ADVISORY GROUP
SUCCESS STORIES

AUSGEWÄHLTE SUCCESS STORIES

42

Advisory Group AG
Schärenmoosstrasse 78
8052 Zurich
Switzerland

www.advisorygroup.ch

© Advisory Group AG. All rights reserved.

UNSER TEAM – UNSERE AUSZEICHNUNGEN

2021 corporatevision Small Business Awards
Advisory Group AG
Best Management Consulting Service Boutique - Switzerland

2020 corporatevision Small Business Awards
Advisory Group AG
Best Management Consultancy - Switzerland

ACQ5 Global Awards 2020
SWITZERLAND – BOUTIQUE MANAGEMENT CONSULTING FIRM OF THE YEAR, ADVISORY GROUP

CEO TODAY EUROPE AWARDS 2020
WINNER

CV MAGAZINE SMALL BUSINESS AWARDS 2019
Advisory Group AG
Best Management Consulting Boutique 2019 - Switzerland

Copyright © Advisory Group AG. All right Reserved. Advisory Group AG confidential information

UNSERE FIRMEN REFERENZEN – UNTERNEHMEN DIE GERNE MIT UNS ZUSAMMENARBEITEN

Allianz
St.Galler Kantonalbank
BARCLAYS
ALPIQ
J. SAFRA SARASIN
Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841
GENERALI
PIMCO
RWE
FRANKE
CREDIT SUISSE
MIGROSBANK
UBS
e·on
Clariden Leu
Deutsche Bank
HSBC
Volkswagen
BEKB | BCBE
Aargauische Kantonalbank
swisslog
rtc.ch
IT-Outsourcing & Banking Software
H&D
International Group
TECAN.

Copyright © Advisory Group AG. All right Reserved. Advisory Group AG confidential information

Etablierung eines zentralen Organisations-Mgmt. Prozesses für eine Schweizer Kantonalbank

Success Story 1:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Das Wachstum des bestehenden Filialnetzes für eine grosse Schweizer Kantonalbank und die in den nächsten Jahren geplanten Erweiterungen bzw. Wachstumsraten des bestehenden Filialnetzes, stellte die Bank vor die Herausforderung, effiziente und einheitliche Management Prozesse für die Verwaltung und Änderung der Aufbau- und Ablauforganisation zu schaffen. In diesem Zusammenhang rückten die Themen Go-To-Market, Prozess-Effizienz, Risiko- und Mitarbeiter-Führungsprozesse in den Optimierungsfokus.

PROBLEMSTELLUNG

Die Herausforderungen des wachsenden bzw. empirisch gewachsenen Filialnetzes lagen in der Konsolidierung der bestehenden Struktur- und Kompetenz-Management Prozesse der Bank. Mitarbeiter der gleichen Stufe mussten über alle Filialen hinweg die selben Freigabe- und Zugriffsrechte vertraglicher und Risiko/System-technischer Natur erhalten. Zusätzlich musste es für die Bank möglich sein, innerhalb weniger Tage eine neue Filiale durch eine zentrale Instanz in der Bank, inklusive der damit verbundenen Anpassungen in der bestehenden Aufbau- und Ablauforganisation, zu eröffnen bzw. zu schliessen.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Business Case Erstellung, Projekt-Management und Business Analyse Support

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse/Konsolidierung des in Schieflage geratenen Organisationsprojektes und Projekt-Neuplanung
- Erstellung einer Soll-Prozesslandkarte zur Führung der Aufbau- und Ablauforganisation
- Projekt-Mobilisierung und Führung des Gesamtvorhabens (CHF 2.5 Mio, 8 Monate)

RESULTATE

- Vereinheitlichung der wesentlichen Organisations-Management Prozesse der Bank in einer zentralen Führungsinstanz/Prozess
- Pilotierung eines Organisationsmanagement Tools in Zusammenarbeit mit SAP
- Verkürzung der Go-To-Market Zeit und Kosten bei der Initialisierung/Schliessung einer (neuen) Filiale

Turnaround Management eines Reporting / Output Mgmt Programm für eine Schweizer Kantonalbank

Success Story 2:

Advisory Group

ad

Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Durch die Überarbeitung des bankenweiten Reporting (Kunden und Nicht-Kundenreports) und der Erneuerung der Output Management Prozesse, Abläufe und Tools, initialisierte die Bank ein bankenweites Reporting & Output Management Erneuerungsprogramm. Das Programm umfasste neben den Erneuerungen (Kundenpersonalisierungen von Reports etc.) eine Kostenreduktion in den Druck- und Versandstrassenzentren der Bank. Die Kosten jedes Kundendokuments sollten massiv reduziert werden.

PROBLEMSTELLUNG

Das breit angelegte Reporting & Output Management Programm startete im iterativen Rapid-Prototyping-Verfahren in die bankenweite Erneuerung. Dadurch wurden wesentliche Projekt-Management-Strukturen, Prozesse und Elemente im Vorfeld nicht bzw. ungenügend aufgesetzt. Das Programm entwickelte dadurch eine Eigendynamik an der über 50 interne und externe Spezialisten beteiligt waren. Die Folgen waren steigende Komplexitäten, Lieferverzug, wachsende Projektkosten, unzufriedene Kunden und Stakeholder, und eine immer grösser werdende Orientierungslosigkeit der Programmverantwortlichen.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Programm Assessment, Interim Management, Gesamtprogramm Management

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse/Konsolidierung des in Schieflage geratenen Programms
- Mitarbeiter & Interim Management
- Erstellung eines Soll-Zielbildes der Output Mgmt Prozesse und mögliche Kosteneinsparungen
- Programm Re-Start und Führung des Gesamtvorhabens (CHF 14.2 Mio, 8 Monate)

RESULTATE

- Reduktion der in Schieflage geratenen Programmausgaben – Investitionsschutz
- Erfolgreiche Umsetzung des neu definierten Soll-Zielbildes der neuen bankenweiten Output Management Prozesse und Tools
- Schaffung von notwendigen Voraussetzungen für zukünftige Output Mgmt Kosteneinsparungen

De-Merger eines bestehenden Schweizer Kantonalbanken Shared Banking-Service Center Verbunds

Success Story 3:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Die Kündigung und geschäftliche Abwendung eines mehrheitlichen Anteils von Schweizer Banken von einer Schweizer Shared Services Center Anteilseigner-Firma, stellte alle beteiligten Banken (abgehende/bleibende) vor eine Herausforderung. Fragestellung: Wie werden für die bleibenden und abgehenden Banken die bestehenden Business Operations/IT Plattformen optimal getrennt, ohne dass für die einzelnen Institute ein operatives Risiko hinsichtlich Ihres Tagesgeschäfts und damit der Reputation jeder einzelnen beteiligten Bank entsteht.

PROBLEMSTELLUNG

Die Herausforderungen lagen in der Trennung der über die Jahre gemeinsam optimierten und hoch integrierten Abläufe der einzelnen Banken in dem Shared Banking-Service Center. Neben der gemeinsamen (nicht mandantenfähigen) genutzten Gesamtbankenlösung mussten die Individualitäten (Applikationen & Plattformen) pro Bank innerhalb von 8 Monaten in diesen Dimensionen getrennt werden: Bankfachliche Abwicklungsprozesse, Verantwortlichkeiten, laufende Kernprojekte, Budgetierungen, Betrieb und Operations, Rechtliche Aspekte/Governance pro Bank in Abstimmung mit der Bankenaufsicht (FINMA).

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: De-Merger Konzeption pro Bank/FINMA, Projektplanung und Projektleitung

LÖSUNGSANSATZ

- Erstellung eines FINMA konformen De-Merger Konzeptes inkl. Umsetzungs- und Finanzierungsplan pro beteiligter Bank
- Erstellung eines Post De-Merger Zielbildes
- Projekt-Setup, Mobilisierung und Führung des Gesamtvorhabens innerhalb der Business Case Vorgaben (CHF 8 Mio/25 Mio, 8 Monate)

RESULTATE

- Entkopplungsvereinbarung inkl. Finanzierung mit allen Banken und FINMA Freigabe
- Erfolgreiche Umsetzung des De-Merger Projektes für alle Banken in der Zeit, Qualität und dem kalkulierten Budget
- Sicherstellung der zukünftigen Business Operations für die verbliebenen Institute

Analyse und Re-Launch eines bankenweiten CRM Ansatzes für eine Schweizer Privatbank

Success Story 4:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Eine grosse Schweizer Privatbank wurde durch ihr empirisch globales Wachstums und des anschliessenden Gewinneinbruchs einzelner Regionen vor die Herausforderung gestellt, die kundenorientierten Beratungs-, Service- und Verkaufsprozesse effizienter und effektiver zu gestalten. Kundenberatungsprozesse sollten transparenter, vergleichbarer und qualitativ hochwertiger bzw. systematischer ablaufen. Der Kunde sollte durch einen neuen Beratungsprozess in den Mittelpunkt rücken: Die Analyse und Offerierung seines Next-Best-Products (NBP).

PROBLEMSTELLUNG

Innerhalb der Bank wurden bereits 3 unabhängige CRM Projekte gestartet, zum Teil mit namhaften Beratungsunternehmen, welche allesamt aufgrund ihres fehlenden Nutzens wieder eingestellt wurden. In den pro Region heterogenen Prozess- und Bankenlösungen fiel es den vorangegangen CRM-Vorhaben schwer, einen Nutzen in einem wirtschaftlich relevanten Zeitraum aufzuzeigen. Die Advisory Group wurde damit beauftragt, eine Experten-Rolle in der Beratung des Aufsetzens eines CRM Projektes einzunehmen, inkl. der damit zusammenhängenden Business Case Kalkulation / Mobilisierung Projektteam.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Business Case Erstellung, Projekt-Coaching, Subject Matter Expertise/Coaching

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse/Beratung wie das CRM Projekt innerhalb der Bank am besten aufgesetzt werden sollte
- Einführung von Vorgehens Methodiken und Templates zur Bewältigung der CRM Thematik
- Prüfung möglicher Business Cases, unterteilt nach kurz- mittel- und langfristiger Effekte

RESULTATE

- Etablierung eines einheitlichen Verständnisses innerhalb der CRM-Ausrichtung und Projektzielsetzung der Bank und CRM Team
- Etablierung effektiver Tools und Templates zur erfolgreichen Initialisierung des nun im 4. Anlauf geplanten CRM Vorhabens
- Erstellung des notwendigen Projektantrags

Reduktion steigender Business Contingency Risiken (Host-Ablösung) für eine Schweizer Kantonalbank

Success Story 5:

Advisory Group

ad

Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Durch den mehrheitlichen Abgang Schweizer Banken aus einem bestehenden Schweizer Shared Services Center-Verbund, entstanden für die verbleibenden Banken wachsende Business Contingency Risiken in den Bereichen: Steigende Wartungs- und Betriebskosten der Gesamtbankenlösung, Fehlendes Know-How der bestehenden & veralteten Bankenlösungen, End-Of-Life Komplexitäten, Steigende Integrationskosten, Schwierigkeiten in der Umsetzung zukünftiger bankfachlicher Anforderungen und kein Wachstum im Neukundengeschäft.

PROBLEMSTELLUNG

Die Herausforderungen des Shared Services Centers lagen auf der einen Seite in der schwieriger zu wartenden und zu betreibenden Host-Umgebung(en) der Gesamtbankenlösung, der evolutionären Vorgehensweise, der immer grösser werden Weiterentwicklungskomplexität und auf der anderen Seite die immer wachsenden Lücken in der Kompetenz des bestehenden Projekt- und Programm-Managements. Die Advisory Group wurde damit beauftragt, ein Transformationsprogramm (HAL = Host-Ablösung) zu prüfen, zu planen und erfolgreich umzusetzen, damit die definierten Ziele 2010 erreicht werden konnten.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Programm Management, PMO, QS, Budgetierung und Stakeholder Management

LÖSUNGSANSATZ

- Business Contingency Analyse und Ableitung von Handlungsempfehlungen
- HAL-Business Case Prüfung und Kalkulation
- Programm Setup, Mobilisierung und Führung des Gesamtprogrammes innerhalb der Business Case Vorgaben (CHF 35 Mio, 18 Monate)

RESULTATE

- Erfolgreiche Initialisierung und Umsetzung des HAL-Programmes innerhalb der geplanten Budget-Vorgaben & angestrebten Qualität
- Abwendung der drohenden Business Contingency Schäden für die verbliebenen Banken
- Schaffung von Voraussetzung für den Fortbestand der Bankenlösung (BPO Ausschreibung)

Evaluierung einer neuen Zahlungsverkehrslösung für einen Schweizer Kantonalbankenverbund

Success Story 6:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Eine über die Jahre gereifte und grösstenteils individuell entwickelte Zahlungsverkehrslösung (Host basiert) - soll durch eine moderne und kostengünstigere Zahlungsverkehrslösung (Schweizer- und Nicht-Schweizer Zahlungsverkehr) ersetzt werden. In diesem Zusammenhang ist die bestehende Zahlungsverkehrslösung (ZV) dennoch über die Jahre gereift, hoch integriert, stabilisiert und kontinuierlich optimiert worden für die Abwicklung des täglichen Transaktionsvolumen von 71 verschiedenen Banken.

PROBLEMSTELLUNG

Durch die Reduktion der Kundenbasis auf wenige Banken stiegen die Total Cost of Ownership (TCO) für die verbleibenden Banken massiv an. Darüber hinaus erhöhten sich die Business Contingency Risiken der bestehenden Zahlungsverkehrslösung (proprietären Host-Umgebungen) durch steigende Lücken im Wissen der bestehenden Lösungsumgebung (technisch/bankfachlich) und limitierten mehr und mehr die Weiterentwicklungen (gesetzliche/bankfachliche Anforderungen) und Wartung. Veränderungen waren nicht mehr effizient realisierbar. Das Ziel: Evaluierung einer modernen/kostengünstigen ZV-Lösung.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Gesamtprojektverantwortung, Finanzkontrolle und Business Analyse Support

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse und Priorisierung der ZV Anforderungen
- Projektplanung auf Basis des ZV Business Cases
- Design der zukünftigen Lösung. Auswahl des Lösungsanbieters und der Integrationspartner
- Projekt-Setup/-Führung in den kalkulierten Planungsvorgaben (CHF 15 Mio, 15 Monate)

RESULTATE

- Erfolgreiche Umsetzung der definierten Projektziele innerhalb der Budget- & Qualitätsvorgaben
- Plan zur Reduktion zukünftiger Transaktions- und Wartungskosten
- Schaffung von Voraussetzungen für die vereinfachte Umsetzung neuer Anforderungen

Erneuerung von CRM / Front-Office Operations für einen Schweizer Kantonalbankenverbund

Success Story 7:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Bestehende bankfachliche Prozessabläufe müssen hinsichtlich der zukünftigen Geschäftsanforderungen der Bank erweitert und optimiert werden. In diesem Zusammenhang wird die individuell entwickelte und proprietär integrierte CRM und kundenorientierte Front-Office Lösung (Host basiert) die bestehenden und zukünftigen Geschäftsanforderungen – ohne grössere Investitionen und Umbauten - nicht mehr optimal bzw. wirtschaftlich unterstützen können (z.B. Geld, Devisen und Sortenverkehr etc. im Front Office).

PROBLEMSTELLUNG

Durch die Neuausrichtung der Bank mussten die damit zusammenhängenden CRM und kundenorientierten Front-Office Prozesse und Operations angepasst und optimiert werden. Des Weiteren mussten die Prozesskosten und die Total-Cost-of-Ownership (TCO) der unterstützenden CRM und kundenorientierten Front-Office Lösung signifikant gesenkt werden. Die Flexibilität und Robustheit der neuen Lösung sollte erhöht werden, damit neue Anforderungen abgedeckt werden können und eine neue Front-Office Notstandslösung den Schalterbetrieb und die Serviceverfügbarkeit der ca. 600 Filialen wirtschaftlich sicherer macht.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Gesamtprojektverantwortung, QS-Management und Business Analyse Support

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse und Priorisierung der CRM & Front- Office-Anforderungen und Kalkulation des CRM & FO Business Cases
- Analyse, Design und Umsetzung der Prozessverbesserung und neuen Banklösung
- Projekt Setup und Führung innerhalb der kalkulierten Vorgaben (CHF 3.8 Mio, 15 Monate)

RESULTATE

- Realisierung der angestrebten Prozessverbesserungen
- Kostenreduktion (TCO) durch die Einführung einer modernen, innovativen CRM & Front-Office Bankenlösung
- Erreichung der definierten Prämissen für eine zukünftig effiziente Wartung

Erneuerung des besteh-enden Automatenbankings (AMB) für einen Schweizer Kantonalbankenverbund

Success Story 8:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Aktuelle und zukünftige Kundenanforderungen und damit zusammenhängende bankfachliche Prüfungsprozesse im Bereich der Kartentransaktionsverarbeitung, der Debit- und Kreditkartenverwaltung sowie die bankeigenen Dienstleistungen am Bankautomat müssen überarbeitet und konsolidiert bzw. automatisiert werden. Die bestehende, über die Jahre gereifte und schlecht dokumentierte Kredit- und Debitkartenlösung entspricht dabei nicht mehr dem neuesten Stand der Technik und Architektur.

PROBLEMSTELLUNG

Da die verwendete Kredit- und Debitkartenlösung inklusive der Geldautomatenlösung technisch (End of Life, kein Support mehr des Herstellers) und wirtschaftlich (nicht skalierbar) nicht mehr tragbar war und neue Anforderungen sich als immer komplexer in der Umsetzung erwiesen, wurde ein neues Transformationsprojekt initialisiert. Das Projekt sollte die aufgestauten Prozesserweiterungen realisieren, die bestehenden Prozessabläufe konsolidieren bzw. standardisieren und eine moderne und kostengünstige Gesamt-Automatenbanking Lösung (Host-frei, mandantenfähig) konzeptualisieren und einführen.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Interim-Management, Projektleiter-Coaching, QS und Lösungsevaluierung

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse und Priorisierung der AMB Anforderungen
- Business Case Definition & AMB Projektplanung
- Design der zukünftigen Lösung, Auswahl des Lösungsanbieters und Integrationspartners
- Projekt Setup und Führung innerhalb der kalkulierten Vorgaben (CHF 4.5 Mio, 12 Monate)

RESULTATE

- Erfolgreiche Umsetzung der definierten Projektziele mit dem geplanten Budget und der angestrebten Qualität
- Realisierung der angestrebten Prozess-verbesserungen bzw. Standardisierungen
- Erreichung der definierten Prämissen für eine zukünftig effiziente Wartung

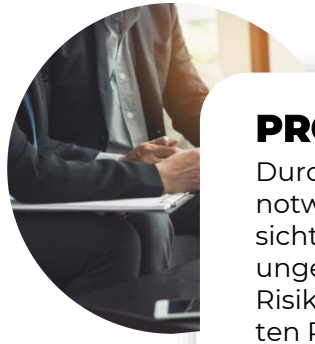
Erstellung eines Modelles zur Kontrolle BC Cases/ Simulation nächste 10 Jahre für eine Kantonalbank

Success Story 9:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Für ein bestehendes Outsourcing wurde bei Vertragsabschluss ein Business Case über 10 Jahre zugrunde gelegt. Zwei Jahre nach Umsetzung des Outsourcing haben sich einige wesentliche Parameter geändert (Go To Market Modell, Regulatorische Bestimmungen, Umsetzung der bestehenden Projekte, Umsetzung Transformation, Mengengerüste usw.). Dabei änderte sich der bestehende Business Case immer mehr, wodurch die Planungssicherheit in finanzieller Sicht nicht mehr stabil war.



PROBLEMSTELLUNG

Durch die geänderten Rahmenbedingungen wurde es notwendig, den bestehenden Business Case, unter Berücksichtigung aller bekannten und unbekannten Veränderungen (z.B. Berücksichtigung von operativen und Projekt Risiken), in einem neuen Modell abzubilden. Die geänderten Rahmenbedingungen sollten so weit wie möglich im Modell berücksichtigt werden, um eine möglichst genaue Planungsgrundlage zu erreichen. Da einzelne Kostenblöcke teilweise sehr abhängig von der weiteren Entwicklung waren, mussten entsprechende Einflussparameter und notwendige Massnahmen ausgearbeitet aufgezeigt werden.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Business Case Erstellung, Business Analyse Support

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse aller bestehenden Positionen im Business Case bezüglich geänderter Rahmenbedingungen
- Erstellung eines erweiterten Business Case unter Berücksichtigung der neuen Fakten/Faktoren in einem Best/Worst-Case Szenarios
- Aufzeigen der relevanten Einflussfaktoren auf die verschiedenen Kostenelemente (Szenarien)

RESULTATE

- Etablierung des angepassten (erweiterten) Business Cases
- Sensibilisierung der Stakeholder auf die Einflussfaktoren. Etablieren von Prozessen zur Steuerung der Einflussfaktoren
- Sicherstellung der Einhaltung des angepassten Business Cases.

Sourcing für eine Schweizer Kantonalbank und Shared Services Rechenzentrum

Success Story 10:

Advisory Group

Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Der Kunde hat die IT des Shared Rechenzentrums, an welchem er den wesentlichen Anteil besitzt, an einen internationalen IT-Dienstleister outgesourced. Dieses Outsourcing fand im Jahr 2010 statt. Zu Beginn des Outsourcings wurden die Eckpunkte der Zusammenarbeit in einer Governance Struktur definiert. Rund zwei Jahre nach Beginn der Zusammenarbeit haben sich einige Punkte aufgestaut, welche einer Lösung bedürfen. Es handelt sich hierbei in erster Linie um Punkte, welche in den Rahmenverträgen unzureichend definiert wurden.

PROBLEMSTELLUNG

Im Verlauf der Zusammenarbeit wurden einige Punkte nie genau geklärt. Dies hat sich über den Lauf der Zeit stetig erweitert, was eine einfache pragmatische Lösung verunmöglichte. Im Wesentlichen ging es um die Klärung von finanziellen Verantwortlichkeiten unter geänderten Rahmenbedingungen, welche aktuell im Vertragswerk nicht abgebildet sind. Die einzelnen Punkte sind daher aufzuarbeiten und zu strukturieren. Ein neuer Lösungsvorschlag sollte unter Berücksichtigung des bestehenden Vertragswertes erarbeitet werden.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Business Analyse, Contract Management, Vertragsverhandlungen (Negotiation)

LÖSUNGSANSATZ

- Systematische Aufnahme der offenen finanziellen Themen, bei gleichzeitiger Strukturierung der Themenblöcke
- Rechtliche Abklärung der Möglichkeiten, unter Berücksichtigung des bestehenden Vertragswerkes
- Aufnahme der Punkte mit dem Outsourcer
- Verhandlungen der Lösung im Sinne des Kunden

RESULTATE

- Klärung der offenen finanziellen Pendenzen
- Übernahme der Mehrkosten durch den Outsourcer (keine Mehrkosten für den Kunden)
- Sensibilisierung des Kunden und Outsourcer in den offenen Punkten, damit die notwendigen organisatorischen und Prozess-Anpassungen vorgenommen werden können.

Steuerung/ Management der 3rd Party Contracts für einen internationalen IT-Dienstleister

Success Story 11:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Ein bestehendes Rechenzentrum für Retail-Banken wurde von einem internationalen IT-Dienstleiter in einem Outsourcing Vertrag übernommen. Mit der Übernahme gingen ca. 800 Verträge mit externen Lieferanten in die Verantwortung des IT-Dienstleisters über. Die bestehenden Prozesse des IT-Dienstleisters haben sich in kurzer Zeit als nicht ausreichend herausgestellt.

PROBLEMSTELLUNG

Die grosse Anzahl an Drittverträgen und die Vernetzung zu den Dienstleistungen, machten eine Übernahme der Verträge durch den IT-Dienstleister viel schwieriger als angenommen. Neue Modelle wie die bestehenden Verträge aktuell und in Zukunft verwaltet werden können mussten erstellt werden. Der Outsourcing Vertrag zwischen Kunde und IT-Dienstleister sah ein neues Reporting bezüglich den Kosten der Dritt-Verträge vor. Für den Aufbau eines solchen Modells wurde die Advisory Group zur Unterstützung hinzugezogen.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Erstellung Business Case (laufende Prognose/Forecast), Subject Matter Expert

LÖSUNGSANSATZ

- Erstellung eines Modelles zur Prognose und der Abrechnung der aktuellen und zukünftigen 3rd Party Contracts
- Kundenabstimmungen; Erstellung einer neuen Prognose für 2012
- Vertragsvolumen der 3rd Party Contracts (CHF 25 Mio pro Jahr, sinkend)

RESULTATE

- Etablierung eines Prognose Modelles zur Erstellung der Abrechnung und neuen Prognosen der 3rd Party Contracts.
- Neue Entscheidungsgrundlage für die Steuerung der Prioritäten, unter Berücksichtigung der grössten Einsparungsmöglichkeiten.

Software Asset Management, Optimierung spez. Microsoft / Oracle für ein Shared Rechenzentrum

Success Story 12:

Advisory Group
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Die Übernahme des Shared Rechenzentrums durch einen internationalen IT-Dienstleister führte zu einer komplett neuen Ausgangslage bei den bestehenden Software Lieferanten. Die vorhandenen Verträge (Modelle, Konditionen) waren für die neue Ausgangslage nicht ausgelegt. Von Seiten der Software Hersteller wurden daher rechtlich relevante Forderungen gestellt (verbunden mit massiven Mehrkosten) um die Situation zu bereinigen.

PROBLEMSTELLUNG

Die Herausforderung lag in der Erfüllung der Lizenzbestimmungen der Software Hersteller (insbesondere die spezielle Ausgangslage mit einem Shared Rechenzentrum) bei gleichzeitiger Optimierung der Kosten. Aufgrund der besonderen Ausgangslage des Shared Rechenzentrums (Cost Center, Non-Profit Organisation/Konditionen, Beziehungen der Kunden untereinander) wurden die Lizenzbestimmungen sehr individuell ausgehandelt. Diese Vorteile galt es in eine neue Lösung zu überführen. Von den Herstellern wurde diese Situation teilweise auch ausgenutzt um ein Software Audit der korrekten Lizenzierung durchzuführen.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Analyse Lizenzmodelle, Begleitung Audits, Verhandlungen (SW Hersteller und Outsourcer)

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse der bestehenden Lizenzverträge und der möglichen Lizenzierungsmodelle
- Verhandlungen mit SW Hersteller und Outsourcer bez. Modell und Sicherstellung der Lizenzierung
- Vertragsverhandlungen im Dreieck zwischen Software Lieferant und Outsourcer (Vertragsvolumen 4 Mio pro Jahr)

RESULTATE

- Oracle: neuer Lizenzvertrag über Outsourcer, Optimierung der eingesetzten Lizenzen, ohne Mehrkosten, massive Einsparungen ab dem 4. Jahr
- Microsoft: Bestehende Lizenzen auf Kunde transferiert (KB), günstige Konditionen für 3 Jahre gesichert, durch Reduktion der bestehende Lizenzen signifikante Kostensenkungen

Assessment eines bestehenden und in Schieflage geratenen Wertschriften Erneuerungsprogramms

Success Story 13:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Die Erneuerung und funktionale Erweiterung einer bestehenden Handelsumgebung und Wertschriftenplattform wurde durch eine unternehmensweites Transformationsprogramm initialisiert und angegangen. Durch die aufkommenden Projektverzögerungen und steigenden Kosten wurde seitens der Bank als Auftrag-geber ein 360 Grad Assessment initialisiert, mit dem Ziel die bestehenden Ursachen zu identifizieren, die Abhängigkeiten zu parallel laufenden Initiativen zu lokalisieren und die damit zusammenhängenden Kosten & Budgets zu überprüfen.

PROBLEMSTELLUNG

Die Herausforderung lag in der Komplexität & Projektgrösse des bereits seit langer Zeit empirisch gewachsenen Wertschriften-Erneuerungsprogramms. Durch unzureichende Business Analysen wurden immer wieder neue Bankfachliche & IT Anforderungen an das Programm herangetragen. Integrationsschwierigkeiten mit der bestehen-den Plattformumgebung und fehlerhafte Standardsoftwarekomponenten führten zu einem Anstieg der Projektkomplexitäten & Kosten. Darüber hinaus mussten bestehende Liefertermine eingehalten werden, damit keine grösseren Verschiebungen laufender Projekte entstehen.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Analyse Planung, Begleitung Audits, Lieferantenanalyse, Neuplanung & Budgetierung

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse der bestehenden Programmplanung, der Risiken und kritischen Projekt Erfolgsfaktoren
- Verifikation des aktuellen Budgets und der damit zusammenhängenden Mittelverwendung
- Ableitung eines realistischen Projektplans & Budgets und Termineinhaltungswahrscheinlichkeit
- Projekt-Neuplanung & Strukturierung

RESULTATE

- Realisierung der angestrebten Transparenz bzw. Situationsanalyse für das Management
- Realistische Entscheidungsgrundlage für die Projekt-Neuplanung und Neuausrichtung
- Realistische Terminvorgaben
- Einsparungen ineffektiver Mittelverwendungen aus dem bestehenden (Rest)-Budgets des Projektes

Analyse/Konzeption einer Mittelfristplanung für das Front-Office Team einer internationalen Privatbank

Success Story 14:

Advisory Group

ad

Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Die steigenden Front-Office Kosten und sinkenden Margen/Umsätze einer internationalen Privatbank führte den verantwortlichen CFO innerhalb der Geschäftsleitung zu dem Schluss, dass eine Überarbeitung der bestehenden Zielgrössen für den Vertrieb notwendig ist. In diesem Zusammenhang sollten die bestehenden Planungslücken durch einen neuen Vertriebssteuerungsprozess und einer integrierten Mittelfristplanung für die bestehenden CRM Teams geschlossen werden. Eine stärkere Verknüpfung zwischen Zielerreichung vs. Boni sollte verankert werden.

PROBLEMSTELLUNG

Innerhalb der Private Banking Organisation waren die bestehenden Vertriebspläne pro Kundensegment wenig verbindlich und nicht ausreichend dokumentiert. Kunden-Business Pläne waren im Prozess der Erstellung und Abarbeitung nicht einheitlich über alle Teams hinweg geregelt. Messbare Zielgrössen pro Kundenteams bzw. CRM gab es nicht in der gewünschten Verbindlichkeit und Transparenz. Die aktuelle Situation verschärfte sich durch die Übernahme der Privatbank durch ein internationales Finanzinstitut, welches zukünftig klare Management Reporting Vorgaben aktueller und zukünftiger Vertriebskennzahlen einfordert.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Audit der bestehenden Planungsprozesse, Design & Einführung einer Vertriebssteuerung

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse der bestehenden Kunden Businesspläne pro CRM bzw. Kunden Teams & Regionen
- Vereinheitlichung & Erweiterung bestehender Planungsvorgaben und Kennzahlen
- Einführung eines standardisierten Vertriebsplanungsprozesses
- Verankerung des Prozesses/Vorgaben im SAP

RESULTATE

- Standardisierung und Dokumentation der bestehenden Kunden Businesspläne (Accountplan)
- Definition neuer Steuerungsgrössen und Kennzahlen pro Verkaufsteam und Verkaufsregion
- Einführung einer Mittelfristplanung im internen SAP Definition neuer Management Reports über den Verkaufsbearbeitungsfortschritt (KPI's)

Analyse / Design einer CRM Lösung für eine Privatbank im Kontext ihrer Avaloq Plattform Umgebung

Success Story 15:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Durch die Einführung einer neuen Standard-Banking Lösung (Avaloq), entschied eine Schweizer Privatbank ein unternehmensweites CRM Konzept zu entwickeln und einzuführen, welches es der Bank ermöglicht, ihre Kunden bzw. Kundensegmente noch effektiver zu betreuen. In diesem Zusammenhang sollten neben einer Vertriebssteuerung und eines Management Reportings ebenfalls tiefere Erkenntnisse aktueller und zukünftiger Kundenbedürfnisse erhoben und systematisch erfasst werden, mit dem Ziel massgeschneiderte Angebote zu entwickeln.

PROBLEMSTELLUNG

Die aktuell bestehende Bankenplattform und Applikationen erlaubten es der Bank nicht, eine einheitliche Sicht auf die bestehenden Kunden und Kundensegmente zu legen. Darüber hinaus wurde die neue Kernbankenplattform Avaloq gerade erst eingeführt und verfügte über kein ausreichendes CRM Modul. Die Advisory Group wurde damit beauftragt im Rahmen des CRM Vorhabens ein Konzept zu entwickeln, welches es der Bank erlauben würde, ihre zukünftigen CRM Ziele erfolgreich umzusetzen. Bei der Ausarbeitung des bestehenden CRM Konzeptes wurde der Softwarelieferant eng eingebunden um früh zu starten.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Analyse & Design eines neuen CRM Konzepte (Analytisch/Operativ), Umsetzungsbeleitung

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse der bestehenden CRM Prozesse und Messgrössen (Steuerungskennzahlen)
- Analyse der Bankfachlichen CRM Anforderungen und Prioritäten
- Design eines unternehmensweiten & integrierten CRM Konzeptes
- Übergabe & Begleitung der CRM Umsetzung

RESULTATE

- Beschreibung der CRM Anforderungen und Prioritäten
- Konzeption der CRM Prozesse und Abläufe innerhalb der Kunden-Teams und der CRM Management Prozesse
- Konzeption aller CRM Reports inklusive Kennzahlen
- Implementierung der CRM Reports

M&A: Veränderte Ausgangslage eines Shared Services Banking Centers (IT für Banken)

Success Story 16:

Advisory Group
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Ein etabliertes Shared Service Center verschiedener Schweizer Banken muss sich nach dem Abgang der Mehrheit der vorhanden Eigentümer (Abspaltung) neu ausrichten. In diesem Zusammenhang wurde die langfristige Ausrichtung hinterfragt. Für die verbleibenden Shareholder und Kunden sollte die Schaffung einer zukunftsorientierten und wirtschaftlich tragbaren und skalierenden Lösung zur Gewinnung neuer Kunden eingehend untersucht und ab-gewogen werden. Ebenfalls war die wirtschaftliche SLA Erfüllung der abgehenden Kunden sicherzustellen.

PROBLEMSTELLUNG

Damit die Weiterentwicklungen der bestehenden Services für die verbleibenden Kunden sichergestellt und gleichzeitig den Anforderungen der gekündigten Kunden nachgekommen werden konnte, mussten die bestehen-den IT-Betriebsumgebungen getrennt werden. Für das verbleibende Shared Service Center mussten strategische Optionen entwickelt werden. Im Detail musste die Prüfung von Outsourcing Optionen inklusive einem «Vendor Screening (Long List)» durchgeführt werden. Zeitgleich mussten Massnahmen zu wesentlichen Kostenreduktionen definiert und umgesetzt werden.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 3 MA: Programmleitung Entkoppelung, Strategische Beratung (Neuausrichtung)

LÖSUNGSANSATZ

- Prüfung und Bewertung strategischer Optionen und Lösungsszenarien unter dem Aspekt von Chancen/Risiken und Kritischen Erfolgsfaktoren
- Business Case Analyse (Entkopplungs-Base Case) unter Einbeziehung der Veränderungen in die laufenden Aktivitäten und Projekte
- Base Case Post Business Operation (Kosten-Modell)

RESULTATE

- Definition und Umsetzung strategischer Schlüssel-initiativen (Abspaltung & Kostensenkung) als Voraussetzung für eine kontrollierte Abspaltung
- Austrittszenario Blue-Print. Erstellung und Vertragliche Umsetzung von Vereinbarungen mit austretenden Kunden
- Blue-Print des zukünftigen Base Case Betriebs

Unterstützung in der Entscheidungsfindung und effektiven Abwicklung eines M&A Deals

Success Story 17:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Ein bestehendes Shared Service Center (IT für Banken) hat sich, aufgrund seiner veränderten Ausgangslage und nach Abwägung aller strategischen Optionen inklusive einer vorangegangen «Short List Analyse» entschieden, die Zusammenarbeit mit einem grossen Outsourcing Anbieter zu prüfen. In diesem Zusammenhang sollten alle laufenden und geplanten Geschäftsaktivitäten an den Outsourcing Partner übertragen werden. Zwei Anbieter kamen in einem offenen Verfahren in die finale Auswahl.

PROBLEMSTELLUNG

Mit den zwei möglichen Anbietern sollte eine detaillierte Prüfung hinsichtlich einer finalen Angebotsbewertung durchgeführt werden. In diesem Zusammenhang wurde mit den beiden möglichen Anbietern eine umfassende Due Dilligance durchgeführt. Mit den zwei Anbietern wurde ein Business Case für einen Zeitraum von 10 Jahren entwickelt. Ein fachlicher Lead bei den gesamten Vertragsverhandlungen (Subject Matter Expert) wurde benötigt, welcher ebenfalls ein inhaltlich tiefes Verständnis über die laufenden Projekte und SLA Verpflichtungen hatte. Ein reibungsloser Ablauf der Daily-Operations war zwingend notwendig.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Projektleitung Due Dilligence, SPA Vertragsverhandlungen, M&A Projektleitung

LÖSUNGSANSATZ

- M&A Projektleitung (Methodik & Vorgehen)
- Steering Committee Koordination und Reporting
- Due Dilligence Begleitung der möglichen Outsourcing Partner (Sell-Side)
- Angebotsanalyse und –bewertung
- Business Case Entwicklung und Detailierung (Inklusive notwendiger Projekt-Massnahmen)

RESULTATE

- Effektive Umsetzung des M&A Projektes
- Miterstellung einer Entscheidungsgrundlage für einen Verkaufsentscheid, inklusive eines detaillierten Business Cases mit dem neuem Partner für 20 Jahre (Gesamtvolumen grösser $ 1 Milliarde)
- Vertragswerk für den Outsourcing Deal

Planung und Umsetzung eines Post-Merger Integration Programms

Success Story 18:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Durch den Abschluss eines Outsourcing Deals, entstand die Notwendigkeit die bestehende Organisation und die damit zusammenhängend aktuell laufenden Schlüsselprojekte in die Organisation des Outsourcing Partners zu integrieren. In diesem Zusammenhang wurde ein umfassender Integrationsplan erstellt, der neben den Integrationsschritten einen umfassenden Stabilisierungs- und Optimierungsplan beinhaltete. In diesem Zuge sollte das komplette Dienstleistungsportfolio an den neuen Outsourcing Partner überführt werden.

PROBLEMSTELLUNG

Das Post-Merger Integrationsprogramm (Transitions- und Transformationsphase) hatte das Ziel, alle bestehenden Geschäftsaktivitäten und Assets an den neuen Partner zu überführen (bestehend aus Organisation, Prozesse, Infrastruktur, laufende Projekte und Personal). Ebenfalls sollte eine effiziente Governance zur Regelung und Steuerung des zukünftigen Outsourcers etabliert werden. Während der gesamten Übergangsphase musste der Betrieb jederzeit sichergestellt werden und laufende Projekte mussten planmässig weiter laufen. Die Übernahme der laufenden Projekte stellte hohe Anforderungen an die Planung.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Programmleitung Transition und Projektleitung des wichtigsten laufenden Projektes

LÖSUNGSANSATZ

- Programmleitung des wichtigsten laufenden Projektes innerhalb der zu überführenden Organisation
- Planung und Durchführung des Mitarbeiter Transfers
- Finalisierung einer notwendigen Governance
- Novation der bestehenden Lieferanten

RESULTATE

- Erfolgreiche Umsetzung der Transition
- Erfolgreiche Umsetzung des wichtigsten Schlüsselprojektes
- Sicherstellung der Überführung der Verantwortung an Outsourcing Partner zum Stichtag
- Etablierung einer neuen Governance
- Beratung des Managements (Buy-Side)

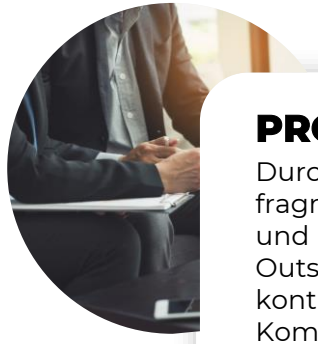
M&A: IT-Strategie (Bewertung neuer Optionen) für eine Internationale Schweizer Logistikfirma

Success Story 19:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Durch das starke Wachstum, teilweise realisiert durch Firmen-Akquisitionen, entstand eine sehr dezentral organisierte IT. Fehlende Standards, Richtlinien, Abläufe, Strukturen und Infrastruktur(en) wurden weiter fragmentiert durch unterschiedliche Outsourcing und Sourcing Modelle in den jeweiligen Ländern und weltweiten Regionen. Für die Konzernleitung lag die weltweite Wachstumsstrategie weiter klar im Fokus aller Aktivitäten. Im Zuge dieser Wachstumsstrategie konnten keine gross angelegten Konsolidierungs- und Migrationsprojekte gestartet werden.



PROBLEMSTELLUNG

Durch das starke Wachstum entstand eine sehr fragmentierte und teilweise inkompatible IT-Organisation und IT-Infrastruktur. Durch die stark abweichenden Outsourcing bzw. Sourcing Modelle stiegen die IT-Kosten kontinuierlich an. Des Weiteren erhöhten sich die Komplexitäten, Integrationsaufwände (Zeit und Kosten) und Integrationsrisiken neu akquirierter Firmen in den Gruppe. Die Advisory Group wurde mit dem Mandat betraut, eine neue IT-Strategie zu entwickeln inklusive der Ausplanung möglicher Transformationsschritte und Outsourcing-Optionen (Business Case Betrachtung).

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Strategische Beratung (IT-Strategie & Prüfung von Outsourcing Optionen)

LÖSUNGSANSATZ

- Due Dilligence der bestehenden IT-Umgebungen (Organisation, Prozesse, Verträge & Infrastruktur)
- Prüfung und Bewertung strategischer Optionen und Lösungsszenarien unter dem Aspekt von Chancen/Risiken und Kritischen Erfolgsfaktoren
- Business Case Analyse und damit zusammenhängende Investitionen (Projekte)

RESULTATE

- Neue IT-Strategie (Zielbild) inklusive einer damit zusammenhängenden Umsetzungs-Roadmap
- Kurzfristige Massnahmen zur Risiko-Minimierung
- Business Case Szenario inklusive notwendiger Umsetzungsschritte und Nutzeneffekte
- IST IT-Outsourcing und Sourcing Strukturen inklusive bestehender Restriktionen (Verträge)

Aufbau einer neuen BPO Firma inklusive aller damit zusammenhängenden Aspekte

Success Story 20:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Etablierung eines neues Shared Service Centers für die Zusammenlegung von BPO Funktionen von verschiedenen Banken im Bereich Zahlungsverkehr und Wertschriften. Die IT-Plattformen (speziell die technischen Systeme) der involvierten Banken, waren in wesentlichen Punkten unterschiedlich. Zusätzlich zeichnete sich bei einigen Banken bereits eine Migration der Verarbeitungsplattform ab. Aufgrund von «politischen Rahmenbedingungen» war nur eine sehr kurze Zeit für den Aufbau der neuen Gesellschaft vorgesehen.

PROBLEMSTELLUNG

Die wichtigste Voraussetzung war die Einhaltung des bereits kommunizierten produktiven Starttermins der neuen Gesellschaft. Mit den involvierten Projektpartnern (verschiedene Provider) musste daher ein Projektplan unter klarer Zuordnung der Prioritäten und Risiken erstellt und umgesetzt werden. Die unterschiedlichen IT Systeme, welche durch unterschiedliche Provider betrieben wurden, stellten dabei eine grössere Herausforderung dar als von den involvierten Banken ursprünglich angenommen. Es galt dabei erfolgreich unterschiedliche Philosophien (Technik und Prozesse) zusammen zu bringen.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Projektleiter auf Seiten des grössten Outsourcenden Kunden und dessen Providor

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse der Kundenanforderungen und der unterschiedlichen Systemumgebungen der zusammen zu legenden Kunden.
- Entwicklung des neuen Konzeptes zur Abwicklung aller Kunden in einer zentralen Umgebung.
- Sicherstellen dass die Synergiepotentiale erreicht werden.

RESULTATE

- Neue Gesellschaft konnte zum geplanten Zeitpunkt den Betrieb aufnehmen und die gewünschten BPO Funktionen für den Kunden sicherstellen.
- Die Systemumgebung des Kunden konnte in das Shared Service Center integriert werden, inkl. der notwendigen Prozesse.

Turnaround einer Multi-Mandantenfähigen Output-Management Lösung für ein Service Center

Success Story 21:

Advisory Group

ad

Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Zur Überarbeitung des bankenübergreifenden Reportings (Externe und Interne Kundenreports) und der damit Zusammenhängenden Erneuerung der BPO Output Management Prozesse, Abläufe und Tools, initialisierte ein Banken Service Center ein bankenübergreifendes Reporting & Output Management Erneuerungsprogramm. Das Programm umfasste neben den Erneuerungen (Kundenpersonalisierungen von Reports etc.) eine Kostenreduktion in den Druck- und Versandstrassenzentren. Die Kosten jedes Kundendokuments sollten dabei reduziert werden.

PROBLEMSTELLUNG

Das breit angelegte Reporting & Output Management Programm startete im iterativen Rapid-Prototyping Verfahren in die bankenweite bzw. übergreifende Erneuerung. Dadurch wurden wesentliche Projekt-Management Strukturen, Prozesse und Elemente im Vorfeld nicht bzw. ungenügend aufgesetzt. Das Programm entwickelte dadurch eine ungewollte Eigendynamik. Die Folgen waren steigende Komplexitäten, Lieferverzug, steigende Projektkosten, unzufriedene Kunden & Stakeholder und eine immer grösser werdende Orientierungslosigkeit der Programmverantwortlichen die BPO Ziele zu erreichen.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Programm Assessment, Interim Management, Gesamtprogramm Management

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse/Konsolidierung des in Schieflage geratenen Programms
- Mitarbeiter & Interim Management
- Erstellung eines Soll-Zielbildes der Output Mgmt Prozesse und mögliche Kosteneinsparungen
- Programm Re-Start und Führung des Gesamtvorhabens (CHF 14.2 Mio, 8 Monate)

RESULTATE

- Reduktion der in Schieflage geratenen Programmausgaben – Investitionsschutz
- Erfolgreiche Umsetzung des neu definierten Soll-Zielbildes der neuen bankenübergreifenden Output Management Prozesse (End2End/BÜV) und Tools
- Schaffung von notwendigen Voraussetzungen für zukünftige Output Mgmt Kosteneinsparungen

Restrukturierung einer Firma zur Vorbereitung für einen M&A Deal

Success Story 22:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Als Krisenmanagement-Massnahme sollte eine Firma aus der Energieindustrie für ein M&A Deal vorbereitet werden. Die richtige Strategie für den Ausgang aus der Krisensituation war durch Bewertung unterschiedlicher M&A Deals-Möglichkeiten zu definieren. Eine übergreifende Restrukturierung der Organisation sollte geplant und umgesetzt werden. Optimierungspotenziale zu erkennen und Verbesserung der internen und externen Unternehmensprozesse umzusetzen war notwendig, um den Unternehmenswert zu steigen.

PROBLEMSTELLUNG

Durch ein schnelles unkontrolliertes Wachstum und Fehler seitens des Managements, befand sich die Firma in einer Krisensituation. Als Interim Manager sollte die Advisory Group die Probleme schnell strukturieren, gewichten und in umsetzungsfähige Lösungen überführen. Restrukturierungsmassnahmen waren zu definieren und durch abgestimmte Kommunikation und Verhandlungsführung mit allen wichtigen Akteuren durchzusetzen. Wichtig war es die Funktionen klar zu definieren, Überschneidungen und Redundanzen abzubauen sowie Verantwortlichkeiten so zu strukturieren, dass Effizienzen gesteigert werden.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Programm Assessment, Interim Management, Gesamtprogramm Management

LÖSUNGSANSATZ

- Mitarbeiter und Interim Management
- Restrukturierung der gesamten Organisation
- Entwicklung und Implementierung eines neuen Prozesses für Eintreibung der Schulden bei bestehenden Kunden
- Prüfung und Bewertung strategischer Optionen und Lösungsszenarien unter dem Aspekt von Chancen/Risiken und kritischen Erfolgsfaktoren

RESULTATE

- Prozessoptimierung und Qualitätssteigerung
- Steigung der Unternehmenserträge (durch Reduzieren von den Kundenschulden um 80%)
- Treffen einer strategischen Entscheidung für die beste Lösung zur Ausgang aus der Krisensituation
- Schaffung der notwendigen Voraussetzungen für die Abwicklung des M&A Deals

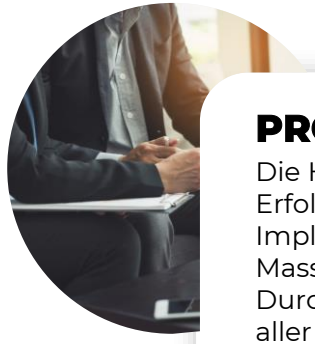
Integration und Unterstützung der Firmenprozesse nach einer Spin-Off Trennung

Success Story 23:

Advisory Group
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Nach einer Spin-Off Trennung wurde der administrative Teil eines Unternehmens von einem externen Management übernommen. Die neue Struktur sollte die Administration des gesamten Dienstleistungsportfolio managen. Dadurch entstand die Notwendigkeit die bestehenden Prozesse (Front-, Middle- und Back-Office Aktivitäten) in der neuen Organisation zu integrieren und zu harmonisieren.



PROBLEMSTELLUNG

Die Herausforderung lag in der Identifikation der Erfolgsfaktoren für die Integration und die Implementierung dieser in einem Post-Merger-Massnahmenplan. Nach der Entwicklung und Durchführung der Integrationsstrategie, sollte die Qualität aller integrierten sowie neu aufgebauten Firmenprozesse sichergestellt werden. Dabei war vor allem wichtig, eine geeignete Personalstruktur aufzusetzen.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Programmleitung Transition und Management der neuen Aufbauorganisation

LÖSUNGSANSATZ

- Detaillierte Definition und Einführung von neuen Prozessen und Durchführung der Qualitätssicherung in interdisziplinären Teams
- Planung und Durchführung des Mitarbeitertransfers
- Budget Steuerung – Aufbau notwendiger Steuerungs- und Reporting-Tools für die Budget-Kontrolle, inklusive deren Implementierung und systematische Einsetzung

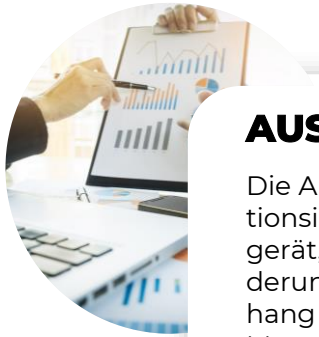
RESULTATE

- Erfolgreiche Umsetzung der Transition
- Die Funktionalität der neuen Organisation wurde durch das Einbeziehen der Mitarbeiter in Schlüsselpositionen gesichert
- Schnelle und erfolgreiche Integration der Firmenaktivitäten und Aufbau neuer Prozesse

PM für ein Entwicklungsprojekt eines international tätigen Medizinal-Technik-Unternehmens

Success Story 24:

Advisory Group
ad
Management Consulting



AUSGANGSLAGE

Die Ablösung eines technisch überholten Laborautomationsinstrumentes durch ein leistungsfähigeres Nachfolgegerät, stellte den Kunden vor eine der grössten Herausforderungen seiner Firmengeschichte. In diesem Zusammenhang standen Themen wie Projekt- und Change Management, Design-to-Cost, Kostentransparenz und -optimierungen, Make-or-Buy-Entscheidungen, Validierung und Optimierung von Produktionslinien, Compliance mit regulatorischen Anforderungen wie Risiko- und Mitarbeiter-Führungsprozesse im Fokus.

PROBLEMSTELLUNG

Da es sich beim vom Kunden entwickelten und hergestellten Instrument um eine OEM-Produktion handelte, stellten sich im gesamten Projektverlauf grosse Herausforderungen im Zusammenhang mit den zu Projektbeginn abgeschlossen Verträgen mit dem amerikanischen Partnerunternehmen. Fragen nach den tatsächlichen Herstell-Kosten zur Marktreife, Compliance mit regulatorischen Anforderungen von Behörden wie z.B. der amerikanischen FDA, frühzeitige Optimierungen der Produktionsprozesse und Make-or-Buy Entscheidungen auf Ebene der Module des Instrumentes, standen für den Kunden im Zentrum.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Kostenkalkulationen- und Optimierungen, Infoaufbereitung für C-Level, Genereller Support

LÖSUNGSANSATZ

- Enges Tracken der Herstell-Kosten mit den Entwicklungsteams, Produktionsingenieuren und dem Materials Management
- Entwicklung, Einführung und Begleitung eines Cost-of-Good-Sold Downsizing Projektes
- Entwicklung und Begleitung von diversen Produktionsprozessoptimierungen

RESULTATE

- Kostentransparenz während allen Projektphasen
- Aufbereitung von Präsentation für das Management Board und den CEO
- Entwicklung und Einführung optimierter Produktionsprozesse, u.a. Optimierung des Materialflusses und Produktions-KANBAN-Sytem

Auswahl/Einführung einer Energie-Portfolio-Mgmt Handelsplattform für ein Energieunternehmen

Success Story 25:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Durch die Re-Strukturierung und Neuordnung eines weltweit tätigen Energiekonzerns, wurden die zukünftigen Handelsteams inhaltlich und geographisch neu zusammengefasst. In diesem Zusammenhang wurden die besteh-enden und neuen Handelsanforderungen geprüft und mit der bestehenden Infrastruktur abgeglichen. Die Ergeb-nisse des Abgleichs zeigt Lücken im aktuellen Abdeckungsgrad der bestehenden und neuen Anforder-ungen auf. Die weltweite Re-Organisation und Verlager-ung des Hauptsitzes erschwerten die Projektplanungen.

PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde beauftragt die neuen Anforder-ungen des neu zusammengestellten Handelsteams mit den Funktionalitäten der bestehenden Handelsplattform abzugleichen sowie die nicht abgedeckten Funktionali-täten durch eine Handelsplattform-Erweiterung anzuge-hen (System-Evaluierung). Mit dem Evaluierungsentscheid – aufbereitet durch die Advisory Group – sollte ein Umsetz-ungsplan erstellt werden, welcher die neuen Module der System-Erweiterung am neuen Hauptsitz zügig einführt und produktiv schaltet. In diesem Zusammenhang sollte das Projekt aufgesetzt und erfolgreich umgesetzt werden.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Gesamtprojektverantwortung, Controlling, Erstellung / Umsetzung «Reconcilation» Konzept

LÖSUNGSANSATZ

- Evaluierung der bestehenden und neuen Handelsplattform-Anforderungen
- System-Evaluierung und Entscheidungsfindung der Handelsplattformerweiterung
- Projektplanung, Initialisierung und Umsetzung
- Koordination der Konzepterstellung von der Analyse bis zur Umsetzung

RESULTATE

- Konzeption der Handelssystem Erweiterung – Investitionsschutz
- Mobilisierung eines effektiven Projektteams
- Erfolgreiche Umsetzung des neu definierten Soll-Zielbildes der neuen Handelsplattform
- Erstellung und Umsetzung notwendiger Schlüsselkonzepte, auf Basis neuer Anforderungen

Prozessanalyse und Optimierung der Abwicklung und des Vertriebs für Schweizer Energiekonzern

Success Story 26:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Der Markt in Südeuropa setzte ein aggressive Wachstumsstrategie um, was kurzfristig zu einem unerwarteten Volumenanstieg in der Gruppe Abwicklung Retail führte. Die Organisationseinheit vor Ort wurde monatlich von einer grossen Anzahl «Dealtickets» überschwemmt und kann die Tagfertigkeit beim «Dealchecking» nicht mehr sicherstellen. Die Systemlandschaft sowie die bestehenden Vertragsstrukturen sind komplex und lassen eine effiziente Abwicklung der Kunden nur bedingt zu. Ebenfalls basiert die Kundenabwicklung auf komplexen Verträgen.

PROBLEMSTELLUNG

Das tägliche Abwicklungsgeschäft sowie aktuell laufende Projekte führten zu einer Dauerüberlastung der bestehenden Teams vor Ort. Die Advisory Group wurde damit beauftragt, die Optimierung der Abwicklung für die dezentral organisierten südeuropäischen Organisationseinheiten anzugehen. Im ersten Schritt ging es um die Entwicklung und Umsetzung von Massnahmen zur Optimierung der Abwicklung der Einheiten vor Ort. Im zweiten Schritt ging es um die Entwicklung einer tragfähigen Strategie (inkl. Umsetzungsmodell) für die Abwicklung der Energiegeschäfte der Vertriebseinheiten vor Ort.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Analyse-, Konzeption und Umsetzungsplanung in der Schweiz und in Südeuropa.

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse der Ausgangssituation, Mengengerüste, Abläufe, Systeme und Durchlaufzeiten
- Prüfung bereits eingeleiteter Massnahmen
- Prüfung der Wirtschaftlichkeit der bestehenden Abwicklung und zugeordneter Kundenportfolios
- Erstellung Business Case
- Erstellung SOLL Abwicklungsmodell

RESULTATE

- Klassifizierung der Prozessengpässe
- Segmentierung der Kundenportfolios aus Sicht Abwicklung
- Ableitung von Handlungsoptionen und Massnahmen zur Verbesserung der Abwicklung
- Umsetzungsplan zur Etablierung des neuen SOLL Abwicklungsmodell für Südeuropa

Entwicklung eines neuen «Fee-basierten» Managed Services Verrechnungsmodells von IT-Services

Success Story 27:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Im Zuge der Marktveränderungen im Automotive-Umfeld, wurde ein internationaler IT-Dienstleister von einem der weltweit grössten Automobilkonzerne in Wolfsburg beauftragt ein neues Managed Services Dienstleistungskonzept zu erstellen und ein damit zusammenhängendes «fee-basiertes» bzw. Stückkosten orientiertes Fixpreiskonzept (Managed Services) für die zukünftigen Dienstleistungen zu erstellen. Das neue Preismodell sollte alle relevanten Kosten enthalten, kalkulierbar sein und sich jährlich degressiv entwickeln für den Kunden (u.a. Effizienzen).

PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde damit beauftragt, das bestehende Dienstleistungsportfolio des IT-Dienstleister für den Automobilkonzern hinsichtlich der neuen Managed Service Anforderungen zu überprüfen. In diesem Zusammenhang sollte eine GAP-Analyse erstellt werden, inklusive notwendiger Massnahmen zur Transformation des bestehenden IT-Servicesportfolios in ein Managed Services IT-Serviceportfolio. Die Grundlage der Transformation sollte ein neues „Fee-basiertes“ Preismodell bilden, welches die neuen IT-Services nicht mehr in einem Time & Material Ansatz verrechnet sondern auf Basis neuer „Flat-Fees“.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Analyse-, Konzeption und Umsetzungsplanung des neuen Managed Services Preismodells.

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse der bestehenden Service Delivery Dienstleistungs- und Preismodelle
- Analyse der bestehenden Kostenstrukturen und Kalkulationsmodelle
- Ableitung notwendiger Vorrausetzungen für ein Managed Service Preis- und Organisationsmodell («SOLL Operations, auf Basis des neuen Pricings»)

RESULTATE

- Erstellung eines neuen Managed Services Preis- und Abrechnungsmodells
- Ableitung eines neuen SOLL Operations-Modells, auf Basis des neuen Preis- und Abrechnungsmodells (Managed Services)
- Erstellung eines machbaren Transition-Plans zur er-folgreichen Etablierung des neuen Geschäftsmodells

Analyse und Konzeption einer «Asset Management Neuausrichtung» für eine Schweizer Bank

Success Story 28:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Die bereits seit über zwei Jahren geführten Diskussionen und Anläufe eines möglichen Geschäftsausbaus des Asset Managements einer grossen Schweizer Bank generierte unterschiedlichste Überlegungen, Erwartungen und Dokumente auf verschiedenen Linienstufen der Bank – bis hin zur Geschäftsleitung. Aktiv vertreten aus dem institutionellen Kundengeschäft heraus wurden Überlegungen in Betracht gezogen die bestehende Produktpalette zu erweitern (Lancierung neuer Fonds) sowie die notwendige IT-Plattform zukünftig ausgelagert zu beziehen.

PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde damit beauftragt die bestehenden Ideen, Diskussionen und Konzeptionen zu überprüfen und bewerten und zu einer gesamtheitlichen Entscheidungsgrundlage „Neuausrichtung Asset Management“ für die Geschäftsleitung aufzubereiten. Die bereits über zwei Jahre laufenden Konzeptionen lagen grösstenteils in unstrukturierter Form, Tiefe und Unvollständig vor und sollten neu bewertet werden. Darüber hinaus sollte das Konzept der „Neuaus-richtung des Asset Managements“ einen quantitativ belastbaren Business Case aufzeigen, welcher über 5 Jahre nachvollziehbare Ertragsgrössen ausweist.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Analyse-, Konzeption und Umsetzungsplanung der «Neuausrichtung des Asset Management».

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse der Prioritäten des zukünftigen Geschäfts-felds, inklusive notwendiger Vorrausetzungen
- Analyse und Abbildung der möglichen Potenziale sowie die Bewertung der realistischen Ertragsgrössen
- Erstellung eines notwendigen Investitions- und Businessplans zur Hebung der identifizierten Ertrags- und Effizienzpotenziale

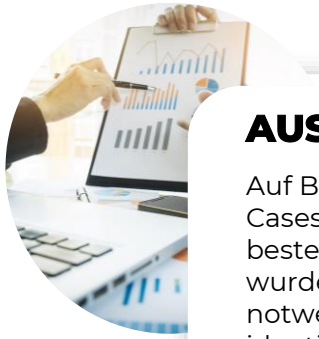
RESULTATE

- Erstellung eines 5-Jahres Businessplans (Business Cases) auf Basis der wegfallenden Erträge (u.a. Retrozessionen) sowie dem Aufbau neuer Ertragspositionen (u.a. Neue Fonds-Produkte)
- Erstellung einer Entscheidungsgrundlage für die Geschäftsleitung (verschiedene Szenarien)
- Erstellung eines Umsetzungsplans für den Umbau des bestehenden Geschäftsfelds

Umsetzung (Change) einer «Asset Management Neuausrichtung» für eine grosse Schweizer Bank

Success Story 29:

Advisory Group
ad
Management Consulting



AUSGANGSLAGE

Auf Basis des erstellten 5-Jahres Businessplans (Business Cases) zum Ausbau bzw. Neuausrichtung des bestehenden Asset Managements einer Schweizer Bank wurde ein unternehmensweites Projekt initialisiert, um die notwendigen Veränderungen umzusetzen, die identifizierten Potenziale zu heben sowie die notwendigen Rahmenbedingungen zur weiteren «Professionalisierung» des zukünftigen Geschäftsbereichs zu schaffen. In diesem Zusammenhang lagen bereits mögliche «Outsourcing» Verträge vor, welche gestoppt werden mussten.

PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde damit beauftragt die Umsetzung der Neuausrichtung und Professionalisierung des bestehenden Asset Managements zu planen, initialisieren und umzusetzen. Defragmentierte manuelle Abläufe und Strukturen mussten optimiert werden. Ineffiziente bzw. nicht-integrierte IT-Tools mussten überarbeitet sowie die bestehende Datenbasis qualitativ verbessert werden. Des Weiteren beinhaltete die Aufgabenstellung die Überprüfung des bestehenden Depotbank Setups sowie der Fondsleitungsstelle. Abschliessend sollte die Lancierung der neuen Fonds-Produkte in die Umsetzung fest einfliessen.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 5 MA: Gesamtprojektverantwortung, Teilprojektverantwortung, Business Analyse und QS-Aufgaben.

LÖSUNGSANSATZ

- Konzeption effizienter Abläufe/Strukturen im Portfolio Mgmt
- Evaluierung und Einführung eines adäquaten Portfolio Management Systems
- Konzeption effizienter Depotbankprozesse und Funktionsintegrationen (inkl. Pricing)
- Initialisierung des Ausbaus der bestehenden Fonds-Palette (analog Businessplan)

RESULTATE

- Auswahl neuen Depotbank & Fondsleitungsstelle inkl. Preiseinsparungen
- Einführung eines neuen Portfolio Management Systems
- Initialisierung organisatorischer Strukturen und Abläufe (Bereichsübergreifende Prozesse)
- Erfolgreiche Lancierung neuer Fonds-Produkte, mit dem Ziel neue Ertragspositionen aufzubauen

Analyse neuer Compliance Anforderungen (FIDLEG) und damit zusammenhängende Umstellungen

Success Story 30:

Advisory Group
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Im Zuge bestehender Marktveränderungen (zukünftiger Wegfall von Retrozessionen) auf der einen Seite und auf der anderen Seite neu aufkommende Compliance Anforderungen (FIDLEG), entschied sich eine Schweizer Bank eine FIDLEG «Impact Analyse» durchzuführen. In diesem Zusammenhang liegen bereits erste Überlegungen und Ideen einzelner Abteilungen vor, welche zu prüfen bzw. hinsichtlich zukünftiger Umstellungen zu bewerten und zu kalkulieren sind. Ebenfalls soll geprüft werden wie sich FIDLEG auf zukünftige Abläufe auswirken wird.

PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde damit beauftragt, die FIDLEG «Impact Analyse» zu planen und mit den internen Bankspezialisten innerhalb von 3 Monaten umzusetzen. Dazu sollten Mitarbeiter aus dem Fach, IT, Legal sowie der Compliance Abteilung in den Analysen und Ausarbeitungen hinzugezogen werden. Zu prüfen war der relevante Inhalt des FIDLEG Entwurfs, die damit zusammenhängende Relevanz für die Bank und die aktuell laufenden Projekte, sowie die Beurteilung wo die Bank heute im Hinblick der FIDLEG Umsetzung steht. Des Weiteren war ein Handlungsbedarf abzuleiten welcher sich auf die GAP's der Bank bezieht.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: Projektleitung der FIDLEG «Impact Analyse». Ausarbeitung der Inhalte und Ergebnisse.

LÖSUNGSANSATZ

- Segmentierung des FIDLEG Gesetzesentwurfs nach «Eintrittswahrscheinlichkeit» und «Implikationen für die Bank» auf der Ebene Organisation, Prozesse, IT-Systeme und laufende/geplante Projekte
- Bewertung der notendigen Umstellung im Hinblick der FIDLEG Umsetzung hinsichtlich Laufzeit, Ressourcenbedarf, Kosten und Komplexitäten bestehender «Baustellen» und «Veränderungen»

RESULTATE

- Priorisierung der FIDLEG Anforderungen nach «Eintrittswahrscheinlichkeit» und «Implikation für die Bank»
- Identifizierung eines notwendigen Handlungsbedarfs – auf Basis 14 eingegrenzter FIDLEG Artikeln – in der bestehenden Organisation, den Prozessen und IT-Systemen der Bank
- Quantifizierung des Umsetzungsaufwands

Konzeption eines neuen Anlageangebots (auf Basis von Ertragsrückgängen) für eine Schweizer Bank

Success Story 31:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Auf der Basis zukünftig wegfallender bzw. rückläufiger Erträge auf der einen Seite und neuer regulatorischer Anforderungen (u.a. FIDLEG) auf der anderen Seite, entscheidet sich eine Schweizer Bank ihr bestehendes Anlage-angebot auf den Prüfstand zu stellen. Auf Basis der Prüfungsergebnisse und damit zusammenhängender Über-legungen, soll ein neues Anlageangebot für die aktu-ellen und zukünftigen Beratungskunden der Bank konzi-piert werden. Es soll dabei geprüft werden ob das neue Anlageangebot retrofrei ausgestaltet werden kann.

PROBLEMSTELLUNG

Die Bank beauftragte die Advisory Group das bestehende Anlageangebot der Bank hinsichtlich der zukünftigen Ertragspositionen und Risiken zu überprüfen und zu bewerten. Darüber hinaus sollten die wegfallenden Retro-zessions-Erträge und die damit zusammenhängenden Partnerschaften einbezogen und kritisch bewertet werden. Auf Basis der gewonnen Erkenntnisse aus der Analyse der bestehenden Anlageangebots sollte ein neues bank-weites Anlageangebot entwickelt werden. Ein Lancierungs-plan des neuen Anlageangebots zur Schliessung der aufkommenden Ertragslücken sollte erstellt werden.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Projektleitung der Analyse und Konzeption des neuen Anlageangebots der Bank.

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse und Kalkulation der bestehenden Erträge und Ertrags-rückgänge, auf Basis der Marktveränderungen
- Analyse und Konzeption neuer Ertragspositionen, auf der Basis neuer Retail-Fonds («Strategiefonds») sowie neuer Gebührenmodelle
- Definition Vorrausetzungen (Org., Prozesse, IT und Compliance) für das neue Anlageangebot

RESULTATE

- Erstellung eines neuen Anlageangebots für die Beratungskunden der Bank (Basis Ertragslücken): Ableitung neuer eigener Fonds (Strategie-Fonds) für das gesamte Privatkundengeschäft und Entwicklung neuer Gebührenmodelle für das gesamte Privatkundengeschäft
- Konzeption eines Lancierungs- und Umsetzungsplans des neuen Anlageangebots

Durchführung einer Kosten-Wertanalyse für den Handelsbereich/Börsenplatz einer Schweizer Bank

Success Story 32:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Durch bereits seit längerer Zeit rückläufige Handelsvolumina und Ertragsgrössen, entschied sich eine Schweizer Bank ihren bestehenden Handelsbereich inklusive der damit zusammenhängenden Börsenplatz-Plattform kritisch hinsichtlich Ihrer Profitabilität, Kosteneinsparungspotenziale und Neuausrichtung zu überprüfen. Der aktuelle Handelsbereich sollte ebenfalls im Hinblick der aktuellen Organisation und deren zukünftiger Dimensionieren, in Bezug auf die Neuausrichtung und damit zusammenhängenden Kostenziele angepasst werden.

PROBLEMSTELLUNG

Die Bank beauftragte die Advisory Group, die Abläufe des heutigen Handels zu überprüfen und damit zusammenhängende Kostenoptimierungspotentiale im «Tagesgeschäft» konsequent herauszuarbeiten. Ebenfalls sollte eine objektive Neuberechnung der Profit-Loss Ergebnisse des Handels durchgeführt werden. Auf Basis der erhobenen P/L Ergebnisse und identifizierten Kostenoptimierungspotenziale, sollte die Advisory Group einen Massnahmenkatalog präsentieren, durch welchen die Optimierungen effektiv, in Form eines Umsetzungsplanes bis Ende des darauffolgenden Geschäftsjahres zu 100% implementiert werden kann.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 3 MA: Planung und Umsetzung eines Kosten-Wertanalyseprojektes für den Handelsbereich.

LÖSUNGSANSATZ

- Durchführung einer Kosten-Wertanalyse mit dem Ziel messbare Kostensenkungen und messbare Leistungsverbesserungen bis Ende Geschäftsjahr zu erzielen
- Identifizierung bestehender Ineffizienzen bzw. reduzierbarer Aufwände («unnötige Kosten») im bestehenden Leistungserbringungskatalog
- Erstellung eines tragfähigen Umsetzungsplans

RESULTATE

- Neuberechnung der realen Profit-Loss Erträge pro Desk, Team, Leistungssparte und Produktgruppe
- Analyse und Klassifizierung der bestehenden Handelstätigkeiten und Aufwände im Tagesgeschäft
- Neuausrichtung des Handels, auf Basis der neu berechneten Ertragsschwellen
- Erstellung eines Umsetzungsplans

Erstellung eines Vorgehens für eine Kernbanken-plattform Migration/Outsourcing-Providerwechsel

Success Story 33:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Innerhalb des Kunden wurde über einen Kernbanken-plattform-Wechsel und der damit zusammenhängende Wechsel des bestehenden Outsourcing Partners nachge-dacht. Bei diesen Diskussionen wurde die Problemstellung seitens des Kunden oft unterschiedlich interpretiert. Um die zukünftigen Diskussionen besser zu kanalisieren, sollte ein Vorgehen entwickelt werden, welche zentralen Punkte bei einer Kernbankenplattform Migration und ein damit zusammenhängender Wechsel des Outsourcing Partner seitens des Kunden berücksichtigt werden müsste.

PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde damit beauftragt, eine Plan-ungsgrundlage für ein mögliches alternatives Outsourcing Szenario zu erstellen, insbesondere bezüglich der damit verbundenen Kernbankenplattform Migration und den notwendigen Sofortmassnahmen, um eine solche Sicher-zustellen. Diese Planung sollte dabei sowohl die Migration der Gesamtbankenlösung wie auch die bestehende Plattform bis zur eigentlichen Migration sichererstellen. Das zu entwickelnde Vorgehen sollte dabei in erster Linie als «Awareness» Grundlage für die Entscheidungsträger der Bank dienen und die Basis für weitere Planungen bilden.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Erstellung Vorgehen für eine Migration der Gesamtbanklösung / Outsourcing-Partnerwechsel.

LÖSUNGSANSATZ

- Analyse und Dokumentation der bestehenden Risiken mit dem bestehenden Provider (BCM)
- Planung in den Bereichen Kernbank-lösung «Neue Lösung», «Alte Lösung», «bestehendes Projekt-Portfolio»
- Beschreibung der notwendigen Aktivitäten der ersten 3 Monate, bis das Migrationsprojekt und Stabilisierungsprojekt komplett aufgesetzt sind

RESULTATE

- Erstellung einer Entscheidungsträger-Präsentation des erstellten Vorgehens zur Kernbankenplattform Migration und des Outsourcing-Providerwechsels
- Grobplanung und Rollen-Definitionen für die Migration der bestehenden Gesamtbankenlösung
- Definition von Sofortmassnahmen zur Stabilität der bestehen-den Lösung bis zum Abschluss der notwendigen Migration

Transformierung der Delivery Org. der Client-Services in ein Managed Services Modell

Success Story 34:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Die Notwendigkeit der Umstellung der bestehenden Delivery Organisation des Kunden von einem T&M Ansatz zu einem Managed Services Dienstleistungsmodell zu transformieren, stellten den Kunden vor grössere Herausforderungen die notwendigen Veränderungen umfassend und erfolgreich umsetzen zu können. Unter der Auflage des bestehenden Grosskunden sowie die Möglichkeit zukünftig skalierbare «State-of-the-Art» Managed Services Dienstleistungen im Markt anbieten zu können, entschied sich der Kunde zu einer grösseren Transformation.

PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde mit der Projektleitung beauftragt, die Umsetzung des bestehenden Dienstleistungsportfolios des IT-Dienstleisters in ein neues Managed Services basiertes-Portfolio sowie die damit zusammenhängende Delivery Organisation zu transformieren, inklusive aller notwendigen Prozesse bzw. Prozessveränderungen und notwendigem Kulturwandel im Unternehmen. Die Grundlage für das neue Dienstleistungsportfolio ist das neue Betriebshandbuch, welches ebenfalls durch das Projekt erstellt wurde. Das neue Managed Servcies Modell wurde Intern wie Extern vorgestellt / abgestimmt.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 3 MA: Konzeption und Umsetzung der Transformation zum neuen Managed Service-Modell.

LÖSUNGSANSATZ

- Definition und Erstellung einer neuer Prozesslandkarte (auf Basis der ITIL-Prozesse/Einbindung der kundenspezifischen Prozesse)
- Analyse der bestehenden Prozesse. Ableitung von Effizienzsteigerungen durch Managed Services, Analyse der Prozess-Unterschiede (IST/SOLL)
- Kunden Kommunikations- und Veränderungs-planung für das neue skalierbare Service-Modell

RESULTATE

- Definition aller ITO-Prozesse gem. ITIL V3 unter Berücksichtigung der Kundenanforderungen und der Sicherstellung eines skalierbaren Service-Modelles
- Offerte inkl. Beschreibung für die neuen Managed Services
- Definition und Initialisierung des Change Management Prozesses (für die Führungsteams)
- Neus Betriebshandbuch («Operations»)

Evaluierung eines neuen Portfolio Management Systems für eine grosse Schweizer Bank

Success Story 35:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Zur Umsetzung des neuen Anlageangebotes und der damit zusammenhängenden Professionalisierung des Portfolio Managements wurde ein neues umfassendes («revisionstaugliches») Portfolio Management System benötigt. Dieses musste die neuen Asset Management Anforderungen abdecken, sich in die bestehende Gesamt-banklösung/ Architektur integrieren lassen und die Grund-lage für die Ablösung der bestehenden Lösung bilden. Es entstanden verschiedenste Anforderungen auf Seiten der Bank, welche zu unterschiedlichsten Lösungen führten.

PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde mit der Evaluation des neuen Portfolio Management Systems beauftragt. Dazu mussten alle Anforderungen der Bank im Rahmen eines Request of Proposel (RfP) zusammengetragen und dann im Rahmen einer Ausschreibung mit den verschiedenen Anbietern abgeglichen werden. Nachdem der Favorit definiert war, wurde in einem Proof of Concept Ansatz alle Annahmen nochmals im Detail verifiziert und die Ergebnisse zur Entscheidungsgrundlage aufbereitet. Anschliessend wurde das Projektvorgehen zur Implementierung der neuen Lösung ausgearbeitet und finalisiert.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: Evaluierung eines neuen Portfolio Management Systems bis zum Integrationsstart.

LÖSUNGSANSATZ

- Zusammentragen, Ausformulieren und Priorisieren aller Anforderungen der relevanten Fachabteilungen
- Beschreibung eines Request of Proposals
- Durchführen einer Ausschreibung mit möglichen Lösungsanbietern
- Bewertung der eingehenden Lösungen und Offerten, inkl. umfangreicher Prüfung der Angaben (Proof of Conept)

RESULTATE

- Erstellung eines Request of Proposals (RfP)
- Bewertung aller eingehenden Angebote
- Analyse und Bewertung der erhaltenen Angebote
- Ausarbeitung Entscheidungsgrundlage GL
- Ausarbeitung der Verträge bezüglich Lizenz, Wartung und Projekt mit neuem Anbieter des neuen Portfolio Management Systems

Umsetzung neues Anlageangebot für eine Kantonalbank und damit relevanter IT-Funktionen

Success Story 36:

Advisory Group
ad
Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Das neue Anlageangebot wurde definiert und ein neues Portfolio Management System wurde vorgängig eingeführt. Im Rahmen des neuen Anlageangebotes mussten zentrale Funktionen wie Abbildung der Fonds, Fact-Sheets, Anlageprofil, Anlageangebot, Monitoring und Kundenportfolios für das gesamte Privatkundengeschäft neu definiert und umgesetzt werden. Diese Umsetzung erfolgte dabei in enger Abstimmung mit den zuständigen Fachabteilungen und involvierten Lösungsanbietern. Aufgrund zahlreicher Abhängigkeiten war eine enge Führung zwingend.

PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde durch die Bank beauftragt die Gesamtprojektleitung für die Umsetzung der Bankinternen Umstellungen (Fachlich, Prozesse und IT) im Zuge des neuen Anlageangebotes sicher zu stellen. Im Rahmen der Gesamtplanung verschiedener Teilprojekte, wurden Detailplanungen erstellt und die gemischten Teams gebildet (Einbezug möglichst vieler Mitarbeiter der Fachabteilungen des Kunden, Business Analysten des Kunden, Externe Lieferanten und Projektleiter und Business Analysten der Advisory Group). Die Umsetzung wurde als Programm aufgesetzt.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 6 MA: 1x Gesamtprogrammleiter, 2x Projektleiter und 3x Business Analysten (inkl. PMO Funktionen).

LÖSUNGSANSATZ

- Erstellung eines umfangreiches Projektplanes, inkl. detaillierter Planung von bis zu 26 Teilprojekten.
- Etablierung und Steuerung der gesamten Projektorganisation, inkl. Projekt-Governance (inkl. Gremien, Eskalationsprozesse etc.)
- Steuerung aller Projektressourcen (Bankmitarbeiter, externe Lieferanten, Projekt-Budget)
- Umfassendes Lieferanten Management

RESULTATE

- Sicherstellung aller Meilensteine der Teilprojekte sowie des Gesamtprojektes, damit Umsetzung der Teilprojekte innerhalb Spezifikationen, Termine/Budget sichergestellt werden können
- Neues Anlageangebot konnte Fristgerecht den Kunden der Bank kommuniziert werden
- Definition und Dokumentation der damit zusammenhängenden neuen Geschäftsprozesse und Abläufe

Analyse und Design einer weltweiten IT-Strategie, inklusive zusammenhängenden Umsetzungsplan

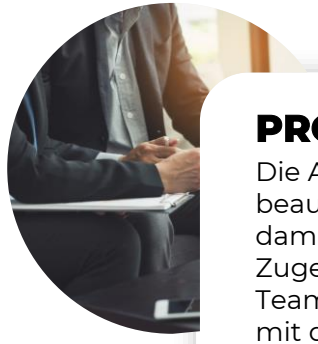
Success Story 37:

Advisory Group

Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Aufgrund verschiedener Firmenakquisitionen eines international agierenden Mischkonzerns entstand eine, über die Zeit fragmentierte Applikationslandschaft. Verschiedene – über Jahre laufende – internationale Grossprojekte (SAP Migrationen, Applikationserneuerung-en etc.) verschärften die Überlegung, innerhalb der Kon-zernleitung, dass die IT nicht agil genug sei und wesentli-che Trends (Digitalisierung, IoT etc.) für den Konzern unzu-reichend berück-sichtigt. Dazu wurden die IT Prioritäten und der von der IT generierte Nutzen hinterfragt.



PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde durch die Konzernleitung beauftragt die bestehende IT-Strategie zu verifizieren sowie damit zusammenhängender Initiativen und Prioritäten. Im Zuge des Strategiereviews startete das Advisory Group Team, eine neue IT-Strategie zu entwickeln, in Abstimmung mit den Anforderungen aus dem laufenden und zukünfti-gen Geschäftsbetriebs der einzelnen Divisionen (Tochter-gesellschaften). Hierzu sollte der Effektivitätsgrad der neuen IT-Strategie nachvollziehbar gesteigert werden und durch die Konzernleitung und das Senior Management der einzelnen Divisionen getragen werden.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: 1x Projektleiter und 1 x Senior Management Consultant.

LÖSUNGSANSATZ

- Review der bestehenden IT-Strategie und damit zusammen-hängender Initiativen und Prioritäten
- Durchführung Einzelinterviews der Konzernführung sowie des Senior Managements der Divisionen
- Abgleich und GAP-Analyse der Konzernanforderung-en mit der bestehenden Strategie-Dokumentationen
- Entwicklung einer neuen IT-Strategie

RESULTATE

- Aktualisierung der Konzernanforderungen an die neue IT-Strategie, auf Basis der neuen Geschäftsstrategie/Prioritäten
- Entwicklung einer neuen IT-Strategie, auf Basis zukünftiger Trends und Unternehmenspotenziale
- Entwicklung einer IT-Strategie Umsetzungs-Roadmap, sowie damit notwendiger Initiativen (Anpassungen und Aufbau neuer Kernkompetenzen)

Moderation und Design einer neuen und unternehmensweiten Kundenstrategie

Success Story 38:

Advisory Group

Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Ein Schweizer Finanzinstitut mit Niederlassungen im Ausland plante ihre zukünftige Kundenbasis besser zu verstehen, mit dem Ziel das zukünftige Kundenangebot (Value Proposition) effektiver auf die einzelnen Kundengruppen ausrichten zu können. In diesem Zusammenhang ist das Finanzinstitut als Universalbank im Markt gut positioniert und etabliert. In Bezug der bestehenden Kundenausrichtung ist die Organisation eher Produkt- anstatt Kundenorientiert ausgerichtet. Wesentliche Kundenakquisitions- und Betreuungskonzepte sind isoliert.

PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde durch die Geschäftsleitung beauftragt die Konzeption der neuen Kundenstrategie zu moderieren, mit dem Ziel die bestehenden und möglichen Kundenpotenziale zu identifizieren und belastbar zu quantifizieren. In diesem Zusammenhang sollte die zukünftige Kundenbasis in priorisierte Kundengruppen auf-gebrochen werden und über die online und offline Kundenkanäle gezielt angesprochen und betreut werden können. Die neue Kundenstrategie sollte machbar sein und schrittweise umsetzbar sein mit dem Ziel bestehende Kundenpotenziale zu realisieren.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: 1x Projektleiter und Senior Management Consultant.

LÖSUNGSANSATZ

- Review der bestehenden Kundenstrategie und damit zusammenhängender Schwachstellen
- Führung des Strategieentwicklungsprozess, in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Coaching der Geschäftsleitungsmitglieder, im Hinblick notwendiger Strategie-Bausteine, Industrievergleiche und Best Practices
- Definition einer neuen Kundenstrategie

RESULTATE

- Entwicklung einer neuen Kundenstrategie, auf Basis der erhobenen Kunden-Potenziale, auf Basis eines Multi-Kanal-Ansatzes
- Entwicklung eines Umsetzungsplans zur Schaffung der notwendigen Voraussetzungen für eine funktionierende Kundenstrategie Umsetzung
- Entwicklung eines Umsetzungsplans zur Transformation zur Realisierung der neuen Strategie

Planung, Begleitung/ Coaching und Steuerung einer unternehmensweiten Sales-Transformation

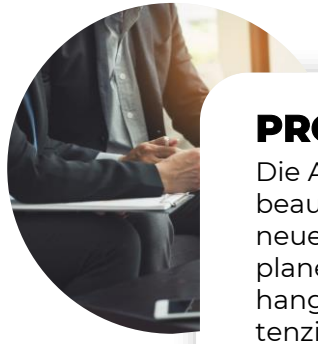
Success Story 39:

Advisory Group

Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Ein Schweizer Finanzinstitut mit Niederlassungen im Ausland plante ihre zukünftige Kundenbasis besser zu verstehen, mit dem Ziel das zukünftige Kundenangebot (Value Proposition) effektiver auf die einzelnen Kundengruppen ausrichten zu können. In diesem Zusammenhang wurde eine neue Kundenstrategie konzipiert, welche die bestehende Kundenbasis differenzierter betrachtet und gezielter einzelne Kundengruppen ansprechen und betreuen sollte, über alle bestehenden und zukünftig neuen Kundenkanälen (Multi-Kanal-Management Ansatz).



PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde durch die Geschäftsleitung beauftragt die Konzeption und Transformation der von der neuen Kundenstrategie betroffenen Geschäftseinheiten zu planen, begleiten und umzusetzen. In diesem Zusammenhang wurde das Transformations- und Veränderungspotenzial abgeleitet, priorisiert und in das Transformationsvorgehen integriert. Neben der notwendigen Prozessanpassungen, der Implementierung von neuen Anwendungsapplikationen wurde ein begleitendes und in das Transformationsvorgehen verzahntes Change Management Vorgehen integriert und umgesetzt.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 3 MA: 1x Projektleiter und 2x Senior Management Consultant.

LÖSUNGSANSATZ

- Planung und Umsetzung der unternehmensweiten Sales-Transformation, auf Basis des Value-Exchange Ansatzes der Advisory Group
- Set-up eines zentralen Transformations-Offices zur Steuerung und Begleitung der unternehmensweiten Transformationsaktivitäten
- Coaching der betroffenen Mitarbeiter und Überführung der Mitarbeiter in die neue Welt

RESULTATE

- Erfolgreiche Planung und Abschluss der unternehmensweiten Sales-Transformation
- Etablierung neuer Organisationsstrukturen, Abläufe und Applikationen zur Realisierung der neuen Kundenstrategie
- Erfolgreiche Betreuung und Überführung der betroffenen Mitarbeiter in die neuen Arbeitsabläufe und damit zusammenhängender Zielgrössen

Analyse und Design einer unternehmensweiten Sourcing-Strategie

Success Story 40:

Advisory Group

Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Ein global agierendes Unternehmen in der Versicherungsbranche unternahm bereits mehrere Anläufe in der Vergangenheit ein funktionierendes Sourcing Setup zu definieren, um die Effizienzziele des Konzerns zukünftig erfüllen zu können und die zukünftige Kundenqualität zu steigern – nicht zuletzt durch ein flexibleres Betriebsmodell. In diesem Zusammenhang sollten die bestehenden Ineffizienzen verifiziert werden und mögliche Sourcing-Strategien aufgezeigt werden, welche die Anforderungen des Unternehmens erfüllen und umsetzbar sind.

PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde durch die Geschäftsleitung beauftragt das bestehende Sourcing Setup zu verifizieren und damit zusammenhängende Schwachstellen identifizieren. Darüber hinaus sollte der externe Projektleiter mit der Geschäftsführung zusammen die neue Sourcing-Strategie erarbeiten und den damit zusammenhängenden Strategieprozess leiten, inklusive Coaching der einzelnen Geschäftsleitungsmitglieder in Sourcing-Konzepten und Strategieansätzen. Die neue Sourcing-Strategie sollte einen belastbaren Business Case ausweisen und für das Unternehmen umsetzbar sein.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 1 MA: 1x Projektleiter und Senior Management Consultant.

LÖSUNGSANSATZ

- Review der bestehenden Sourcing-Strategie und damit zusammenhängender GAPs
- Führung des Strategieentwicklungsprozess, in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Coaching der Geschäftsleitungsmitglieder, im Hinblick gängiger Sourcing-Strategie Industrievergleiche und Best Practices
- Definition einer Sourcing-Strategie & Business Case

RESULTATE

- Entwicklung einer neuen Sourcing-Strategie, auf Basis der erhobenen Sourcing-Potenziale
- Entwicklung eines Umsetzungsplans zur Schaffung der notwendigen Voraussetzungen für eine funktionierende Sourcing-Strategie
- Entwicklung eines Investitionsantrages an die Konzernleitung zur Transformation des Betriebsmodells / Realisierung neue Strategie

Initialisierung und Umsetzung einer unternehmens-weiten (globalen) Transformation

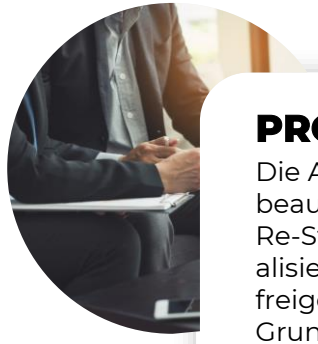
Success Story 41:

Advisory Group

Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Ein global agierendes Unternehmen in der Versicherungs-branche entschied sich ein unternehmensweites Re-Strukturierungsprogramm zu initialisieren und umzu-setzen. In diesem Zusammenhang sollte das zukünftige Be-triebsmodell (Target Operating Model) definiert werden und das sich weiter verändernde Kundenumfeld (sinkende Margen) berücksichtigt werden. Ebenfalls sollte das zukünftige Betriebsmodell flexibler werden und – entlang aufkommender Marktschwankungen – besser skalieren (auf Basis gängiger Industriestandards/Best Practices).



PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde durch die Geschäftsleitung beauftragt, die seitens der Konzernleitung freigegebene Re-Strukturierung (Transformation) zu planen, zu initi-alisieren und zu leiten – auf Basis des definierten und freigegebenen Transformationsplans. Hierzu sollte der zu Grunde gelegte Business Case (Effizienzsteigerungen im operativen Tagesgeschäft und Realisierung identifizierter Sourcing Potenziale) realisiert werden. Im Zuge der Transformation wurden 6 Workstreams definiert (entlang der Ebenen des Target Operating Models), für jeden Workstream wurde ein Projektplan entworfen.

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: 1x Senior Programm Manager und 1 x Senior Management Consultant.

LÖSUNGSANSATZ

- Initialisierung und Führung des Transformations-programms (Organisation, HR, Querschnittsfunk-tionen, Operations, Finanzen und Service Provider) und Business Cases Monitoring
- Coaching der Projektmitarbeiter und der Geschäftsleitung in den einzelnen Workstreams
- Mitarbeit in den einzelnen Workstreams (Vorgabe Methodik, Konzeptionen und Inhalte)

RESULTATE

- Erfolgreiche Führung und Umsetzung des Transformationsprogramms
- Schaffung notwendiger Voraussetzungen, durch ein effizienteres Zielbild der zukünftigen Organisation, der notwendigen Querschnittsfunktionen und Architektur, den Operations und des neuen (alternativen) Finanzmodells
- Realisierung der zu Grunde gelegten Business Cases

Initialisierung und Umsetzung einer globalen Outsourcing Ausschreibung (RFI und RFP)

Success Story 42:

Advisory Group

Management Consulting

AUSGANGSLAGE

Ein global agierendes Unternehmen in der Versicherungsbranche entschied sich ein unternehmensweites Re-Strukturierungsprogramm zu initialisieren und umzusetzen. In diesem Zusammenhang sollte das zukünftige Betriebsmodell (Target Operating Model) definiert werden und das sich weiter verändernde Kundenumfeld (steigender Kostendruck) berücksichtigt werden. Ebenfalls sollte das zukünftige Betriebsmodell flexibler werden und – entlang aufkommender Marktschwankungen – besser skalieren (auf Basis gängiger Industriestandards/Best Practices).

PROBLEMSTELLUNG

Die Advisory Group wurde durch die Geschäftsleitung beauftragt, im Rahmen der freigegebenen Sourcing-Strategie der Konzernleitung eine Outsourcing-Ausschreibung vorzubereiten und umzusetzen. Hierzu sollte der zu Grunde gelegte Business Case verifiziert und realisiert werden. Im Zuge der Ausschreibung sollten die Outsourcing-Unterlagen mit dem zukünftigen Zielbild des Betriebsmodells (TOM) abgestimmt werden und die auszuschreibenden Services outsource-bar sein. Diese sollten bei einem, noch zu spezifizierten, Kreis möglicher Outsourcing-Partner angefragt werden (RFI und RFP).

UNSERE ROLLE & AUFTRAG

Unser Team von 2 MA: 1x Senior Programm Manager und 1 x Senior Management Consultant.

LÖSUNGSANSATZ

- Erstellung notwendiger Outsourcing Unterlagen, entlang des definierten Service-Schnittes, über das gesamte Service-Portfolio des Unternehmes
- Erstellung einer Service Provider Long-Liste
- Erstellung der RFI Unterlagen (ca. 80 Seiten)
- Erstellung der RFP Unterlagen (ca. 1250 Seiten)
- Erstellung eines effizienten Auswertungsverfahrens

RESULTATE

- Erfolgreiche Erstellung der notwendigen Outsourcing-Unterlagen (RFI-Dokumentationen und RFP-Dokumentation)
- Erstellung einer Service Provider Long-Liste und Auswertung der damit zusammenhängenden eingegangenen Angebote (RFI/RFP)
- Abgleich und Aktualisierung des zu Grunde gelegten Business Cases (erfolgreiche Realisierung)