

Hamburger Consultingunternehmen expandiert in die Schweiz

Die auf Bankensoftware spezialisierte Nielsen+Partner Unternehmensberater GmbH hat in Zürich eine Tochtergesellschaft gegründet. Damit reagiere das Unternehmen auf das wachsende Geschäft in der Schweiz, sagte Gerd Klaasen, geschäftsführender Gesellschafter: „Wir erzielen in diesem Markt inzwischen ein Viertel unseres Umsatzes.“ Im Moment gebe es bei Banken einen Trend zur funktionalen Erweiterung oder gar dem Austausch der Software, unter anderem aufgrund der Finanzmarktrichtlinie (MiFID).

Mit der Zürcher Kantonalbank konnten die Unternehmensberater bereits kurz nach ihrem Start in der Schweiz den vierten Kunden an dem weltweit bekannten Finanzplatz gewinnen. Leiter der Nielsen+Partner Unternehmensberater AG in Zürich mit fünf Mitarbeitern ist Ralf Breuer. Für den neuen Standort sucht Breuer noch weitere Wirtschaftsinformatiker und Mathematiker, idealerweise mit Bankerfahrung. Nielsen+Partner gilt als eines der führenden Consultingunternehmen im Portfolio- und Asset Management, der Depot- und Anlagenverwaltung.

„Die Schweiz ist für Nielsen+Partner ein idealer Markt, da es sehr viele Institute im Bereich Private Banking und Asset Management gibt“, sagt Klaasen. Ohne große Akquiseanstrengungen habe sich das Geschäft in den vergangenen Monaten ständig ausgeweitet. Im Zusammenhang mit Bankensoftware gebe es im Moment eine Art Generationenwechsel. In ganz Europa würden Banken im Moment ihre Softwareprogramme aktualisieren oder komplett austauschen. Ursache dafür sei unter anderem die Finanzmarktrichtlinie der Europäischen Union zur Harmonisierung der Finanzmärkte im europäischen Binnenmarkt, kurz MiFID (Markets in Financial Instruments Directive), so Klaasen. Diese gelte zwar nicht für die Schweiz, würde aber von den örtlichen Banken dennoch mit Interesse verfolgt.

Mit dem Tochterunternehmen will Nielsen+Partner nun die Chancen, die sich in der Schweiz bieten, noch besser nutzen. Von Zürich aus soll der deutschsprachige Teil des Landes bedient werden. „Die Präsenz vor Ort wird von den Kunden sehr positiv aufgenommen“, berichtet Breuer. Die Mitarbeiter vor Ort könnten nun noch schneller auf Kundenwünsche reagieren.

Bis zum Ende des Jahres wollen die Unternehmensberater die Kundenzahl um eins auf fünf steigern und drei zusätzliche Mitarbeiter einstellen. Als Umsatzziel gibt Breuer zwei Millionen Schweizer Franken an. Für 2009 seien sieben Kunden, zwölf Mitarbeiter und drei Millionen Schweizer Franken Umsatz angepeilt. Regional Manager Ralf Breuer hat an der Fachhochschule in Trier Informatik studiert und dort sein Diplom gemacht. Anschließend erfolgte der Berufseinstieg in Rotterdam. Nach seinem Studium arbeitete der 37-Jährige bei mehreren Herstellern von Software für Banken und die Schweizer Privatbank Julius Bär in Zürich.

Autor: **Redaktion**

14.04.2008 14:13:18

[Artikel drucken](#) | [Artikel versenden](#)