

Veranstaltungsort: Austria Trend Hotel Schloss Wilhelminenberg, A 1160 Wien, Savoyenstraße 2

*Das im Neo-Empire-Stil errichtete Hotel Schloss bietet ein einzigartiges Ambiente, eine herrliche Aussicht über Wien, einen attraktiven Veranstaltungsraum und moderne Zimmer (4****).
Anreiseplan: <http://www.austria-trend.at/wiw>. Kostenlose Parkplätze vor dem Hotel!*

Zimmerreservierung: Diese nehmen Sie bitte selbst vor. Bis zum 13.2.2009 steht ein Kontingent an Zimmern für Sie auf Abruf bereit. Kennwort: Banken-Kongress.
Preis EZ: EUR 125,- (inkl. MwSt. und inkl. Frühstücksbuffet pro Nacht)
Preis DZ: EUR 150,- (inkl. MwSt. und inkl. Frühstücksbuffet pro Nacht)

Anmeldung: Telefon: ++43 - 1 - 485 85 03 - 555, Fax: ++43 - 1 - 485 48 76
E-Mail: reservierung.schloss.wilhelminenberg@austria-trend.at

Kongressgebühr: EUR 990,- zzgl. 20 % gesetzliche Mehrwertsteuer

Sonderangebot

**SONDERANGEBOT: „ZWEI KOMMEN – NUR EINER BEZAHLT!“
(EUR 495,- ZZGL. GES. MWST. PRO PERSON)**

ANMELDUNG FIRMENKUNDENKONGRESS 24.-25.3.2009

An Wolfgang Ronzal Schulung und Seminar GmbH, 1140 Wien
Tel + Fax: +43/1/985 31 45, E-Mail: wolfgang@ronzal.at

1. Person:

Vor- und Nachname

Funktion/Abteilung

Bank

PLZ/Ort/Straße:

2. Person:

Vor- und Nachname

Funktion/Abteilung

Teilnahme am Abendprogramm 24.3.2009:

ja Personen nein

Bestätigung der Anmeldung an: Name/Adresse/Telefon/E-Mail:

Datum:

Unterschrift:

GD-Stv. Mag. Dr. Robert Gruber

Robert Gruber studierte an der WU Wien und absolvierte neben dem Doktoratsstudium zeitgleich ein Post Graduate MBA-Studium in Washington. 1983 trat er als Vorstandsassistent in die RZB ein, wurde 1986 Abteilungsleiter für „Kommerzielles Kundengeschäft“ und 1991 Bereichsleiter. Ab 1993 war er im Magna-Konzern als CFO tätig. 1997 wurde er zum CEO der Porsche Holding in Salzburg bestellt. Seit 2001 trägt er in der RLB NÖ-Wien für den gesamten Kommerzkunden- und Auslandsgeschäftsbereich die Verantwortung.

Mag. Johannes Hartig

Johannes Hartig ist seit 2007 Vorstandsmitglied in der Sparkasse Osnabrück und verantwortet die Geschäftsfelder Firmenkunden und Immobilien. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der WU Wien begann er seine berufliche Laufbahn 1989 bei der HypoVereinsbank in München im Bereich Corporate Finance. In den folgenden Jahren wirkte er in Prag und Brunn maßgeblich am Aufbau der HVB in Tschechien mit. Wieder in München verantwortete er das Kundengeschäft im Bereich Multinationale Konzerne um schließlich 2000–2007 als Leiter der HVB Niedersachsen nach Hannover zu gehen.

Diplom-Kaufmann Ralf Knappkötter

Ralf Knappkötter ist Firmenkundenbetreuer und Ratingspezialist bei der Volksbank Lippstadt. Zuvor war er Referatsleiter beim Sparkassen- und Giroverband in Frankfurt und anschließend 12 Jahre Abteilungsleiter für das Vertriebs- und Produktmanagement Firmenkunden bei der Westdeutschen Genossenschafts-Zentralbank AG in Düsseldorf. In dieser Zeit hat er als Projektleiter mit der Universität Münster das Programm MinD (Managementinstrumente & Dialog) für Firmenkunden und VR-Banken entwickelt.

Direktor Anton Kosta

Anton Kosta ist seit 12 Jahren Geschäftsführer der größten Südtiroler Raiffeisenkasse. Er begann 1976 als Revisor beim Raiffeisenverband Südtirol seine berufliche Laufbahn und übernahm 1987 die Geschäftsführung der Raiffeisenkasse Eisacktal. Die Raiffeisenkasse Bruneck zählt zu den volumenstärksten Raiffeisenkassen in Südtirol und ist für ihre Innovationskraft weit über die Grenzen hinaus bekannt.

Norbert Martin

Norbert Martin ist stv. Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Ravensburg und seit 1994 im Vorstand für den Vertrieb im Firmenkundengeschäft verantwortlich. Zuvor war er in leitender Funktion bei der Kreissparkasse Böblingen und der Stadtparkasse Ludwigshafen a. Rh. tätig. In Ludwigshafen hatte er 1972–1982 die Ausbildung zum Bankkaufmann absolviert, der sich Qualifikationen an der Sparkassenakademie in Mainz und am Lehrinstitut für das kommunale Sparkassen- und Kreditwesen in Bonn (Sparkassenbetriebswirt dipl.) anschlossen. Die Kreissparkasse Ravensburg zählt zu den vertriebs- und ertragsstärksten Sparkassen.

Diplom-Sparkassenbetriebswirt Mark Wemhöner

Mark Wemhöner war nach seinem Studium am Lehrinstitut des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes in Bonn seit 2003 Leiter des Firmenkundenvertriebs bei der Sparkasse Bielefeld. Nun ist er als Bereichsleiter Vertrieb und Produkte u.a. verantwortlich für die vertriebsstrategische Ausrichtung im Firmenkundengeschäft. Als Projektmitglied und Co-Autor des Verkäuferleitfadens hat er maßgeblich an der Entwicklung und Umsetzung des „Sparkassen-Finanzkonzepts Firmenkunden“ mitgewirkt.

Rosemarie Miller-Weber

Rosemarie Miller-Weber ist seit 1992 Vorstandsmitglied der Leutkircher Bank eG. Die Schwerpunkte ihrer Tätigkeit liegen im Bereich Personal, Vertriebs- und Verkaufssteuerung, Vermögensmanagement und Organisation. Sie ist Mitglied im Fachbeirat Markt des Bundesverbandes der deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) sowie in verschiedenen Beiräten. Die Leutkircher Bank zeichnet sich durch eine überdurchschnittliche Vertriebsstärke und Unternehmenskultur aus.

ERFOLGREICHER VERTRIEB IM FIRMENKUNDENGESCHÄFT

Neue Entwicklungen – neue Herausforderungen
Von der Strategie zur praktischen Umsetzung

4. Wiener Firmenkunden-Kongress
vom 24.–25. März 2009 in Wien
Hotel Schloss Wilhelminenberg



„ZWEI KOMMEN –
NUR EINER BEZAHLT!“

ANMELDUNG

DIE EXPERTEN

Fachliche Leitung:
Prof. Dr. Anton Schmoll

Veranstalter:
 Wolfgang Ronzal

FACHKONGRESS

NEUE HERAUSFORDERUNGEN IM FIRMENKUNDENVERTRIEB

Die Kreditwirtschaft erlebt turbulente Zeiten – und auch das Firmenkundengeschäft befindet sich in einem tief greifenden Strukturwandel. Gefragt sind jetzt Antworten und Optionen, um unter schärfer werdenden Rahmenbedingungen die Erträge in diesem Marktsegment nachhaltig zu steigern. Dieser Fachkongress soll Ihnen dabei helfen, die Zukunft des Firmenkundengeschäftes Ihrer Bank erfolgreich zu gestalten.

Fachliche Leitung des Kongresses

Prof. Dr. Anton Schmoll

Anton Schmoll verfügt über nunmehr 30 Jahre Bankpraxis im Zielgruppen- und Kreditmanagement für mittelständische Firmenkunden in der Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG Wien. Seit 1986 ist er Geschäftsführer des Kreditvereins der Erste Bank. Er ist an der Fachhochschule für Bank- und Finanzwirtschaft „Fachbereichsleiter für das Firmenkundengeschäft“, sowie Dozent an mehreren Fachakademien in Österreich, Deutschland und Südtirol. Er ist Autor zahlreicher Bücher und Fachbeiträge in in- und ausländischen Zeitschriften und gefragter Redner bei Kongressen.

Die aktuelle Firmenkundenstudie

Dr. Michaela Schneider / www.zeb.at

Michaela Schneider verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung im Bereich Financial Services. Seit 2001 leitet sie die Gesellschaft von zeb/rolfes.schierenbeck.associates in Wien und verantwortet den Marktbereich Österreich/CEE. Im Jahr 2004 wurde sie in den Partnerkreis der zeb/-Gruppe berufen, die mit mehr als 700 Mitarbeitern zu den bedeutendsten Unternehmensberatungen im Bereich Financial Services zählt.

Die internationale Spitzenreferentin

Anne M. Schüller / www.anneschueler.com

Anne M. Schüller ist Diplom-Betriebswirtin und gilt als führende Expertin für Loyalitätsmarketing. Sie ist eine der besten Wirtschaftsreferenten im deutschsprachigen Raum. Über 20 Jahre hatte sie Führungspositionen in Vertrieb und Marketing verschiedener internationaler Unternehmen inne und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten. Ihre Schwerpunkte sind Total Loyalty Marketing, Management-Coaching, kundenorientierte Mitarbeiterführung, Empfehlungsmarketing und emotionales Verkaufen. Sie ist Autorin zahlreicher Management-Erfolgsbücher, u.a. „Total-Loyalty Marketing“, „Zukunftstrend Empfehlungsmarketing“, „Come back – Wie Sie verlorene Kunden zurückgewinnen“ und „Kundennähe in der Chefetage“.

Veranstalter

Wolfgang Ronzal / www.ronzal.at

Wolfgang Ronzal war über 30 Jahre in leitenden Funktionen bei der Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG Wien tätig, u.a. als Filialleiter, Marktbereichsleiter sowie zuletzt als Direktor für den Filialvertrieb Wien. Seit 1998 selbstständige Tätigkeit als Trainer und Berater sowie als Veranstalter von Kongressen und Seminaren für Banken. Er ist Autor zahlreicher Bücher zu den Themen „Servicequalität und Kundenbindung“, „Mitarbeiterführung und Motivation“ sowie „Vertriebssteuerung und Verkaufsförderung“. Er zählt zu den Top-Speakers im deutschsprachigen Raum.

1. TAG, 24. MÄRZ 2009

15.00 – 15.30

Einführung

- Wie lukrativ ist das Firmenkundengeschäft?
- Aktuelle Herausforderungen

Prof. Dr. Anton Schmoll

Geschäftsführer Kreditverein Erste Bank AG

15.30 – 16.15

Das Firmenkundengeschäft im Spannungsfeld zwischen Ertrag und Risiko

- Das Kundengeschäft als wesentliche Ertragssäule einer Universalbank
- Wohin geht die Entwicklung des Firmenkundengeschäftes?
- Alternative Finanzierungsformen

Mag. Dr. Robert Gruber, Generaldirektor-Stv.

Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien AG

16.45 – 17.30

Wie werden Erwartungen der Firmenkunden zur Basis der Vertriebsstrategie?

- Welche Maßnahmen führen zu einem erfolgreichen Firmenkundengeschäft?
- Welche Rolle spielen die Kundenerwartungen?
- Wie wird die Vertriebsstrategie regelmäßig an die Kundenerwartungen angepasst?

Norbert Martin, Stv. Vorstandsvorsitzender Kreissparkasse Ravensburg

17.45 – 18.45

Zukunftstrend Kundenloyalität

- Kundenloyalität ist der Turbo für den Erfolg
- Wie sich Kundenloyalität rechnet
- Come Back – Verlorene Firmenkunden zurückgewinnen

Anne M. Schüller, Expertin für Loyalitätsmarketing, Internationale Spitzenreferentin und Unternehmensberaterin

19.30

Erfahrungsaustausch

im Bergbauernhof Villa Aurora

Medienpartner:

Bankmagazin, www.bankmagazin.de
für Führungskräfte der Finanzwirtschaft

Bestbanking, www.bestbanking.at
Fachmagazin für das österreichische
Bankenmanagement

Kooperationspartner:

- ADG Akademie Deutscher Genossenschaften Montabaur www.adgonline.de
- BANKINGCLUB, www.bankingclub.de – Die Online-Plattform für Banker
- Finanz-Marketing Verband Österreich www.fmv.or.at

Sponsor: zeb/rolfes.schierenbeck.associates

2. TAG, 25. MÄRZ 2009

09.00 – 09.45

Aktuelle Trends und Handlungsfelder im Firmenkundengeschäft

- Erfolgsfaktoren aus der neuen Firmenkundenstudie
- Wie zufrieden sind die Kunden mit der Betreuung durch ihre Banken?
- Welche Handlungsfelder zeichnen sich ab?

Dr. Michaela Schneider, Geschäftsführende Partnerin

zeb/rolfes.schierenbeck.associates

10.15 – 10.45

Das neue Fitness-Programm zur Ertragsoptimierung

- Unterstützung eines ganzheitlichen Marktbearbeitungsprozesses
- Professionelle Vorbereitung auf Strategiegelgespräche
- Stärkung einer profitablen Kundenverbindung

Dipl.-Kfm. Ralf Knappkötter, Firmenkunden- und Ratingspezialist

Volksbank Lippstadt

11.15 – 12.00

Firmenkunden als Privatkunden

- Unternehmerberatung in der Praxis
- Know-how für die Gründungsphase
- Unternehmensnachfolge gezielt gestalten

Mag. Johannes Hartig, Vorstand Sparkasse Osnabrück

12.15 – 13.00

Erfolgreicher Ausbau der Marktposition

- Kundenorientierte Organisationsstruktur
- Rating – Chance zur Geschäftsintensivierung
- Intensivkundenbetreuung: Sanierung VOR Liquidierung

Dir. Anton Kosta, Geschäftsführer Raiffeisenkasse Bruneck

13.00 – 14.00

Mittagessen

14.00 – 14.45

Neue Wege für einen aktiven und ganzheitlichen Firmenkundenvertrieb

- Erfolgsfaktoren für ein vertriebsorientiertes Firmenkundengeschäft
- Ganzheitliche und strukturierte Kundenbetreuung mit dem Finanzkonzept Firmenkunden
- Der systematische Vertriebsprozess

Mark Wemhöner, Bereichsleiter Sparkasse Bielefeld

15.00 – 15.45

Wie eine mittelständische Regionalbank die Chancen im Firmenkundengeschäft nützt

- Kontinuierliche Mitarbeiterförderung und gelebte Kundenorientierung
- Konsequente Ausrichtung auf den Vertrieb
- Unkonventionelle Maßnahmen bei der Firmenkundenbetreuung

Rosemarie Miller-Weber, Vorstand Leutkircher Bank

15.45 – 16.00

Zusammenfassung und Abschluss

Prof. Dr. Anton Schmoll, Wolfgang Ronzal

DER INHALT

TAGUNGSPROGRAMM