
Report

Adresse

Bad Nauheimer Straße 4
64289 Darmstadt
Telefon: 06151-73475-110
Telefax: 06151-73475-500
E-Mail: 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 Services GmbH, ABB Management Services GmbH, AC Nielsen GmbH, ALLDATA GmbH, American Express Bank GmbH, Andreae-NorisZahn 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, Bibliographisches Institut & Brockhaus AG, Bilfinger Berger AG, Bosch-Siemens-Hausgeräte GmbH, Capgemini GmbH, CC Compunet AG, Ceram 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-u.Grundstücks. GmbH, DSM Deutsche-Städte Medien GmbH, DZ BANK AG, EDS Deutschland GmbH, Eurohypo AG, Fiducia, FERI Financial & Research GmbH, Freudenberg Mektel GmbH&Co.KG, GEHE Informatik Services GmbH&CoKG, HAHN & KOLB Werkzeuge GmbH, HEAG Versorgungs AG, Heidelberger Druckmaschinen AG, Helaba, Hochtief Software GmbH, Hoechst AG, Honda Deutschland GmbH, Hottinger Baldwin Messtechnik GmbH, IBM Deutschland GmbH, ITEM, info AG, KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau, KHD AG, Koch, Neff&Oetinger & Co. GmbH, KPMG Consulting AG, Lufthansa AirPlus-Servicekarten GmbH, Mahle GmbH, Mannheimer Morgen GmbH, Märklin Holding GmbH, MEAG, MERCK KGaA, Neckermann Versand AG, Nestlé Deutschland AG, Pfizer GmbH, R+V Allgemeine Versicherung AG, Röhm GmbH, SAP AG, Siemens AG, 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 strategioorientierte 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, um so 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 **Program Management** zusammengeführt.

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

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 Assetmanager
Asset-Securitisations Auftragsabwicklung Banking Basel2 Berichtswesen
Berechtigungskonzept Bestellsystem Betriebskonzept Businessintelligence
Business-Network-Solution Businesswarehouse Campaign-Management Capi-
talplacement Cashmanagement Changemanagement Client-Server-Computing
Coaching Controlling Compliance Corporate-Finance CRM-Strategien Custo-
mizing Darlehen Datenschutz Derivate Dokumentenaufbereitung eCommerce
Euro-Umstellung Finanzwesen Fakturierung First-Level-Support Fondssystem
Forfaitierung Geschäftsprozessoptimierung Grundstücksvermarktung Hoch-
verfügbarkeit Informationssysteme Innenaufträge Insurance-Applications
Integrationstechnologie Infrastruktur Instandhaltung Internet-Expansion
Investments 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 Redesign
Refinanzierungskonzepte Releasewechsel Reporting Ressourcenmanagement
Revisionssicherung Risk-Management Roll-Out SAP-Banking SAP-IS-U SAP-
RE Schnittstellen Servicekarten Sicherheits-Konzept Softwareentwicklung
Sourcing Steuern Strukturierungsmaßnahmen Support Telefongebühren-
management Telekommunikation Ticketingsystem Trading Training Transakti-
onsmanagement Treasurymanagement Value-Management Vertrieb Vertriebs-
informationssystem Versand Web-Shop Wertpapiersystem Workflow