



Profil und Referenzen

Persönliches

Kontaktdaten:	Claudia Steiger Frankensteiner Platz 25 60594 Frankfurt am Main	Telefon Büro: 0 69 – 620 319 Telefon Mobil: 0171 – 454 99 18 E-Mail: CS@Claudia-Steiger.de Web: www.Claudia-Steiger.de
Geburtsdaten:	25. Juli 1955 in Bad Homburg v.d.H.	

Erfahrungen und Fähigkeiten

Andere über mich	<p>„Fachwissen gepaart mit Einfühlungsvermögen und Humor – Claudia Steiger macht mit Ihren Trainings, Coachings und Vorträgen Lust auf Veränderung. Sie zeigt, dass die Erweiterung sowohl des Fachwissens als auch der eigenen Persönlichkeit nicht nur schwere Arbeit sein muss, sondern kreativ und spielerisch erfolgen kann. Dabei ist Lachen eines ihrer Erfolgsrezepte.“</p> <p>„Basis aller Themen – ob Exportfinanzierung oder Coaching zu verschiedenen Fragestellungen – ist ihr Fachwissen, ihr Einfühlungsvermögen und ihre Erfahrung.“</p>
30 Jahre Fachwissen	Als Betriebswirtin war ich 17 Jahre in Industrie und Bank als Führungskraft im internationalen Geschäft erfolgreich tätig. Seit 1995 unterstütze ich als Consultant und Coach Fach- und Führungskräfte, Unternehmen und Selbständige aus der Industrie und der Bankenwelt auf dem Spezialgebiet Außenhandelsfinanzierung und bin seit 30 Jahren gerne und erfolgreich im internationalen Geschäft „mittendrin“.
Wirkungsvolle Lösungen	Meine langjährigen Erfahrungen im Entwickeln von Strategien sowie konzeptionelles Denken und Handeln in Verbindung mit Intuition und dem Blick für innere Zusammenhänge ermöglichen es mir, schnell Wesentliches auf den Punkt zu bringen und mit meinen Kunden wirkungsvolle Lösungen zu erarbeiten.
Erfolgreiche Umsetzung	Ideenreichtum, lösungsorientierte Kreativität und mein breites wirtschaftliches Wissen führen dazu, dass die von mir angenommenen Aufgaben zum Wohle und Nutzen meiner Arbeitgeber und Auftraggeber stets erfolgreich umgesetzt werden konnten.
Einfühlungsvermögen	Einfühlungsvermögen und Erfahrung machen es mir leicht, auch mit unterschiedlichen Kulturen und Mentalitäten souverän umzugehen und zu verhandeln.
Intuition	Dank meiner Intuition und meiner Fähigkeit zum Erkennen innerer Zusammenhänge konnte ich stets Risiken rechtzeitig erkennen und Geschäfte meiner Arbeit- und Auftraggeber in einer Weise zum Abschluss bringen, dass es zu keiner Zeit zu Einzelwertberichtigungen kam.

Selbständige Tätigkeit als Beraterin, Trainerin und Coach

- 1995 – heute** Entwicklung und Durchführung von Spezialseminaren zur fachlichen und verkaufsorientierten Weiterentwicklung von Mitarbeitern im Bereich der Exportfinanzierung
- Durchführung spezieller Beratungsprojekte bei Banken zur Effizienzsteigerung im Bereich der Export- und Projektfinanzierung
- Begleitung von Führungskräften, Unternehmern und Mitarbeitern aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen als Coach mit Fokus Kommunikation; seit 2006 unter anderem reines Coaching am Telefon (ohne face to face-Kontakt) mit deutschsprachigen Kunden in Europa
- Spezielle Workshops zum Thema „Zielklarheit setzt Erfolgspower frei“, bei denen Elemente aus der Kunst mit einfließen und andere Workshops zu den Themen Kommunikation und Führung
- Beratung von Exporteuren und Händlern im Auf- und Ausbau ihres internationalen Geschäfts bezüglich Finanzierung, Zahlungsabsicherung und Gestaltung der Lieferverträge sowie Begleitung bei Verhandlungen mit Kunden und Banken.

Berufstätigkeit als angestellte Führungskraft

- 1979 – 1988 Investitionsgüterindustrie: Bosch-Konzern – Bereich Fernsehtechnik in Darmstadt**
- Verhandlung von internationalen Finanzierungen, Kreditverträgen, Liefer- und Projektverträgen im In- und Ausland sowie Abwicklung von Akkreditiven und Garantien
- Entwicklung und Umsetzung eines neuen Organisationskonzepts „KVF“ (Kommerzielles Controlling Verträge und Finanzierung) und 4 Jahre Leitung der gleichnamigen neuen Abteilung zur Risiko-steuerung und Finanzierung des Exportgeschäfts
- Entwicklung von Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Verbesserung der Kommunikation durch Computerunterstützung im Rahmen des ersten Pilotprojektes im Bosch-Konzern sowie Aufbau der ersten elektronischen Bibliothek
- 1988 – 1994 Bank: BHF-BANK – Bereich Exportfinanzierung der Zentrale in Frankfurt am Main**
- Führungskraft im Vertrieb von Bankprodukten für den Außenhandel inklusive Buy back-Geschäfte mit internationalen Partnern und andere strukturierte Kredite sowie Verhandlungsführer bei Syndizierungen und Beteiligungen
- Aufbau einer neuen Abteilung in der Exportfinanzierung zur Entwicklung von neuen Finanzierungsprodukten und deren Vermarktungsstrategie im Bereich internationale staatliche Kreditversicherung (ECA) und privater Kreditversicherungsmarkt
- Zuständig für Rahmenkredite in mehreren Ländern, u.a. Verhandlung und Abschluss von diversen Iran-Rahmenkrediten verbunden mit entsprechenden Einzelkreditabschlüssen
- Konzeptentwicklung sowie Leitung der Umsetzung eines Projekts zur Modernisierung des gesamten Außenhandelsbereichs durch Implementierung des ersten PC-Netzes, Optimierung von Ablaufprozessen und Aufbau einer elektronischen Bibliothek, Einführung neuer Dokumentenstandards zur Steigerung von Wirkungsgrad und Effizienz

Ausbildung

- 1977 - 1979** Staatlich geprüfte Betriebswirtin mit Schwerpunkt Finanzierung und Kredit
- 1995 - 1997** Kunststudium an der Abendschule der Kunsthochschule Städel, Frankfurt am Main
- Seit 1980** Kontinuierliche Fort- und Weiterbildung in den Bereichen Führung, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung bei anerkannten Trainern in Deutschland und USA

Kompetenzen

Persönliche Fähigkeiten
Ideenreichtum und lösungsorientierte Kreativität
Intuition und Erfassen innerer Zusammenhänge
Konzeptionelles Denken und Begleitung bei der Umsetzung
Personalführung und Koordination sowie freie Rede vor Publikum

Soziale Fähigkeiten
Einsatzfreude und Engagement
Teamorientierung und Motivation
Führungskompetenz und Durchsetzungsvermögen
Hohe soziale Kompetenz
Belastbarkeit in Stress-Situationen
Einfühlungsvermögen in unterschiedliche Kulturen und Mentalitäten

Organisatorische Fähigkeiten
Organisatorische Begabung
Effizienz
Zeitmanagement

Referenzen

Ausgewählte Referenzen
AKA, Frankfurt am Main – Ausfuhrkreditgesellschaft (AKA Export Finance Bank)
BfG, Frankfurt am Main (heute SEB)
Bayerische Landesbank, München
Bayerische Vereinsbank, München (vor der Fusion mit der Hypo-Bank)
BHF-BANK, Frankfurt am Main
Commerzbank AG, Frankfurt am Main
Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main (heute Commerzbank AG)
DZ-Bank, Frankfurt am Main
Hypo-Bank, München (vor der Fusion mit der Bayerischen Vereinsbank)
HypoVereinsbank, München (seit 2009 UniCredit Bank AG)
S-International Rhein-Ruhr, Essen
WestLB, Düsseldorf

Konkrete Ansprechpartner aus Firmen und Banken mit Kontaktdaten auf Anfrage.
Namen von Einzelcoaching-Kunden unterliegen strengster Geheimhaltung und werden nicht benannt.

Beispiele für durchgeführte Beratungsprojekte

Strukturierung von Handelstransaktionen und Verhandlungen mit Finanzierungsinstituten zur Etablierung und Optimierung von Kreditlinien. Ist-Analyse mit Aufbereitung der erforderlichen Dokumente für Finanzierungsanfragen und Entwicklung einer Finanzierungsstrategie im internationalen Handelsgeschäft.

Konzeptentwicklung sowie Leitung der Umsetzung eines Projekts zur Modernisierung des gesamten Außenhandelsbereichs

Umfassendes Beratungsprojekt im Bereich Export- und Projektfinanzierung:
Begleitung der Umstellung einer alten Datenbank auf EXPOSYS, Erweiterung auf automatisierte Dokumentenerstellung sowie Konzeptentwicklung für den Aufbau einer elektronischen Bibliothek

Mitwirkung bei der ISO 9000-Zertifizierung für Dienstleister: Erhebung und Darstellung der Ist-Abläufe und Prozess-Strukturen sowie Analyse der Prozesse zur Effizienzsteigerung

Mitwirkung im Projekt Kreditadministration für Dritte: Kosten-Nutzen-Analyse bezogen auf die jeweiligen Produkte, Interview gestützte Ermittlung der Stückkosten auf Basis der erhobenen Bearbeitungszeiten der Mitarbeiter

Beispiele für durchgeführte Trainingsmaßnahmen

Seminare mit Vertriebsausrichtung	<p>Entwicklung und Durchführung mehrstufiger, komplexer Ausbildungskonzepte für Mitarbeiter des Bereichs Export- und Projektfinanzierung internationaler Großbanken</p> <p>Konzentration auf vertriebsorientierte Spezialtrainings mit individueller Ausrichtung für Mitarbeiter aus den Bereichen</p> <ul style="list-style-type: none">• Trade & Export Finance (Zentrale und Betreuer internationales Geschäft)• Firmenkunden• Correspondent Banking
Seminare für Kreditabwicklung	<p>Entwicklung und Durchführung diverser Spezialtrainings für Mitarbeiter aus dem Bereich der Kreditabwicklung internationaler Banken</p> <p>Erstellung eines Master-Ordners mit authentischen Fällen des Auftraggebers und Übungen inklusive Lösungen sowie Erfassung und Dokumentation hausinterner Regelungen zur Verwendung als Nachschlagewerk sowohl für die Seminarteilnehmer als auch für die Einarbeitung neuer Mitarbeiter</p>
Seminare für Prüfung der CPs	<p>Entwicklung und Durchführung von Spezialtrainings für Mitarbeiter aus dem Bereich der Dokumentenerstellung und Dokumentenprüfung einer international tätigen Bank zu den Themen: Prüfung der Dokumentation sowie wesentliche Aspekte bei der Gestaltung erster Vertragsentwürfe von Hermesgedeckten Bestellerkrediten und anderes.</p>
Seminare Kreditverträge verstehen	<p>Entwicklung Durchführung des Spezialtrainings „Internationale Kreditverträge verstehen und gestalten“ am Beispiel eines HERMES-gedeckten Bestellerkredites in Zusammenarbeit mit dem Haus-Juristen</p>
Workshops für Teamentwicklung	<p>Moderation von diversen Workshops in den Bereichen Neugeschäft und Kreditabwicklung im Rahmen von Umstrukturierungsmaßnahmen bei internationalen Großbanken</p> <p>Individuelle Entwicklung der Trainingsmaßnahmen im Rahmen der Umsetzung einer neuen Aufbaustruktur und neuer Ablaufprozesse und Durchführung in Kooperation mit der Personalentwicklung: schnelle Integration, Motivation und Akzeptanz der Mitarbeiter</p>
Workshops zur Effizienz- und Umsatzsteigerung	<p>Workshop-Serie zum Thema „Exzellenz in der Exportfinanzierung“ mit Reflektion des Zielerreichungsgrads und Entwicklung neuer Ziel- und Maßnahmenkataloge zur Steigerung des Erfolgs im Vertrieb internationales Geschäft</p>
Klausurtagungen für Führungskräfte	<p>Konzeptentwicklung, Vorbereitung und Durchführung von Klausurtagungen mit allen Führungskräften aus dem Bereich Außenhandel zur Analyse und Lösung anstehender Probleme und zur Implementierung von Steuerungsinstrumenten</p>