

**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. Kennwort: Banken-Kongress.  
Bis 27. 2. 2015 steht ein Kontingent an Zimmern auf Abruf für Sie bereit.  
Preis EZ: EUR 135,- pro Nacht (inkl. MwSt. und inkl. Frühstücksbuffet)  
Preis DZ: EUR 151,- pro Nacht (inkl. MwSt. und inkl. Frühstücksbuffet)

**Anmeldung:** Telefon: +43 (0)1 485 85 03-555, Fax: +43 (0)1 485 48 76  
E-Mail: [reservierung.schloss.wilhelminenberg@austria-trend.at](mailto:reservierung.schloss.wilhelminenberg@austria-trend.at)

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

## Sonderangebot

**SONDERANGEBOT: „ZWEI KOMMEN – NUR EINER BEZAHLT!“**  
(= die zweite Person aus Ihrer Bank nimmt GRATIS teil!)

### ANMELDUNG FIRMENKUNDENKONGRESS 13.–14.4.2015

Wolfgang Ronzal Seminare und Kongresse, 1140 Wien, [www.ronzal.at](http://www.ronzal.at)  
Tel + Fax: +43 (0)1 985 31 45, E-Mail: [wolfgang@ronzal.at](mailto:wolfgang@ronzal.at)

1. Person:

Vor- und Nachname \_\_\_\_\_

Funktion/Abteilung \_\_\_\_\_

Bank \_\_\_\_\_

PLZ/Ort/Straße: \_\_\_\_\_

2. Person:

Vor- und Nachname \_\_\_\_\_

Funktion/Abteilung \_\_\_\_\_

Teilnahme am Abendprogramm 13. 4. 2015:

JA \_\_\_ Personen

NEIN

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

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

#### Andreas Götz

Andreas Götz ist seit 1. April 2010 Vorstandsmitglied für das Unternehmenskundengeschäft und seit Januar 2012 auch stv. Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Ostalb. Nach dem Studium an der Dualen Hochschule in Stuttgart war er zwei Jahre im Bereich Corporate Finance bei der Baden-Württembergischen Bank und anschließend 15 Jahre bei der Kreissparkasse Waiblingen in verschiedenen Positionen tätig.

#### Gerald Gutmayer

Gerald Gutmayer hat nach seinem Eintritt 1975 in die Sparkasse Oberösterreich viele Stationen im Kunden- und Stabsbereich der Sparkasse durchlaufen. Er ist Leiter Marketing und Kommunikation und verantwortlich für die Organisationseinheiten bzw. Themen e-Channels, Werbung, Sponsoring und Events, zentrales und Regionalmarketing, Kapitalmarktmarketing, Zielgruppenmanagement, Marktforschung, Ombudsstelle und Qualitätsmanagement, „Gremien & Regulatory Watch“.

#### Rudolf Jäger

Rudolf Jäger ist Dipl. Bankbetriebswirt ADG und Vorstand der Volksbank Paderborn-Höxter-Deilmold. Er hat mehr als 45 Jahre Berufserfahrung in leitenden Funktionen (Kreditabteilung, Assistenz des Vorstandsvorsitzenden). Seit mehr als 20 Jahren gehört er zur Geschäftsleitung. Anfang der 1990er Jahre war er maßgeblich am Neuaufbau und der Umsetzung der Firmenkundenbetreuung beteiligt. Bevor er 2010 zum Vorstand für Unternehmenskunden in einem Teilmarkt berufen wurde, war er zehn Jahre für das Kompetenzzentrum Freie Berufe verantwortlich.

#### Dr. Carsten Krauß

Seine ersten Berufsjahre von 1983-1997 verbrachte Dr. Krauß bei der Deutschen Bank. In dieser Zeit absolvierte er ein Studium der Betriebswirtschaftslehre. 1998-2002 folgte der Aufbau und die stv. Leitung des Bereichs Geschäftsfeldconsulting bei der DZ Bank. Von 2002-2012 war er in mehreren Führungspositionen im Vertrieb bei Kreditgenossenschaften tätig. Seit dem 1.12.2012 ist er Vorstand Markt bei der Raiffeisenbank Roth-Schwabach, seit dem 1.7.2013 Vorstandsvorsitzender. Er verantwortet zahlreiche strategische Projekte und ist Referent bei Fachtagungen und an Genossenschaftsakademien.

#### Wolfgang Layr

Wolfgang Layr ist seit fast 30 Jahren im Bankgeschäft tätig, davon rund 20 Jahre als Geschäftsführer bzw. Vorstandsdirektor in verschiedenen Geschäftsfeldern der Bankbranche. Begonnen hat er die Laufbahn als Wertpapieranalyst und Fondsmanager. Derzeit ist er Vorstandsdirektor der Volksbank Wien-Baden AG. Diese Volksbank ist nach zwei Fusionen in den beiden letzten Jahren heute die größte Volksbank in Österreich.

#### Christian Nübling

Christian Nübling nahm nach Abschluss seines Studiums als Diplombetriebswirt (DHWB) eine Tätigkeit bei der Bezirkssparkasse Villingen-Schwenningen auf. Nach sechsjähriger Berufserfahrung in diversen Funktionen im Kreditgeschäft bildete er sich zum Diplom Sparkassenbetriebswirt weiter. Es folgte ein Wechsel zur Landesbank Baden-Württemberg als Key Account Manager Corporates Europa. 2006 kehrte er als Abteilungsleiter zur Kreissparkasse Waiblingen zurück und verantwortet dort die Grundsatzfragen Kredit, Produkt- und Prozessentwicklung für das Vertriebsmanagement und für das Firmenkundengeschäft.

#### Mag. Andreas Weber

Nach dem Studium an der Wirtschaftsuniversität in Wien arbeitete Mag. Andreas Weber seit 1990 in verschiedenen Banken (Leiter Jugendclub sowie Anlageberatung, Kommerzkundenbetreuer). Bevor er in die Raiffeisenbank Amstetten wechselte, war er in der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien tätig (Leiter der Abteilung Zielgruppenmanagement Firmenkunden, Vertriebsunterstützung Raiffeisenbanken, Vertriebsunterstützung Direktkundengeschäft, Leiter der Förderabteilung EU-Förderungen). Seit 2006 ist Direktor Mag. Andreas Weber als Geschäftsleiter der Raiffeisenbank Region Amstetten tätig.

#### Thorsten Wolff

Thorsten Wolff begann seine berufliche Laufbahn 1994 bei der heutigen Volksbank Paderborn-Höxter-Deilmold mit der Ausbildung zum Bankkaufmann. Nach Abschluss seines Studiums an der Bankakademie absolvierte er 2006 das Genossenschaftliche Bankführungsseminar. Der Dipl. Bankbetriebswirt ADG ist heute Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung und verantwortet als Bereichsleiter das Unternehmenskundengeschäft. Er hat maßgeblich an der Neuausrichtung der Unternehmenskundenbetreuung mitgewirkt.

# DIE CHANCEN IM FIRMENKUNDENGESCHÄFT NÜTZEN

## Schwerpunkt: Neukundengewinnung mit System

### Top-Themen

- Wachstumsfelder und unterschätzte Einnahmequellen
- Neue Studie: Was erwarten Firmenkunden von ihrer Hausbank?
- Der digitale Firmenkundenvertrieb

10. Wiener Firmenkundenkongress  
vom 13.–14. April 2015 in Wien  
Hotel Schloss Wilhelminenberg



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

# ANMELDUNG

# DIE EXPERTEN

Fachliche Leitung:  
Prof. Dr. Anton Schmall

Veranstalter:  
Wolfgang Ronzal  
Seminare und Kongresse

FACHKONGRESS

## Fachliche Leitung des Kongresses

**Prof. Dr. Anton Schmolz / [www.diebasis.at](http://www.diebasis.at)**

Anton Schmolz verfügt über 30 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

**Claus Weiers / [www.weiersnet.de](http://www.weiersnet.de)**

Claus Weiers kennt Banken aus unterschiedlichen Perspektiven. Nach dem Studium bei der Deutschen Bundesbank arbeitete er im Firmenkundengeschäft einer Privatbank. Von 1998-2000 war er CEO einer mittelständischen Firmengruppe. Seit 2001 ist er als Berater selbständig, leitet ein Institut im Steinbeis-Verband, arbeitet als Trainer bei Banken und Sparkassen sowie als Dozent an der DHBW in Karlsruhe.

## Berater und Unterstützer des Kongresses

**Andreas Jenewein / [www.branchconsult.at](http://www.branchconsult.at)**

Andreas Jenewein, CMC und akademischer Unternehmensberater, ist Geschäftsführer der BranchConsult AJC GmbH (seit 2013 Teil der SUBITO Gruppe). Nach 14 Jahren umfassender Bankpraxis ist er seit 1996 Unternehmensberater und Trainer für Banken und Sparkassen. Er ist Experte für die Gestaltung und Optimierung des Bankvertriebs, Autor zahlreicher Publikationen, gefragter Redner auf Fachtagungen, Dozent auf Bankakademien.

**Jens Baumgarten / [www.simon-kucher.com](http://www.simon-kucher.com)**

Jens Baumgarten ist Partner und Teilhaber von Simon-Kucher & Partners, der weltweit führenden Unternehmensberatung im Bereich Pricing, Marketing und Vertrieb. Er berät Unternehmen im Finanzdienstleistungssektor zu strategischen Themen und Fragen der Angebots- und Preisgestaltung in Österreich, Deutschland, UK sowie in USA und Kanada. Neben zahlreichen Publikationen referiert er regelmäßig auf internationalen Kongressen.

## Veranstalter

**Wolfgang Ronzal / [www.ronzal.at](http://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 Trainer und Berater zu den Themen „Servicequalität und Kundenbindung“, „Führung und Motivation“, sowie für die „Kundengruppe 50plus“. Er ist Autor zahlreicher Publikationen und Top-Speaker bei Kongressen und Events.

### Kooperationspartner:



Simon-Kucher & Partners: Die weltweit führende Preisberatung, [www.simon-kucher.com](http://www.simon-kucher.com)



BranchConsult AJC GmbH, Beratung mit Herzverstand, [www.branchconsult.at](http://www.branchconsult.at)



MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung GmbH, [www.manz.at](http://www.manz.at)



ORBIS Naturana, Gesundheit und Ergonomie am Arbeitsplatz, [www.swopper-stuhl.de](http://www.swopper-stuhl.de)

## 1. TAG, 13. APRIL 2015

09.00 – 09.15

### Begrüßung und Einleitung

*Prof. Dr. Anton Schmolz / Wolfgang Ronzal*

09.15 – 10.00

### Customer Relationship Management im FK-Geschäft

- Vertriebsprozess und technische Unterstützung
- Vertriebssteuerung und Coaching
- Die Berater für CRM gewinnen

*Andreas Götz, Stv. Vorstandsvorsitzender, Kreissparkasse Ostalb*

10.15 – 11.00

### Vom Markt her denken und handeln

- Erfolgreicher Vertrieb braucht Vertriebskultur und Beratungskompetenz
- Potenzialorientierter Ressourceneinsatz
- Akquisition: Neue Kunden kommen nicht von allein

*Thorsten Wolff, Direktor, Leiter Unternehmenskunden, Rudolf Jäger, Vorstand, VB Paderborn-Höxter-Deimold*

11.00 – 11.30

### Kaffeepause

11.30 – 12.15

### Studie: Wie viel Filiale braucht ein Firmenkunde – noch?

- Was erwarten Firmenkunden von ihrer Hausbank?
- Wie kann eine Filiale auch für FK interessant sein?

*Andreas Jenewein, CMC, Geschäftsführer, BranchConsult AJC GmbH*

12.15 – 13.15

### Mittagessen

13.15 – 14.00

### Das virtuelle Beratungszimmer

- Der digitale Dialog mit Firmenkunden
- Sichere Kommunikation in Echtzeit
- Die Business App – das mobile Büro

*Gerald Gutmayer, Direktor, Leiter Marketing und Kommunikation, Sparkasse Oberösterreich*

14.15 – 15.00

### Aktive Marktbearbeitung bei Fusionen

- Bedeutung einer Bankfusion für das Firmenkundengeschäft
- Differenzierte Betreuungsformen
- Kunden halten und gewinnen trotz Fusion

*Wolfgang Layr, Vorstand, Volksbank Wien-Baden*

15.00 – 15.30

### Kaffeepause

15.30 – 16.15

### Struktur des Firmenkundengeschäftes einer Regionalbank

- Organisation der Firmenkundenbetreuung
- Potenzialanalyse und Kundenkalkulation
- Marktumfeld in der Kommerzkundenbetreuung

*Mag. Andreas Weber, Direktor, Geschäftsleiter, Raiffeisenbank Amstetten*

## 1. TAG, 13. APRIL 2015

16.30 – 17.30

### Konsequente und nachhaltige Akquisition

- Erfolgreiche Terminvereinbarung am Telefon
- Der erste persönliche Kontakt
- Den Akquisitionsprozess am Leben halten

*Claus Weiers, Trainer und Berater, Steinbeis-Transferzentrum*

17.45 – 18.30

### Erfolgreiche Akquisition im Firmenkundengeschäft

Präsentation des neuen Buches von Prof. Dr. Anton Schmolz  
*Dr. Wolfgang Pichler, Verlagsleitung, MANZ-Verlag*

19.00 –

### Gedanken- und Erfahrungsaustausch

*Villa Aurora, Bergbauernhof*

## 2. TAG, 14. APRIL 2015

09.00 – 09.45

### Unterschätzte Einnahmequellen im FK-Geschäft

Zukünftige Schlüsselfunktionen der Vertriebsspezialisten:

- Zahlungsverkehr / Electronic Banking
- Corporate Finance Renaissance
- Ausland

*Christian Nübling, Abteilungsleiter, Firmenkundensekretariat, Kreissparkasse Waiblingen*

09.45 – 10.15

### Kaffeepause

10.15 – 11.00

### Enemies at the gate – Mit intelligenten Treasury-Angeboten gegen branchenfremde Anbieter erfolgreich Marktanteile verteidigen

- Neue Wettbewerber bieten innovative Payment-Lösungen an
- Neuausrichtung des Geschäftsmodells macht aus der Bedrohung eine Chance
- Erfolgreiche Verteidigungsstrategien – Wachstum gegen den Wind

*Jens Baumgarten, Partner und Teilhaber, Simon-Kucher & Partners*

11.15 – 12.00

### Das Sandwich-Phänomen

- Die Rolle des Bereichsleiters als zentrales Bindeglied zwischen Kundenbetreuer und Vorstand
- Den Wandel managen – einige wichtige Erfolgsfaktoren
- Chancen nutzen und Fehler beim Rollenwechsel vermeiden

*Dr. Carsten Krauß, Vorstandsvorsitzender, Raiffeisenbank Roth-Schwabach*

12.00 – 12.15

### Abschluss

*Prof. Dr. Anton Schmolz / Wolfgang Ronzal*

# DER INHALT TAGUNGSPROGRAMM