



BMS CORPORATE  
SOLUTIONS

# #DIGIGUIDE

ANGEBOT

VERTRIEBSPLATTFORM - BASICS

BMS CORPORATE SOLUTIONS

---

# ANGEBOT „VERTRIEBSPLATTFORM - BASICS“

SIE BESCHÄFTIGEN SICH MIT DER EINFÜHRUNG DES BANKINGGUIDE 2.0 AUF DER VERTRIEBSPLATTFORM. WIR BIETEN IHNEN AN, VORAB FOLGENDE INHALTE MIT IHNEN ZU BEARBEITEN:

- WIE IST DIE KONZEPTVISION DER VERTRIEBSPLATTFORM UND DIE PRODUKTVISION DES KBM FK?
- WELCHE INHALTE SIND HEUTE VERFÜGBAR?
- WIE ERFOLGT EINE STEUERUNG IN BEZUG AUF DEN ANWENDER BZW. DEN KUNDEN (ROLLEN & RECHTE)?
- **ERFORDERLICHE ADMINISTRATION DES KUNDENBEZIEHUNGSMANAGEMENTS FIRMENKUNDEN**

DER FOKUS DIESES ANGEBOTES DIENT DER VORBEREITENDEN NUTZUNG DES BANKINGGUIDE 2.0. EINE TIEFERE AUSEINANDERSETZUNG KANN IM RAHMEN EINES WEITEREN STRATEGIEWORKSHOPS ERFOLGEN.

**DIE VERTRIEBSPLATTFORM WIRD NACH DURCHFÜHRUNG DES WORKSHOPS „BANKINGGUIDE-READY“ SEIN.**

# AUFTRAGSBESTÄTIGUNG ZUM ANGEBOT „VERTRIEBSPLATTFORM - BASICS“

**ABSENDER:**

**EMPFÄNGER:**

BMS CORPORATE SOLUTIONS GMBH  
FÜRSTENWALL 172  
40217 DÜSSELDORF  
KONTAKT@BMS-CS.DE

**Angebotspreis für die Durchführung des Moduls „Vertriebsplattform – Basics“:**

1 Beratertag à 1.950 Euro      = 1.950 Euro netto\*

Wir nehmen das Angebot „Vertriebsplattform - Basics“ zu den genannten Konditionen an.

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

\*Alle angegebenen Preise gelten zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer und zzgl. Spesenpauschale in Höhe von 15% des Tagessatzes (Berechnungsgrundlage EUR 1.950,-, nur bei tatsächlichen Leistungen vor Ort). Der Rechnungsbetrag ist innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung dem Konto der BMS Corporate Solutions GmbH gutzuschreiben. Bei Zahlungsverzug berechnet die BMS Corporate Solutions GmbH dem Vertragspartner Verzugszinsen in der jeweils gesetzlich festgelegten Höhe.

# BMS CORPORATE SOLUTIONS

DEN SPEZIFISCHEN ANFORDERUNGEN DES FIRMENKUNDENGESCHÄFTS GERECHT WERDEN

Tochter der Fiducia & GAD und  
BMS Consulting

ggf. weiterer  
Partner

**FIDUCIA GAD**  
ZUKUNFTSERFAHREN

51%

**BMS** CORPORATE  
SOLUTIONS

49%

**BMS**  
CONSULTING

Auftrag

## Firmenkundengeschäft

Unser Anspruch ist es, Ihr zuverlässiger Partner  
für das professionelle Firmenkundengeschäft zu  
sein

## Dinge in Wirkung bringen

Nur eingesetzte Produkte sind gute Produkte.  
Daher beurteilen wir die Qualität unserer  
Lösungen allein an der Zufriedenheit unserer  
Kunden

## Agiles Mind-Set

Build – Measure – Learn.

Durch einen hypothesengestützten Ansatz  
arbeiten wir schnell und flexibel

Wertschöpfungskette für das  
Firmenkundengeschäft



Digitalisierungs-  
offensive



Softwarelösungen für  
Banken und  
Firmenkunden



Individual-  
lösungen



Entwicklungen  
mit Kunden



Beratung und  
Konzepte



Data Analytics und  
Vertriebs-steuerung

# BMS CS BIETET ÜBER 250 JAHRE FK-ERFAHRUNG

SEIT 20 JAHREN BIETET DIE BMS GRUPPE SPEZIELL AUF DAS FIRMENKUNDENGESCHÄFT ZUGESCHNITTENE LEISTUNGEN

250  
Banken

Insgesamt **vertrauen rund 250 genossenschaftliche Primärbanken auf die Dienstleistungen und Softwarelösungen** der BMS Gruppe für das Firmenkundengeschäft.

100.000  
Tage

In den **20 Jahren Firmengeschichte** konnte die BMS Gruppe in den Genossenschaftsbanken bereits an über **100.000 Tagen** unterstützend tätig sein. Unsere Berater sind Spezialisten, die in Summe selbst über mehr als **250 Jahre Berufserfahrung** im Firmenkundengeschäft der Primärstufe verfügen.

500.000  
Gespräche

Aus mehr als **500.000 Gesprächen** kennen wir die Herausforderungen und Bedürfnisse des Firmenkundengeschäfts bestens. Durch unsere **etablierten Austauschformate** wie die BMS Firmenkundentage sowie unseren **kundenzentrierten Ansatz** in der Softwareentwicklung stehen wir stets in **engem Austausch mit unseren Kunden**



# #LOVETHEPROBLEM

Wir folgen dem Grundsatz:

„Nur eingesetzte Lösungen sind gute  
Lösungen“