

Newsletter Nr. 29

Beratungsqualität für Firmenkunden



Réunion gilt als Paradies. Tolle Strände, immer gutes Wetter mit angenehmem Klima, völlig relaxte freundliche friedliebende Menschen, keine Kriminalität. Eine Bilderbuch Insel. Es gibt nur einen wirklichen Nachteil: Man kann nirgendwo im Meer schwimmen gehen – um die Insel herum wimmelt es von Haien. Das ist wie in der GenoWelt:



GenoLand gilt als Paradies. Supernette Berater, kein Druckverkauf, Ganzheitliche Beratung. Gelebter Förderauftrag. Schaffen von MehrWerten. Win-Win für Unternehmer, Bank, Verbund.

Eigentlich wie in Réunion. Alles gut. Wenn da draußen nicht so viele Haie wären. Alle entdecken plötzlich das ErtragsPotential im Firmenkunden-Geschäft. Alle wollen Cluster 1 Unternehmen betreuen. Warum eigentlich? Den größten Nutzen und den größten Ertrag generieren wir ja ohnehin im Cluster 2+3. Da liegen auch noch die größten Potentiale. Wir müssten –wie in Réunion – gar nicht mit den Haien schwimmen, wenn wir die naheliegenden Dinge an Land wertschätzen würden. Die meisten Erfolge hatten wir in den letzten Jahren immer im Cluster 2+3. Diese Unternehmer wertschätzen unsere Beratungen am meisten. Dort gibt's kaum Haie und viele goldene Strände.

Herzlichst Ihr
Ulrich Zimmermann

Was finden Sie im NEWSLETTER Nr. 29?

Beratungsqualität für Firmenkunden

Systematisch - emotional - souverän mit genossenschaftlicher Idee erlebbar machen

- Neulich im ToJ
„Sie sind doch eigentlich ein armes Würstchen “
- BeratungsThemen des BVR und ihre praktische Umsetzung
- Neulich im ToJ
„Der Unternehmer mag keine GmbH“
- Neue ErtragsPotentiale entwickeln
Was können wir von Apple lernen?
- Aktuelle Termine

Mit besten Wünschen

Ulrich Zimmermann

(MEHR)WERTE SCHAFFEN FÜR UNTERNEHMER, BANK UND VERBUND

Verantwortlich im Sinne der Presserechts:
Ulrich Zimmermann - Ulrich Zimmermann GmbH, Gutshof Kaiserbacher
Mühle, D-76889 Klingenstein, Telefon: +49 (6349) 990163, Telefax:
+49 (6349) 990166, Email: Ulr.Zimmermann@t-online.de

Als Trainer der SHT Schwäbisch Hall Training GmbH exklusiv unterwegs für die

Neulich im ToJ

Sie sind doch eigentlich ein armes Würstchen

Unternehmer1 zum Berater: *Eigentlich sind doch ein armes Würstchen. Sie müssen mich immer besuchen kommen. Wenn ich dann mal Kreditbedarf habe, tragen Sie meine Unterlagen in die Bank. Entscheidungen treffen ja ohnehin andere Menschen als Sie. Und wenn es dann entschieden ist, tragen Sie mir wieder die Papiere zum Unterschreiben her. Oder Herr... liege ich da falsch?*

Unternehmer2 zum gleichen Berater: *ja natürlich dürfen auch SIE ein Angebot abgeben. Alle Banken dürfen ein Angebot abgeben. Da sind wir doch fair gegenüber allen....*

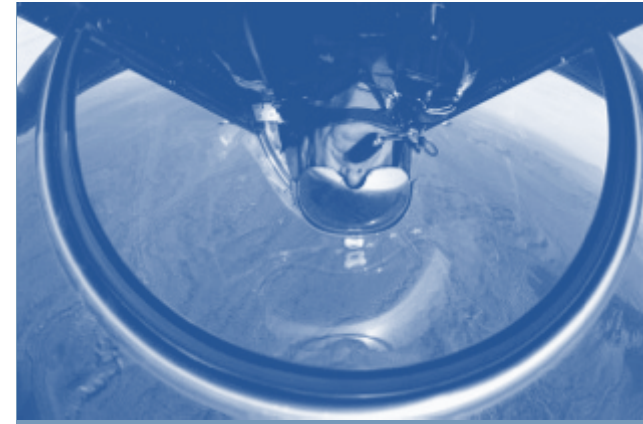
Manchmal offenbaren sich im Training-on-the-Job die grauseligsten Dinge. Kultur und Selbstbewusstsein werden in Banken von oben eingefüllt. Das Strategische Ziel des BVR in der Zielpyramide Nummer 1 in der Mitarbeiteridentifikation wäre auf Dauer der größte Hebel für MehrErtrag. Wie kann denn ein Berater, der solche Reaktionen im Markt erzeugt, denn seine Konditionen stabil durchsetzen?

Entweder sind wir fit im Kopf, fachlich und argumentativ auf Augenhöhe mit Unternehmern unterwegs, dann macht das Spaß und rechnet sich. Oder wir sollten Unternehmer und Berater schonen und niemand verheizen. Starke Unternehmer brauchen starke Berater. Dauerhaft gesunde Erträge brauchen ein gesundes Selbstbewusstsein und Spaß an Erfolgen.

Mal Hand aufs Herz: Wann haben Sie das letzte Mal mit Ihren Beratern darüber gesprochen, welchen Nutzen, welche MehrWerte sie für Unternehmer geschaffen haben, worauf sie stolz sind? Gestatten Sie mir die kritische Anmerkung: War der Berater „fit“ genug, sich mit Cluster 1 Unternehmern auf deren Level einzulassen? Oder wurde er ohne Ausrüstung ins Haifisch-Becken zum „Schwimmen üben“ geworfen? Waren es vielleicht sogar die falschen Unternehmer für eine GenoBank?

Starke, selbstbewusste Berater kennen ihren Wert für den Erfolg der durch sie betreuten Unternehmer und setzen gesunde Preise durch, minimieren Risiken und schaffen Zusatzerträge durch intelligentes CrossSelling. Das ist definitiv eine Führungsaufgabe, der es sich zu stellen lohnt.

In welchen Segmenten haben wir unsere Stärken und wen können wir nutzenstiftend in welchem Cluster wen betreuen lassen? Wunschkunden in jedem Cluster brauchen den passenden Berater. Hartes Schlüsseln nützt nichts. Erfolg erfolgt. Ergebnisse ergeben sich. Immer aus der Art, wie wie denken und handeln. Technik und Strukturen unterstützen uns dabei. Erfolg beginnt im Kopf. Und Führung führt.



Erfolg beginnt im Kopf

BeratungsThemen

Wer mag mit uns querchecken?

Vom WAS zum WIE. Die praktische Umsetzung strategischer Themen ist seit zig-Jahren unsere Stärke. In jedem der BVR BeratungsThemen im FirmenkundenGeschäft sind eine Menge guter Ansatzpunkte, um MehrWerte für Unternehmer, Bank und Verbund zu schaffen.

Natürlich haben wir alle BeratungsThemen bereits in der Praxis im ToJ vorgetestet. Trotzdem möchten wir Interessierte unter Ihnen einladen, einen Tag Ihrer Zeit zu investieren und die Ideen, Ansatzpunkte und LösungsIdeen hinter jedem BeratungsThema gemeinsam aus Bank- und TrainerSicht gemeinsam quer zu checken. 4 Augen sehen mehr als zwei.

Sie sind herzlich eingeladen, am 19.November mit einigen Ihrer BankKollegen und SHT-Trainern die BeratungsThemen und deren praktische Umsetzung zu diskutieren und gerne noch weiter zu optimieren.

Unser Antritt im Vorfeld war, wie wie mit möglichst wenigen Fragen zu den Kernthemen vorstoßen. Praxishöhe für Unternehmer und Berater. Genau diese Überlegungen möchten wir mit Ihnen aus der Praxis für die Praxis diskutieren und weiter optimieren: Mit möglichst wenig Aufwand den größtmöglichen Nutzen für Unternehmer, Bank und Verbund stiften. Seien Sie dabei.

- Termin: 19.November 2014
Ort: Großraum Stuttgart
Zeiten: 09.30-16.30
Invest: Ihre Zeit und unsere Zeit.
Bewirtung: Sie sind eingeladen
Teilnehmer: ca. 10 FirmenkundenLeiter und FirmenkundenBerater
plus 2-3 SHT Trainer
Anmeldung: InfoCoupon auf der letzten Seite faxen



QuerChecken?

Neulich im ToJ

Der Unternehmer mag keine GmbH

Ein Spediteur kommt in die Bank. Die in der FirmenkundenBank integrierte Vermögendenberaterin will Geldanlagen mit dem Unternehmer besprechen. Wie immer funktioniert die Auswahlfrage „Nur Geldanlage besprechen oder auf Dauer mehr für Sie herausholen?“ sehr gut. Der Unternehmer und seine Frau öffnen sich und erzählen sehr offen über ihr eigentliches Problem: In exakt 10 Jahren fällt definitiv der Hammer. Aber er weiß noch nicht, wie er seinen Disponenten zum Nachfolger machen kann. Der junge Mann will zwar, kann sich aber den Kauf der Firma nicht leisten. Zur Not würde er ihm die Firma sogar schenken, nur damit es weiter geht. Aber wer soll jetzt den Betriebshof kaufen. Der Verpächter möchte dringend verkaufen. Wie viel Rendite er in welcher Anlage bekommen könnte, interessiert beide definitiv nicht.

Der Berater erzählt (eine Story aus dem vorherigen Training) von einem Unternehmer, der vom Einzelunternehmen in eine GmbH umfirmiert und dann seinen jungen Nachfolger gleich mit 10% beteiligt hatte. Die beiden hatten gleich noch den finalen Kaufpreis festgelegt, damit der Wertzuwachs der Firma nicht zu Lasten des Nachfolgers ging. Außerdem hatten die beiden einen regelmäßigen Übergang von GmbH-Anteilen zu den schon fixen Preisen vereinbart. Finanziert hatte sich der Deal aus den nun nicht mehr fälligen Lohnnebenkosten, weil der Nachfolger ja jetzt unternehmerisch tätig war und er das gesparte Geld in den Kauf von Anteilen investieren konnte. *(Es gibt Unternehmer, die.... Referenzmethode kommt immer gut)*

Angenommen unser heutiger Beratungskunde würde das auch so machen, würde er in der Zeit bis zur Übergabe und beim aktuellen Gehalt seines Disponenten etwa 100.000€ gut machen.

(bei 40.000 Jahresgehalt spart die Soz.Vers.Befreiung ca. 10.000€ Renten- und Arbeitslosen-Versicherung p.a.)

Unser Spediteur war völlig Ohr und fragte: *Würde das mit meiner Frau und 10% Beteiligung auch gehen?* Ja klar. Wupps. Da waren es schon 200.000€ Vorteil aus 1 Stunde in der Bank. Und wenn er dann den Betriebshof und seine GmbH Anteile in einer Besitz-GmbH hält, kann er seine Restanteile an der GmbH optimal an seinen Nachfolger verkaufen und den Betriebshof als Dauerrente an den Nachfolger verpachten.

Zugegeben: Bisher hatte er mit seinem Steuerberater immer nur über den Aufwand einer GmbH gesprochen, aber noch nie über seine Pläne für später. Und er wäre auch nie auf die Idee gekommen, mit Bank und Steuerberater gemeinsam ein Gespräch zu suchen.

Die 2 Tage Training zum BeratungsThema Vermögen und Eigenkapital mit Firmenkunden- und VermögendenBeratern gemeinsam haben dem Unternehmer 6stelligen Mehrwert geschaffen und der Bank deutlich mehr Volumen auf Dauer beschert. Jetzt haben wir bei ihm einen dicken Stein im Brett.



BeratungsThema
Vermögen und Eigenkapital

Neue dauerhafte Ertragsquellen schaffen

Was können wir von Apple lernen?

Sie erinnern sich an die Zeit als Sony-Musik den Musikmarkt beherrschte und die Plattformen für illegale kostenlose Downloads boomten. Wie hat es Apple in wenigen Jahren geschafft, aus dem Nichts der absolute Marktführer im Musikmarkt zu werden?

Vereinfacht ausgedrückt: Apple hat einen Kunden Mehrwert geboten und die komplette Prozesskette sehr einfach und wirkungsvoll gemacht. Musik ist jederzeit verfügbar. Auf allen Geräten. Und einfach zu erwerben.

Die Denk- und Handlungsweisen von Apple sind mittlerweile wissenschaftlich erforscht, die Methoden und Prozesse zugänglich gemacht. Das SIEG®-Modell führt systematisch zu greifbaren Ergebnissen. Bei der Arbeit mit dem SIEG®-Modell wird die Aufmerksamkeit von internen Prozessen auf den Bedarf des Kunden und dessen Benefit verlagert. Daraus werden Nutzen- und Ertragsketten abgeleitet.

Für Genobanken stellt sich auf Dauer die gleiche Herausforderung. Was bedeutet denn der „Förderauftrag“ auf Dauer? Welchen sinnvollen Nutzen bieten Genobanken in Zukunft, um ihre Mitglieder zu fördern? Aus welchen neuen zusätzlichen Ertragsströmen wollen Genobanken ihre Zukunft sichern?

Generell gilt: Wer bestehen will, muss dem Kunden mehr bieten als bloße Ware. Der Fokus ändert sich: weg vom Produkt und hin zu funktionierenden Lösungen, die den Menschen angesichts zunehmender Digitalisierung, der Vernetzung und neuer Trends wie Industrie 4.0 weiterbringen.

Wer es versteht, die Möglichkeiten der modernen Informationstechnologie für seine Auftraggeber/Kunden/Mitglieder „auszureizen“, kann Mehrwerte durch Synergieeffekte, Kosteneffizienz und Gesamtlösungen bieten.

Lernen Sie das SIEG®-Modell kennen, ziehen Sie Ihre Schlüsse und entwickeln daraus neue Ertragsströme für Ihre Bank

Termin+Ort 01.12.2014 im Großraum Hannover

12.12.2014 im Großraum Stuttgart

Zeiten: 09.30-16.30

Invest: 350€/Person

Anmeldung: InfoCoupon auf der letzten Seite faxen

iTunes

Gute Unterhaltung war noch nie so einfach.

Mit iTunes kannst du deine Musik, Filme und Fernsehsendungen noch besser durchsuchen und verwalten. Füge sie einfach deiner Sammlung hinzu. Und spiel sie überall ab. Weitere Infos zu iTunes >

iTunes laden

Kostenlos für Mac + PC



iTunes Geschenke.
Musik, Filme, Apps und mehr.



(PRODUCT)RED
Rot. Dir steh's.
Millionen hilft's.

Bsp.: Apple-Computer -> Apple I-Phone -> iTunes -> App Store

neue dauerhafte Ertragsquellen schaffen

mit dem SIEG®-Modell

AntwortFax und verbindliche Seminaranmeldung FAX 06349-990166

Entscheider-Workshop **Wunschkunden gewinnen**

Wunschkunden in Cluster 1+2 und 3+4 gewinnen. Von der Einladung am Telefon, über systematische Empfehlungen. Verkäufer suchen Kunden, aber Unternehmer suchen keine Verkäufer.

<input type="checkbox"/> EntscheiderWorkshop - Wunschkunden gewinnen Trainer: Oskar Baader und Ulrich Zimmermann, Teilnehmer: 6-12 FirmenkundenLeiter, Investition: 350€/Person + MwSt. incl. TeilnehmerUnterlagen ohne Unterkunft <input type="checkbox"/> 02. Dezember, Region Düsseldorf: 09.30 -16.30 <input type="checkbox"/> 03. Dezember, Region Hannover: 09.30 -16.30 <input type="checkbox"/> 04. Dezember, Region Stuttgart: 09.30 -16.30	Vorname	Nachname	Funktion
<input type="checkbox"/> Bitte Detailinformationen vorab <input type="checkbox"/> Wir wünschen uns dieses Training in der Region _____ und würden ____ Berater anmelden	<input type="checkbox"/> Wir sind an diesem Training in unserer Bank interessiert und hatten gerne ein Abstimmungsgespräch mit dem Trainer Ulrich Zimmermann		

UnternehmerVermögen aktiv mitgestalten - **BeratungsThema Vermögen und Eigenkapital**

Vermögensaufbau an der Schnittstelle Unternehmer-Unternehmen aktiv gestalten, bewährte Gestaltungen mit GmbHs und FamilienStiftungen, legale Wege zu mehr Vermögen für Unternehmer, mehr Eigenkapital, mehr Finanzierungsvolumen, mehr Nutzen, mehr Cross-Selling über alle Bereiche...

<input type="checkbox"/> offenes 2 Tage Training – BeratungsThema Vermögen und Eigenkapital 10.11.Dezember 2014, jeweils 09.00-17.00, Region Stuttgart Summer und Ulrich Zimmermann Teilnehmer: 6-12 Berater für VermögendeKunden u. FirmenkundenBerater Investition: 695€/Person + MwSt. incl. TeilnehmerUnterlagen ohne Unterkunft Trainer: Andrea	Vorname	Nachname	Funktion
<input type="checkbox"/> Wir wünschen uns dieses Training in der Region _____ und würden ____ Berater anmelden <input type="checkbox"/> Wir möchten uns vorab einen VideoClip hierzu anschauen. Bitte senden uns den Link mit ZugangsCode	<input type="checkbox"/> Wir sind an diesem Training in unserer Bank interessiert und hatten gerne ein Abstimmungsgespräch mit dem Trainer Ulrich Zimmermann		

ExpertenZirkel **BeratungsThemen quer checken**

Austausch und Optimierung, BVR BeratungsThemen aus der Praxis für die Praxis umsetzen, Volumen+Marge optimieren, Risiken senken, Erträge aus CrossSelling und Zahlungsverkehr steigern.

<input type="checkbox"/> EntscheiderWorkshop - Wunschkunden gewinnen Trainer: Andrea Summer, Oskar Baader, Ulrich Zimmermann Teilnehmer: 8-10 FirmenkundenLeiter, FirmenkundenBerater Investition: 0€/Person TeilnehmerUnterlagen ohne Unterkunft <input type="checkbox"/> 19. November, Region Stuttgart: 09.30 -16.30	Vorname	Nachname	Funktion

Entscheider-Workshop **Neue dauerhafte ErtragsQuellen schaffen mit dem SIEG®-Modell**

Methode und Systematik des SIEG® Modells, um bankintern nutzenorientierte neue Prozesse zu entwickeln, aus denen dauerhaft neue Erträge entstehen

<input type="checkbox"/> EntscheiderWorkshop - Neue dauerhafte ErtragsQuellen schaffen Trainer Sascha Beul, Andreas Klement, Ulrich Zimmermann Teilnehmer: 8-10 FirmenkundenLeiter, FirmenkundenBerater Investition: 350€/Person + MwSt. incl. TeilnehmerUnterlagen ohne Unterkunft <input type="checkbox"/> 01.12.2014 Region Hannover 09.30 -16.30 <input type="checkbox"/> 12.12.2014 Region Stuttgart 09.30 -16.30	Vorname	Nachname	Funktion

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