

2. Corporate Banking Tag der Börsen-Zeitung

# Strategische Ausrichtung & Optimierung von Vertriebs- und Prozesssteuerung

11. und 12. Juni 2008

IHK Industrie- und Handels-  
kammer Frankfurt am Main

Leitung und Moderation:  
Kienbaum Management  
Consultants

- > Strategie
- > Wertschöpfungstiefe einer Bank
- > Effizienzsteigerung
- > Vertriebskonzepte
- > Vertriebscontrolling

[www.wm-seminare.com/corporatebanking](http://www.wm-seminare.com/corporatebanking)

In Zusammenarbeit mit:

**Kienbaum**<sup>K</sup>

**GILLARDON** 

## 1. Tag, 11. Juni 2008 - 9.00 bis ca. 17.00 Uhr

9.00 Uhr

### Grußwort des Vorsitzenden des IHK Bankenausschusses

*Dr. Lutz Raettig*

9.10 Uhr

### Begrüßung durch die Börsen-Zeitung

*Markus Frühauf*

*Mitglied der Redaktion, Börsen-Zeitung*

9.15 Uhr

### Einführung in die Konferenz

### Erfolgreiche Marktbearbeitung durch zukunftsorientierten Produktvertrieb

*Burkhard Wagner,*

*Kienbaum Management Consultants*

## Strategie

9.45 Uhr

### Key Note

### Merkmale einer erfolgreichen Vertriebskultur im sich verändernden Firmenkundengeschäft

*Jürgen Fitschen,*

*Deutsche Bank AG*

ca. 10.30 Uhr      Pause

10.45 Uhr

### Auswirkungen der Sub Prime Krise

- ◆ Worin besteht die Verbindung des amerikanischen Subprime-Marktes zum deutschen Mittelstand?
- ◆ Muss sich der deutsche Mittelstand auf veränderte Rahmenbedingungen einstellen?
- ◆ Wie ist die Position der DZ BANK in diesem Spannungsfeld?

*Dr. Thomas Duhnkrack,*

*DZ Bank AG*

11.30 Uhr

### Mittelstandsgeschäft – Mode oder Renaissance?

- ◆ Bedeutung des Geschäfts mit dem Mittelstand
- ◆ Strategien und Optionen
- ◆ Perspektiven für und mit dem Mittelstand

*Stefan Jütte,*

*Deutsche Postbank AG*

12.15 Uhr

### Mittelständisches Firmenkundengeschäft – Spannungsfeld zwischen Kundenzufriedenheit, Wachstum und Innovation

*Martin Fishedick,*

*Commerzbank AG*

ca. 13.00 Uhr      Mittagessen

14.30 Uhr

### Vermeidung und Management von Bubbles als Whole Sale Bank im Firmenkundengeschäft

*Dr. Norbert Schraad*

*Landesbank Hessen-Thüringen*

ca. 15.15 Uhr      Pause

## Vertriebs- und Prozesssteuerung

15.30 Uhr

### Wertschöpfungstiefe in einer Sparkasse

- ◆ Zusammenarbeit von Helaba und Frankfurter Sparkasse
- ◆ Nutzung und Einsatz von Konzern- und Verbundprodukten

*Herbert Pfennig,*

*Frankfurter Sparkasse*

16.15 Uhr

### Diskussionsrunde

Moderation: *Tomas Rederer*

### ca. 16.45 Uhr Get-together

## 2. Tag, 12. Juni 2008 - 9.00 bis ca. 13.45 Uhr

9.00 Uhr

### Kontrolle gewinnen – Status Quo der Vertriebssteuerung im Firmenkundengeschäft deutscher Banken

- ◆ Kundengruppen/Produktgruppen/Prozesse
- ◆ Verantwortlichkeiten für Prozesssteuerung

*Tomas Rederer,*

*Kienbaum Management Consultants*

9.45 Uhr

### Neue Vertriebskonzepte

- ◆ Bedeutung von Firmenkundenzentren
- ◆ Begegnung von Bank und Kunde

*Bertram Theilacker,*

*Nassauische Sparkasse*

ca. 10.30 Uhr      Pause

10.45 Uhr

### Die Vertriebsplanung im Spannungsfeld von (zentralen) Benchmarkinstrumenten und individuellen Zielvereinbarungen

- ◆ Vertriebsplanung versus Top-Down-Planung – Gegensätze oder Partner
- ◆ Unterschiedliche Benchmarkinstrumente und deren Einsatz bei der Vertriebsplanung
- ◆ Chancen und Risiken von Benchmarkinstrumenten mit Blick auf eine variable Vergütung

*Christian Panse,*

*Landesbank Baden-Württemberg*

11.30 Uhr

### Vertriebscontrolling im Kontext strategischer und operativer Steuerung der Bank

- ◆ Abbildung strategischer und operativer Ziele
- ◆ Messung der Wertschöpfung der Vertriebsleistungen (konsequent barwertige Deckungsbeitragsrechnung)
- ◆ Verzahnung mit der Aktivitätensteuerung
- ◆ Vertriebsreporting
- ◆ Konsequenzen für Vergütungssysteme

*Prof. Dr. Konrad Wimmer,  
GILLARDON, ein Unternehmen der msg  
systems*

12.15 Uhr

### Vertriebssteuerung im Kontext strategischer Positionierung des Mittelstandsgeschäfts der Dresdner Bank

- ◆ Marktpositionierung mit Mittelstand
- ◆ Ableitungen für unterschiedliche Angebotsformate
- ◆ Formatgerechte Beratungs- und Vertriebsstandards
- ◆ Potenzialorientierte Steuerung
- ◆ Strategische Positionierung in der BalancedScoreCard

*Detlef Hermann,  
Dresdner Bank AG*

13.00 Uhr

Imbiss

## Referenten

### *Dr. Thomas Duhnkrack*

ist seit 2003 Mitglied des Vorstands der DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank in Frankfurt am Main und verantwortet die Bereiche VR-Mittelstand, Corporate Finance und Strukturierte Finanzierung. Er ist zuständig für die Auslandskoordination der DZ BANK Gruppe und für die Auslandsstandorte New York, London, Singapur, Hongkong und Mailand. Nach seiner Promotion ging er 1984 zur Deutschen Bank, wo er zwischen 1985 und 2002 in leitenden Positionen im Firmenkundengeschäft in Hamburg und in Japan tätig war.

### *Martin Fishedick*

ist Konzernleiter Corporate Banking der Commerzbank AG. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Bayreuth begann Martin Fishedick 1988 seine Berufslaufbahn bei der Commerzbank AG. Er leitete zunächst Regionalfilialen in den neuen und alten Bundesländern. Im Jahr 2000 wurde er zum Vorsitzenden des Vorstands der Commerzbank R.T. in Ungarn berufen. 2002 trat er als Mitglied der Geschäftsleitung in die Gebietsfiliale Düsseldorf ein. 2005 wurde er Regionalvorstand für das Firmenkundengeschäft Mittelstand in den Regionen Nord- und Westdeutschland. Seit Januar 2008 ist er Konzernleiter Corporate Banking in Frankfurt.

### *Jürgen Fitschen*

ist Mitglied des Group Executive Committee der Deutschen Bank AG. Nach einer Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann studierte er Wirtschafts-wissenschaften an der Universität Hamburg. Er begann seine Karriere 1975 im Firmenkundengeschäft der Citibank in Hamburg. Nach mehreren Zwischenstationen wurde Herr Fitschen 1983 in die Geschäftsleitung Deutschland berufen. Nach seinem Wechsel zur Deutschen Bank im Jahr 1987 war er zunächst in diversen Führungspositionen in Thailand, Japan und Singapur tätig, bevor er 1997 zum Bereichsvorstand im Geschäftsbereich

„Unternehmen und Immobilien (U/I)“ ernannt wurde. Im Jahre 2001 erfolgte die Berufung zum Mitglied des Konzernvorstands für den Bereich „Corporate & Investment Banking (CIB)“. Seit 2002 ist Herr Fitschen Mitglied des Group Executive Committee. Im Jahre 2005 übernahm er die Verantwortung für das Regional Management weltweit. Zudem ist er Vorsitzender des Management Committee Deutschland.

### *Detlef Hermann*

leitet seit 2007 den Geschäftsbereich Corporate Banking der Dresdner Bank AG in Frankfurt und ist Mitglied des Group Management Boards. Nach Ausbildung zum Bankkaufmann und betriebswirtschaftlichem Studium hatte er innerhalb der Dresdner Bank verschiedene Funktionen im Kreditgeschäft sowie in der Firmenkundenbetreuung in Hannover, Dortmund und Münster inne, übernahm 1999 im Bereich Firmenkundengeschäft die Leitung der Niederlassung Bielefeld und war Mitglied der Regionalleitung Ruhr und Westfalen der Dresdner Bank AG. 2003 wurde er Vorsitzender (CEO) der Geschäftsleitung Corporate Banking der Region Ruhr und Westfalen mit Sitz in Dortmund und Mitglied des Executive Committees Corporate Banking der Dresdner Bank AG. Ab 2006 übernahm er als CEO die Geschäftsleitung Corporate Banking der Region Nord mit Sitz in Hamburg. Danach wechselte er in die heutige Position.

### *Stefan Jütte*

verantwortet im Vorstand der Deutschen Postbank AG seit 2000 das Corporate Banking. Nach einem betriebswirtschaftlichem Studium an der Universität Göttingen hatte er verschiedene leitende Funktionen in deutschen Kreditinstituten inne, unter anderem war er Vorstandsmitglied der Sparkasse Münster und Sprecher des Vorstands der DSL Bank in Bonn, die mit der Postbank fusionierte.

### *Christian Panse*

leitet bei der Landesbank Baden-Württemberg den Stabsbereich Zielgruppenmanagement Unternehmenskunden / Öffentliche Hand. In sei-

nen Zuständigkeitsbereich fallen für alle UK-Konzerneinheiten (LBBW, BW-Bank, LRP, Sachsens-Bank) die Aufgabenfelder Vertriebssteuerung, Produktmanagement und Marketing als Stabsfunktion. Zusätzlich ist er für die operative Leitung des Geschäfts mit der öffentlichen Hand zuständig. Der Schwerpunkt der Tätigkeit liegt auf der Gestaltung der Vertriebsstrategie sowie der Bereitstellung der notwendigen Marketing- und Steuerungsinstrumente im Unternehmenskunden-geschäft.

### **Herbert Pfennig**

ist seit 2007 stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der Frankfurter Sparkasse. Nach Ausbildung zum Bankkaufmann war er zunächst in der Auslandsabteilung der Dresdner Bank AG in Fürth tätig, bevor er 1984 in die Firmenkundenbetreuung wechselte. Von 1986 bis 1995 hatte er verschiedene Führungspositionen im Firmenkundengeschäft inne, zuletzt als Leiter der Firmenkundenbetreuung Nürnberg. 1995 erfolgte der Wechsel zum Leiter der Filiale Lübeck, ab 1996 übernahm Herr Pfennig parallel dazu die Gebietsleitung der Region Lübeck, Wismar, Rostock, Schwerin. Im Jahr 2000 ging er zu Dresdner Kleinwort Wasserstein nach London, für die er in den Bereichen Acquisition Finance, Private Equity und Bonds tätig war. Nach seiner Rückkehr nach Deutschland wurde Herr Pfennig Mitglied der Geschäftsleitung Region Südwest der Dresdner Bank AG in Stuttgart mit Verantwortung für das Firmenkundengeschäft in Baden-Württemberg, im Saarland und in der Pfalz. Im August 2004 erfolgte der Wechsel in den Vorstand der Frankfurter Sparkasse.

### **Tomas Rederer**

ist Bereichsleiter Banking bei der Strategieberatung Kienbaum Management Consultants und für das Banken- und bankennahe Beratungsgeschäft deutschlandweit verantwortlich. Sein inhaltlicher

Beratungsschwerpunkt ist das Corporate und Retail Banking, insbesondere Themen in den Bereichen Vertriebssteuerung, Kanalstrategien, Marktfolge, Controlling, Reorganisationen sowie Post Merger Integration. Er betreut seit über zehn Jahren das Top-Management von Universal- und Regionalbanken sowie Spezialfinanzierer in Westeuropa.

### **Max Scholz**

ist Mitglied der Geschäftsleitung der Kienbaum Management Consultants GmbH und leitet das Geschäftsfeld Financial Services mit Banken und Versicherungen. Sein Beratungsschwerpunkt im Bankenumfeld liegt auf Privat- und Landesbanken, den Dachverbänden von Sparkassen- und Genossenschaftsbanken sowie ausgewählten Spezialfinanzierungsinstituten. Er betreut dabei vorwiegend Vorstände und die 2. Führungsebene bei komplexen Restrukturierungsprojekten, Neuausrichtung der Vertriebsseinheiten und ist ausgewiesener Experte in strategischen Problemstellungen der Marktfolge.

### **Dr. Norbert Schraad**

ist seit Mai 2006 Vorstandsmitglied der Landesbank Hessen-Thüringen und leitet die Ressorts Firmenkundengeschäft / Corporate Finance. Seine berufliche Laufbahn begann Dr. Schraad 1985 bei der Deutschen Bank, für die er u.a. in Hamburg, Frankfurt und New York in den Geschäftsfeldern Structured Finance/Corporate Finance tätig war. 1993 wechselte er zur Landesbank Hessen-Thüringen, wo ab 1995 mit dem Aufbau und Leitung des Bereichs Corporate Finance betraut war. Im Oktober 1998 wurde Dr. Schraad zum Generalbevollmächtigten befördert und im Mai 2006 zum Mitglied des Vorstands ernannt.

### **Bertram Theilacker**

ist seit 2002 Mitglied des Vorstands der Nassauischen Sparkasse und aktuell zuständig für das Firmen-

und Gewerbekundengeschäft. Nach einem Studium der Volkswirtschaftslehre war Herr Theilacker zunächst am Institut für Finanzwissenschaften an der Universität Marburg beschäftigt und wechselte 1984 in den hessischen Staatsdienst, 1988 zur Landeshauptstadt Wiesbaden. Seit 1994 arbeitet er bei der Nassauischen Sparkasse.

### **Burkhard Wagner**

ist Geschäftsführer der Kienbaum Management Consultants GmbH und insgesamt verantwortlich für die Strategie-Beratungskompetenz von Kienbaum. Seine Schwerpunkte liegen in der strategischen Beratung von Finanzdienstleistungsunternehmen mit Hauptfokus auf Prozess-Optimierungsthemen, Restrukturierung, Marketing- und Vertriebsthemen sowie der innovativen Nutzung von Informationstechnologie. Darüber hinaus werden von ihm funktional die Themenfelder Due Diligence und Post Merger/Post Acquisition Services betreut. Er verfügt über mehr als 13 Jahre Erfahrung in der Beratung sowie in verantwortlichen Linienpositionen.

### **Prof. Dr. Konrad Wimmer**

verfügt über mehrjährige Praxis in der Kreditwirtschaft im Bereich Banksteuerung und Kalkulation. Er erfüllte eine Professur für Bank-, Investitions- und Finanzwirtschaft an der Fachhochschule Neu-Ulm. Seit 2000 ist er Leiter des Business Center Finance der msg systems ag. Er übt eine langjährige Referententätigkeit aus und hat zahlreiche Publikationen zu den Themen Bankcontrolling, Finanzmathematik, wertorientierte Vertriebssteuerung und Risikomanagement verfasst. Zudem verantwortet er den Aufbau einer Konzeption zur wertorientierten Vertriebssteuerung bei einem großen Verband der Kreditwirtschaft. Er ist Herausgeber und Autor mehrerer Fachbücher, u.a. „Wertorientierte Vertriebssteuerung in Banken und Sparkassen“.

## Organisation/Rückfragen:

WM Seminare ♦ Postfach 11 09 32 ♦ 60044 Frankfurt am Main ♦ Tel.: 0 69 / 27 32-162 ♦ Fax: 0 69 / 27 32-200 ♦ E-Mail: [seminare@wm-seminare.com](mailto:seminare@wm-seminare.com) ♦ [www.wm-seminare.com](http://www.wm-seminare.com)

Anmeldung

 **Finanzgruppe  
Hessen-Thüringen**

### Datum

11. Juni 2008 - 9.00 bis ca. 17.30 Uhr  
12. Juni 2008 - 9.00 bis ca. 13.45 Uhr

### Veranstaltungsort

IHK Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main  
Börsenplatz 2  
60313 Frankfurt am Main

### Anmeldung zum Seminar S08-786F

(unter Anerkennung der Teilnahmebedingungen)

Am "2. Corporate Banking Tag der Börsen-Zeitung: Strategische Ausrichtung & Optimierung von Vertriebs- und Prozesssteuerung" am 11/12. Juni 2008 in Frankfurt am Main nehme ich teil. Der Seminarpreis pro Person beträgt EUR 1.115,- zzgl. MwSt. und wird nach Erhalt der Rechnung überwiesen. Die Rechnung bitte ich auszustellen auf mich  bzw. Firma/Institut .

Ja, ich möchte als Dankeschön für meine Teilnahme die Börsen-Zeitung vier Wochen lang kostenlos und unverbindlich erhalten.

### Preise/Leistungen

Nach Eintreffen Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung über den Seminarpreis in Höhe von EUR 1.115,- (zzgl. 19% MwSt. = EUR 211,85). Der Rechnungsbetrag muss vor Seminarbeginn eingegangen sein. Im Preis enthalten sind die Teilnahme am Seminar, Mittagessen, Erfrischungen/ Pausengetränke und Arbeitsunterlagen.

### Rücktritt/Storno

Bei Nichtteilnahme wird der volle Preis erhoben. Es ist möglich, eine Ersatzperson zu benennen. Bei Storno

der Teilnahme am Seminar später als zwei Wochen vor Beginn der Veranstaltung wird eine Aufwandsentschädigung von EUR 300,- (zzgl. 19% MwSt. = EUR 57,-) berechnet. Bei Storno der Teilnahme früher als zwei Wochen vor Beginn der Veranstaltung entstehen keine weiteren Kosten. Der Verlag behält sich vor, das Seminar ggf. abzusagen bzw. das Programm zu ändern. Bei einer Absage wird der bereits gezahlte Seminarpreis zurückerstattet. Weitere Ansprüche gegenüber dem Verlag bestehen nicht.

1. Teilnehmer: Name, Vorname

2. Teilnehmer: Name, Vorname

Funktion/Abteilung

Funktion/Abteilung

Telefon, Fax

Telefon, Fax

E-Mail

E-Mail

Firma/Institut

Ort, Datum

Straße/Postfach

Unterschrift

Postleitzahl, Ort

Fax 069 / 27 32 - 200

In Zusammenarbeit mit:

**Kienbaum** 

**GILLARDON** 

# Kienbaum<sup>K</sup>

Kienbaum Management Consultants ist mit einem heutigen Umsatz von über € 50 Mio. p.a. seit über 50 Jahren in der Top-Management-Beratung erfolgreich tätig. Das in 2006 massiv verstärkte Banking-Team ist auf das Corporate und Retail Banking spezialisiert und berät das Top-Management von Universal- und Regionalbanken sowie Spezialfinanzierern in kritischen Fragen zu Vertriebs-, Prozess-, Struktur- und Steuerungsfragen. Unser Beratungsansatz zeichnet sich durch strategische Konzeption mit Umsetzungsorientierung aus. Die Kombination mit dem einzigartigen Know how im Themenfeld Human Resources aus den Bereichen HR-Management Consulting und Executive Search erlaubt eine ganzheitliche Behandlung einer Vielzahl von Themen, beispielsweise Anreizsysteme im Vertrieb oder Post Merger Integration.

*Kontakt:* Tomas Rederer, Bereichsleiter Banking,  
Telefon: +49 (0) 69 74 22 37 00, E-Mail: tomas.rederer@kienbaum.de

# GILLARDON

Die GILLARDON AG financial software bietet als Branchenspezialist für die Finanzwirtschaft ein komplettes Leistungsportfolio aus

- innovativen Softwarelösungen,
- hochwertigen Beratungsleistungen und
- aktuellen Seminaren

in den Themenbereichen

- Kundenberatung und Finanzplanung,
- Produktkalkulation und
- Gesamtbanksteuerung.

Zu unseren Kunden zählen zahlreiche Sparkassen und Genossenschaftsbanken, Landesbanken, Privatbanken, Absatzfinanzierer und Automobilbanken sowie Bausparkassen und Versicherungen.

GILLARDON ist ein Unternehmen der msg systems ag, die mit mehr als 2.000 Mitarbeitern zu den 25 größten IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen in Deutschland zählt.

*Kontakt:* Isabel Balzer, Leiterin Vertrieb  
Telefon: +49 (0) 72 52 / 93 50 - 188, E-Mail: isabel.balzer@gillardon.de