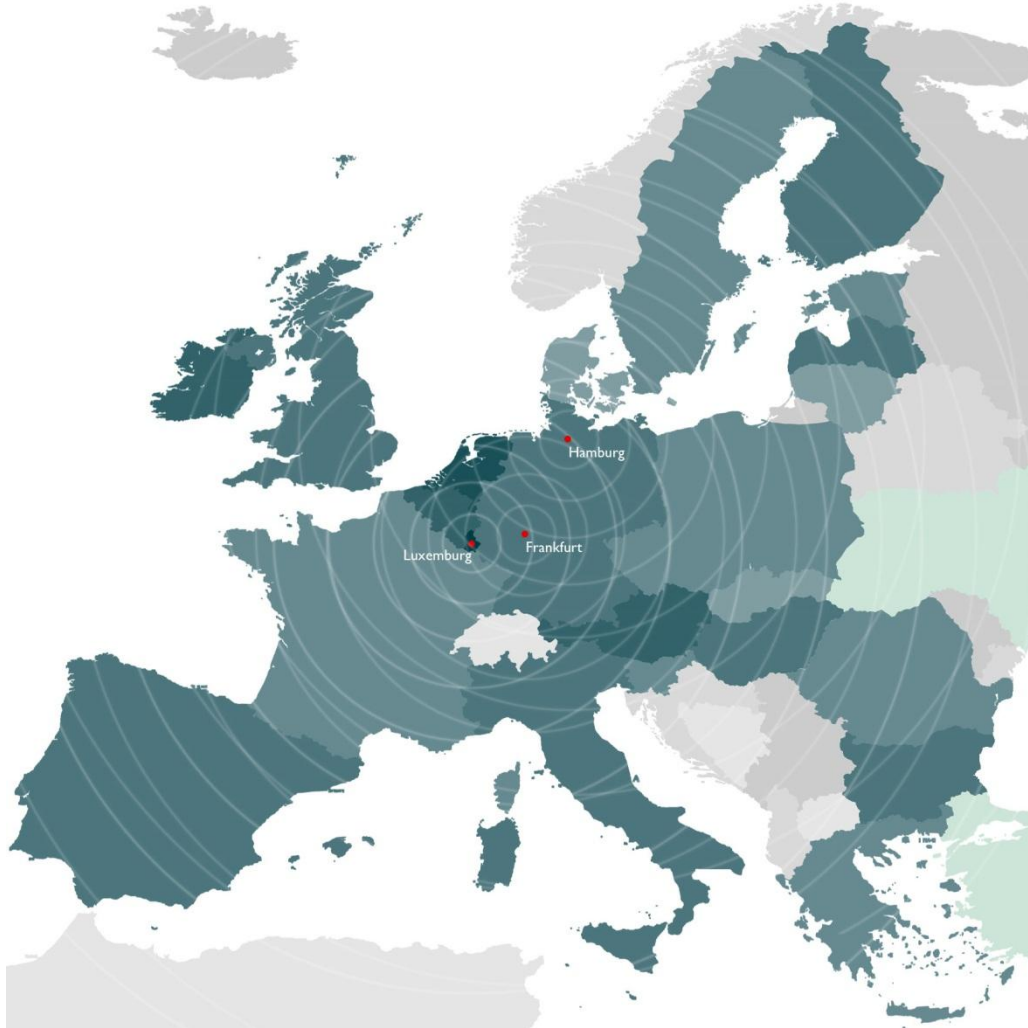
- Sur demande et pendant une période déterminée, le groupe KWF propose les services de conseillers chevronnés pour des tâches de gestion interne à long terme.
- Expérimentés dans l'encadrement, multilingues et flexibles, nos conseillers disposent également des qualifications requises par les autorités de contrôle (BaFin, CSSF, etc.) pour des fonctions de direction. Ils ont l'habitude des contacts avec les autorités de surveillance, les commissions, les experts-comptables, les auditeurs, les comités d'entreprise et les propriétaires.
- Les domaines d'application types sont par exemple la mise en œuvre de stratégies et la consolidation des résultats dans l'entreprise ainsi que la mise sur pied et l'ancrage de projets urgents.

Exemples de projets

- Conception et gestion de projet dans le cadre de la création de la filiale milanaise d'une banque d'affaire allemande, en prenant en compte les possibilités d'externalisation. Support de la branche en reprenant le rôle de médiateur entre la société mère allemande et la filiale italienne et la ligne des opérations entreprises.
- Gestion de projet suite à l'intégration de l'activité d'une filiale de distribution italienne d'une entreprise allemande du secteur de la chimie suite à un rachat d'entreprise. Mise en place de tous les processus administratifs nécessaires et gestion par intérim.

Les clients du groupe KWF sont implantés dans toute l'Europe, et plus particulièrement au Luxembourg et en Allemagne

Les clients visés



Nos clients sont

- des banques de détail
- des banques de gros
- des établissements de crédit spécialisés
- des banques de transactions
- des sociétés d'investissement
- des banques d'affaires
- des sociétés de courtage
- des associations/fédérations
- des bourses
- des assurances
- des organisations de distribution implantés dans toute l'Europe.

Nous prodiguons également nos conseils à des sociétés informatiques et des sociétés de services dans la cadre de problématiques spécifiques au milieu bancaire.

Références choisies

Alceda
Fund Management S.A.

 **Banque LBLux**

BSI

 **COMIT**

COMMERZBANK 

COMMERZ SERVICE 
GESELLSCHAFT FÜR KUNDENBETREUUNG MBH

DKB Deutsche
Kreditbank AG

 **DZ BANK**


HAUCK & AUFHÄUSER
BANQUIERS LUXEMBOURG S.A.

HSH NORDBANK
PRIVATE BANKING S.A.

 **LBB** LandesBank
International Berlin

OnVista Bank.
by Boursorama

VERITAS
INVESTMENT TRUST

 **wüstenrot**
württembergische

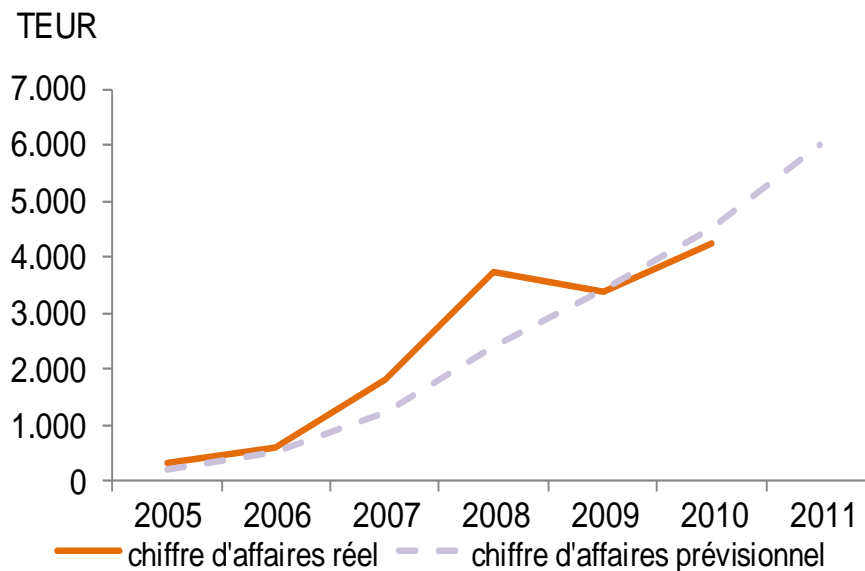
 **wüstenrot**
Partner der Württembergischen


ZURICH

- 01 Notre Mission
- 02 Management
- 03 Gamme de prestations et clients
- 04 Évolution du groupe KWF**
- 05 Contacts

Évolution du chiffre d'affaires et du revenu

de 2005 à 2011

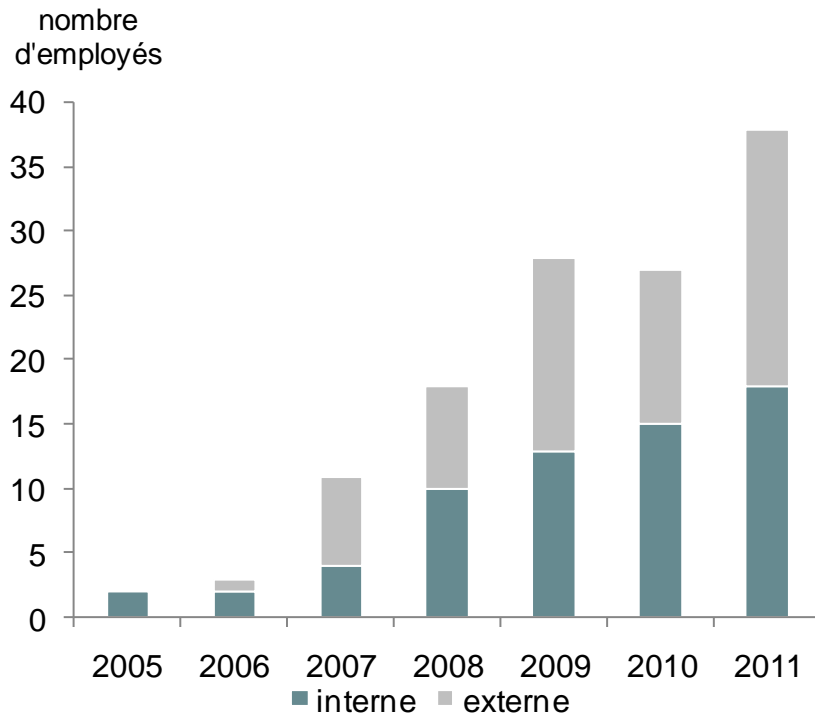


Description

- Depuis 2006, le chiffre d'affaires a augmenté de manière spectaculaire grâce à
 - un besoin de conseil accru pour les projets en cours de la clientèle
 - un accroissement du nombre de missions
- Au cours de la crise de 2009, le chiffre d'affaires a connu un léger recul. La demande a toutefois repris au quatrième trimestre. Pour 2011, les prévisions de croissance du chiffre d'affaires s'établissent à un minimum attendu de 6 Millions EUR.
- Depuis sa création, le groupe KWF affiche un bilan positif d'une année à l'autre
 - gestion efficace du coût de la main d'œuvre grâce à une prise en charge optimale des projets par des associés seniors de KWF, des conseillers internes et d'autres professionnels indépendants
 - en raison de leur savoir-faire spécialisé, de nouveaux conseillers KWF ont pu être directement affectés à des projets et générer d'emblée des recettes
 - gestion des coûts efficace

Évolution des ressources humaines

de 2005 à 2011



Description

- Au cours des premières années d'exploitation, le groupe KWF a volontairement mis sur une croissance modérée en faisant appel à des conseillers permanents pour comprimer les coûts fixes et réduire les risques au minimum
- Ces employés ont pu bénéficier de la transmission de compétences complémentaires par les associés seniors engagés à leurs côtés
 - Les associés senior travaillent en étroite collaboration au sein de KWF sur la base d'un programme durable et bien établi
 - Jusqu'à présent, les associés seniors étaient recrutés exclusivement par le biais des relations personnelles (garantie de la qualité du conseil, engagement plus stable)
 - En exerçant des fonctions d'expert et de gestionnaire dans le cadre des projets réalisés jusqu'à présent, les associés seniors ont ainsi contribué à la nécessaire transmission du savoir-faire aux employés

- 01 Notre Mission
- 02 Management
- 03 Gamme de prestations et clients
- 04 Évolution du groupe KWF
- 05 Contacts**

KWF Business Consultants S.A.

Vos interlocuteurs: Christian Kistler, Managing Partner
Jörg Wieneke, Managing Partner

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

Tél: +352 / 26350 333
Fax: +352 / 26350 433
Internet: www.kwf.lu
E-Mail: info@kwf.lu

KWF Business Consultants GmbH

Vos interlocuteurs: Michael G. Möller, Managing Partner
Markus Oliver Weiss, Managing Partner

Adresse: Savignystraße 34
D-60325 Francfort-sur-le-Main
Allemagne

Tél: +49 / 69 407685 600
Fax: +49 / 69 407685 610
Internet: www.kwf-consultants.de
E-Mail: info@kwf-consultants.de

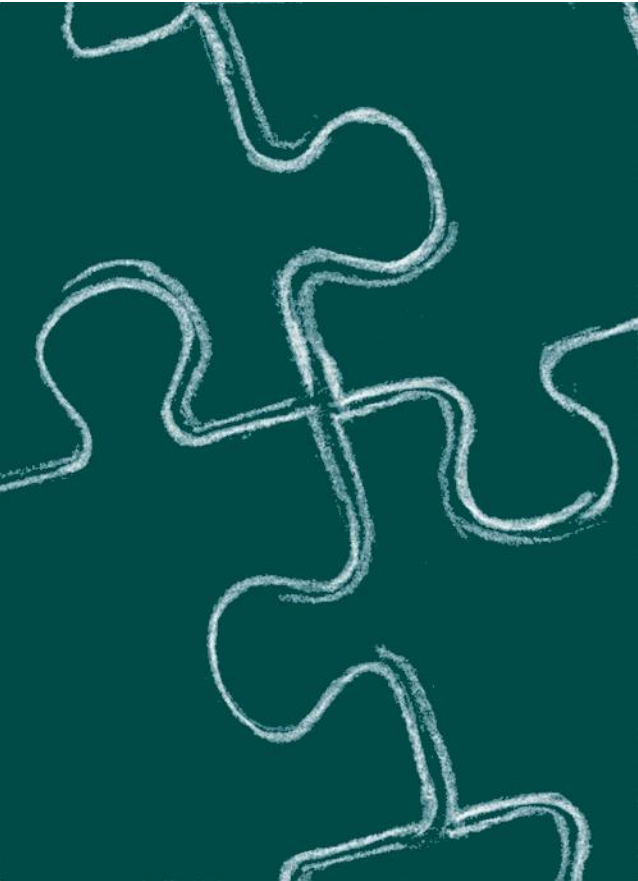
Bureau à Hambourg:

Adresse: Poststraße 33
D-20354 Hambourg
Allemagne

Tél: +49 / 40 350 85 937
Fax: +49 / 40 350 85 938

© 2012 by KWF Business Consultants, L-Grevenmacher/D-Francfort-sur-le-Main

Le présent document est protégé par des droits d'auteur. Aucune partie de ce document ne peut être reproduite, traitée, photocopiée ou diffusée à l'aide d'un système électronique, sous quelque forme que ce soit (photocopie, microfilm ou autre support), même à des fins pédagogiques, sans le consentement écrit de KWF Business Consultants. Toute citation ou reproduction, même sous forme d'extrait, n'est permise que sur autorisation expresse et sous réserve de citation de la source.



Best Practice.