

GESCHÄFTSENTWICKLUNG EINER GESAMTBANKEN-LÖSUNG FÜR ÖSTERREICH & CEE

Dauer von **01 / 2007** bis **09 / 2008** **21** Monate

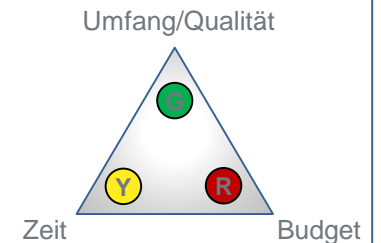
Dimension

- Viele beteiligte Unternehmen mit unterschiedlichem Fokus
- Eigenaufwand >10.000 Personentage
- Komplexe Kundenprozesse

Motivator

Markt-
Ausweitung
Produkt-
Innovation

Projekt- Umsetzung



Ausgangslage / Ziel / Umfang

- Firmenübernahme des Herstellers eines modernen Wertpapier-abwicklungs-Produktes
- Produktauswahl zur Funktions-ausweitung auf Kontoführung und Kreditverwaltung
- Herstellung von internen und externen technologischen Schnittstellen
- Integration in die IT Infrastruktur
- Marketing-Strategie für AT & CEE
- Verträge mit 2 Initial-Banken in AT

Ausgestaltung meines Beitrags

- Starker Fokus auf beratendem Verkauf inkl. Bedarfserhebung
- Aussteuerung der Produkt-Hersteller mit der hausinternen IT-Abteilung

Nutzen für das Unternehmen

- Schaffung einer ganzheitlichen Lösung für die Kernfunktionalität einer Retail-Bank
- Eröffnung eines neuen Geschäftsfeldes zur Profit-Steigerung
- Positionierung des Unternehmens als Business Process Outsourcer für Banken

Komplexität

Lösung nicht einsatzbereit, instabiler Markt, fehlendes Know How, Finanzkrise 2008