

---

# Report

---

**Adresse**

Donnersbergring 24D  
64295 Darmstadt  
Telefon: 06151-9574390  
Telefax: 06151-9574392  
E-Mail: [info@kluge-partner.de](mailto:info@kluge-partner.de)  
Internet: <http://www.kluge-partner.de>

**Basis**

K+P Consulting GmbH  
Gründungsjahr: 1992

**Geschäftsführer**

Bernd Kluge

**Leistungstafel**

- Research Services
- Project Sourcing
- SAP Consulting
- Corporate Valuation
- Capital Placement
- Investment Advisory
- Business Solutions

**Philosophie**

Wir sind ein unabhängiges und neutrales Beratungshaus, das sich durch einen ganzheitlichen Beratungsansatz auszeichnet. Unsere umfassenden Dienstleistungen werden geprägt vom Spezialwissen einzelner Gruppen von Mitarbeitern, in Hinsicht auf sich ergänzende und koordinierende Zusammenarbeit. Diese Organisation befähigt uns, unseren Kunden vielfältige Problemlösungen unter Berücksichtigung des jeweiligen Spezialwissens bereitzustellen.

**KompetenzDreieck**

- Financial Services
- HighTech Industry
- Real Estate Management

**Kunden**

ABB Kommunikations- und Informations-Services GmbH, ABB Management Services GmbH, AC Nielsen GmbH, ALLDATA GmbH, American Express Bank GmbH, Andreae-Noris-Zahn AG, AOK Systems GmbH, Argus GmbH, ATOSS Software AG, Baden-Württembergische Bank AG, Bahlsen Snack-World GmbH, BASF Drucksysteme GmbH, Bata Schuhe GmbH, Bayerischer Rundfunk, BFG Bank AG, BHF-Bank AG, BearingPoint GmbH, Bibliographisches Institut & Brockhaus AG, Bilfinger Berger AG, Bosch-Siemens-Hausgeräte GmbH, Capgemini GmbH, CC Compunet AG, Ceram AG, Ciber AG, CSC AG, DaimlerChrysler AG, debitel AG, DePfa Bank AG, Deutsche Bank AG, Deutsche Post AG, Deutsche Verkehrs Bank AG, DEUTZ AG, DG-Verlag eG, DLG GmbH, DocMorris, Dresdner Bank AG, DSK Deutsche Stadt- und Grundstückstücks GmbH, DSM Deutsche-Städte Medien GmbH, DZ BANK AG, EDS Deutschland GmbH, Eurohypo AG, Fiducia, FERFI Financial & Research GmbH, Freudenberg Mektel GmbH&Co.KG, GEHE Informatik Services GmbH&Co.KG, HAHN & KOLB Werkzeuge GmbH, HEAG Versorgungs AG, Heidelberger Druckmaschinen AG, Helaba, Hochtief Software GmbH, Hoechst AG, Honda Deutschland GmbH, Hottinger Baldwin Messtechnik GmbH, HSH Nordbank AG, IBM Deutschland GmbH, ITEM, Info AG, KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau, KHD AG, Koch, Neff&Oetinger & Co. GmbH, KPMG AG, LB Immo Invest, Lufthansa, Air Plus-Servicekarten GmbH, Mahle GmbH, Mannheimer Morgen GmbH, Märklin Holding GmbH, MEAG, MERCK KGaA, Neckermann Versand AG, Nestlé Deutschland AG, Patrizia AG, Pfizer GmbH, R+V Allgemeine Versicherung AG, Röhm GmbH, SAP AG, Siemens AG, Schoofs GmbH, SKODA Deutschland GmbH, SNP AG, Stadtwerke Bielefeld, SV Sparkassen-Versicherung AG, S+P Informationssysteme GmbH, Tarkett Folien AG, Telekom, Thyssen Krupp Stahl AG, TDS Consulting GmbH, TLC GmbH, Volvo Car Germany GmbH, Wella AG, Wera AG, Württembergische Versicherungs AG.

# Projektcoaching

**Projektcoaching ist mehr als das Beherrschen von Techniken. Es ist eine persönliche Herausforderung.**

Erfolgreiche Unternehmen stellen sich bewusst dem ständigen technologischen Wandel. Eine ineffiziente Organisation behindert zudem die flexible Reaktion auf sich verändernde Marktsituationen. Sie stehen selbst im aktiven Prozess der Innovation. Ihr Know-how, die Produkte oder Dienstleistungen unterliegen fortlaufenden Anpassungsprozessen. Eine Lösung und der Erfolg ihres Unternehmens liegt in einer flexiblen und effizienten Organisationsform, geprägt durch ganzheitliches Denken und einer strategischen Ausrichtung der Unternehmensstruktur auf die Unternehmensziele. Die zielorientierte Projektgestaltung sollte daher an Unternehmenszielen ausgerichtet sein. Berücksichtigung findet dabei sowohl die unternehmerisch strategische Sichtweise als auch die rein technische Perspektive der **Projektentwicklung**.

- **Kompetenzinitialisierung**
- **Kriterienkatalog**
- **klare Zielsetzung**
- **Projektplanung**

Eine Ausrichtung und Optimierung der Geschäftsprozesse beginnt nicht am Nullpunkt, sondern es sollte ein möglichst reibungsloser Übergang zur täglichen Routine geschaffen werden. Es ist hierbei ein Soll-Zustand anzustreben, der als ganzheitlicher Geschäftsprozess zu sehen ist. Für die erfolgreiche Umsetzung der Einführungsstrategie ist die Projektaufbauorganisation von entscheidender Bedeutung. Bereiten Sie Ihre Entscheidungen im Projektumfeld mit unserem **Spot Consulting** optimal vor.

- **Prozessanalyse**
- **Projektportfolio**
- **Abweichungsanalyse**
- **Verbesserungspotentiale**

Je mehr sich der Anwender mit dem Projekt identifiziert, umso optimaler wird das Ziel sein. Deshalb sollte die **Projektentwicklung** unterstützt werden von:

- **Organisationshandbuch**
- **Fortschrittsbericht**
- **Projekt Reviews**
- **Projektsteuerung**

Dies zeigt, dass es wichtig ist, Projekte gemeinsam im Dialog zu gestalten. Der offene Dialog garantiert den Erfolg einer Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse. In den Projekten können so Lösungen erarbeitet werden, die die erforderliche Akzeptanz der Ergebnisse gewährleistet. Wir empfehlen unser effizientes **function follows strategy** Modell.

- **brain**
- **basics**
- **daily business**

Die einzelnen Phasen werden dabei durch Gesprächsrunden getrennt, damit bereits Erreichtes dargestellt werden kann und um die Folgeschritte zu erläutern. Begleitet durch ein permanentes Projektcontrolling, mit dem wir in allen Projektphasen den Erfolg überprüfen und wenn nötig auch korrigieren. Wir arbeiten hier mit einem eigenen DV-System zur papierlosen Projektbearbeitung. Persönliches Coaching in Projekten unterstützt bei den beteiligten Personen Klarheit und Direktheit. Notwendige Entscheidungen werden offengelegt, unklare und problembehaftete Situationen gelöst, Arbeitsziele und persönliche Ziele harmonisch mit einem **Programm Management** zusammengeführt.

- **Effizienzsteigerung**
- **Projektcontrolling**
- **Ergebnissicherung**
- **Kostenreduzierung**

---

## Objektberatung

---

### **Wir unterstützen Fondsmanager und Projektentwickler bei der Vermarktung von Immobilien an institutionelle und private Anleger.**

Unsere langjährige Expertise und unser Netzwerk sowie modernste Technologie in Verbindung mit den entsprechenden Analyseinstrumenten, gewährleisten ein Maximum an Qualität für Sie. Basierend auf den individuellen Akquisitionsstrategien definieren wir mit Ihnen die entsprechenden Prozesse und deren Umsetzung. Durch Spezialisierung auf den Investmentbereich und die Konzentration auf nur wenige Objekte sind wir in der Lage, einen optimal ausgerichteten, persönlichen Service zu bieten. Die besten Lösungen reifen im Austausch mit den klügsten Köpfen! Wir bieten Ihnen innovative Antworten und ganzheitliche Lösungen.

### **Durch ganzheitliche Transaktionsberatung optimieren wir den Verkauf.**

Transaktionsprozesse müssen strukturiert und professionell gemanagt werden. Zentral für jeden strukturierten Verkauf ist die Ansprache, beginnend mit der Auswahl der potenziellen Investoren, wobei eine optimale Anzahl von potentiellen Investoren zu definieren ist um die Werthaltigkeit des Objektes nicht zu beeinträchtigen. Permanente Kommunikation zu konkreten Objekten und die daraus resultierende Analyse mit einer Vielzahl von Investoren ermöglicht unsere spezifische Marktkennntnis. Aufgrund immer komplexerer Entscheidungsvorgänge ist die intensive Durchdringung der Investitionsstrukturen sowie die aktive Steuerung und Moderation der Prozesse von elementarer Bedeutung für den Verkaufserfolg.

Die Leidenschaft für hochwertige Dienstleistung prägt unser Handeln. Die Optimierung des Transaktionsprozesses bestimmt den Erfolg der Wertschöpfungsaktivitäten zu einer Immobilie maßgeblich. Um dies

nachhaltig zu gewährleisten, betreuen wir nur wenige Mandanten bzw. Objekte parallel. Diskretion ist ein weiterer wesentlicher Erfolgsaspekt bei Immobilientransaktionen. Unser kleines Team vermeidet öffentliche Präsenz und ist ein vertrauenswürdig und integrierender Partner. Auf Wunsch sind wir daher auch in der Lage Geschäfte zu initiieren, die absolut diskret abgewickelt werden müssen. Diskretion und die Fähigkeit „Off-Market-Deals“ zu erkennen und umzusetzen, verschaffen uns einen klaren Vorteil gegenüber vielen unserer Mitbewerber.

### **Wir haben weiterkommen weiter gedacht, zur Optimierung der Transaktion.**

Als kompetenter Partner prüfen wir die örtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, erstellen Markt- und Standortanalysen, gestalten Finanzierungskonzepte und unterstützen bei der Vertragsgestaltung.

Als kompetenter Partner prüfen wir die örtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, erstellen Markt- und Standortanalysen, gestalten Finanzierungskonzepte und unterstützen Sie bei der Vertragsgestaltung. Wir verfügen über ein ausgeprägtes Verständnis für die Denkweisen, Prozesse und Strukturen.

Wir beraten bezüglich der Durchführung von Immobilientransaktionen über die Aufbereitung von konkreten Verkaufsangeboten, die Abgabe von LOIs, die Begleitung der erforderlichen Due Diligence, die Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss der gesamten Transaktion.

### **Unser Erfolg ist das Ergebnis täglicher, innovativer Arbeit.**

Mit präzise entwickelten Konzepten, die perfekt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Kluge Beratung maßgeschneidert!

---

# Branchen

---

## Financial Services

Aufgrund der wirtschaftlichen und politischen Entwicklung sowie neuer gesetzlicher Anforderungen stehen die Finanzdienstleister heute vor der Notwendigkeit, laufend Anpassungsprozesse vorzunehmen und ihre Strukturen jeweils neu zu ordnen.

Die fortschreitende Globalisierung des nationalen und internationalen Geld- und Kapitalmarktes führt zu einer stetigen Verschärfung des Wettbewerbs. Die bisherige Konzentration auf Finanzdienstleistungen muss dabei keineswegs der Endspurt dieser Entwicklung sein.

- **Banking**
- **Insurance**
- **Financial Service Provider**
- **Investmentfonds**
- **Immobilien AG's**
- **Broker**

Die Durchführung zukünftiger IT-Vorhaben stellt hohe Anforderungen an das fachliche und technische Know-how aller Projektbeteiligten. Gerade bei bedeutenden Integrationsvorhaben, denen Finanzdienstleister aufgrund ihrer aktuellen, strategischen Ausrichtung gegenüber stehen, liegen die realen Risiken nicht nur in der Einhaltung von Zeit und Budget. Letztendliche Hauptanforderung ist immer der zuverlässige Ablauf, der für das Geschäft relevanten Prozesse sowie deren Abwicklung. Dies verdeutlicht Wettbewerbsstärke und führt zu erfolgreicher Marktpositionierung. Daher steht die funktionale Umsetzung der Geschäftsprozesse in eine fehlerfreie, neue Systemlandschaft im Vordergrund. Kernprodukte müssen weiterhin in voller Angebotsbreite und möglichst verbessert abgewickelt werden können.

## HighTech Industry

Jeder Markt, jede Branche folgt eigenen Gesetzen, benötigt eigene Lösungen für ein optimales Angebot. Die HighTech Industry hat an Bedeutung in unserer Gesellschaft stark zugenommen. Veränderungen im gesellschaftlichen Umfeld sowie die Verschiebung der Nachfragestrukturen und des Nachfrageverhaltens verlangen eine gezielte Marktpositionierung. Gleichzeitig wird durch eine intensive Kooperation mit nationalen und internationalen Partnern, die über spezielles Länder- und Produkt Know-how verfügen, die Geschäftstätigkeit auf eine noch breitere Basis gestellt. Eine zunehmende Verschärfung des Wettbewerbs, schneller technologischer Wandel und kurze Produktlebenszyklen erfordern ein ganzheitliches und prozessorientiertes Denken. Auch hängt in der HighTech Branche der Erfolg von ständigen Neuentwicklungen ab: Technologien, Produkte, Geschäftsmodelle. Von der Fähigkeit, Produkte schnell auf den Markt zu bringen. Zu wissen, was immer anspruchsvollere Kunden wünschen und erwarten. Und davon, ob man mit Partnern zusammenarbeiten kann, um so Chancen schneller zu nutzen.

- **Automotive**
- **Products**
- **Resources**
- **Service Provider**
- **Pharma**
- **Communication**
- **Healthcare**
- **Life Sciences**

Externer Sachverstand heißt nicht nur Entwicklung und Einführung neuer Systeme. Vielmehr steht das Management einer erfolgreichen Business Integration im Vordergrund der von K+P angebotenen Beratungsleistungen.

---

## Referenzen

---

6.KWG-Novelle Accounting Anbindung Anforderungsanalysen Assetmanagent  
Asset-Securitisation Auftragsabwicklung Banking Basel2 Berichtswesen Be-  
rechtigungskonzept Bestellsystem Betriebskonzept BusinessIntelligence Bu-  
siness-Network-Solution Businesswarehouse Campaign-Management Capital-  
placement Cashmanagement Changemanagment Client-Server-Computing  
Coaching Controlling Compliance Corporate-Finance CRM-Strategien  
Customizing Darlehen Datenschutz Derivate Dokumentenaufbereitung eCom-  
merce Euro-Umstellung Finanzwesen Fakturierung First-Level-Support Fond-  
system Forfaitierung Geschäftsprozessoptimierung Grundstücksvermarktung  
Hochverfügbarkeit Informationssysteme Innenaufträge Insurance-Applications  
Integrationstechnologie Infrastruktur Instandhaltung Internet-Expansion In-  
vestments Investorenrechnung Immobilienmanagement Immobilienvermark-  
tung Kapitalanlagen Kapitalveränderungen Kartenkonzeption Kommission  
Kostenrechnung Kostenstellenrechnung Kreditstrukturierung Kundenauftrags-  
fakturierung Lebensversicherung Limit-Management-System Logistik Lohnab-  
rechnung Loans Machbarkeitsstudie Materialwirtschaft Mentoring Mer-  
gers&Acquisitions Mortgage-Banking Migration Mitgliederbestandsführung  
Netzmanagement Onlineanbindung Organisationsentwicklung Pooling Portal-  
lösung Portfoliobewertung Profit-Center-Rechnung Produktcontrolling Pro-  
gram-Management Programmierung Projektentwicklung Projektkoordination  
Prototyping Prozess-Struktur-Analyse Ratenkredite Rechnungswesen Rede-  
sign Refinanzierungskonzepte Releasewechsel Reporting Ressourcenma-  
nagement Revisionssicherung Risk-Management Roll-Out SAP-Banking SAP-  
IS-U SAP-RE Schnittstellen Servicekarten Sicherheits-Konzept Softwareent-  
wicklung Sourcing Steuern Strukturierungsmaßnahmen Support Telefonge-  
bühren-management Telekommunikation Ticketingsystem Trading Training  
Transaktionsmanagement Treasurymanagement Value-Management Vertrieb  
Vertriebsinformationssystem Versand Web-Shop Wertpapiersystem Workflow