

KWF-Vortragsveranstaltung am 10. Februar 2011

Die Referenten



Prof. Dr. Jürgen Moormann

Jahrgang 1957, Professor für Bankbetriebslehre an der Frankfurt School of Finance & Management

Prof. Jürgen Moormann absolvierte eine Bankausbildung und studierte Betriebswirtschaftslehre. Er war als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Finanzwirtschaft an der Universität in Kiel sowie in der Beratungsbranche tätig. Seit 1995 ist er Professor für Bankbetriebslehre an der Frankfurt School of Finance & Management. Seine Lehr- und Forschungsschwerpunkte sind Strategieentwicklung, Prozess- und IT-Management in Banken. 2005 gründete er das „ProcessLab“, ein auf das bankbetriebliche Prozessmanagement ausgerichtetes Forschungszentrum der Frankfurt School.



Christian Heidel

Jahrgang 1963, gelernter Bankkaufmann und Manager des Fußball-Bundesligisten 1. FSV Mainz 05

Christian Heidel ist seit dem Jahr 1991 für den 1. FSV Mainz 05 tätig, wobei er seine Tätigkeit zunächst ehrenamtlich ausübte. Seit 2006 ist Heidel hauptberuflich für die Rheinlöhne tätig. Als mittlerweile dienstältester Manager der Bundesliga ist er mitverantwortlich für die sportlichen Erfolge von Mainz 05 und die Wandlung des Vereins von der grauen Maus zum Markenartikel.



Gerd Büttner

Jahrgang 1962, Managing Director der CURE S.A. Luxemburg, Senior Associate der KWF Business Consultants GmbH

Gerd Büttner hat über 20 Jahre Marketingerfahrung. Seit den 90er Jahren ist er in verschiedenen Positionen operativ verantwortlich für Themen aus Marketing, Direktmarketing und CRM. Ausgehend von deutschen Unternehmen im Versandhandel begleitete er operativ und beratend die Einführung von CRM-Systemen in Österreich und den Niederlanden. Als Bereichsleiter für Business Intelligence hat Herr Büttner in den Jahren 2000–2007 ein CRM-System für die Süddeutsche Zeitung und die Fachinformationsverlage implementiert und operativ geleitet. Seit 2008 ist er als Senior Associate für KWF Business Consultants tätig. Seit Anfang 2010 ist er Managing Director der Kundengewinnungs- und Kundenbindungsgesellschaft CURE S.A.



Jürgen Hörner

Jahrgang 1972, Leiter Datenschutzbeauftragter der Unternehmen der Wüstenrot & Württembergischen Gruppe (W&W) und Leiter der IT-Revision, Stuttgart

Jürgen Hörner ist Bankkaufmann und diplomierter Betriebswirt und seit mehr als 20 Jahren in der Versicherungsbranche tätig. In der W&W Gruppe ist er für die IT-Revision als fachlicher und disziplinarischer Leiter verantwortlich und wurde im Jahr 2009 zusätzlich zum Datenschutzbeauftragten für alle Unternehmen der W&W Gruppe ernannt. Parallel unterrichtete er in der Zeit von 1999 bis 2009 als Lehrbeauftragter an der Hochschule in Nürtingen das Fach Versicherungsbetriebslehre und bekam als Anerkennung für seine jahrelange Förderung der Hochschule deren Ehrenmedaille verliehen.



Henning Ratjen

Jahrgang 1967, Bereichsleiter Kundenservice bei der comdirect bank AG, Quickborn

Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann absolvierte Henning Ratjen ein Studium zum Bankbetriebswirt (BA). Bevor er im Jahr 2000 in die comdirect bank AG eintrat, arbeitete er über zehn Jahre bei einer großen Kapitalanlagegesellschaft in Hamburg und München. Dort beschäftigte er sich als Abteilungsleiter mit dem Risikocontrolling von international ausgerichteten Investmentfonds und der Entwicklung und Umsetzung von Betreuungskonzepten für Investmentkunden. Bei der comdirect bank AG verantwortet Henning Ratjen den Kundenservice für über 1,5 Mio Onlinekunden. Die Wünsche der Kunden stehen für ihn im Vordergrund. Deshalb baute er in den letzten Jahren das Betreuungsangebot und die Erreichbarkeit fortwährend aus. Die Herausforderung sieht er darin, exzellenten Kundenservice mit effizientem Ressourcen- und Kapazitätsmanagement zu vereinen.



Thomas Teuber

Jahrgang 1967, Bereichsleiter Internetbank International bei der DKB AG, Berlin

Thomas Teuber ist Vollblut-Retail-Banker. Nach seiner Ausbildung hat er sich bei einem privat geführten Bankhaus zum Niederlassungsleiter Markt entwickelt, wo er nach der Währungsunion das Ratenkreditgeschäft für Ostdeutschland mit aufgebaut hat. Er beschäftigte sich während des aufkommenden Internet-Hypes zunehmend mit dem Online-Vertrieb der Banken und wurde 2004 „Leiter neue Märkte und Technologien“. 2006 wechselte er zu einem europaweit tätigen Bankkonzern als Head of e-Business für den deutschen Markt. Dort verantwortete er zuletzt das Strategische Business Development, bevor er zur DKB wechselte. Ihn fasziniert der Gedanke, von einer zentralen Stelle über den Wirtschaftsraum Internet länderübergreifend tätig zu werden. Vor fast zwei Jahren hat Herr Teuber angefangen, den Bereich Internetbank International aufzubauen, um deutschsprachige Kunden mit den Produkten der DKB weltweit zu bedienen.