

1. Corporate Banking Tag der Börsen-Zeitung

Das Firmenkundengeschäft im Aufbruch

IHK Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main

2. und 3. Juli 2007
Leitung und Moderation:
Kienbaum Management
Consultants

- > Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- > Umgang mit Kunden
- > Zukunftsfähige Produkte
- > Kundenbetreuung im Ausland

In Zusammenarbeit mit:

Kienbaum^K
Executive Search
Human Resource & Management Consulting

FitchRatings
KNOW YOUR RISK

sjberwin 

1. Tag, 2. Juli 2007 - 10.00 bis ca. 18.00 Uhr

1. Rahmenbedingungen

10.00 Uhr

**Grußwort des
Präsidenten der IHK Frankfurt am Main**

10.10 Uhr

Begrüßung der Börsen-Zeitung

Markus Frühauf

10.20 Uhr

**Zusammenwachsen von Kredit- und
Kapitalmarkt**

- ◆ Finanzierungs- und Risikoabsicherungs-
instrumente
- ◆ Transparenzanforderungen an Unternehmen
- ◆ Neues Rollenverständnis der Banken?
- ◆ Banken als Auslaufmodell?

*Max Scholz,
Kienbaum Consultants International GmbH*

ca. 11.00 Uhr Pause

11.20 Uhr

Banking – Quo vadis?

- ◆ Margenerosion und Wettbewerbssituation in
Deutschland
- ◆ Der Strategieansatz:
Kundensegmentierung und Vertriebssteuerung

*Dr. Norbert Schraad,
Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale*

2. Umgang mit Kunden

12.10 Uhr

**Stärken der Vertriebskraft durch Optimie-
rung der Arbeitsteilung zwischen Markt
und Marktfolge**

- ◆ Erhöhen der heute i.d.R. niedrigen Kunden-
kontaktzeit im Vertrieb

- ◆ Reduzieren der Durchlaufzeiten und
Kreditentscheidungen
- ◆ Verlagerung von administrativen Aufgaben in
die Marktfolge
- ◆ Restrukturierung der Aufgabenteilung inner-
halb des Marktes

*Tomas Rederer,
Kienbaum Management Consultants*

ca. 12.45 Uhr Mittagessen

14.00 Uhr

**From good to great:
Wege zur besten Mittelstandsbank**

- ◆ Kundenorientierung im Fokus
- ◆ Dimensionen der Positionierung

*Markus Beumer,
Commerzbank AG*

14.45 Uhr

**Dialog zwischen Bank und Kunde in
Zeiten von Basel II**

- ◆ Familienunternehmen und Banken -
Eine Beziehung in der Krise?
- ◆ Regulatorisches Umfeld und Bankenwett-
bewerb
- ◆ Verändertes Anforderungsprofil der Kunden

*Dr. Thomas Duhnkrack,
DZ Bank AG*

ca. 15.30 Uhr Networking Break

15.45 Uhr

**Die neue Rolle des Firmenkundenbe-
treuers**

- ◆ Weniger Akquisiteur, mehr „Mit-Unternehmer“
- ◆ Qualifikationsanforderungen an Mitarbeiter

Achim Klüber, The Royal Bank of Scotland

16.30 Uhr

Erwartungen der Kundschaft

- ◆ Ist Finanzierung Dienstleistung?
- ◆ Durch Kundennutzen zur Kundenbindung

Hemjő Klein, Live Holding AG

17.15 Uhr

**Die Bedeutung des Ratings für Firmen-
kunden und Banken**

- ◆ Internes oder externes Rating?
- ◆ Die unterschiedlichen Rating Produkte
- ◆ Ratings in der Praxis

Jens Schmidt-Bürgel, Fitch Ratings

ca. 18.00 Uhr

Get-together

3. Zukunftsfähige Produkte

2. Tag, 3. Juli 2007 - 9.30 bis ca. 13.30 Uhr

9.30 Uhr

**Kundenbindung – der Beitrag des Kredit-
geschäfts**

- ◆ Mehrwert des Firmenkreditgeschäfts trotz
(wieder) sinkender Margen?
- ◆ Cross selling: Anspruch und Wirklichkeit

*Wilhelm Freiherr von Haller,
Deutsche Bank AG*

10.15 Uhr

**Alternative und innovative Finanzie-
rungsformen für kleine und mittlere
Unternehmen (KMU)**

- ◆ Mezzanine
- ◆ Übernahmefinanzierung, Private Equity und
Venture Capital
- ◆ Factoring

*Harald Tölle,
Ostsächsische Sparkasse Dresden*

ca. 11.00 Uhr Pause

11.15 Uhr

Eurokreditdokumentation

- ◆ Warum ein syndizierter Kredit?
- ◆ Wesentliche Bausteine eines syndizierten Kredits
- ◆ Aktuelle Marktentwicklungen in Deutschland
- ◆ Sekundärmarkt/Syndizierungsvarianten

*Thomas K. Schrell, LL.M.,
SJ Berwin LLP*

4. Kundenbetreuung im Ausland

12.00 Uhr

Internationales Firmenkundengeschäft im Verbund

- ◆ In der Region verankert – in der Welt präsent
- ◆ Betreuungsmöglichkeiten durch eine Landesbank

*Verena Rothmaier,
Landesbank Baden-Württemberg*

12.45 Uhr

International tätige Firmenkunden erfolgreich betreuen

- ◆ Das Bankennetzwerk für grenzüberschreitend aktive Kunden
- ◆ Kundennahe Betreuung und globale Produktlinien in einer Bankengruppe
- ◆ Expansion begleiten – Eintrittsschwellen in neue Märkte senken
- ◆ Cross Border Business Solutions

*Dr. Regina Prehofer,
Bank Austria Creditanstalt AG*

13.30 Uhr

Imbiss

Referenten**Markus Beumer**

ist Leiter des Corporate Banking der Commerzbank AG. Seine Karriere startete er bei der Deutschen Bank AG, im April 1994 wechselte er zur Dresdner Bank AG, dort übernahm er 1996 die Leitung der Vertriebssteuerung. Im August 2000 wurde Herr Beumer Mitglied des Vorstands bei der Westfalenbank AG (Konzern HypoVereinsbank AG). Im Januar 2002 folgte der Wechsel zur HypoVereinsbank AG als Zentralleiter Privatkunden, 2003 übernahm er die Leitung des Bereichs Private Banking Deutschland der Bank. Im Juli 2005 wechselte Herr Beumer zur Commerzbank AG als Gebietsfilialleiter Mittelstand für Region Hessen, im April 2006 übernahm er die Konzernleitung Corporate Banking.

Dr. Thomas Duhnkrack

ist seit 2003 Mitglied des Vorstandes der DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main. Nach Stationen bei der Deutschen Bank AG in Hamburg ging er 1988 für die Deutsche Bank nach Japan, wo er zunächst in Tokyo als Manager Corporate Banking, seit 1990 in Osaka als General Manager der Filiale Osaka und Mitglied des Japan Management Committees der Deutschen Bank tätig war. 1993 wurde er General Manager Japan und Mitglied des Asia/Pacific Executive Board der Bank in Singapur. 2 Jahre später kehrte er nach Deutschland zurück und wurde 1996 Mitglied der Geschäftsleitung Firmenkunden Region Nord in Hamburg, 1998 Bereichsvorstand Firmenkunden Deutschland und weltweite Absatzfinanzierung in der Frankfurter Zentrale der Bank. 2003 wechselte er zur DZ Bank AG in seine jetzige Position.

Wilhelm Freiherr von Haller

ist seit 2004 Mitglied des Management Committee Deutschland und seit Februar 2007 zusätzlich Leiter Firmenkunden Nord der Deutsche Bank AG, für die er seit 1986 tätig ist. Bis 1990 war er in der Filiale München für das Firmenkundengeschäft, Konzerne und Großkunden zuständig, danach wurde er in

der Filiale Chemnitz Mitglied der Direktion mit dem Zuständigkeitsbereich Firmenkundengeschäft. 1992 wurde er Mitglied der Geschäftsleitung in der Filiale Stuttgart und war dort ab Mai 1993 verantwortlich für das Firmenkundengeschäft. Von 1998 -2006 war er Mitglied der Geschäftsleitung der Corporate and Investment Bank, Firmenkunden Deutschland, Region Südwest.

Hemjő Klein

ist seit 2001 Vorsitzender des Vorstandes der Live Holding Aktiengesellschaft. Im Laufe seiner Karriere war Herr Klein Vorsitzender des Vorstandes Stella AG (2000-2001), Mitglied des Vorstandes Lufthansa AG (1993-1998), Mitglied des Vorstandes Deutsche Bundesbahn (1982-1993), Mitglied des Vorstandes Deutsche Reichsbahn (1990-1993), Mitglied des Vorstandes Neckermann AG (1981-1982) und Geschäftsführer Lufthansa Service GmbH (1975-1981). Er ist Inhaber diverser Aufsichtsrats- und Ehrenämter im In- und Ausland.

Achim P. Klüber

ist seit November 2001 Managing Director Global Banking & Markets und Country Head der Royal Bank of Scotland in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Er verfügt über mehr als 25 Jahre internationale Erfahrung im Bereich Corporate Finance/ Relationship Management. Vor seinem Wechsel zur Royal Bank of Scotland war er seit 1987 bei der Deutsche Bank AG tätig; ab 1999 als Managing Director des Unternehmensbereichs Corporate and Investment Banking und Mitglied der Geschäftsleitung der Regionen Ost und Nord. Seit 2005 ist er stellvertretender Vorstandsvorsitzender des Verbands der Auslandsbanken in Deutschland e.V. Achim P. Klüber ist Diplom-Volkswirt und hält einen BA Abschluss der American University Paris.

Dr. Regina Prehofer

ist im Vorstand der Bank Austria Creditanstalt AG für das Firmenkundengeschäft verantwortlich und führt zugleich das gesamte Leasinggeschäft der UniCredit Group. Seit 1992 ist sie in Leitungsfunktionen mit dem

Firmenkundengeschäft betraut, seit April 2003 als Mitglied des Vorstands. Von Januar 2004 bis Mai 2006 war sie zusätzlich für die Region CEE verantwortlich. Ihre derzeitige Position hat Frau Prehofer seit Mai 2006 inne.

Thomas Rederer

ist als Bereichsleiter Banking bei der Strategieberatung Kienbaum Management Consultants GmbH für das Banken- und bankennahe Beratungsgeschäft deutschlandweit verantwortlich. Seine inhaltlichen Beratungsschwerpunkte sind 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 Top-Management von Universal- und Regionalbanken sowie Spezialfinanzierer in Westeuropa.

Verena Rothmaier

ist seit Juni 2006 Leiterin des Bereichs International Business Region East bei der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW). 1995 trat Frau Rothmaier Bank AG als Area Managerin für die Region Asien-Pazifik in die Baden-Württembergischen ein und war maßgeblich am Aufbau der Bankpräsenz in Hongkong beteiligt. 1999 leitete Frau Rothmaier das Geschäft in Greater China als Country Head China aus der Repräsentanz in Beijing heraus. Seit 2003 zeichnete sie verantwortlich für die Repräsentanzen der LBBW in Asien (Beijing, Shanghai, Mumbai und Hanoi). Von April 2005 bis Mai 2006 leitete sie in der Stuttgarter LBBW-Zentrale die Abteilung International Customers & Offices.

Jens Schmidt-Bürgel

ist seit dem 1. Januar 2002 Geschäftsführer der Fitch Deutschland GmbH und für das Business Development in Deutschland, Österreich und der Schweiz verantwortlich. Seit 1997 war Herr Schmidt-

Bürgel für das Rating von deutschen und Schweizer Banken sowie für das Rating von Pfandbriefen der Landesbanken zuständig. Bevor er zu Fitch stieß, arbeitete Herr Schmidt-Bürgel bei der Londoner Managementberatung Management Horizons Europe und der Investmentbank Morgan Stanley.

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 2. Führungsebene bei komplexen Restrukturierungsprojekten, Neuausrichtung der Vertriebsseinheiten und ist ausgewiesener Experte in strategischen Problemstellungen der Marktfolge.

Dr. Norbert Schraad

ist seit dem 1. 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 er ab 1995 mit dem Aufbau und der Leitung des Bereichs Corporate Finance betraut war. Am 1.10.1998 wurde Dr. Schraad zum Generalbevollmächtigten befördert und am 1. Mai 2006 zum Mitglied des Vorstands ernannt.

Thomas Schrell, LL.M.

ist Partner im Frankfurter Büro der internationalen Anwaltssozietät SJ Berwin und leitet die Praxisgruppe Finanzrecht in Deutschland. Sein

Beratungsschwerpunkt liegt im Bereich der syndizierten Bankkredite, Akquisitions- und Immobilienkredite sowie der Projektfinanzierungen. Er betreut bedeutende in- und ausländische Banken bei komplexen Finanzierungsprojekten und berät zahlreiche Private Equity Sponsoren/Fonds und sonstige Darlehensnehmer im Zusammenhang mit Kreditfinanzierungen. Thomas Schrell ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen zu bank- und finanzrechtlichen Themen und tritt regelmäßig als Referent bei Vortragsveranstaltungen auf.

Harald Tölle

ist seit 2001 Mitglied des Vorstandes der Ostsächsischen Sparkasse Dresden. Zu seiner Ressortverantwortung zählen seit 2005 unter anderem das Kreditmanagement, die Sparkassen-Factoring GmbH, die STG Transaktionsgesellschaft mbH, Marktfolge aktiv („Kreditfabrik“) und passiv, die DresdenFonds GmbH sowie die SIB GmbH. Über die SIB Innovations- und Beteiligungsgesellschaft mbH bietet die Ostsächsische Sparkasse Dresden Mezzanine-Finanzierungen an.

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.

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 ♦ www.wm-seminare.com

Anmeldung

Datum

2. Juli 2007 - 10.00 bis ca. 18.00 Uhr
3. Juli 2007 - 9.30 bis ca. 13.30 Uhr

Veranstaltungsort

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

Anmeldung zum Seminar S07-704F

(unter Anerkennung der Teilnahmebedingungen)

An der WM-Fachkonferenz "1. Corporate Banking Tag der Börsen-Zeitung: Das Firmenkundengeschäft im Aufbruch" am 2./3. Juli 2007 in Frankfurt am Main nehme ich teil. Der Seminarpreis pro Person beträgt EUR 1.075,- 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 1.075,- (zzgl. 19% MwSt. = EUR 204,25). 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. 16% MwSt. = EUR 48,-) 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

Kienbaum

Executive Search
Human Resource & Management Consulting

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, Email: tomas.rederer@kienbaum.de

FitchRatings

KNOW YOUR RISK

FitchRatings ist eine der drei großen international tätigen Rating-Agenturen mit mehr als 2.000 Mitarbeitern – davon knapp 1000 Analysten in 49 Büros weltweit. Die Zentralen befinden sich in London und New York. Weitere große Büros sind u.a. in Frankfurt am Main, Paris, Chicago und Tokio. Die Wurzeln der Agentur gehen zurück in das Jahr 1913. Fitch hat die bekannte Rating-Symbolik (AAA bis D) entwickelt, die Zusätze +/- eingeführt und

im Bereich der Banken-Ratings als erste Agentur so genannte Individual-Ratings und Support-Ratings vergeben. FitchRatings ratet derzeit u.a. 5.500 Finanzinstitute, 100 Staaten, über 1.400 Unternehmen, knapp 10.400 strukturierte Finanzierungen (ABS, MBS, CDO etc.) und über 84.000 Transaktionen von Gebietskörperschaften. Fitch zeichnet sich durch ausführliche und transparente Rating- und Researchberichte aus. Darüber hinaus stehen die Analysten professionellen Marktteilnehmern regelmäßig zum Gespräch zur Verfügung. Um eine intensive Analyse der zu ratenden Gesellschaften zu gewährleisten, sind unsere Corporate-Analysten jeweils für maximal 10 bis 15 Firmen zuständig. In Frankfurt ist Fitch seit 1999 vertreten, beschäftigt derzeit 33 Mitarbeiter und dient als Ansprechpartner für alle Fragen im Zusammenhang mit Ratings im deutschsprachigen Raum.

Kontakt: Andreas Roderburg, Senior Director, Business Development;
Telefon: +49 (0)69 76 80 76 246, E-Mail: andreas.roderburg@fitchratings.com

sjberwin

SJ Berwin ist im Laywer's Global 100 als eine der weltweit größten Kanzleien aufgeführt und gilt als eine der dynamischsten Kanzleien mit einer einzigartigen Geschäftsstrategie, die in unseren Kerngebieten zu außergewöhnlichem Erfolg geführt hat. SJ Berwin ist auf High-End-Beratung in komplexen wirtschaftsrechtlichen Mandaten ausgerichtet. Unser Finance Team deckt mit seinem umfassenden Beratungsangebot das gesamte Spektrum von Konsortialkrediten ab. Dazu zählen insbesondere Akquisitionsfinanzierungen, strukturierte Finanzierungen sowie Projekt- und Immobilienfinanzierungen. Von den wichtigsten europäischen Finanzzentren aus sind wir regelmäßig für Geschäfts- und Investmentbanken, Finanzierungsgesellschaften, Investoren sowie Private Equity Sponsoren bei komplexen Finanzierungstransaktionen tätig.

Kontakt: Ann-Charlott Steinbrück, Marketing und Kommunikation;
Telefon: +49 (0)69 50 50 32 318, E-Mail: ann-charlott.steinbrueck@sjberwin.com