




---

**ODYSSEY**


---

# Bank-Elite auf der Kundenliste

Wer Software zur Finanzberatung und Vermögensverwaltung entwickelt, sollte sich mit dem Programmieren auskennen. Doch neben der adäquaten Beratung der Kunden ist auch die Berufserfahrung in der Bankbranche unabkömmlich. Deshalb ist mit dem gelernten Bankkaufmann und Bankbetriebswirt Renee Grosser, der bei der Odyssey Financial Technologies GmbH als General Manager Deutschland & Österreich tätig ist, genau der Richtige am Platz.

*Repräsentativer Firmensitz:  
Der Frankfurter Messeturm*



*Bankbetriebswirt: Renee Grosser,  
General Manager Deutschland &  
Österreich*

Software für Portfoliomanager und Kundenberater von Banken, Sparkassen und anderen Finanzdienstleistern ist das Kerngeschäft von Odyssey Financial Technologies. Dabei konzentriert sich das Unternehmen auf die drei Sparten Private Banking, Wealth Management und Datenmanagement. Auf dem deutschen Markt ist Odyssey uneingeschränkter Marktführer. Odysseys internationaler Stellenwert zeigt sich daran, dass von den 25 Top-Banken Europas 15 zur Kundschaft gehören. Während das Unternehmen in Europa ebenfalls Marktführer ist, belegt es weltweit den dritten Platz.

## Industrialisierung des Privatkundengeschäfts

Odysseys strategische Software Plattform für die unterschiedlichen Gebiete des Privatkundengeschäfts deckt die Bereiche Client Relationship Management, Portfolio Management, Compliance/Due Diligence sowie Active Advisory ab. Kennzeichnend für die Softwarelösungen von Odyssey ist ihr modul-

artiger Aufbau. Für die Leistungsfähigkeit der Software spricht, dass sie die existierenden IT-Strukturen und internen Abläufe der Kunden berücksichtigt. „Unsere Software ermöglicht die Industrialisierung der gesamten Prozesslandschaft des Privatkundengeschäfts. Dies ist notwendig, damit unsere Kunden entsprechende Effizienzgewinne realisieren können“, erläutert Renee Grosser, General Manager Deutschland & Österreich. „So verfügt unsere Software zum Beispiel über eine vollautomatisierte Benachrichtigung der Vermögensverwalter und -berater. Diese ist ereignisgesteuert und macht somit die manuelle Überwachung der Portfolien überflüssig.“

## Rasanten Wachstum

Private Investoren gründeten das Unternehmen 1995 und begannen die Geschäftstätigkeit in den Off-Shore Zentren Schweiz und Luxemburg. Mehrere Akquisitionen in den folgenden Jahren vergrößerten das Angebot und damit auch den Handlungsspielraum von Odyssey. Jüngst

„Einmal im Jahr befragen  
wir unsere nationalen  
und internationalen  
Kunden zu ihrer  
Zufriedenheit.“

## Internationales Unternehmen

Odyssey Financial Technologies ist in den knapp zwölf Jahren seit der Gründung zu einem internationalen Unternehmen gewachsen und beschäftigt derzeit 420 Mitarbeiter. Von der nicht börsennotierten Aktiengesellschaft gehören 68 Prozent den Angestellten, 19 Prozent der Private Equity Gesellschaft Apax und 13 Prozent privaten Investoren. Neben dem Corporate Head Office in Luxemburg und dem Operationalen Head Office im schweizerischen Lausanne gibt es weitere Niederlassungen in Brüssel, Genf, Lon- ▶

übernahm Odyssey das Portfolio Management System (RPMS) von Reuters. Diese Akquisition verhalf Odyssey zur Marktführerschaft in Deutschland und zeigt den Stellenwert und die Bedeutung des Geschäftsbereiches Deutschland innerhalb des Unternehmens.

don, Lugano, Madrid, Melbourne, New York, Singapur, Tokio, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Zürich. In Deutschland ist Odyssey in Frankfurt und München präsent. Der Umsatz des Unternehmens stieg von 53 Millionen EUR in 2005 auf über 60 Millionen EUR in 2006. Für das laufende Jahr ist weiteres Wachstum auf über 70 Millionen EUR geplant. Doch auch die deutsche Tochtergesellschaft kann sich sehen lassen: Mit ihren 24 Mitarbeitern erwirtschaftete sie 2006 rund zwölf Millionen EUR an Umsatz und entwickelte sich damit überproportional.

### Renommierete Kunden

Zielgruppe des Unternehmens sind sämtliche Finanzdienstleister, die private Kunden mit Bank- oder bankähnlichen Dienstleistungen versorgen. So gehören unter anderem die größte deutsche Sparkasse, die Hamburger Sparkasse, DAB Bank, Deutsche Bank, Commerzbank, DZ Bank International und die HypoVereinsbank in München zu Odysseys Kunden. Odyssey unterhält intensive Kontakte zu allen namhaften deutschsprachigen Unternehmensberatern, damit auch diese Wissensquelle in die Produktlinien mit einfließen kann.

Neben dem nationalen und internationalen Netzwerk der Unternehmensberater legt Odyssey größten Wert auf die Beziehung zu seinen Kunden. Aus diesem Grund verschafft sich Odyssey einmal jährlich einen Überblick über die Kundenzufriedenheit. Dies wird durch eine extern und neutral durchgeführte Befragung erreicht, deren Ergebnis für alle Mitarbeiter als Gehaltsbestandteil in die Bezahlung mit einfließt. Um auch den Kontakt der Kunden untereinander zu fördern, veranstaltet Odyssey einmal jährlich eine Kundenkonferenz an wechselnden Orten. Diese Konferenz informiert Kunden und Interessenten über Odysseys strategische Ausrichtung und die neuesten Entwicklungen

und ermöglicht den direkten Austausch zwischen den Vertretern der teilnehmenden Odyssey-Kunden. „Es ist uns äußerst wichtig, stets so nah wie möglich an den Bedürfnissen unserer Kunden zu agieren, da eine zufriedene Kundenbasis unbedingte Voraussetzung für das weitere Wachstum von Odyssey ist“, betont Renee Grosser.

### Erfolgsfaktoren

Das Know-how über Geschäftsprozesse bei Banken und banknahen Dienstleistern, die intensive Partnerschaft mit den Kunden, die leistungsstärkste Software der Branche sowie Seriosität und hohe Qualität sind für Renee Grosser die entscheidenden Erfolgsfaktoren. So wird jeder Beschäftigte zwei bis drei Tage pro Monat intensiv geschult, um stets auf dem neuesten Stand zu sein. Odyssey investiert jedes Jahr zwischen 20 und 25 Prozent seines Umsatzes in die Weiterentwicklung der Produkte. „Beide Investitionskanäle – sowohl die Produktpalette als auch die Mitarbeiter – sind uns sehr wichtig, um unseren Kunden auch weiterhin qualitativ hochwertige, zukunftsfähige Lösungen anbieten zu können und den bisherigen Erfolg in der Zukunft fortzusetzen“, so Renee Grosser. ■



### Kontakt

Odyssey –  
Financial Technologies GmbH

Messeturm  
Friedrich-Ebert-Anlage 49  
60308 Frankfurt am Main  
Deutschland  
Tel.: +49 69 478846600  
Fax: +49 69 478846699  
info@odyssey-group.com  
www.odyssey-group.com