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

Anreiseplan: http//www.austria-trend.at/wiw. Kostenlose Parkplätze vor dem Hotel.

Zimmerreservierung: Diese nehmen Sie bitte selbst vor. Bis 28. 2. 2014 steht ein Kontingent an Zimmern für Sie auf Abruf bereit. Kennwort: Banken-Kongress.
Preis EZ: EUR 135,– pro Nacht (inkl. MwSt. und inkl. Frühstücksbuffet)
Preis DZ: EUR 155,– pro Nacht (inkl. MwSt. und inkl. Frühstücksbuffet)

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!“
(= die 2. Person aus Ihrer Bank nimmt GRATIS teil!)

ANMELDUNG FIRMENKUNDENKONGRESS 28. – 29.4.2014

Wolfgang Ronzal Seminare und Kongresse, 1140 Wien, www. ronzal.at
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 28. 4. 2014:
O ja ____ Personen O nein

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

Datum: _____ Unterschrift: _____

ANMELDUNG

Herbert Angerer
Herbert Angerer ist Vorstandsvorsitzender der Volksbank Steirisches Salzkammergut in Bad Aussee. Von 1982 – 1998 leitete er die Kreditabteilung. Seit 1998 ist er Geschäftsleiter und Vorstandsmitglied und seit 2003 Vorsitzender des Vorstands. Als Kommerzkundenverantwortlicher hat er ein umfangreiches betriebswirtschaftliches Know-how, insbesondere in der Tourismusbranche. Er war Initiator und Promotor für den Ausbau der Schigebiete Tauplitzalm und Loser und für die Errichtung der Grimming Therme.

Dipl.-Kfm. Markus Dauber, MBA
Dipl.-Kfm. Markus Dauber ist Bankkaufmann und studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität Siegen. Später graduierte er zum MBA in Financial Services an der Steinbeis-Hochschule in Berlin. Nach verschiedenen Führungsfunktionen in der Marburger Bank eG wurde er 2005 in den Vorstand der Volksbank Offenburg eG berufen. Seit 1.1.2013 ist er deren Vorstandsvorsitzender. Er ist Mitglied mehrerer Beiräte und Kommissionen innerhalb der genossenschaftlichen Finanzgruppe und Autor zahlreicher Veröffentlichungen.

Gaston Giefing, CMC, MBA
Gaston Giefing stammt aus einer gewerbetreibenden Unternehmerfamilie. Seit 25 Jahren ist er im Firmenkundengeschäft für drei Banken im In- und Ausland tätig, u.a. für den Aufbau und die Leitung einer Filiale der ehemaligen Creditanstalt in Warschau. Seit 1998 ist er bei RLB NÖ-Wien und leitet seit 2004 die Stadtdirektion Handel & Gewerbe. Seit 2010 ist er zertifizierter Unternehmensberater (CMC) und seit 2012 MBA.

Thomas Grunwald
Thomas Grunwald hat über 20 Jahre Erfahrung im Zielgruppen- und Vertriebsmanagement für Firmenkunden. Nach Banklehre und BWL-Studium war er in unterschiedlichen Positionen im Firmenkundengeschäft einer Geschäftsbank sowie einer Landesbank tätig. Derzeit beschäftigt er sich beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband mit Vertriebsstrategien für das Firmenkundengeschäft der deutschen Sparkassen-Finanzgruppe.

Dr. Michaela Schneider
Dr. Michaela Schneider verfügt über mehr als 20 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.

Matthias Seeger
Matthias Seeger ist stv. Vorstandsmitglied und Leiter des Unternehmenskunden-Centers. Neben dem Großkundengeschäft verantwortet er das Auslandsgeschäft und die Vertriebsunterstützung für alle gewerblichen und freiberuflichen Kunden. Er ist seit vielen Jahren bei der Sparkasse Zollernalb und war zuvor bei der Hohenzollerischen Landesbank Kreissparkasse Sigmaringen im Firmenkundengeschäft tätig.

Mag. Silvia Silberbauer-Weismann
Nach dem Studium der Betriebswirtschaft an der WU und einer Ausbildung zum Bankkaufmann arbeitete sie zwei Jahre in der Verbandsprüfung beim Österreichischen Genossenschaftsverband, danach für die Österreichischen Volksbanken in der Konzernrevision. Seit 2005 ist sie als Manager bei zeb/rolfes.schierenbeck.associates tätig. Als Projektleiterin ist sie zuständig für Firmenkundenvertrieb sowie Organisations- und Prozessmanagement.

Mag. Eduard Stolzlechner
Mag. Eduard Stolzlechner besuchte die Berufsschule für das Gastgewerbe in Brixen und die Kaufmännische Lehranstalt in Brixen. Danach folgte ein BWL-Studium an der Universität Innsbruck. Seine berufliche Laufbahn begann er als Revisor im Raiffeisenverband Südtirol. Ab Oktober 2006 Aufbau und Leitung der Kundenbetreuung für das Firmenkundengeschäft bei der Raiffeisenkasse Bruneck, seit 2010 Leiter des Kreditbereichs.

Gerd Streuber
Gerd Streuber ist seit 1986 Vorstandsmitglied einer Genossenschaftsbank und verantwortlich für den Markt. Die Volksbank Hildesheimer Börde eG ist eine etablierte, gesunde Bank, zu deren Alleinstellungsmerkmalen in der Region Hildesheim u.a. die Agrarkundenbetreuung, das Private Banking und die Kundenclubs zählen.

MMag. Dr. Hans Unterdorfer, MBA
Dr. Hans Unterdorfer ist seit 2011 Vorstandsvorsitzender der Tiroler Sparkasse. Der gebürtige Innsbrucker studierte Politikwissenschaften, Slawistik (Studienzweig Russisch) und Rechtswissenschaften an der Universität Innsbruck sowie Gesundheitswissenschaften an der UMIT in Tirol. Er lernte das Bankgeschäft von der Pike auf im Genossenschaftssektor, wo er alle Stationen vom Kundenbetreuer bis zum Firmenkundenvorstand durchlief.

DIE EXPERTEN

DIE ZUKUNFT DES FIRMENKUNDENGESCHÄFTS

Herausforderungen, Strategien, Innovationen

Top-Themen

- Neue Betreuungsmodelle, neue Mitarbeiterrollen
- Maßgeschneiderte Produkte bei hoher Standardisierung
- Strategien für Agrar-Business, Energie-Effizienz, Tourismus
- Revitalisierung des Gewerbekundengeschäfts
- Neukunden mit Garantie

Wiener Firmenkundenkongress
vom 28. – 29. April 2014 in Wien
Hotel Schloss Wilhelminenberg

SONDERANGEBOT:
Die zweite Person aus Ihrer Bank nimmt GRATIS teil!

Fachliche Leitung:
Prof. Dr. Anton Schmoll

Veranstalter:
Wolfgang Ronzal
Seminare und Kongresse

FACHKONGRESS

Fachliche Leitung des Kongresses

Prof. Dr. Anton Schmoll / www.diebasis.at
Anton Schmoll verfügt über 35 Jahre Bankpraxis im Zielgruppen- und Kreditmanagement für mittelständische Firmenkunden. Von 1986 bis 2013 war er Geschäftsführer des Kreditvereins der ERSTE Bank AG Wien. Heute ist er selbständiger Trainer und Berater für das Firmenkundengeschäft. Er unterrichtet an der Fachhochschule für Bank- und Finanzwirtschaft und ist Dozent an mehreren Bankakademien in Österreich und Deutschland. Darüber hinaus ist er Autor zahlreicher Bücher und Fachbeiträge sowie gefragter Redner bei Kongressen.

Keynote-Speaker

Dirk Kreuter / www.dirkkreuter.de
„Experte für Neukundengewinnung …“ schreibt das Fachmagazin Wirtschaft & Weiterbildung. RTL bezeichnet ihn als „Spitzenverkaufstrainer“. Das Fachmagazin Der Handel bezeichnet Dirk Kreuter als „Verkaufs-Guru“. Die Vertriebsfachzeitschrift acquisa zählt ihn zu „… einem der führenden Verkaufstrainer in Deutschland“ und „… gebündeltes Experten-Know-how …“ bestätigt salesBusiness. Das Unternehmermagazin Impulse bezeichnet ihn als Verkaufsprofi und das Fachmagazin Cash zählt ihn zu den zehn führenden Verkaufstrainern Deutschlands. 2010 wurde er vom Magazin TRAINING als „Trainer des Jahres“ ausgezeichnet. Das Magazin Wissen+Karriere ernannte ihn 2011 zum „Speaker of the year“. Dirk Kreuter ist Autor, Co-Autor und Mit-Herausgeber von über 30 Fachbüchern, DVDs und Hörbüchern, die bereits in mehreren Ländern erschienen sind.

Berater und Unterstützer des Kongresses

Mag. (FH) MCI Daniel W. Walch / www.subito.at
Daniel Walch, zertifizierter QMB und interner Auditor (ISO 9001) wechselte 2008 aus der Bankkundenbetreuung in die Unternehmensberatung zur BranchConsult in Vomp/Tirol. Als Senior Consultant & Projektmanager begleitete er zahlreiche Projekte im deutschsprachigen Raum zu den Themen Servicecenteraufbau, Kreditprozessoptimierung sowie Entwicklung von Intensivkundenbetreuungskonzepten. Seit der Zugehörigkeit der BranchConsult zur SUBITO Gruppe übernimmt er als Fachexperte die Projektleiterfunktion für alle Themen aus dem Kredit- und Forderungsmanagement unter der Marke SUBITO in Österreich.

Dr. Georg Wübker / www.simon-kucher.com
Dr. Georg Wübker ist Partner, Gesellschafter und globaler Leiter der Banking Division von Simon-Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultants. Er hat Volkswirtschaft und BWL in Deutschland, USA und UK studiert. Seine Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Preis-, Produkt- und Vertriebsmanagement. Er ist Autor zahlreicher Publikationen und Bücher, u.a. „Power Pricing für Banken“ und „Preis- und Produktmanagement für Regionalbanken“.

Veranstalter

Wolfgang Ronzal / www.ronzal.at
Wolfgang Ronzal war über 30 Jahre in leitenden Funktionen bei der Erste Bank AG Wien tätig, u.a. als Filialleiter, Marktbereichsleiter sowie zuletzt als Direktor für den Filialvertrieb Wien. Heute ist er selbständig tätig als Trainer und Berater. Er ist Autor zahlreicher Publikationen und Top-Speaker bei Kongressen.

Kooperationspartner:

SIMON • KUCHER & PARTNERS Strategy & Marketing Consultants — www.simon-kucher.com
MANZ — www.manz.at
SUBITO — www.subito.at
ORBIS Naturana — www.swopper-stuhl.de

DER INHALT

TAGUNGSPROGRAMM

1. TAG, 28. APRIL 2014

09.00 – 09.15 **Begrüßung und Einleitung**
Prof. Dr. Anton Schmoll
Wolfgang Ronzal

09.15 – 10.00 **Aktuelle Herausforderungen im Firmenkundengeschäft**
- Erfolgsfaktoren aus der zeb/Firmenkundenstudie
- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Bedrohungen und Chancen

Dr. Michaela Schneider, Geschäftsführende Partnerin
Mag. Silvia Silberbauer-Weismann, Manager,
zeb/rolfes.schierenbeck.associates

10.00 – 10.30 **Kaffeepause**

10.30 – 11.15 **Vertriebsstrategien der Zukunft**
- Neue Betreuungsmodelle
- Mehr Kundennähe und höhere Qualität in der Beratung
- Neue Rollenbilder für Mitarbeiter

Thomas Grunwald, Vertriebsexperte
Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Berlin

11.30 – 12.15 **Effiziente und konsequente Vertriebssteuerung**
- Die Firmenkunden BSC in der Gesamtbankstrategie
- Nischen beleuchten, Stärken entwickeln
- Von der Strategie zum Ergebnis

Dr. Hans Unterdorfer, MBA, Vorstandsvorsitzender,
Tiroler Sparkasse Bank AG, Innsbruck

12.15 – 13.15 **Mittagessen**

13.15 – 14.00 **Die Bank als Entwickler einer Region**
- Impulse für die regionale Wirtschaft
- „Fit for Tourismus“ – Tourismusstrukturen entwickeln

Herbert Angerer, Vorsitzender des Vorstands,
Volksbank Steirisches Salzkammergut, Bad Aussee

14.15 – 15.00 **Maßgeschneiderte Produkte im Firmenkundengeschäft**
- Intelligente Produktdifferenzierung
- Silber – Gold – Platin über alle Produktfelder
- Preispolitischer Ansatz zu höherem Cross-Selling

Dipl.-Kfm. Markus Dauber, MBA, Vorstandsvorsitzender Volksbank Offenburg
Dr. Georg Wübker, Partner und Leiter Banking-Abteilung, Simon-Kucher &
Partners, Bonn

15.00 – 15.30 **Kaffeepause**

1. TAG, 28. APRIL 2014

15.30 – 16.15 **Innovationen im Firmenkundengeschäft**
- Die erste österreichische Bewertungsplattform
- Der KMU-Bonitätsrechner
- Netzwerk „Raiffeisen – Gute Beziehungen“

Gaston Giefing, CMC, MBA, Stadtdirektor Handel und Gewerbe,
Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien AG

16.15 – 17.00 **Diskussionsrunde „Aktivitäten der Banken für Basel III“**
Gesprächsleitung Prof. Dr. Anton Schmoll

17.15 – 18.30 **Umsatz extrem – Neukunden mit Garantie**
- Die Welt ist größer als Sie denken: maximale Vorstellungskraft
- Keine Abkürzungen: radikale Selbstdisziplin
- Schneiden und Wachsen: eindeutige Vorwärtsorientierung
- Da geht noch was: intelligente Zusatzverkäufe

Dirk Kreuter, Vertriebs- und Marketingexperte, Spitzenverkaufstrainer,
Verkaufsprofi, „Verkaufs-Guru“, Bochum

ab 19.00 **Informeller Erfahrungsaustausch**

2. TAG, 29. APRIL 2014

09.00 – 09.45 **Agrar-Business und Energiebank**
- VR-Agrar – attraktive Finanzlösungen
- Bürger-Photovoltaik-Genossenschaften
- Förderpreis für innovative Energieprojekte

Gerd Streuber, Vorstand, VB Hildesheimer Börde, Söhlde

10.00 – 10.45 **Intensivkundenbetreuung als Mehrwert-Modell**
- Firmenkunde in der Krise als Chance erkennen
- Kundenbindung und Mehrwert schaffen
- Neue Modelle bei Intensivbetreuung und Forderungsmanagement

Eduard Stolzlechner, Leiter Kreditbereich, Raiffeisenkasse Bruneck, Südtirol
Mag.(FH) MCI Daniel W. Walch, Kreditprojektmanager, SUBITO AG Österreich

10.45 – 11.00 **Kaffeepause**

11.00 – 11.45 **Revitalisierung des Gewerbekundengeschäfts**
- Potenzialorientierte Kundenbetreuung
- Verschlankung der Kreditprozesse
- Intensivierung der Zielkontaktintensität

Matthias Seeger, Leiter Unternehmenskunden-Center,
Stv. Mitglied des Vorstands, Sparkasse Zollernalb Balingen

11.45 – 12.00 **Abschluss**