

# Newsletter 16

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

**„Lieber eine Stunde über Geld nachdenken, als ein Jahr umsonst arbeiten“**

Sie kennen diese Rockefeller-Zitat aus unseren Trainings. Die Wirkung ist immer wieder verblüffend. Wie ein Berater in der Nähe von Stuttgart bei 650.000€ Finanzierung für den Kunden mehr als 500.000€ eingespart hat, wie eine Bank in der Eifel 150 Kunden begeistert hat und wie ein junger Berater mit ein wenig Nachdenken Kunden im ersten Termin zu 100% für die VR-Bank abwirbt, lesen Sie in diesem Newsletter.

Lassen Sie andere auch an Ihren Erfolgen partizipieren. Mailen Sie uns Ihre Storys. Sie wissen ja: Einer für Alle und Alle für Einen.



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

## Was finden Sie im NEWSLETTER No.16 Mehr Erfolg in der Firmenkundenbank?

- Neulich im ToJ - bei 650.000€ Kredit 500.000€ einsparen?
- Best Practice - VR-Bank Rothenburg ob der Tauber
- Best Practice - VVB in Wittlich
- 21-Tage-Fokus - Trainingsimpuls für Ihre Praxis
- Das SHT -Trainerteam für die FirmenkundenBank
- Aktuelle Termine

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

**"Lieber einmal eine Stunde über Geld nachdenken als ein Jahr umsonst arbeiten."** (J.D. Rockefeller)

## 500.000 Einsparen bei 650.000 Invest?

Wie kann das denn gehen? Eine Bank in der Region Stuttgart. Ehem. Unternehmer, jetzt Privatier Ende 70, will 650T€ für den Anbau einer Halle an seine bestehenden Gewerbehalle, um seinen jetzigen Mieter zu halten. Er hatte früher seinen Maschinenbaubetrieb gut verkauft und dann seine Gewerbe-Immobilie an diesen Käufer vermietet.

Der Unternehmer kommt in die Bank, bei entsprechend lockerer Atmosphäre und Kaffee plaudert man sich ins Gespräch. Als der Berater in seinen Unterlagen blättert, erscheint ein R+V Logo auf einem Papier und der Kunde ereifert sich. "Ah, habe ich´s mir doch gedacht. Jetzt wollt ihr mir also schon wieder eine Versicherung andrehen, Du weißt doch ganz genau, dass meine Frau eine eigene Versicherungs-Agentur hat ...etc."

Na da kommt ja richtig Stimmung ins Gespräch.

Zum Glück ist der Berater gut vorbereitet und bleibt völlig entspannt. Er stellt zwei Alternativen gegeneinander und zeigt einfach auf, dass er in der empfohlenen TA-Variante ca. 100.000€ weniger Steuern auf die Laufzeit zahlen müsse und ob sich seine Frau denn auch schon mal damit beschäftigt hätte. Natürlich war das nicht so. Über den Ansatz "Fairness" und die Gegenrechnung Ersparnis gegen vermeintliche Provision beruhigt er den Privatier wieder. Er kam langsam, aber sicher wieder über den Nutzen auf den Boden der Tatsachen.

Damit hätten wir es gut sein lassen können, fragten aber noch ein wenig nach.

Aktuell hält der Privatier alle Immobilien in privater Hand und versteuert schön brav an der Progressionsgrenze von Plus-Minus 50%.

Der Berater fragt, warum er die Hallen nicht in einer GmbH führen würde, dann müsse er ja nur 25% Körperschaftssteuer plus Gewerbesteuer zahlen? Das wären bei ihm 15% Unterschied. Bei ca. 100.000€ Mieteinnahmen und 10 Jahren Laufzeit also ca. 150.000€. Interessant, dass der Steuerberater noch nie auf diese Idee gekommen ist!

Der Kunde hat „nur“ eine Tochter. Im Erbfall müsste das "arme" Kind Erbschaftssteuern aus ca. 3 Mio.€ Nettovermögen zahlen. Das hatte er noch nie bedacht und wusste auch nicht, dass seine Tochter nahezu steuerfrei ausginge, wenn sie die GmbH mit den Immobilien 10 Jahre weiterführt.

Rechnen wir also noch die ersparte Erbschaftssteuer bei diesem Konstrukt als Tipp dazu, käme der Privatier weit über 500.000€ Einsparung durch 10 Minuten gescheite Vorbereitung dieses Gesprächs.

Wie wichtig ist es nun noch, dass die Ehefrau ein wenig Provision aus den eigenen Versicherungen bekommt? Oder, dass der beste Zinssatz her muss?

Am Ende der Stunde ging es dann nur noch darum, *WIE* er das alles seiner Frau erklären würde. Die sei halt sehr schwäbisch und würde sich noch um Kopf und Kragen sparen.

Na, dann viel Spaß daheim beim Erklären!



# best practice - VR Bank Rothenburg o.d.Tbr.

## ▪ **Wunschkunden mit BVR Film aus Antriebskampagne gewinnen**

## ▪ **Bachelor-Arbeit zur SHT-Dialog-Systematik**

Im Rahmen meiner Bachelor-Arbeit zum Thema „Ganzheitliche Beratung im Firmenkundengeschäft mit dem SHT MittelstandsDialog – dargestellt am Beispiel der VR-Bank Rothenburg o. d. Tbr. eG“ habe ich mich intensiv mit dem Aufbau und der Wirkungsweise des MittelstandsDialogs befasst. Neben den positiven Auswirkungen auf das Firmenkundengeschäft waren auch mögliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten des MittelstandsDialogs ein Schwerpunkt meiner Bachelor-Arbeit.

Und leichter ein emotionales Zielbild des Kunden - als wesentlichen Bestandteil des *Kaufen Lassen®* - entstehen zu lassen, wollte ich das Kundengespräch deutlich mehr visualisieren. Bilder, Musik oder Filme rufen bei den Kunden deutlich mehr Emotionen hervor als klassische Beratungshilfen. Im Rahmen des letzten Training-on-the-Job durch die SHT habe ich diese Erkenntnis gleich in die Praxis umgesetzt.

Die aktuelle BVR-Werbekampagne „Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt“ ist sehr gut geeignet ist, beim Firmenkunden Emotionen entstehen zu lassen. Ich habe mich der Werbemotiv aus der Kampagne bedient.

Auf der Website [www.vr-baukasten.de](http://www.vr-baukasten.de) stellt der Bayrischen GenoVerbandes neben den einzelnen TV-Spots der aktuellen Werbekampagne auch einen speziellen Zusammenschritt für Firmenkunden zur Verfügung. Darin erzählen Unternehmer und Selbstständige, was sie antreibt und welches Verhältnis sie zu ihrer Haus-Genossenschaftsbank haben.

Diesen Werbefilm habe ich zum ersten Mal als Einstieg bei einem ErgebnisDialog mit einem Kunden genutzt, der bislang nur eine absolute Nebenbankverbindung zu uns unterhielt. Der Kunde hat darauf sehr positiv reagiert, vor allem die Aussage aus dem Film „*Ich bin mit meiner Bank zufrieden. Bei der Großbank ist man die Nummer 3.768 und bei der regionalen Bank kennt einen jeder*“ hat er anschließend als extrem wichtigen Punkt genannt.

Im weiteren Gesprächsverlauf hat der Kunde die im ZukunftsDialog vereinbarten Spielregeln von sich aus nochmals erwähnt und von sich aus bestätigt, dass er im Zuge einer strategischen Partnerschaft alle weiteren Geschäfte bei uns abschließen wird.

Als Resultat konnte in diesem ErgebnisDialog eine Normal-Lösung mit sieben Produktabschlüsse generiert werden. Weitere Produktabschlüsse im Sinne der Optimal-Lösung wurden vom Kunden für das kommende Frühjahr zugesagt.

Nach diesem erfolgreichen ErgebnisDialog habe ich den Werbefilm auch als Einstieg bei Analysegesprächen eingesetzt. Bisher haben alle Unternehmer sehr gut reagiert. Der Film rief immer positive Emotionen hervor und erleichterte mir Einladung zur strategischen Partnerschaft mit der Bank. Firmenkunden Kaufen Lassen® wird mit Filmen noch effizienter.

### **Zum Autor:**

Philipp Röhr absolvierte von 2007 – 2010 ein duales Studium an der DHBW Mosbach und ist seit April 2010 Firmenkundenbetreuer bei der VR-Bank Rothenburg o. d. Tbr. eG

Die Bachelor-Arbeit von Philipp Röhr senden wir Ihnen gerne als pdf Datei zu. Nutzen Sie dazu den Bogen am Ende des Newsletters.



# best practice - Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank mit Sitz in Wittlich



## „In guten und in schlechten Zeiten!“ Wie kann man als Unternehmer seine Bank so nutzen, dass sie einem etwas nützt?

An zwei Abenden folgten 150 Unternehmer dieser Einladung, die die Bank zusammen mit der IHK und HWK ausgesprochen hatte.

Der Referent -Ulrich Zimmermann konnte aus zwei Lagern berichten. Aus Sicht des ehemaligen Unternehmers erklärte er, welche Erwartungen Unternehmer an Banken haben.

Aus Sicht des heutigen Bankentrainers präsentierte er, welchen Nutzen Unternehmer aus dem VR-FinanzPlan Mittelstand für sich ziehen können.

Der Referent lies die Zuhörer an echten Kundenfällen erleben, wie durch systematisches Erfragen der Ziele und Analyse der Ausgangssituationen deutliche MehrWerte entstehen.

Der Vorstand Peter van Moerbeek und Bereichsleiter Michael Johann luden die Unternehmer ein, die Bank ab sofort als strategischen Partner für Ihre Ziele zu nutzen und sich ihren FinanzPlan machen zu lassen.

Ein engagierter Unternehmer nach dem Vortrag: „*Sie! Sie! Sie! Ich gehe morgen in diese Bank. Und ich gehe nicht eher da wieder raus, bevor ich nicht so einen Plan in der Tasche habe!*“.

Damit war das Ziel erreicht: Nutzen aufzeigen, Einladung aussprechen und annehmen lassen.

- Jetzt wissen 150 Unternehmer besser, wie sie ihre GenoBank für sich nutzen können und warum sie besser hier als woanders Kunde sind.
- Die Berater haben einige FinanzPlan Termine in den nächsten Wochen und erfüllen das gegebene Leistungsversprechen.
- IHK und HWK konnten ihren Mitgliedern den Nutzen der regionalen Bank näherbringen.



# Trainingsimpuls für den laufenden Monat: Die Auswahl-Frage



## 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 - Die Auswahlfrage.

Lassen Sie Ihre Kunden wählen, wie groß die Bestellung werden soll. Das machen viele andere auch: Kleine oder große Pizza? Mit oder ohne Sahne? Pommes zum Burger dazu?

## Die Auswahlfrage zu Beginn jedes Gesprächs

Geben Sie Ihrem Kunden auch die Wahl, geben Sie ihm immer und egal mit welchem Anliegen er kommt die Auswahl: z. B.

*Schön, dass Sie wegen Ihrer Finanzierung zu uns kommen. Das freut mich. Wir haben nun grundsätzlich zwei Möglichkeiten:*

*1. Wir könnten - wie am Telefon von Ihnen gefragt - nur über .....(die Konditionen Ihrer Finanzierung / Ihre Anfrage ) reden.*

*oder*

*2. Wir könnten - unserem Anspruch folgend „Wir machen den Weg frei“ gemeinsam schauen, wie wir auf Dauer das Meiste aus Ihrem Vorhaben für Sie herausholen.*

*Was möchten Sie? – Nur schnell über die Anfrage (Konditionen) reden oder auf Dauer das Meiste für sich herausholen?*

Wetten, dass mindestens drei von fünf das Meiste heraus holen wollen?

## Ergänzende Info / Grundsatzüberlegung:

Das ist die einfachste Methode vom Produkt in den Teil- oder Gesamtbedarf zu kommen.

## In jeder Kundenanfrage:

Stellen Sie sich die Fragen links oder Variationen:

- Geldanlage - nur über diese Anlage reden oder Ihr Vermögen auf Dauer optimal gestalten
- Existenzgründung - nur über Ihr KK-Konto reden oder darüber wie wir Sie auf Dauer erfolgreich in Ihre Selbständigkeit begleiten
- Versicherung - nur über diese Versicherung reden oder wie Sie generell Ihre Risiken reduzieren können

## Im nächsten Teammeeting:

Jeder erzählt, wie viele Kunden er gefragt hat und wie sie reagiert haben. Welcher höhere Nutzen für Kunde und Bank dabei heraus gekommen ist.

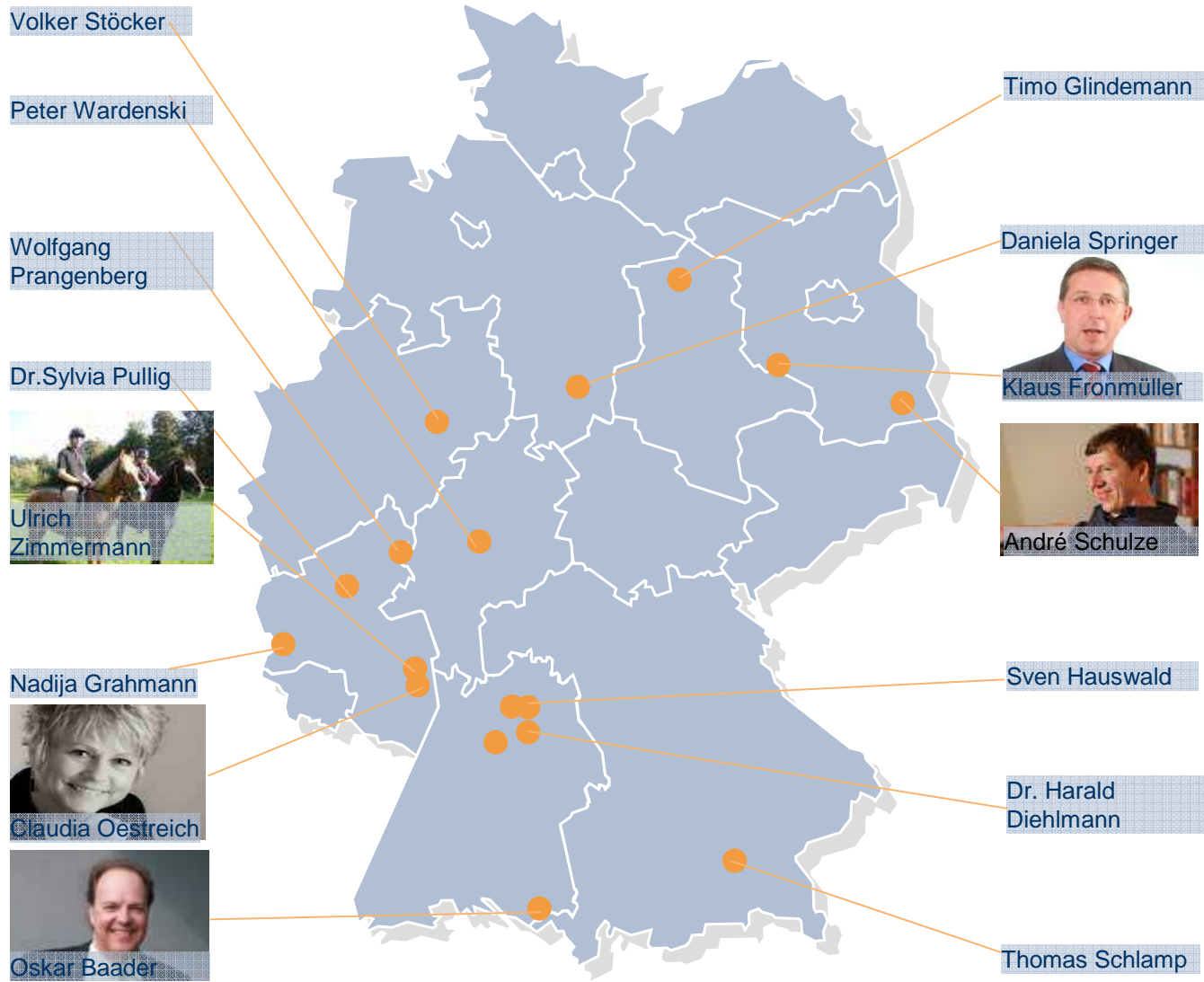
## Gruppe Kaufen Lassen in XING:

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



**Klaus F. Frömüller** aus Cottbus, gehört seit Mai 2005 der SHT und dem Trainerteam rund um das Thema FirmenkundenBank an. 21 Jahre erfolgreiche Tätigkeit im Firmenkundengeschäft sind sein Background, den er konsequent für KundenMehrNutzen einsetzt. So konnte er in den letzten Jahren mit seinen Trainingsimpulsen mehr als 20 Genossenschaftsbanken im Prozess zu aktivem und ganzheitlichem Erfolg im Firmenkundengeschäft unterstützen. Menschen beim KAUFEN LASSEN zu unterstützen, damit sie reicher werden an Wissen, Können, Erfolg und Ertrag, das ist sein Credo.

# InfoCoupon und SeminarAnmeldung FAX 0791-465484



Hiermit melden wir die unten genannten Personen zu den angekreuzten Steps und den jeweiligen Konditionen an.

**Bachelor-Arbeit von Philipp Röhr, Vr-Bank Rothenburg ob der Tauber**

Bitte senden Sie uns die Bachelor-Arbeit als pdf zu.

**MehrErfolg in der Baufinanzierung**

Wir möchten auch unsere Baufinanzierer so qualifizieren, dass sie jenseits der Kondition die Bauinteressenten kaufen lassen können.

**MehrZeit für Vertrieb**

Wir haben Interesse daran, mehr Zeit für unsere Kernaufgaben und die Betreuung unserer Kunden zu schaffen und bitten um Kontaktaufnahme

**IST-Analyse „Mehr Zeit für Vertrieb“**

1-tägige IST-Analyse für 3 Berater, die Optimierungspotenzial aufzeigt und nützliche Tipps an die Hand gibt.

Investition: 1.550,-- €

Trainerin: Claudia Oestreich

**Firmenkunden *Kaufen Lassen*<sup>®</sup> - offenes BasisTraining**

für kleinere Banken, Nachrücker oder zum Testen des *Kaufen Lassen*<sup>®</sup> Konzepts

		Nachname	Vorname
<input type="checkbox"/> Termin: 25./26. Januar 2011	Region: Oberschwaben	_____	_____
	Trainer: Oskar Baader		
<input type="checkbox"/> Termin: 25./26. Januar 2011	Heide / Schleswig-Holstein	_____	_____
	Trainer: Ulrich Zimmermann		
<input type="checkbox"/> Termin: 06./07. April 2011	Bitburg / Eifel	_____	_____
	Trainer: Ulrich Zimmermann		
<input type="checkbox"/> Termin: 09./10. Juni 2011	bei Bremen	_____	_____
	Trainer: Ulrich Zimmermann		

Ihre Investition: 695,-- €, für jeden weiteren Berater 395,-- €

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

Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der SHT Schwäbisch Hall Training GmbH.

\_\_\_\_\_  
Datum / Stempel und Unterschrift der Bank