

# Newsletter 17

Mehr Erfolg in der Firmenkundenbank - Firmenkunden *kaufen lassen*®

## **Nichts ist so beständig, wie der permanente Wandel.**

Dieser permanente Wandel birgt für die Beratung von Unternehmern ungeahnte Chancen. Wie sagt die BVR Werbung noch? ... *Und wenn sich Ihr Leben ändert, passen wir den VR-FinanzPlan einfach wieder an.*

Gerade im Firmenkundengeschäft gilt das umso mehr. Wie schnell ändern sich die Situationen, Märkte, Kundenstrukturen, Produkte etc. unserer mittelständischen Kunden.

Wer - wenn nicht Sie als GenoBanken- soll die Unternehmer in diesen permanenten Veränderungen begleiten. Sie sehen ja die kleinsten Veränderungen schon auf dem Konto. ...Und zum Glück für den Unternehmer haben Sie ja meist das gleiche Interesse an einem erfolgreichen Unternehmen: Sie haben meist/ sehr oft mehr Geld im Unternehmen als der Unternehmer selbst. Da lohnt es sich schon aus Risikosicht regelmäßig die Erfolgsfaktoren des Unternehmers zu durchleuchten.



Herzlich Ihr  
Ulrich Zimmermann  
„Sinnvoll und nachhaltig  
MehrErfolg in der  
FirmenkundenBank.“

## **Was finden Sie im NEWSLETTER No.17 MehrErfolg in der FirmenkundenBank?**

- Neulich im ToJ - da war ich doch letztes Jahr schon im Gespräch
- Betreuung im 3. / 4. / 5. Jahr mit dem VR-FinanzPlan Mittelstand
- Der 21-Tage-Fokus - Trainingsimpuls für Ihre Praxis
- Das SHT -Trainerteam für die FirmenkundenBank
- Info-Coupon

Mit besten Wünschen für Ihren sinnvollen und nachhaltigen MehrErfolg

Ihre SHT-FirmenkundenTrainer -  
Mehr Kunden*Nutzen* > Mehr*Wert* > Mehr*Ertrag*!



## Neulich im Training-on-the-Job

### Da war ich doch letztes Jahr erst im Gespräch

Jahresgespräch beim Autohaus. Der Berater sagt mir vor dem Gespräch, dass er letztes Jahr den ZukunftsDialog mit dem Kunden gemacht hat und fragt sich jetzt, wie er dem Kunden denn dieses Jahr den ZukunftsDialog erneut anbieten kann?

Ich frage den Berater, wann er persönlich für sein Auto denn seinen nächsten Inspektions- bzw. TÜV-Termin dort hat? Und warum er sein Auto alle 30.000Km zur Inspektion dort bringt? Er sagt mir, um die Garantie zu erhalten und dass es ihm wichtig ist, dass ein Fachmann immer mal wieder alles durchleuchtet, damit er nicht plötzlich liegen bleibt oder mal einen großen Schaden hat.

Während der Antwort fällt schon der Groschen. Manchmal liegen die Analogien ja schier auf der Hand. Klar bei seinem Auto hatte er auch letztes Jahr noch nach Allem schauen lassen und jetzt lässt er das Gleiche wieder checken.

Damit war der Gesprächseinstieg für das anstehende Jahresgespräch klar: In groben Stichpunkten legten wir fest.: Leistungsversprechen, Strategische Partnerschaft, Gemeinsames Zielbild, Erfolgsfaktoren checken wie bei der Inspektion, diesmal die 1Jahres Inspektion. Vor einem Jahr mit Gemeinsamen Zielbild begonnen, einiges umgesetzt, wie weit bisher schon gekommen, was steht aktuell im laufenden Jahr an, was noch für 2015 beachten, ändern, anpassen des Zielbildes etc. Nächste Schritte zum Gemeinsamen Zielbild?

Gesagt, getan. Wir sind gemeinsam beim Autohaus. Der Berater startet wie besprochen. Der Unternehmer stutzt und sagt: *Das hätte ich ja nicht gedacht, als sie letztes Jahr mit dem ZukunftsDialog kamen, dachte ich das ist eine Eintagsfliege. Das finde ich ja echt Klasse, dass Sie da dran bleiben. Da bin ich gespannt. Ich hatte schon befürchtet, sie wollten jetzt wieder nur über Zahlen von letztem Jahr reden....*

Das Zielbild 10 Mio. Umsatz ist geblieben, die Expansion stößt aber an räumliche Grenzen, die Werkstatt wird zunehmend zu klein. Der Unternehmer möchte nicht umsiedeln, sondern lieber einen vollen Zweischichtbetrieb draus machen, von morgens 06.00 bis abends 22.00 die Werkstatt aufmachen.

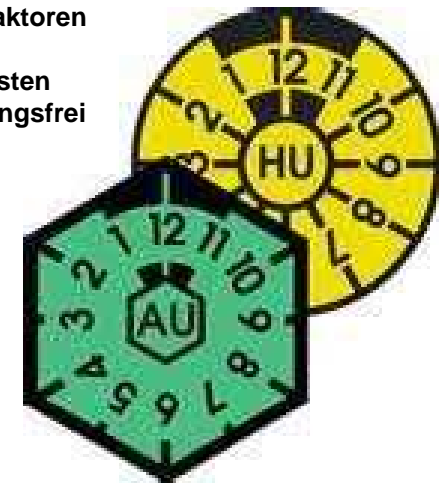
Zum einen, um mehr Gewerbebetriebe mit ihren Flotten betreuen zu können und um die Maschinen etc, besser auszunutzen.

Mit Blick auf die Kugeln mit den Erfolgsfaktoren bleibt sein Blick auf der Kugel Mitarbeiter hängen. Er sucht jetzt gerade dringend nach Möglichkeiten, wie er diesen Zweischichtbetrieb seinen Monteuren schmackhaft machen und gleichzeitig bezahlbar machen kann.

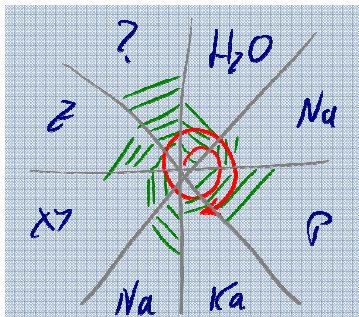
Nach ein paar ersten Ideen fand er die Ansätze für Arbeitgeber-Darlehen, Betriebswagenüberlassung und Lebensarbeitszeitskonten am Besten.

Die Termine mit den Spezialisten sind vereinbart. Die Lösungspakete werden wir bis zum nächsten Gespräch dort schnüren.

**...und im nächsten Jahresgespräche  
checken wir wieder die Erfolgsfaktoren  
damit der Unternehmer weiß:  
Aus Banksicht kann er die nächsten  
12 Monate wahrscheinlich störungsfrei  
auf Zielkurs fahren.**



# Wie nutze ich den VR-FinanzPlan Mittelstand im 3.4.5. ff Jahr?



## Erfolgsfaktoren-Analyse

Justus von Liebig entdeckte vor über 100 Jahren, dass man die Ernteergebnisse dramatisch steigern kann, wenn man die Erfolgsfaktoren kennt und immer gerade den Erfolgsfaktor zufügt, den die Pflanze zum Wachsen braucht.

Bei der Pflege der Pflanzen daheim macht man das automatisch richtig.

Zur gezielten Weiterentwicklung von Unternehmen nutzen wir die gleichen Gesetzmäßigkeiten und prüfen regelmäßig, wo sich der größte Zugewinn für den Unternehmer erzielen lässt.

Immer wieder fragen uns Berater, wie sie denn im 2.3.4. Jahr mit den Dialogen arbeiten sollen, ohne den Unternehmer zu langweilen?

Zum Glück geht es uns ja nie darum, FinanzPlan Bögen auszufüllen. Dann würde es sehr schwer, Unternehmer in Folgejahren nicht zu langweilen.

Wenn es darum geht, Unternehmern zu helfen, dauerhaft erfolgreicher zu werden, ist die Antwort leicht: Wir checken einfach regelmäßig die Erfolgsfaktoren des Unternehmers in Richtung des „Gemeinsamen Zielbildes“ und die Erfolgsfaktoren dazu aus Zielsicht.

Erreicht der Unternehmer seine Ziele mit der aktuellen Ausprägung seiner Erfolgsfaktoren? Wo ist der aktuelle Engpass-/oder besser Erfolgs-Faktor für den nächsten Wachstumsschritt? Was würde ihn wieder einen Schritt nach vorne bringen?

Die naturwissenschaftlichen Erkenntnisse von Justus von Liebig gelten für jeden Organismus und für jedes Unternehmen gleichermaßen. Wir brauchen nur regelmäßig gemeinsam mit dem Unternehmen anzuwenden ...und finden permanent neue Ansätze.

Dazu nutzen wir die Checkliste der Erfolgsfaktoren auf Papier oder besser noch in agree oder MinD.banker.

So bekommt der Unternehmer ein erweitertes Steuerungs- und Entscheidungsinstrument als Zusatz-Nutzen von Ihnen in Jahresgesprächen, Bilanzgesprächen, Finanzierungsgesprächen und Kampagnen.

Möchten Sie mehr wissen? Nutzen Sie den nächsten Check-up mit Ihrem SHT-Trainer einfach und laden Sie zu den ToJ-Terminen Kunden ein, die letztes oder vorletztes Jahr auch schon im Dialog waren. Dann erleben Sie den MehrErfolg und das positive Feedback der Kunden selbst.

In wie weit erreichen Sie mit dem aktuellen Stand Ihre Ziele und Wünsche?

<b>Zukunftsbild IdealZukunft</b> * Was ist das zu erreichende Ziel? (Zielezahlen, Zielbilder, Konsequenzmaßnahmen, Hemmnisse, Nachfolgeplanung, Fortführung in Zukunft)	●	●	●	●
<b>Unternehmenskonzept</b> * In wie weit ist das Unternehmens-Konzept geeignet, das Idealbild zu erreichen? (Nutzen für Kunden/Produkt und Dienstleistungsangebot, Innovationen, Preispolitik)	●	●	●	●
<b>Markt</b> * In wie weit sind Markt, Verkaufs- und Einkaufs-Konzept geeignet, das Idealbild zu erreichen? (Kundenstruktur, Zahlungsverhalten, Vertrieb, Märkte, Einkaufskultur)	●	●	●	●
<b>Unternehmen</b> * In wie weit ist das Unternehmen geeignet, das Idealbild zu erreichen? (Richtplan, Eigenkapital, Gesellschaftler, Partner, Familienmitglieder, Stützungen, Modellen, Immobilien, Standort, Lager, Finanzierung, Strukturen)	●	●	●	●
<b>Mitarbeiter</b> * In wie weit sind die Mitarbeiter geeignet, das Idealbild zu erreichen? (Arbeits-Vergütung, Nebenkosten, Altersstruktur, Qualifikation)	●	●	●	●
<b>Controlling</b> * In wie weit ist das Controlling geeignet, das Idealbild zu erreichen? (Tools, Parameterung, Liquidität, IT, Datenmanagement, Sicherungen, Abschlüsse der Zahlen, Planung, Controlling)	●	●	●	●
<b>Risiken</b> * In wie weit ist Risiko-Konzept geeignet, das Idealbild zu erreichen? (abschätzbare Risiken - Risikocheck, Zinsen, Währungs-, Eigenkapital, Strukturen, Rücklagen, Reserven, verschätzbare Risiken - Verschuldungs-Check - Betriebsrisiken, Ausfallrisiken, Haftungsrisiken etc.)	●	●	●	●
<b>Betriebswirtschaftliches Ergebnis</b> * In wie weit ist das Ergebnis geeignet, das Idealbild zu erreichen? (Umsatzerwicklung, Kostenentwicklung, Ertragsentwicklung, Rendite, Eigenkapital-Ausstattung, Rücklagen, Skonto)	●	●	●	●
<b>Private Planung</b> * In wie weit ist die private Planung auf das gesellschaftliche Ziel abgestimmt und in wie weit geeignet, das Idealbild zu erreichen? (Erfahrung, Entwicklung, Erbschaftung, Vermögens-Aufbau - Erhalt, Struktur - Aufbau, Sicherheiten, Plan B, Leben im Ruhestand, steuerliche Optimierung, Versorgung der Familie, Alterssicherung)	●	●	●	●

**Stärken-Schwächen-Profil aus Sicht in albildes**

**Kriterien:**

- Ihre Betriebszweige:
  - Markt der Spartenmerkmale
  - Betriebliche Leistung
  - Betriebsausstattung
  - Fähigkeiten / Qualien
  - Fuhr- und Maschinenpark
- Wirtschaftsajktuelle
  - Markt: Einkauf
  - Lieferantenstruktur
  - Anpassung Preis-schwankungen Einkauf
  - Strukturpolitik
  - Markt: Vertrieb
  - Kundenstruktur
  - Anpassung Preis-schwankungen Vermarktung
- Management / Betrieb
  - Nachfolgeplanung
  - Altersstruktur
  - Kontrollplanung
- Rechtliches und Partner
  - Rechtsform
  - Gesellschaftler- und Familienstruktur
- Unternehmenssteuerung
  - Controlling/Rechnungswesen
  - Abschreibbare Mittel
  - Verschreibbare Mittel
- Private/Deleg
  - Altersvorsorge (Banker)
  - Altersvorsorge (Selber)
  - Immobilien Privat
  - Vermögensaufbau privat
  - Betriebsrechtliches Vermögen

Datenreihe 2 (2008)

**2.4 Stärken und Schwächen**

Auf Basis der vorliegenden Informationen ergibt sich zurzeit folgendes Stärken-/Schwächenprofil für Ihr Unternehmen.

Thema	-	0	+
Klarheit über Idealbild	●		
Finanzielle Auswirkungen		●	
Konzept - Bewertung und Begründung			●
Markt - Bewertung und Begründung			●
Unternehmen - Bewertung und Begründung		●	
Mitarbeiter - Bewertung und Begründung		●	
Controlling - Bewertung und Begründung		●	
Risiken - Bewertung und Begründung		●	
Betriebswirtschaftlicher Erfolg - Bewertung und Begründung		●	
Private Finanzen - Bewertung und Begründung		●	
Allgemeine Unternehmensentwicklung			●
Rentabilitäts-Kennzahlen			●
Betriebliche Aufwände		●	



# Trainingsimpuls für den laufenden Monat:



## Der „21-Tage-Fokus“

Der Trainer geht - die Schwerkraft bleibt. Die „72 Stunden – 21 Tage Regel“ besagt, dass man Erkenntnisse binnen 72 Stunden nach der Erkenntnis und konsequent 21 Tage lang umsetzen/anwenden muss, um sein Verhalten dauerhaft zu verändern. Ab Newsletter 14 bekommen Sie immer einen neuen 21-Tage-Fokus, den Sie für 21 Tage im Fokus behalten. So bekommen Sie alle 4 Wochen einen neuen Impuls, um wichtige Inhalte und Vorgehensweise aus dem Training im Alltag zu verankern.

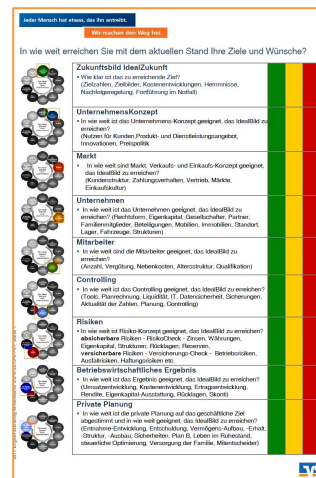
## Aktueller 21-Tage-Fokus - Erfolgsfaktoren

### Kommt der Kunde mit seinen aktuellen Erfolgsfaktoren seinem Ziel näher?

Diese Schwerpunkt-Frage begleitet und durch diesen Newsletter. Vertiefen Sie sie einfach im Tagesalltag Ihrer Berater und Kunden.

Stellen Sie sich diese Frage einfach zu jedem Kunden, den Sie in den nächsten 21 Tagen treffen werden sehr intensiv:

- Welches **Gemeinsame Zielbild** soll erreicht werden?
- Was sind aus Ihrer Sicht die wesentliche Erfolgsfaktoren zum Erreichen des Zielbilds?
- In wie weit passen seine **Erfolgsfaktoren** auf dieses Zielbild?



Nehmen Sie einfach das Übersichtsblatt „Stärken- und Schwächen“ und machen Sie die neun Kreuze. Wenn Sie das Blatt nicht haben, mailen wir es Ihnen gerne.

## Ergänzende Info / Grundsatzüberlegung:

Wie können Sie das in der gesamten Mannschaft üben?

## Zu jedem Kundengespräch:

Stellen Sie sich die Fragen links

## Im Kundengespräch:

Diskutieren Sie diese Erfolgsfaktoren und Ihre Einschätzung in jedem Kundengespräch. So können Sie schick auf eine dauerhafte Strategische Partnerschaft überleiten und/oder Ihre Konditionen und Lösungen gut begründen.

## Im nächsten Teammeeting:

Jeder erzählt seine Erfahrungen an einem Musterfall  
Wie haben die Kunden reagiert.

## Gruppe Kaufen Lassen in XING:

Nutzen Sie dieses Forum zum Austausch mit anderen Bank-Beratern und Trainern, um für sich gute Beispiele zu finden.

Die beste Story kommt in den nächsten Newsletter – Wenn Sie wollen. Trauen Sie sich.





# Das SHT-Trainerteam für die FirmenkundenBank

Volker Stöcker

Peter Wardenski



Wolfgang Prangenberg

Dr. Sylvia Pullig

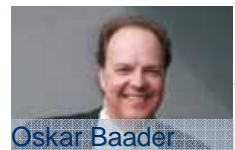


Ulrich Zimmermann

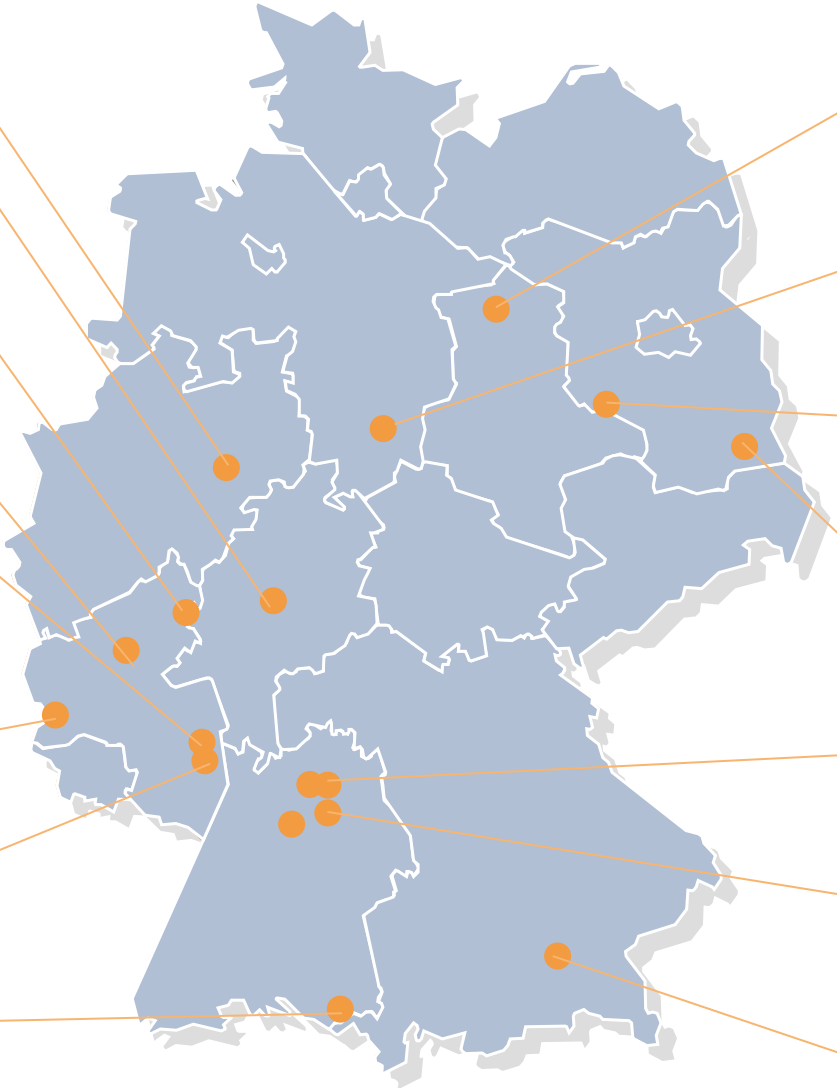
Nadija Grahmann



Claudia Oestreich



Oskar Baader



Timo Glindemann

Daniela Springer



Klaus Fronmüller



André Schulze

Sven Hauswald

Dr. Harald Diehlmann

Thomas Schlamp

**Wolfgang Prangenberg** aus Linz am Rhein verstärkt nun schon seit 2007 das Firmen-kundenTrainerTeam.

Der Antrieb, seine Kunden finanziell erfolgreicher zu machen, prägten seine ersten Jahre als Finanzberater bei der Volksbank Linz eG und später als Unternehmer im Außendienst der Bausparkasse Schäbisch Hall.

Als Trainer und Partner der SHT treibt ihn an, Berater so zu qualifizieren, das Sie über das Schaffen von Nutzen den Kunden KAUFEN LASSEN statt ihm etwas verkaufen zu müssen.

Sein Motto: Wenn besser möglich ist, ist gut nicht gut genug!



- 
- Gesprächsführung im 2. / 3. / 4. Jahr und ErfolgsfaktorenAnalyse**  
Wir möchten unsere Beratungsgespräche in den Folgejahren weiter optimieren und die Erfolgsfaktoren-Analyse zukunftsorientiert in Gespräche integrieren, bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf.
  
  - Checkliste Erfolgsfaktoren Stärken+Schwächen**  
Wir sind SHT-Trainingspartner. Bitte mailen Sie uns diese Checkliste als PDF-Datei zu.
  
  - IST-Analyse „MehrZeit für Kunden“**  
1-tägige IST-Analyse für 3 Berater, die Optimierungspotenzial aufzeigt und nützliche Tipps an die Hand gibt.  
Investition: 1.550,- €  
Trainerin: Claudia Oestreich

**Meine Wünsche/Ideen/Anregungen** \_\_\_\_\_