



# Profilo aziendale di KWF Business Consultants

© 2012 L-Grevenmacher / D-Francoforte sul Meno

- 01 Business Mission**
- 02 Management
- 03 Servizi di consulenza e clienti
- 04 Sviluppo del gruppo KWF
- 05 Contatti

---

## Business Mission

La nostra Business Mission è la

# Best Practice.

**Esperienza di settore:** Al fine di soddisfare questa esigenza, abbiamo basto il nostro servizio di consulenza su consulenti con esperienza più che decennale nel settore – questo per ogni team e in ogni progetto che seguiamo.

**Contributo con valore aggiunto:** Noi non sviluppiamo solo strategie e concetti astratti – siamo anche felici di poterne seguire la loro implementazione, dimostrandone così l'effettiva utilità e realizzando per i nostri clienti un reale valore aggiunto..

**Kreativität, Kompetenz und Erfahrung:** Noi forniamo soluzioni innovative, praticabili e durature. basandoci sulla nostra creatività, competenza ed esperienza settoriale.

**Teamwork:** Il segreto del nostro successo è il lavoro di squadra – risultati di rilievo si possono realizzare solo attraverso una stretta collaborazione tra team di consulenti e cliente.

- 01 Business Mission
- 02 Management**
- 03 Servizi di consulenza e clienti
- 04 Sviluppo del gruppo KWF
- 05 Contatti

## Management



**Christian Kistler** (anno di nascita 1963) / Managing Partner, KWF Business Consultants S.A.

Christian Kistler ha maturato un'esperienza di oltre quindici anni come consulente di imprese di servizi finanziari in Germania, Austria, Svizzera, Italia e Lussemburgo. Ha ricoperto per diversi anni il ruolo di direttore e partner di Steria Mummert Consulting e di amministratore delegato di una società di consulenza di medie dimensioni. Inoltre ha ricoperto per alcuni anni incarichi direttivi nel settore Controlling di una banca regionale tedesca.



**Jörg Wieneke** (anno di nascita 1962) / Managing Partner, KWF Business Consultants S.A.

Jörg Wieneke ha lavorato diversi anni come consulente in una delle maggiori società di consulenza tedesche prima di assumere l'incarico di direttore centrale di una banca diretta in Germania. In seguito ha partecipato, in qualità di amministratore delegato, alla fondazione di una banca online in Italia. Prima della fondazione di KWF Business Consultants, Jörg Wieneke era amministratore delegato di un broker di fondi d'investimento in Lussemburgo.



**Michael G. Möller** (anno di nascita 1960) / Managing Partner, KWF Business Consultants GmbH

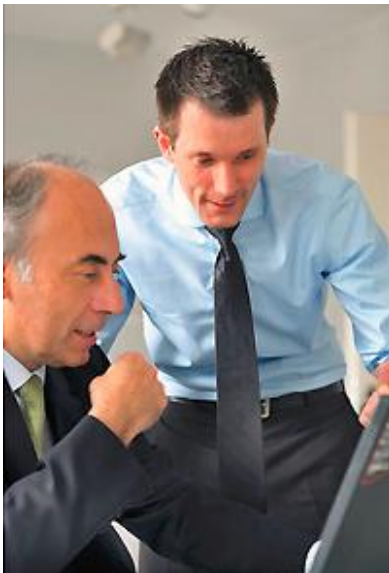
Michael G. Möller vanta una lunga esperienza come consulente nei settori Strategia, Customer Relationship Management e Balanced Scorecard. Oltre ad aver ricoperto numerosi incarichi direttivi in rinomate società di consulenza aziendale, prima di unirsi a KWF era amministratore delegato di una delle principali società fornitrici di servizi di pagamento nel settore dei pedaggi.



**Markus Oliver Weiss** (anno di nascita 1968) / Managing Partner, KWF Business Consultants GmbH

Markus Oliver Weiss ha ricoperto per oltre dieci anni incarichi dirigenziali nel settore della consulenza, in particolare per banche, aziende farmaceutiche e delle telecomunicazioni. Ha svolto tra l'altro l'incarico di amministratore della società di consulenza strategica CONSULTING Partner e di quella di consulenza gestionale Dr. Göhring & Partner. In precedenza aveva lavorato nel settore Client Relationship Management di grandi aziende a livello internazionale e nel settore Inhouse Consulting di una banca regionale tedesca.

### Management



- I Senior Associates della KWF sono Manager con affermate carriere professionali nel settore finanziario. Essi dispongono di personalità e del relativo know-how.
- I Senior Associate sono responsabili dei progetti, che realizzano insieme ai consulenti KWF. Essi possono svolgere attività di Interim-Management e assumere attivamente ruoli di rilievo p.e. in organi di sorveglianza, organi amministrativi o in comitati tecnici .
- La KWF collabora con i Senior Associates offrendo loro una piattaforma per l'indispensabile scambio di idee, l'interscambio di esperienza e il trasferimento di know how. La società li sostiene offrendo loro tutti i servizi di Back-Office ricorrenti di un consulente.

- 01 Business Mission
- 02 Management
- 03 Servizi di consulenza e clienti**
- 04 Sviluppo del gruppo KWF
- 05 Contatti

## I servizi di consulenza

### Business Consulting

- Il gruppo KWF offre servizi di consulenza a società nel settore finanziario primariamente riguardanti tematiche strategiche, organizzative e di business process.
- I consulenti della KWF quali responsabili o membri di progetto svolgono attività consulenziali di supporto, attività di analisi e di ideazione strategica, sulla base di metodologie di comprovata efficacia, collaudate in molteplici anni di esperienza in funzioni manageriali, di linea e di consulenza.

### Esempi di progetto

- Sviluppo e implementazione, per uno dei maggiori consorzi finanziari tedeschi, di applicazioni per l'utilizzo di dati di mercato e delle relative informazioni per il business B2B/B2C.
- Studio di progetto e project management per lo sviluppo e realizzazione della primo marchio sul mercato tedesco per prodotti d'investimento derivati.
- Project Management per la migrazione e lo sviluppo della banca dati clienti per un grosso gruppo finanziario con circa 6 Mio. di clienti e creazione dei presupposti per un sale management orientato ai clienti.
- Sviluppo e implementazione di un progetto per la realizzazione di una Banca Diretta per un importante gruppo finanziario tedesco, con l'obiettivo di un conseguente sviluppo dell'attività via Internet, così come la realizzazione di prodotti bancari adatti alla commercializzazione online.
- Analisi delle necessità legislative per l'ottenimento della licenza bancaria in Germania per una filiale tedesca di una banca francese.
- Definizione dei contenuti e implementazione di un concetto generale per un sicuro trattamento dei dati personali nel rispetto delle leggi sulla privacy in un gruppo multifinanziario.

## I servizi di consulenza

### Value Added Consulting

- La KWF Business Consultants dispone di prodotti di consulenza già ultimati e parzialmente standardizzati capaci di analizzare velocemente ed efficacemente per i singoli clienti di un settore i punti di rilevanza critica, per poi derivarne concreti suggerimenti operativi.
- Sulla base di esperienze raccolte durante la realizzazione di svariati progetti, vengono offerti servizi di consulenza modulari che possono poi essere integrati per ogni singolo incarico con tipologie di obiettivi individualizzati.
- Campi applicativi del Value Added Consulting sono p.e. la Banking Service Factory e il Corporate Web.

### Esempi di progetto

- Sostengo nella scelta di un tool per di il Campagne Management così come realizzazione di un concetto per il suo customizing - implementazione e sostegno nel Change-Prozess
- Valutazione della conformità alle norme MiFID dell'applicazione bancaria svizzera avaloq e supporto alla ottimizzazione della applicazione con particolare riferimento alle necessità locali nel campo dei titoli mobiliari.
- Analisi di mercato sul contenuto, divulgazione e utilizzo dei certificati e marchi di qualità, dei test sulla qualità e degli awards ottenuti da banche tedesche nel settore retail, così come raccomandazioni sul loro possibile utilizzo nell'ambito di una strategia di market entry per una banca indiana.

## I servizi di consulenza

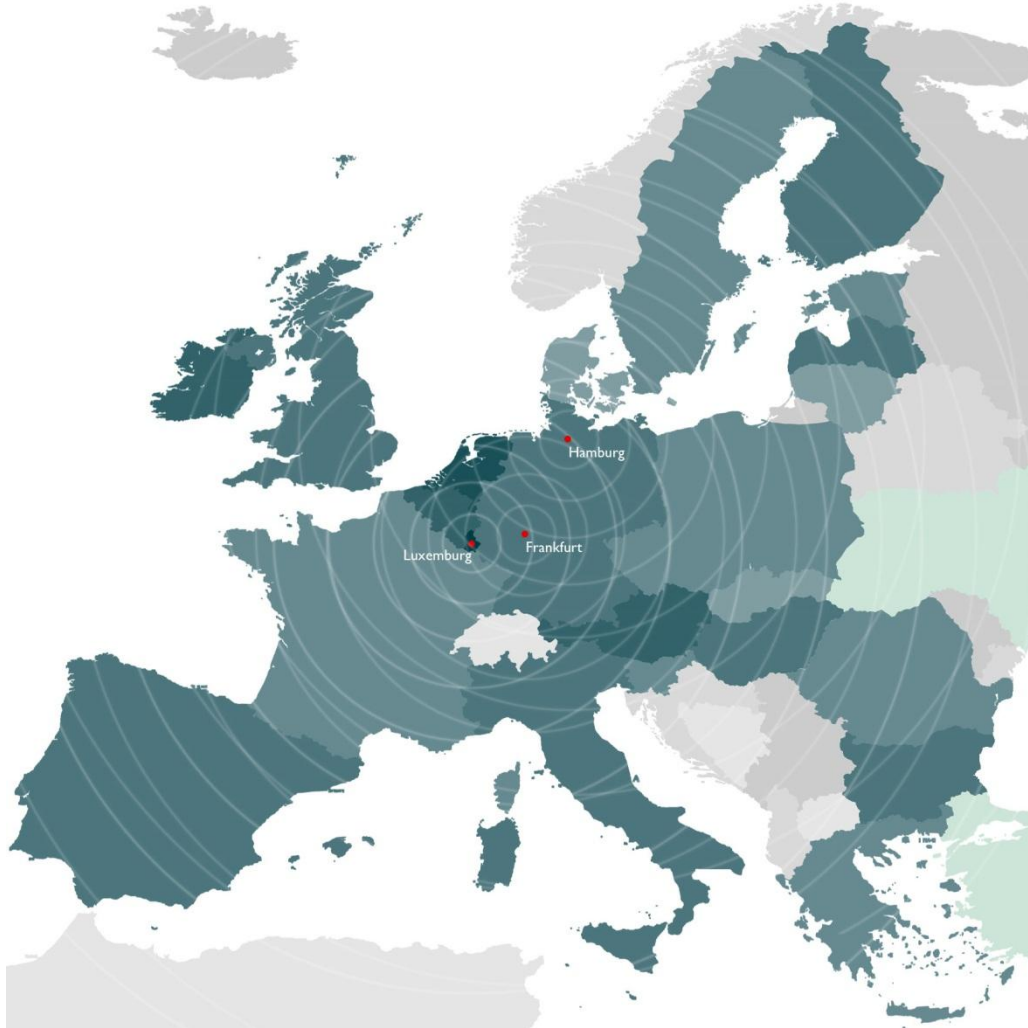
### Interim Management

- Il gruppo KWF offre in caso di necessità per un tempo determinato consulenti con comprovata esperienza professionale per funzioni di interim Management.
- I consulenti KWF hanno esperienze di linea, sono poliglotti, possono assumere diverse funzioni e soprattutto dispongono delle qualifiche imposte dalle autorità di vigilanza (p.e. quali la BaFin – e la CSSF) per ricoprire alte posizioni dirigenziali. Sono abituati a trattare con le autorità di vigilanza, gli organi aziendali, i revisori interni, i revisori dei conti, i sindacati e la proprietà aziendale.
- Aree tipiche di intervento sono p.e. la realizzazione di decisioni strategiche e l'implementazione dei risultati nell'organizzazione aziendale così come la veloce definizione e realizzazione di progetti con elevata urgenza.

### Esempi di progetto

- Studio di progetto e project management per la realizzazione di una succursale italiana di una banca d'affari tedesca con particolare attenzione alle possibilità di dare in outsourcing parte delle funzioni aziendali, supporto alla sua realizzazione e nel day to day business offrendo una funzione di Trade Union con la casa madre.
- Project management e integrazione nel gruppo di appartenenza di una società commerciale italiana acquistata da una società tedesca attiva nel settore chimico, con particolare rilievo all'implementazione dei necessari processi di Back Office, così come supporto di Interim Management.

## Clientela Target

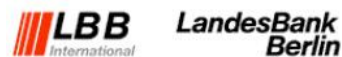


La KWF offre servizi di consulenza a

- Banche retail
- Banche Corporate
- Istituti di credito specializzate
- Banche di transazione
- Società d'investimento
- Banche d'affari
- Broker
- Associazioni
- Borse
- Assicurazioni
- Organizzazioni Commerciali su tutto il territorio europeo.

Oltre a queste istituzioni finanziarie offriamo la nostra consulenza anche a società di servizi e di IT per tematiche inerenti al settore finanziario.

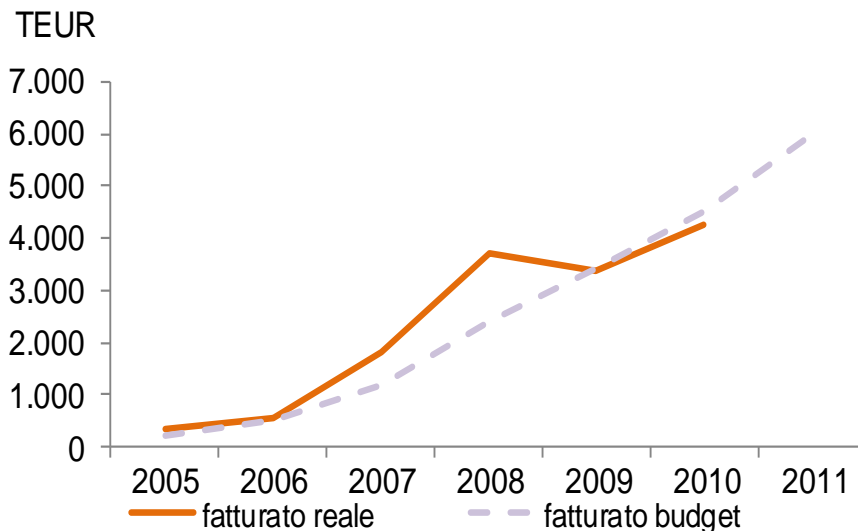
Alcuni nostri clienti



- 01 Business Mission
- 02 Management
- 03 Servizi di consulenza e Clienti
- 04 Sviluppo del gruppo KWF**
- 05 Contatti

## Sviluppo del fatturato e degli utili

2005 fino al 2011e



Descrizione

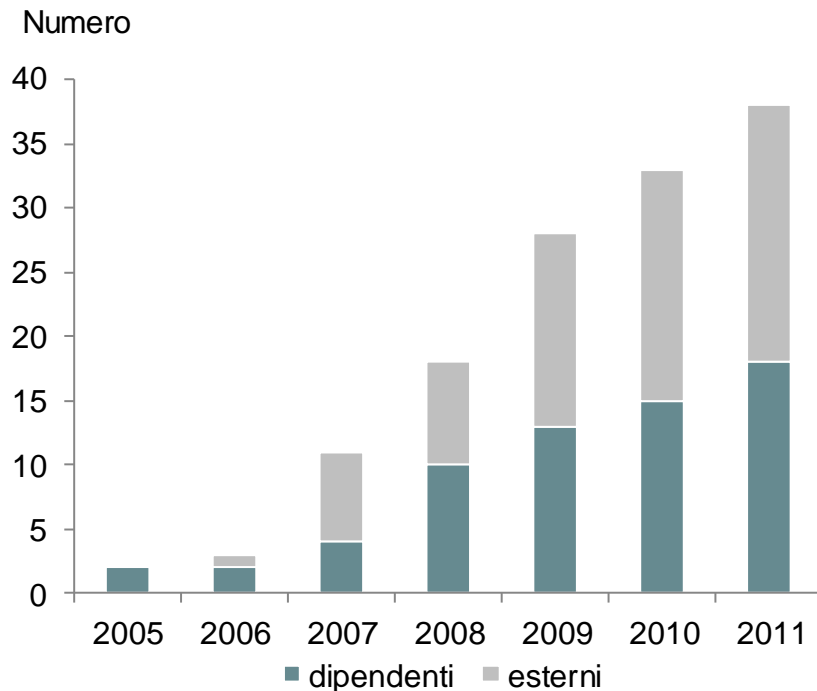
- Dal 2006 il fatturato ha avuto una marcata crescita a seguito di
  - una crescente richiesta di consulenza nei progetti già avviati
  - una costante acquisizione di ulteriori mandati /clienti.
- Nell'anno della crisi finanziaria del 2009 il fatturato ha segnato un lieve calo - nel 4. trimestre si è registrata una nuova ripresa della domanda. Per il 2011 ci si aspetta una crescita tale da raggiungere almeno un fatturato di 6.000 TEUR.
- In sintesi dalla sua costituzione, il gruppo KWF ha sempre ottenuto risultati positivi. Questo a seguito di:
  - un efficiente management dei costi del personale, attraverso un'ottimizzazione del team di progetto, composto da Senior Associate, consulenti KWF e da liberi professionisti.
  - una veloce integrazione dei neo consulenti KWF nei team di progetto a seguito delle loro già consolidate esperienze professionali.
  - un efficiente management dei costi

# Una controllata ed efficiente crescita dei costi del personale, si ottiene attraverso un mix calibrato tra dipendenti e Senior Associates



## Sviluppo del personale

2005 fino al 2011e



Descrizione

- Nei primi anni di avviamento il gruppo KWF ha volutamente moderato la crescita dei consulenti interni KWF per limitare i costi fissi e minimizzare i rischi.
- Ai consulenti interni KWF è stata messa a disposizione, attraverso il mirato coinvolgimento dei Senior Associates un'ulteriore bagaglio di expertise.
  - I Senior Associates prestano la loro attività per la KWF sulla base di un consolidato e duraturo programma di collaborazione.
  - Fino a questo momento i Senior Associates sono stati reclutati esclusivamente della rete di conoscenze personali della KWF (a garanzia delle loro qualità professionali e del loro commitment verso i clienti).
  - Nei progetti portati a termine fino ad ora i Senior Associates hanno assunto tra l'altro anche importanti ruoli specialistici e di management,. Oltre a ciò hanno consentito un costante trasferimento di Know-how verso i consulenti interni KWF.

- 01 Business Mission
- 02 Management
- 03 Servizi di consulenza e i clienti
- 04 Sviluppo del gruppo KWF
- 05 Contatti**

## KWF Business Consultants S.A.

**Persone di riferimento:** Christian Kistler, Managing Partner  
Jörg Wieneke, Managing Partner

**Indirizzo:** 31, op der Heckmill  
L-6783 Grevenmacher  
Lussemburgo

**Tel:** +352 / 26350 333

**Fax:** +352 / 26350 433

**Internet:** [www.kwf.lu](http://www.kwf.lu)

**E-Mail:** [info@kwf.lu](mailto:info@kwf.lu)

## KWF Business Consultants GmbH

**Persone di riferimento:** Michael G. Möller, Managing Partner  
Markus Oliver Weiss, Managing Partner

**Indirizzo:** Savignystraße 34  
D-60325 Francoforte sul Meno  
Germania

**Tel:** +49 / 69 407685 600

**Fax:** +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)

### Ufficio di Amburgo

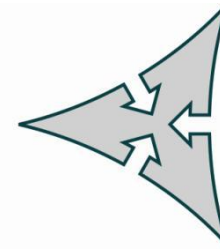
**Indirizzo:** Poststraße 33  
D-20354 Amburgo  
Germania

**Tel:** +49 / 40 350 85 937

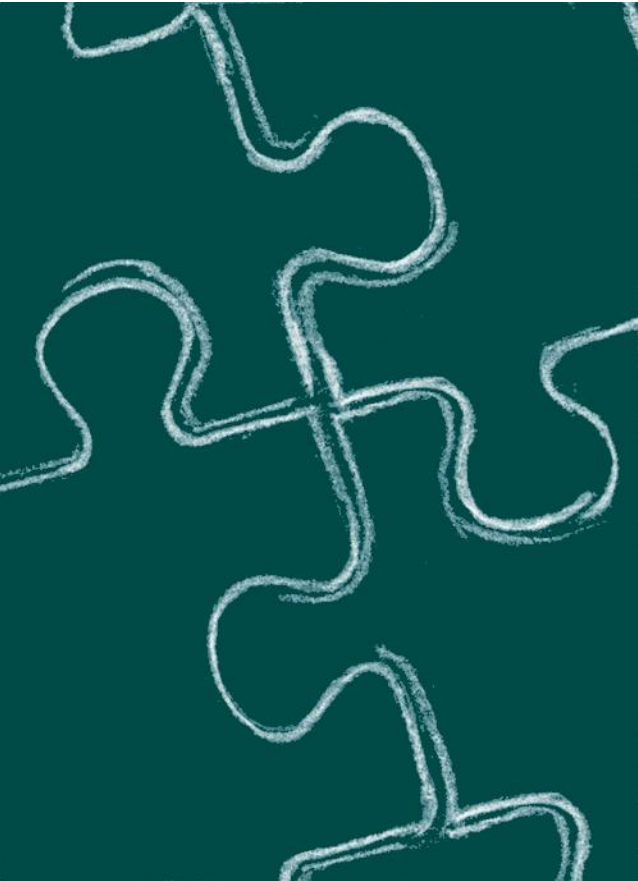
**Fax:** +49 / 40 350 85 938

© 2012 by KWF Business Consultants, L-Grevenmacher / D-Francoforte sul Meno

La presente opera è protetta dai diritti d'autore. Sono vietate, senza la previa autorizzazione scritta di KWF Business Consultants, la riproduzione, la modifica, la produzione in serie o la diffusione anche parziali del suo contenuto mediante strumentazioni elettroniche in qualunque forma (fotocopia, microfilm o altro), anche se a scopo formativo. Citazioni e ristampe, anche parziali, sono ammesse solo se espressamente autorizzate e dietro citazione della fonte.



**KWF**  
Business Consultants



Best Practice.