

Eine gute Unternehmensberatung braucht jeder Selbstständige und das gilt auch für Banken, Versicherungen und für viele andere Dienstleister im Finanzsektor, die letztendlich nach Erfolg streben. Denn nicht nur Fintechs und Start-Ups Unternehmen im Bereich Finanzdienstleistungen brauchen eine gute Unternehmensberatung, sondern auch für Einzelpersonen, die nach einer umsatzsteigernden Idee sich selbstständig machen möchten, macht es Sinn sich umfassend beraten zu lassen, bevor man überhaupt ein eigenes Unternehmen gründet.



Dafür gibt im Jahr 2018 es viele Consulting Firmen, die sich genauestens auf „*Financial Services*“, sowie Payment und Banking spezialisiert haben.

Consulting Firmen sind auch als Experten für das sogenannte „*Cash Management*“ bekannt und stets am Puls der Zeit.

Keine Strategie kein maximaler Erfolg für Unternehmen

In der heutigen Zeit sind leichte und [schnelle Payment Lösungen](#) im Business sehr wichtig geworden, was deutsche Fintech Start-Ups Unternehmen wie [Bonify](#), [Auxmoney](#), [N26](#) und [Finanzcheck.de](#) zeigen.

[caption id="attachment_6622" align="alignright" width="656"]



Banking

- Das OSTHAVEN Team kann auf eine Vielzahl von Projekten im Banking-Umfeld innerhalb der letzten 15 Jahre zurückblicken.
- Hierzu zählen u. a. konzeptionelle Tätigkeiten in den Bereichen Zahlungsverkehr, Kontoführung, Transaction Banking, Online/Mobile Banking und Corporate Banking.
- Umfassende Erfahrungen konnten in den Aufgaben Datenmigration, Roll Out/Cut Over, Test und Umsetzung von regulatorischen Anforderungen gesammelt werden.
- Bei Großprojekten (RZ-Migration, Migration Zahlungsverkehr, Wechsel Kernbankensystem) erfolgte ein Einsatz in neuralgischen und verantwortlichen Positionen.



Payment

- Der Bereich Payment umfasst sowohl die Kartenzahlung als auch alle darüber hinaus gehenden Zahlverfahren in der Online- und Offline-Welt, von der Ausgabe von Debit-, Kredit- und Prepaid-Karten bis hin zum Kartenakzeptanzgeschäft (Acquiring), Transaktionsabwicklung (Processing) sowie alternative Bezahlverfahren im E-Commerce.
- OSTHAVEN hat ausgeprägte Fachkompetenz und langjährige Erfahrungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Payment und zwar im Hinblick auf alle Zahlverfahren und über alle Vertriebskanäle.
- Die Expertise ist insbesondere in den Bereichen Geschäftsmodellierung, Strategische Planung und Organisationsentwicklung, Business Development, Produktmanagement, Compliance und Regulatory, Risk Management und Operations ausgeprägt.
- Die verantwortliche Leitung bei marktführenden Unternehmen als auch die langjährige Arbeit in der Industrie ermöglichen schnelle und wirksame Lösungsangebote.
- Das Team hat neben Erfahrungen bei Zahlungs- und eMoney-Instituten auch internationale Erfahrung in allen Belangen des Payments.

Bildquelle: [https://osthaven.com/de/\[/caption\]](https://osthaven.com/de/[/caption])

Ziel ist es, mit einfachen und unkomplizierten Banking Lösungen neue Kunden zu gewinnen und diese auch langfristig als zufriedene Kunden zu halten, was bei der heutigen Menge an Konkurrenz im Finanzsektor, sehr schwer ist.

Da jede Bank mit neuen, innovativen Lösungen der Digitalisierung wirbt und die Kunden es immer einfacher haben wollen.

In der Finanzindustrie 2018 gibt es verschiedene Sektoren:

- [Kernbankensysteme](#)
- [Zahlungsverkehr](#)
- [Girokonto](#)
- [Klassische Offline Payments](#)
- [Moderne Online Payments](#)

Dazu kommen noch die zahlreichen und noch für viele Nutzer fremden [Mobile Bezahlösungen](#) sowie moderne [Social Trading Lösungen](#) für zum Beispiel Anlagenbereiche, für die es ein geplantes Management bedarf.

Die Digitalisierung schreitet voran:

Neu dazugekommen sind auch [Peer-to-Peer Anwendungen im Finanzbereich](#), wo es sich speziell nur um Darlehen, elektronische Marktplätze für Unternehmensfinanzierungen sowie „Lending im Retail Banking“ für das sogenannte „[Corporate Banking](#)“ dreht.

Nicht zu vergessen geht es z.B. im heutigen „[Community Banking](#)“ um Interaktionsformen für den „C2C“ Bereich oder den „[Online Portfolio Management](#)“ System im „B2C“ Bereich.

Die „großen Tiere“ wie Versicherungen und Banken haben es im Gegensatz zu früher, heute sehr schwer, denn die Kundenwünsche haben sich sehr schnell verändert.

Mit viel Mühe versuchen solche „großen Tiere“ und ihr Management sich dem rasant veränderten Finanzmarkt [im Zeichen der Digitalisierung](#) anzupassen.

Hierzu werden Beauftragte von [Unternehmensberatungsfirmen](#) eingeladen, die sich mit einer guten strategischen Planung der heutigen Zeit anpassen.

Denn: *Strategie und Beratung ist alles.*

Erfolgreiche Unternehmensplanung im Bereich: Finanzdienstleistungen

In der heutigen Zeit wollen herkömmliche Banken und Finanzunternehmen, z.B. Sparkassen, im Online Bereich Fuß fassen und sich mehr auf „[Auslandszahlungsverkehr](#)“ fokussieren.

UNTERSTÜTZUNG

Wir sehen uns als kompetenter und verlässlicher Partner unserer Kunden. Neben der Beratung steht die unmittelbare und pragmatische Unterstützung im Vordergrund. Für uns bedeutet das: Für Fragen bezüglich Ihrer Projekte haben wir jederzeit ein offenes Ohr. Wir legen Wert darauf, Ihre Fragen verständlich zu beantworten. Eine transparente und enge Abstimmung mit unseren Kunden bildet die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

ENTWICKLUNG

Neben der fachlichen Beratung und dem Projektmanagement entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden neue Geschäftsmodelle und fühlen uns dem Zusammenwachsen von klassischen und innovativen Finanzdienstleistungen verbunden. Es entspricht unserer Unternehmens-DNA und unserem Selbstverständnis, stets nach vorn zu sehen und offen für Neues zu sein, um unternehmerische Visionen in konkrete Projekte und effektvolle Ergebnisse umzusetzen.

Neue Wettbewerber haben es vorgemacht und das mit Erfolg!

Denn zum Beispiel das FinTech Unternehmen [Transferwise](#) erfand ein einfaches und schnelles Online Überweisungssystem ins Ausland, ohne hohe Gebühren kassieren zu wollen. Transferwise haben mit ihrem einfachen Prinzip bewiesen, dass man sich mit einer perfekt umgesetzten Unternehmensplanung einen Namen in der heutigen Finanzbranche machen kann.

Transferwise nimmt, dank eines sauberen Währungswechsels, [niedrige Gebühren für die Überweisung ins Ausland](#), auch außerhalb der EU. In der Regel ist das Geld auch innerhalb 48 Stunden garantiert überwiesen und auf das gewünschte Auslandskonto gutgeschrieben. Dank des schnellen und unkomplizierten Überweisungsvorgangs mit niedrigeren Gebühren als manche der herkömmliche Banken, gewinnt Transferwise immer mehr an Kunden: Grund dafür ist eine Idee, hinter der ein „[Crowdsourcing](#)“ steckt.

Das Prinzip ist ein ganz normales und bekanntes [Peer-to-Peer-Prinzip](#). Eine Summe wird schnell und sehr präzise beim Überweisungsauftrag in der Zielwährung umgerechnet. Hierbei sind die Gebühren abhängig vom momentanen Währungskurs. Die anfälligen Gebühren werden durch die Überweisungssumme berechnet – hier gilt auch: *Wer einen höheren Betrag überweisen möchte, zahlt auch höhere Transfergebühren, jedoch sind die Gebühren immer noch günstiger als wenn man über eine herkömmliche Bank wie Sparkasse den gleichen Betrag überweist.*

Das besondere an Transferwise im Business ist, dass Nutzer keine direkten Auslandsüberweisungen tätigen müssen. Hier wird nur eine Inlandsüberweisung benötigt, die auch (abhängig von Ihrer Bank) keine Überweisungsgebühren beansprucht.

FOKUSSIERUNG

Wir fokussieren uns sehr stark auf eine transparente Definition der Projekthalte sowie den Implementierungsansatz, aber vor allem auf die nachhaltigen Umsetzungsergebnisse. Fokussierung steht jedoch auch für unsere gesamte Arbeitsweise: Präzise und mit einem konkreten Ergebnis im Blick, erarbeiten wir uns in klaren und fundierten Schritten Ihre bzw. unsere gemeinsamen Projektziele.

UMSETZUNG

Umsetzungsorientierung mit anwendungsbezogenem Pragmatismus: Wir liefern nicht nur Impulse, Ideen und erarbeiten Konzepte, wir setzen diese mit unseren Kunden gemeinsam um – „from strategy to execution“. Schritt für Schritt begleiten wir sie auch durch langwierigere und komplexere Prozesse. Auf diese Weise erarbeiten wir ganzheitliche Lösungsansätze und unterstützen sie bei ihrer Realisierung. Bis ins Detail durchdacht und unter Berücksichtigung von Unternehmensprozessen und der IT- und Systemlandschaft.

Das mit dem „*Crowdsourcing*“ verbundene Geschäftsmodell ist auch tatsächlich **bis zu fünfmal preiswerter** als der herkömmliche Weg über diverse Korrespondenz- sowie die eigenen Hausbanken – **dank der Strategien von z.B. einer Unternehmensberatungsfirma.**

Meist greifen ausländische Banken zu einem Berater von Unternehmensberatungen, die spezialisiert auf **Beratung für Payment und Banken** sind, wenn diese ihr Firmenkundengeschäft in Deutschland expandieren wollen. Dies sollte auch effektiv, problemlos und schnell, innerhalb eines vereinbarten Zeitraumes stattfinden, da hinter den gesetzten Zielen viele Investoren sitzen, die lediglich zeitnah Fortschritte in ihre Geldanlagen sehen wollen.

Ziel dieser aufwändigen und komplizierten Projekte waren Entwicklungen und Aufbau, sowie Implementierungen aller nötigen Systeme und Prozesse um letztendlich mittelständige Kunden in Deutschland, eine voll funktionstüchtige Firmenkunden-Banking-Plattform und [in diverse anderen Netzwerke](#), anzubieten.

Und das mit Erfolg!

Zu den [Aufgaben einer Unternehmensberatung](#), speziell für Banken und Versicherungen, gehört stets auch der gezielte Ausbau vorhandener Business Systeme. Hier wird zum Beispiel durch Rechnungswesen, ein aufsichtsrechtliches Reporting erstellt sowie eine Risikobewertung zur Einhaltung der deutschen gesetzlichen Rahmenbedingungen vorgenommen.

- *Und wie konnte die Unternehmensberatung solche Ziele erreichen?*
- *Natürlich mit Hilfe strategischer Planung und gezieltem Management für Unternehmen!*

Die Leistungen des Consultings Unternehmen / der Unternehmensberatung sehen wie folgt aus:

- Sie stellen bei Projekten einen externen Projektleiter ein, mit einer hohen Verantwortung und einem zuständigen Bereich in der Status Analyse, [Controlling](#) und das Testmanagement.
- Für eine erfolgreiche und geplante Strategieumsetzung wurde in der Funktion ein Unternehmensberater als Schnittstelle zu den beauftragten Fachbereichen und zu den Abläufen, welche intern laufen, im Bereich Payment und Banking (mehr Infos unter <https://osthaven.com>) eingesetzt.
- Die gesamten laufenden Projekte wie zum Beispiel Liquiditätsplanung, Marketing, MIFID und Unternehmensbewertung, werden in diesem Zusammenhang auf Abhängigkeiten außerordentlich geprüft und entsprechende Anpassungserfordernisse ausgewertet, bevor es final umgesetzt wird.

Strategisches Unternehmensmanagement und Ihre Maßnahmen:

Um Strategien erfolgreich zu planen, braucht es entsprechende Tools und ausreichend ausgebildete Angestellte, die nicht nur innerhalb der Unternehmensberatung, sondern auch am technischen Fortschritt des beauftragten Unternehmens zum maßgeblichen Erfolg führen.

Dies zuerkennen und auch konsequent umsetzen zu können bzw. strategisch in Organisationen einsetzbar zu sein, sind [wichtige Aufgaben eines engagierten Consulting & Cash Management](#).

Wer sich tatsächlich mit Strategien auseinandersetzt und sich gut auskennt, der weiß, dass eine Strategieberatung für Unternehmen „[Cash Management](#)“, gemeinsam mit einer Consulting Firma [und dem richtigen Berater](#), zum Erfolg führen und somit auch langfristig wettbewerbsfähig bleiben kann.

Dies beweisen diverse Studien zur optimalen Unternehmensführung im Sektor Finanzdienstleistungen.

**Hinweis: Diesen Artikel können Sie ab sofort als PDF Datei [hier](#) runterladen, viel Spass!*