

Risikoschirm oder Persönlichkeit

Subvention, Intervention und Kontrollausweitung lösen nicht das Kernproblem der Banken:

Persönlichkeit feiert ein grandioses Comeback!

Norbert Abraham



Prozyklität/ Ratingagenturen



Systemische Risiken



Peer Group Pressure



Vergütungssysteme

Das genialste Produkt
und der weltbeste Verkäufer
sind nutzlos, wenn es
keine Käufer gibt!



Banker, die im Sommer
2008 ahnten,
was passieren kann: 4%.

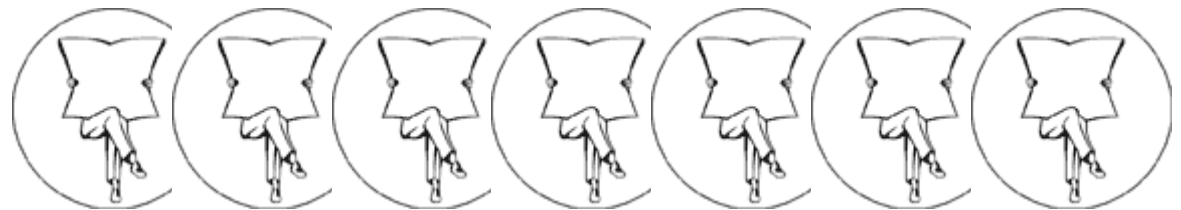
Banker, die im Frühjahr
2009 behaupten, gewußt zu haben,
was passieren würde: 80%.



*'Your card is fine. I'm just checking
that your bank hasn't expired'*

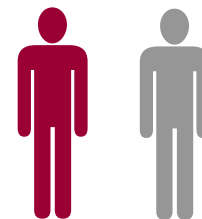
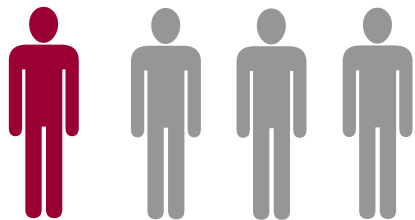
7 Tage der FAZ

enthalten mehr Informationen als ein Mensch des 18. Jahrhunderts wahrscheinlich in seinem gesamten Leben zu sehen bekommen hat.



Weniger als 12 Monate bei einem Unternehmen
beschäftigt: **Einer von vier Angestellten**

Weniger als 5 Jahre bei einem Unternehmen
beschäftigt: **Einer von zwei Angestellten**

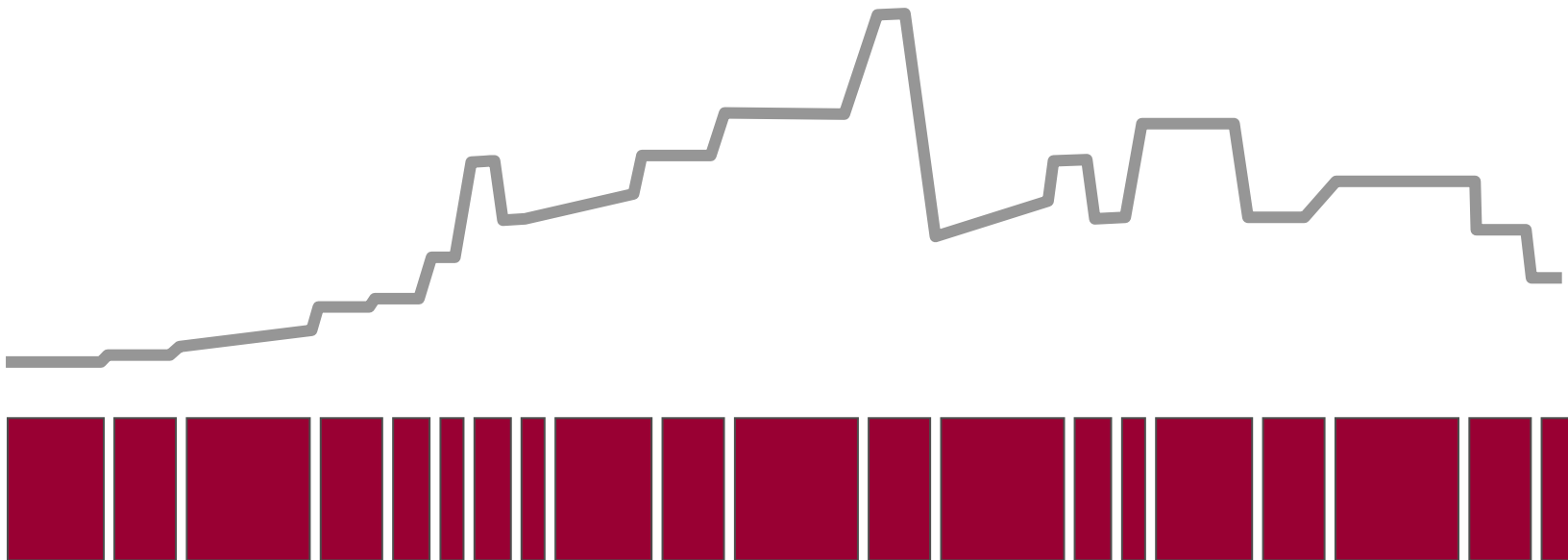


Ein 55 Jähriger mit 30 Berufsjahren war durchschnittlich bei vier Unternehmen beschäftigt.



Ein 35 Jähriger mit 10 Berufsjahren war durchschnittlich bei vier Unternehmen beschäftigt.

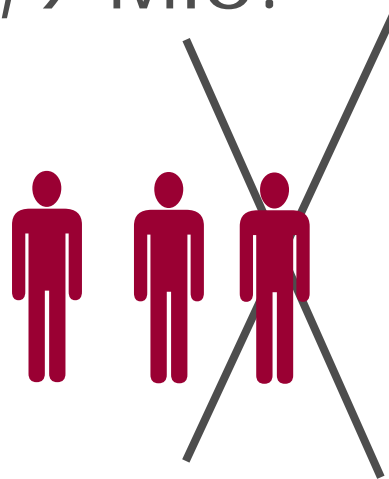




Mit 65 nach 40 Berufsjahren wird er durchschnittlich bei 20 Unternehmen tätig gewesen sein.

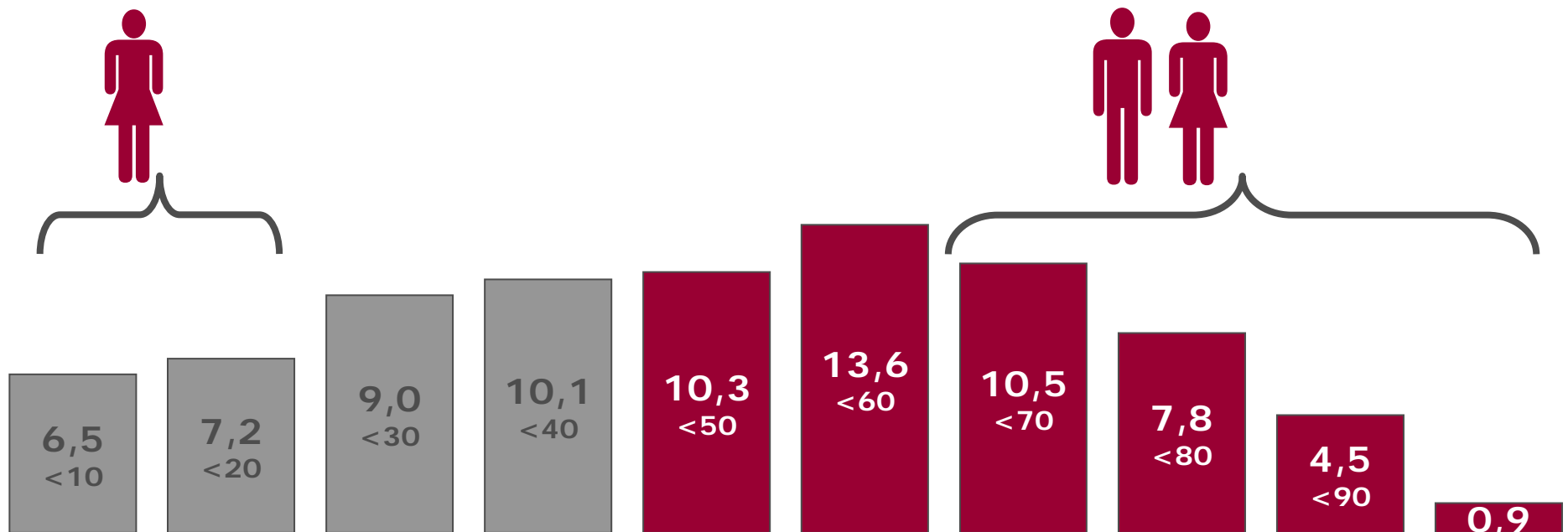
Deutsche, die 2002 ihren 35. Geburtstag gefeiert haben: 1,4 Mio.

Deutsche, die 2007 ihren 35. Geburtstag gefeiert haben: 0,9 Mio.



Der Altersdurchschnitt in Deutschland im Jahre 2028: 50

Alter 0-20 Jahre vs Alter 60-100 Jahre



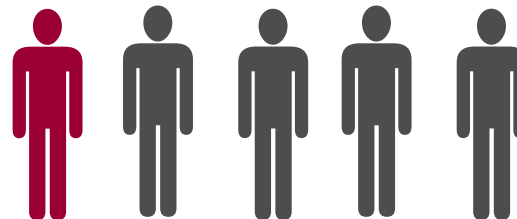
Manager, die sich selbst als guten und fähigen Chef bezeichnen:

4 von 5.



Manager, die von ihren Mitarbeitern als guter und fähiger Chef gesehen werden:

1 von 5.



Unternehmenswert, der durch klassische Bewertungsmethoden sichtbar wird: 25%.

Unternehmenswert, der durch Wissensbilanzierung deutlich wird: 75%.



RULES are for FOOLS!



Auch wenn die Musik noch so schön spielt,
ich tanze heute nicht.



Langfristige Pläne waren relevant, um sich für diese Zeiten zu wappnen!

Heute sind kurzfristige Analysen und rasches, fokussiertes Handeln notwendig!





Kunden halten!

*Wenn Sturm aufzieht, bauen die einen
Windmühlen und die andern Schutzmauern!*

Heute
die besten
Köpfe
einstellen

Effizienz
steigern

Wissen
sammeln

Akzeptanz,
Respekt und
Anerkennung

Handlungs-
fähigkeit und
Eigen-
ständigkeit

Vorher-
sehbarkeit

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Norbert Abraham
Partner

ingeniam
Executive Search &
Human Capital Consulting GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 7
61476 Kronberg im Taunus

+49 (0)700 / 62 27 24 26 Direkt
+49 (0)177 / 4 64 36 42

+49 (0)6173 / 96 46 46 Office
+49 (0)6173 / 96 46 06 Fax

norbert.abraham@ingeniam.de
www.ingeniam.de