



Referenten



Dr. Christian Ohswald
Raiffeisenbank Privat Banking Wien

„Beziehungsmanagement als innovative Mehrwertstrategien für Banken der Zukunft“

Dr. Christian Ohswald, Studium der Rechtswissenschaft und Doktorat an der Wirtschaftsuniversität Wien, leitet seit der Neugründung 2003 das Raiffeisen Private Banking in Wien. Er hat zudem als Lektor am Institut für Kreditwirtschaft an der Wirtschaftsuniversität besondere Forschungsschwerpunkte im Bereich Bankbetriebslehre/ Personalmanagement gesetzt und referiert auf nationalen und internationalen Fachkonferenzen insbesondere zu den Themen "Personal", "Führung" und "Verkauf". Seit Herbst 2008 unterrichtet Dr. Ohswald an der Fachhochschule Wien im Rahmen des Master - Studienganges "Mitarbeiterführung in Marketing und Vertrieb".



Claus Peter Praeg
Fraunhofer IAO

„Der Kunde im Fokus: Erfolgsfaktoren von Banken im Innovationswettbewerb der Zukunft“

Claus-Peter Praeg ist Projektleiter des Innovationsforums »Bank & Zukunft« und Themenbeauftragter für die Branche „Finanzdienstleister“ am Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO). Seine Arbeitsschwerpunkte liegen im Bereich des strategischen Managements von Banken, dem Management von Wertschöpfungsnetzwerken, Geschäftsprozessmanagement, IT-Service Management. Seine Expertise hat er in der Leitung und Durchführung zahlreicher nationaler und internationaler Beratungs- und Forschungsprojekte unter Beweis stellen können. Herr Praeg ist der Autor der jährlich erscheinenden Marktstudie „Bank & Zukunft“ sowie zahlreicher weiterer wissenschaftlicher Publikationen. Er ist zertifizierter Project Management Professional (PMP®).



Bernhard Sauer
Alpha Advisory AG

"Spannungsfeld: Kunde - Wettbewerb - Technologie"

Bernhard Sauer, Diplom-Ingenieur hat eine mehr als 25 jährige Erfahrung in verschiedenen Führungspositionen im Finanzdienstleistungsbereich und ist seit 2009 Vorstand und Miteigentümer der Alpha Advisory AG in Frankfurt. Zu den inhaltlichen Schwerpunkten von Herrn Sauer zählen Themen wie Strategie und Geschäftsmodelle, Vertrieb und Marketing inkl. Social Media, das Change Management von Kreditinstituten, sowie die Ergebnissen der Forschungsplattform an der Universität St. Gallen (HSG) - "Bank im Dialog".



Dr. Klaus Uwe Wagner
Hamburger Sparkasse

"Kampagnenmanagement im Multichannel-Banking"

Seit September 2008 ist Dr. Wagner bei der Hamburger Sparkasse AG als Großprojektleiter tätig. In dieser Position verantwortet er die gesamte Ausrichtung der Themen CRM, Datamining, Kampagnenmanagement, Vertriebsanwendungen und Vertriebsstrategie. Zuvor war er 3 Jahre als "Bereichsleiter Multikanalstrategie und Medialer Vertrieb" für die strategische Ausrichtung der Vertriebskanäle, den Direktvertrieb und die Multikanalvertriebssteuerung zuständig. Davor arbeitete er als selbständiger eBusiness- und Marketing-Consultant für Medien- und Finanz-Unternehmen. Zwischen 1995 und 1999 hat er bei der comdirect bank AG in Quickborn als "Leiter Neue Medien" den Online-Kanal aufgebaut und vermarktet.



Thomas Stratmann & Axel Harms
IKB Deutsche Industriebank AG

"Die strategischen Implikationen der Sourcing - Entscheidung am Beispiel der IKB"

Thomas Stratmann, Bankkaufmann und Diplom-Volkswirt ist seit 1996 im IKB-Konzern als Führungskraft im Bereich Credit & Treasury Operations beschäftigt, speziell im Bereich Prozessoptimierung und dem Einsatz von In- und Outsourcing.

Axel Harms, Betriebswirt, ist Leiter des Bereiches Credit & Treasury Operations bei der IKB für Großprojekte der Bank. Parallel doziert Herr Harms an der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in den Fachrichtungen Projektmanagement und Management in mittelständischen Unternehmen.



Informationen

Veranstalter

macrosConsult GmbH
Haidgraben 9a
85521 Ottobrunn
info@macros.de
www.tegernseer-fachtage.de
www.macros.de
Tel: +49 89 660 395 60

Ansprechpartner/Organisation

Astrid Breck
astrid.breck@macros.de
Tel: +49 89 660 395 61

Veranstaltungsort

Hotel "Das Tegernsee|Hotel & Spa"
Neureuthstraße 23
83684 Tegernsee

Anfahrt

Sie erreichen Tegernsee wie folgt:
A8 München Richtung Salzburg,
Abfahrt Holzkirchen auf die
B313 / B307 Richtung Tegernsee



Biegen Sie an der Ampel links in die Hochfeldstraße ein, anschließend wieder links in die Karl-Theodor-Straße und weiter halblinks in die Neureuthstraße.



Anmeldung

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an, wenn Sie an einer Teilnahme interessiert sind (Anmeldeformular). Anmeldeschluss ist Freitag, 11. Januar 2013.

Teilnehmergebühr

Die Gebühr zur Teilnahme an der Veranstaltung beträgt 475.-€ zzgl. ges. MwSt. Eingeschlossene Leistungen sind: Pausenerfrischungen, Mittagessen und die Abendveranstaltung. Die Teilnehmergebühr wird per Rechnung erhoben.

Rücktrittsregelungen

Eine schriftliche Abmeldung zur Teilnahme an den Tegernseern Fachtagen kann bis Freitag, 11. Januar 2013 kostenfrei erfolgen. Danach werden ohne rechtzeitige (schriftliche) Stornierung oder bei Nichterscheinen, die Teilnahmegebühr, sowie eine 25%-ige Stornierungsgebühr fällig und in Rechnung gestellt. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist jederzeit möglich.

Haftungsbeschränkung

Der Veranstalter übernimmt keine Haftung für Verlust oder Beschädigung des persönlichen Eigentums. Wenn die Tegernseer Fachtage wegen höherer Gewalt abgesagt werden müssen, wird die Teilnehmergebühr nicht in Rechnung gestellt.

Zimmer-Reservierung

Für die Teilnehmer der Veranstaltung wurden Zimmer zu folgenden Übernachtungspreisen im Hotel "Das Tegernsee" reserviert:

Einzelzimmer/Nacht: 159.- €, Doppelzimmer/Nacht: 229.- € inkl. Frühstücksbuffet.

Wir bitten darauf zu achten, dass am Abreisetag die Zimmer bis 12 Uhr geräumt sein müssen.

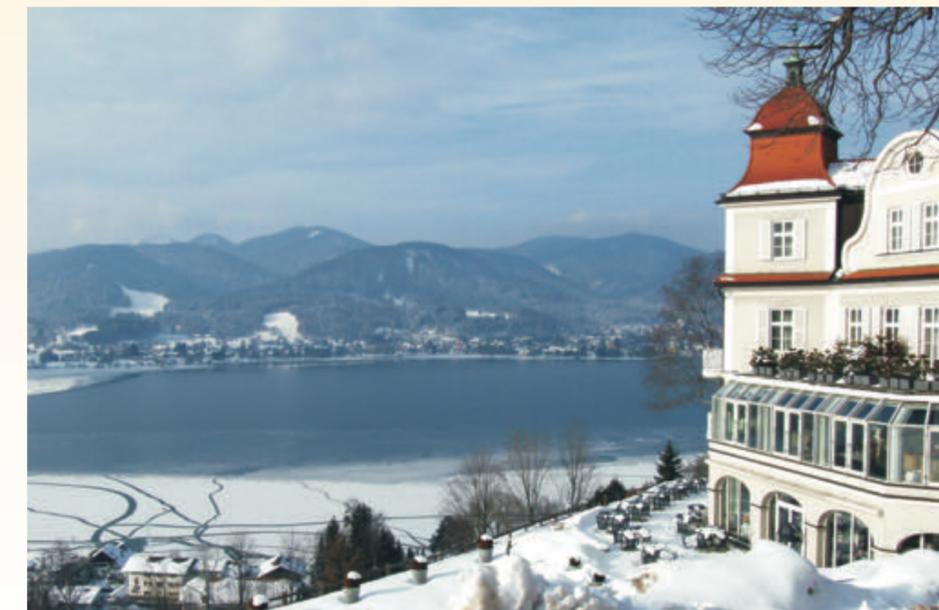
Ihre Kosten für Übernachtung inkl. Frühstück und Extras, wie z.B. Minibar, Telefon, begleichen Sie bitte am Abreisetag an der Hotel-Rezeption. Das Hotel "Das Tegernsee" akzeptiert folgende Kreditkarten: Visa, Eurocard und American Express.

Sollten Sie vor dem 24. Januar 2013 anreisen wollen, reservieren wir Ihnen hierfür gerne ein Zimmer. Wir freuen uns darauf, Sie im gemütlichen Rahmen und dem typisch bayerischen Ambiente willkommen zu heißen. Die Zimmerreservierungen erfolgen über macrosConsult.

future banking - now!

Der Vertrieb von morgen muss heute gestaltet werden

24. bis 25. Januar 2013



future banking - now!

„Der Vertrieb von morgen muss heute gestaltet werden!“

Schon seit über 10 Jahren macht sich die Banken- und Finanzwelt Gedanken darüber, wie Kundengewinnung und -bindung effizienter sein kann...

Heute stellt sich dieser Sachverhalt aber noch aus einem ganz anderen Grund als äußerst notwendig für die Business Strategie der Banken dar. Die Finanzkrise hat gezeigt, wie wichtig es ist, ein solides Fundament zu haben, um dauerhaft bestehen zu können. Der effektive Vertrieb innovativer Produkte, in Kombination mit einem umfassenden „Customer Lifecycle Management“, ist entscheidend für das Wachstum und den Erfolg der Finanzinstitute.

In Teilen ist das bereits passiert!
Doch die Komplexität der Herausforderungen ist groß.

Welche Rolle spielt die Optimierung der Geschäftsprozesse für die Finanzinstitute? Sind die Produkte und der Vertrieb wirklich auf die Zukunft ausgerichtet? Werden den Faktoren Zeit und Ort genügend Priorität beigemessen? Sind die richtigen Markttrends und Vertriebskanäle im Fokus? Ist das Produktportfolio ausreichend breit für den Kunden?

Die Welt ist auch für die Finanzbranche schnelllebig geworden. Um Erfolg zu haben, müssen wir noch schneller reagieren und vorausdenken. Hier hilft kein Standard oder eine „me too“ Strategie! Eine Neupositionierung und Weiterentwicklung der Vertriebskanäle ist notwendig, um konkurrenzfähig zu sein.

Bei den geringsten Margen, die die Finanzinstitute je erlebt haben, geht der Vertrieb nur über schnelle Produkte auf allen Kanälen!

future banking – now bedeutet, sich JETZT auf Veränderungen der ZUKUNFT vorzubereiten.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Eckhard Häusler

Guido Fischer



Joey Kelly NO LIMITS - Wie schaffe ich mein Ziel

Seine Welt ist die Show-Bühne, doch abseits des Scheinwerferlichtes vollbringt Joey Kelly als "Nobody" unglaubliche sportliche Glanzleistungen. Er ist der Pop-Star mit dem längsten Atem. Er absolvierte 8 Ironman innerhalb von nur 12 Monaten, ein Rekord, den vor ihm noch keiner schaffte.

Der Sport veränderte sein Leben und trieb ihn bis heute in die exotischsten Ecken der Welt, um sich den härtesten

Ultra-Wettkämpfen zu stellen. Als Sportler hat der Weltenbummler Joey Kelly schon die heftigsten Erfahrungen gesammelt.

Gerade sein eiserner Wille und seine Selbstdisziplin erlauben es ihm, Dinge zu leisten wie kein Anderer. Alles ist bei ihm eine Sache des Kopfes, eine Frage der Selbstüberwindung und des konsequenten Umsetzens.

Donnerstag,
24. Januar 2013

12.00 - 13.00	Mittagessen
13.00 - 13.30	Begrüßung Eckhard Häusler & Guido Fischer, macrosConsult GmbH
13.30 - 14.15	Spannungsfeld: Kunde - Wettbewerb - Technologie „Bank im Dialog“ Bernhard Sauer, Alpha Advisory AG
14.15 - 15.00	Beziehungsmanagement als innovative Mehrwertstrategie für Banken der Zukunft Dr. Christian Ohswald, Raiffeisen Private Banking Wien
15.00 - 15.45	Kaffeepause im Ausstellungsraum
15.45 - 16.30	Kampagnenmanagement im Multichannel-Banking Dr. Klaus Uwe Wagner, Hamburger Sparkasse
16.30 - 17.30	Aussteller- und Partnerpräsentation
17.30 - 18.30	NO LIMITS - Wie schaffe ich mein Ziel Joey Kelly
19.30	Abendveranstaltung

Freitag,
25. Januar 2013

09.00 - 09.30	Ausstellerpräsentation
09.30 - 10.15	Der Kunde im Fokus: Erfolgsfaktoren von Banken im Innovationswettbewerb der Zukunft Claus-Peter Praeg, Fraunhofer IAO
10.15 - 10.45	Kaffeepause im Ausstellungsraum
10.45 - 11.30	Die strategischen Implikationen der Sourcing-Entscheidung am Beispiel der IKB Thomas Stratmann & Axel Harms, IKB Deutsche Industriebank AG
11.30 - 12.30	Abschlussdiskussion Eckhard Häusler & Guido Fischer, macrosConsult GmbH
ab 12.30	Mittagessen
14.30	Ende der Veranstaltung



bankunity® ist ein ganzheitliches, komplexes und webbasiertes Frontend für Banken und Finanzdienstleister, dass die vollständige Integration aller Kanäle vereint. Die Vorteile auf einen Blick:

- Maximum an Flexibilität durch die spezifische Art der Verbindung sämtlicher Kanäle
- Multikanalbanking Architektur, die alle Systeme der Bank integriert
- Effektive und effiziente Kundenbetreuung und Neukundengewinnung
- Übergreifender Einsatz für Vertrieb, Marketing und Service
- Unterstützt maßgeschneiderte Beratungsleistung
- Zielgerechte Steuerung von Kaufentscheidungen



a.b.sales ist Vertriebspartner ausgewählter, leistungsfähiger Anbieter von Produkten, Lösungen und Dienstleistungen der IT, u.a. vertreten wir die Lösungen und Services der macrosConsult GmbH. Wir stellen Kontakte zwischen Anbietern und potenziellen Abnehmern her und unterstützen den Anbieter in der Pre-sales-Phase durch umfassendes „Networking“. a.b.sales fokussiert sich auf den Markt „Finanzdienstleistungsunternehmen“ mit Schwerpunkt Banken, Bausparkassen und Versicherungen in Deutschland.



agentes GmbH - „Experts in Finance Solutions“
Die agentes GmbH ist ein innovativer, zuverlässiger und partnerschaftlicher IT-Dienstleister in der Finanzbranche. Für unsere Kunden bedeutet dies in erster Linie die Chance, Potentiale komplexer IT-Projekte auszuschöpfen, spezielle Anforderungen in Form von Individualentwicklungen abzudecken, Risiken durch die Ablösung von Altanwendungen zu minimieren oder Herausforderungen mittels unserer Standardlösungen zu beseitigen.
Office Process Manager (aOPM) * Key Store Manager (aKSM) * Contract Store Manager (aCSM) * User Interface Connector (aUIC) * Duplicate Process Assistant (aDPA) * Identity Management System (aIMS) * Risk Parameter Analysis (aRPA)



Die **BANKBERATUNG** ist der Spezialist für bankfachliche Herausforderungen und Fragestellungen im Umfeld von Steuerungs-, Abwicklungs-, Vertriebs- und Serviceprozessen. Darüber hinaus bietet die BANKBERATUNG Dienstleistungen im Projekt- und Qualitätsmanagement in IT-Organisationsprojekten bei Finanzinstituten und deren IT-Dienstleistern an.
Zum Beratungsportfolio der BANKBERATUNG gehören Fachthemen aus den Bereichen Banksteuerung, SAP Banking, Core Banking, und Transaction Banking. Die mehr als 50 erfahrenen Berater stammen aus Fach- und Führungspositionen der Finanzbranche und liefern dem Kunden maßgeschneiderte und pragmatische Problemlösungen ohne dabei unnötigen Overhead zu erzeugen.



Lassen Sie sich inspirieren: Geschäftsprozesse ganzheitlich sehen und optimieren. Inspire Technologies GmbH entwickelt und vermarktet Business Process Management BPM Software. Kernstück des Angebots ist die Produktsuite BPM-inspire, die Partner und Unternehmen bei der Modellierung, Implementierung, Ausführung und Monitoring von Geschäftsprozessen unterstützt. Durch ein offenes Schnittstellenkonzept bietet BPM inspire alle notwendigen technischen Voraussetzungen, um Geschäftsprozesse durchgängig zu automatisieren und mit anderen Softwareprodukten zusammenzuarbeiten.



SPIRIT-INDIANER * SPRIT-ONSIDE Consulting GmbH
Tradition und Moderne, so lässt sich die Geschichte der Spirit Indianer kurz und knapp beschreiben. Das spannende Umfeld der Software-Qualitätssicherung bietet jede Menge an Abwechslung für die geschulten Fahrerleser der SPIRIT-TESTING Software & Services GmbH und deren Schwesterunternehmen SPIRIT-ONSIDE Consulting GmbH. Mehr als 15 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet der Testautomatisierung und Testprozessberatung sind in den Tools und Techniken der Unternehmensgruppe Garant für den Erfolg bei renommierten Kunden in ganz Deutschland.