

Pressemitteilung | TME AG | 03.09.2018

Expertise-Plus in Sachen digitale Geschäftsmodelle

TME AG geht strategische Partnerschaft mit der Growth Ninjas GmbH aus Wien ein

FRANKFURT AM MAIN. Digitale Geschäftsmodelle sind auf dem Vormarsch, ohne sie wird künftig kein Finanzinstitut mehr auskommen. Tolle Ideen reichen dabei nicht aus. Mit den neuen Produkten oder Dienstleistungen muss auch Geld verdient werden. Um ihren Kunden hierfür die bestmögliche Beratung bieten zu können, kooperiert die TME AG nun auch mit Spezialisten für Digital Sales und Digital Marketing, den Growth Ninjas aus Wien. Beide Partner vertiefen damit ihre Expertise in Sachen Digitalisierung.

Was der Kunde will sei eine End-to-end-Betreuung, ist Stefan Roßbach, Partner der TME AG, überzeugt. Diese End-to-end-Betreuung sollte bei der Entwicklung einer Strategie für digitale Geschäftsmodelle beginnen und bis zur erfolgreichen Vermarktung reichen. Bei vielen Banken tritt oft eine gewisse Ernüchterung ein, wenn mit neuen digitalen Angeboten – wie z. B. Robo Advisor – die ambitionierten selbst gesteckten Ziele nicht erreicht werden. Immer wieder wird dabei offensichtlich, dass zwar technisch vieles richtig gemacht wurde, jedoch wesentliche Aspekte der Vermarktungs- und Vertriebs-Strategie vernachlässigt wurden.

Stefan Greunz von den Growth Ninjas sieht die TME AG in diesem Zusammenhang als optimalen Partner. Vor allem im Financial Services Bereich habe man Marketing- und Digitalisierungs-Ausgaben bisher oft nach dem Gießkannen-Prinzip verteilt. Maximale Breite statt klarer Fokus hätte dabei jedoch selten die gewünschten Ergebnisse gebracht, so Greunz. „Die TME und wir als Growth Ninjas haben dagegen ein klares gemeinsames Ziel für unsere Kunden: ein auf die Strategie abgestimmtes Marketing, das messbare und dauerhafte Erfolge bei allen Digitalisierungs-Aktivitäten sicherstellt.“

Digital Growth messbar machen

Die Growth Ninjas GmbH aus Wien bringt dabei ihre langjährige Erfahrung im Online Banking, im Aufbau von Digital Sales, im Digital Marketing und bei der Adressierung funktionierender Multikanal-Modelle ein. So waren Greunz und weitere „Ninjas“ maßgeblich am Aufbau und Wachstum von wikifolio.com, einem der erfolgreichsten Fintechs im deutschsprachigen Raum, sowie an weiteren namhaften Digital-Growth-Projekten beteiligt.

Gemeinsam mit den Kunden arbeiten die Growth Ninjas an Digitalisierungsprojekten, bei denen stets der wirtschaftliche Impact im Vordergrund steht. Die Fragen „Was kostet mich ein Kunde?“ und „Was bringt mir die Investition in Digitalisierung?“ werden so exakt und nachhaltig beantwortet. Auch die Herausforderung, Digital Growth mit dem Commitment der eigenen Mitarbeiter und der zunehmenden Regulatorik zu vereinbaren, kann in Zusammenarbeit mit der TME AG adressiert werden. „Dabei geht es uns stets darum, sowohl den Aufwand als auch den Return messbar zu machen“, sagt Greunz.

Erweiterung um Digital Sales

Ein Ansatz, der für Roßbach sehr gut ins Angebot der TME passt. Die Frankfurter Unternehmensberatung ist auf Digital Banking, Transformation Management sowie den Themenbereich Risk & Regulatory spezialisiert. Zu den Schwerpunkten gehört die Unterstützung von Banken bei der Entwicklung von digitalen Strategien, der Implementierung digitaler Geschäftsmodelle und dem Digital Change Management.

Als Besonderheit hat die TME eine FinTech-Datenbank aufgebaut, in der sich aktuell rund 1.500 Geschäftsmodelle aus den Bereichen Banking und Insurance befinden. Diese FinTechs brauchen laut Roßbach genauso wie Banken auf dem Weg in die Digitalisierung oder Kooperationen zwischen etablierten Playern und Newcomern letztlich auch Digital-Sales-Konzepte. „Was Growth Ninjas dazu im Portfolio hat, das hat uns schnell überzeugt“, sagt Roßbach.

Berater und Umsetzer

Mit den Standorten in Frankfurt und Wien werden die beiden Partner künftig Kunden sowohl in Deutschland als auch in Österreich noch optimaler betreuen können. „Wir beide lieben Digitalisierung und packen Wachstumsthemen beherzt an“, betonen Roßbach und Greunz. Sowohl die TME als auch die Growth Ninjas seien nicht nur Berater, sondern auch Umsetzer – Gemeinsamkeiten, die eine sehr fruchtbare Partnerschaft erwarten lassen.

Über Growth Ninjas

Die Growth Ninjas GmbH, mit Sitz in Wien, ist ein Beratungsunternehmen mit Schwerpunkt auf Digital Marketing, Projekt- und Vertriebsmanagement. Das Team aus Senior Experten begleitet Unternehmen diverser Branchen bei allen Wachstumsinitiativen, angefangen von Finanzierungen über Vertriebsaufbau, sowie Business Development bis hin zu allen Themen im digitalen Bereich wie Growth Hacking, IT-Projektmanagement und Digitales Marketing. Zu den Kunden zählen sowohl Corporates und KMUs, aber auch Startups und junge Unternehmen.

Über die TME AG

Die TME AG – mit Sitz in Frankfurt Main – ist eine Unternehmensberatung für Financial Services, die auf Digital Banking, Risk & Regulatory sowie Transformation Management spezialisiert ist. Das Team ist entlang der gesamten Wertschöpfungskette aktiv – von der Konzeption über die Transformation bis zur Umsetzung, insbesondere für digitale Geschäftsmodelle und deren regulatorische Anforderungen. Zu den Kunden zählen Banken und Versicherungen, aber auch FinTechs sowie Unternehmen aus der Digitalbranche.

Pressekontakt:

TME AG
Hamburger Allee 26-28
60486 Frankfurt am Main

Herr Stephan A. Paxmann/Herr Stefan Roßbach
Tel.: 069 7191309-0
E-Mail: kontakt@tme.de

Versand:

Fröhlich PR GmbH i. A. der TME AG
Alexanderstraße 14
95444 Bayreuth

Frau Siynet Spangenberg
Tel.: 0921 75935-53
E-Mail: s.spangenberg@froehlich-pr.de

Eingetragen beim Amtsgericht Bayreuth, HRB 1994
Geschäftsführer: Hans-Jochen Fröhlich