

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

Anreiseplan: <http://www.austria-trend.at/wiw>. Kostenlose Parkplätze vor und beim Hotel.

Zimmerreservierung: Diese nehmen Sie bitte selbst vor. Kennwort: Banken-Kongress.
Bis 28. 2. 2018 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

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 16.–17. 4. 2018

Wolfgang Ronzal Seminare und Kongresse, 1140 Wien, www.ronzal.at
Tel + Fax: +43 (0)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 16. 4. 2018:

JA ____ Personen

NEIN

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

Datum: _____ Unterschrift: _____

Frank Bernbach

Frank Bernbach absolvierte die Ausbildung zum Bankkaufmann bei einer Genossenschaftsbank. Fortbildung zum Firmenkundenbetreuer, später Wechsel ins Privatkundengeschäft. Ressortleiter für vermögende Privatkunden und das Filialgeschäft. Mit 30 Jahren Gründungsvorstand Marktfolge und Betrieb der CRONBANK AG, einer Spezialbank für inhabergeführten Fachhandel und Handwerk.

Dipl.-Kfm. Ralph Döller, CEP

ist mit dem Institut für Unternehmensberatung (Köln) seit 10 Jahren als Berater für mittelständische Firmenkunden erfolgreich unterwegs. Neben betriebswirtschaftlicher Krisen- und Sanierungsberatung gehört das Unternehmer- und Führungskräfte-Coaching zu seinen Beratungsleistungen.

Johann Flasch

Johann Flasch begann seine Bankkarriere 1985 im Vertrieb der Salzburger Sparkasse. Er hat langjährige Erfahrung als Filialleiter, Kommerzkundenberater, Risikomanager und Abteilungsleiter für Kommerzkunden. Seit 2014 ist er als Bereichsleiter für das gesamte Kommerz- und Firmenkundengeschäft verantwortlich.

Uwe Johmann

Uwe Johmann verfügt über 38 Jahre Bankpraxis. Über 20 Jahre war er bei einer Konzernbank, zuletzt als Niederlassungsleiter Firmenkundengeschäft. Drei Jahre war er Vorstandsvorsitzender der Förderbank SIKB. Seit über zehn Jahren ist er nun Firmenkundenvorstand der Sparkasse Saarbrücken. Er ist Geschäftsführer der Sparkassen/SIKB Beteiligungs-GesmbH. Darüber hinaus hat er eine Vielzahl öffentlicher Funktionen.

Dipl.-Bankbetriebswirt Clifford Jordan

Clifford Jordan begann seine Bankausbildung 1987 bei einem Vorgängerinstitut der heutigen VR Bank Südpfalz. Als Regionaldirektor leitete er lange Jahre das Privatkundengeschäft der Bank, bevor er 2010 die Abteilungsdirektion Firmenkundenbetreuung übernahm. 2012 wurde er in den Vorstand der VR Bank Südpfalz berufen. Er verantwortet das Privat-, Firmenkunden- und Immobiliengeschäft der Bank.

Dipl.-Kfm. Ralf Knappkötter

Ralf Knappkötter war 1994 – 2007 bei der Westdeutschen Genossenschafts-Zentralbank AG (heutige DZ BANK) tätig, seit 2001 als Abteilungsdirektor im Bereich Firmenkunden. Danach Wechsel zur Volksbank Lippstadt. Seit 2010 Bereichsleiter Firmenkunden und Immobilienfinanzierung der Volksbank Dortmund-Nordwest. Seit 2014 Generalbevollmächtigter.

Frank Ostertag

Frank Ostertag ist Vorstandsmitglied bei der Volksbank Wildeshauser Geest und seit 2005 verantwortlich für das Firmenkundengeschäft. Neben seinen Gremientätigkeiten bei der Münchener Hypothekbank und im Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken ist er als Vorsitzender des Fachrates Markt/Produkte und des Bildungsausschusses des Genossenschaftsverbandes Weser-Ems tätig.

Matthias Seeger

Matthias Seeger ist Stv. Vorstandsmitglied und Leiter des Bereichs Unternehmenskunden der Sparkasse Zollernalb. Neben dem Kundengeschäft mit den größten Firmenkunden verantwortet er das Vermögensanlage- und das Auslandsgeschäft sowie die Vertriebsunterstützung für alle gewerblichen und freiberuflichen Kunden. Zuvor war er bei der Hohenzollerischen Landesbank tätig.

INNOVATIONEN IM FIRMENKUNDENGESCHÄFT

Digitale Transformation und Omnichannel-Management

Top-Themen

- Wie die Digitalisierung das Firmenkundengeschäft verändert
- Ertragspotenziale konsequent heben
- Zukunftsorientierte Unternehmensfinanzierung

13. Wiener Firmenkundenkongress vom 16.–17. April 2018 in Wien
Hotel Schloss Wilhelminenberg

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

WIENER
BANKEN
KONGRESSE

Fachliche Leitung:

Prof. Dr. Anton Schmoll
diebasis – Gesellschaft für Organisations- und Kompetenzentwicklung
www.diebasis.at

Veranstalter:

Wolfgang Ronzal
www.ronzal.at
www.wienerbankenkongresse.eu

ANMELDUNG

DIE EXPERTEN

S
S
B
G
K
O
N
G
R
E
S
S
E
A
C
H
T
L
I
C
H
E
L
E
I
T
U
N
G

Fachliche Leitung des Kongresses

Prof. Dr. Anton Schmolz / www.diebasis.at

Anton Schmolz verfügt über 35 Jahre Bankpraxis im Zielgruppen- und Kreditmanagement für mittelständische Firmenkunden. 1986 – 2013 war er Geschäftsführer des Kreditvereins der Erste Bank 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. Er ist Autor zahlreicher Bücher und Fachbeiträge sowie gefragter Redner bei Kongressen.

Keynote-Speaker

Mag. Regina Ovesny-Straka

Frau Mag. Ovesny-Straka begann ihre berufliche Karriere 1981 bei der Creditanstalt-Bankverein in Wien. Ab 1994 war sie in führender Position in mehreren Instituten tätig. Bis 1998 Sprecherin des Vorstands der Creditanstalt in Bratislava, 1999 – 2001 Vorstandsvorsitz bei der Bank Austria Creditanstalt s.a., 2001 – 2009 Vorstandsvorsitzende der Slovenská sporiteľňa, 2009 – 2014 Vorstandsvorsitzende der Salzburger Sparkasse Bank AG und seit 7/2016 Vorstandsvorsitzende und Generaldirektorin der Volksbank Steiermark AG.

Guglielmo Imbimbo

Guglielmo Imbimbo ist gefragter Persönlichkeits- und Verkaufstrainer. Mit mehr als 2.000 Trainingstagen verfügt er über ausgewiesene Kompetenz in der praktischen und interaktiven Wissensvermittlung. Er begeistert und zeigt Mitarbeitern von Medien, Banken, Versicherungen, Pharma u.a., wie jeder mehr aus sich herausholen und mit modernen Verkaufstools noch erfolgreicher sein kann.

Unterstützer und Berater des Kongresses

Steffen Ulitzka / www.simon-kucher.com

Steffen Ulitzka ist als Senior Consultant bei Simon-Kucher & Partners im Competence Center Banking tätig. Sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster und an der University of Houston hat er als Master of Science abgeschlossen. Er hat sich bei Regionalbanken bei Optimierungen im Bereich Zahlungsverkehr, Wertpapier und Kontokorrentlinien Expertise aufgebaut.

Mag. (FH) Daniel Walch / www.subito.at

Daniel Walch ist Geschäftsführer der SUBITO Austria GmbH. Er studierte „Management & Law“ in Innsbruck und Brisbane. Nach den Stationen als Allfinanzberater bzw. im Vertrieb und Risikomanagement einer Genossenschaftsbank wechselte er in die Unternehmensberatung. Er ist Experte für innovative Lösungen zu kundenzentrierten Vertriebsprozessen, KundenServiceCenter und Omnichannel-Management.

Veranstalter

Wolfgang Ronzal / www.ronzal.at

Wolfgang Ronzal war über 30 Jahre in leitenden Funktionen bei der Erste Bank AG Wien tätig, als Filialleiter, Marktbereichsleiter, Leiter Marketing und Werbung, sowie zuletzt als Direktor für den Filialvertrieb Wien. Nun ist er selbständiger Trainer und Berater sowie mehrfach ausgezeichnete Redner. Er ist Experte zu den Themen „Servicequalität und Kundenbindung“, „Mitarbeiterführung und Motivation“, sowie für „Kundengruppe 50plus“. Er ist gefragter Redner auf Fachtagungen, Kongressen und Motivationsveranstaltungen.

1. TAG, 16. APRIL 2018

09.00 – 09.15

Kongresseröffnung

09.15 – 10.00

Aktuelle Herausforderungen im Firmenkundengeschäft

- Trends – Erfolgsfaktoren – Geschäftsmodell
- Mag. Regina Ovesny-Straka, Generaldirektorin, Volksbank Steiermark AG*

10.00 – 10.30

Kaffeepause

10.30 – 11.15

Omnichannel-Banking im Firmenkundengeschäft

- VR-Business Online
 - Social Media im Firmenkundenvertrieb
 - Weiterentwicklung der Omnichannel-Strategie
- Dipl.-Kfm. Ralf Knappkötter, Generalbevollmächtigter, Volksbank Dortmund-Nordwest*

11.30 – 12.15

Auswirkungen der Digitalisierung auf das Firmenkundengeschäft

- Loyalisierung der Kunden durch digitale Plattformen
 - Bessere Preisdurchsetzung durch digitale Vertriebsstools
 - Signifikanter Mehrertrag durch höheres Cross-Selling
- Frank Ostertag, Mitglied des Vorstands, Volksbank Wildeshauser Geest*
Steffen Ulitzka, Senior Consultant, Simon-Kucher & Partners

12.15 – 13.15

Mittagspause

13.15 – 13.30

Vertriebsunterstützung

13.30 – 14.15

Crowdinvesting – ein zukunftsorientiertes Instrument der Unternehmens- und Projektfinanzierung

- Branchenspezifisches Kreditportfoliomanagement
 - Marktüberblick Crowdfunding
 - Deutsche Crowdinvest: Geschäftsmodell
- Uwe Johann, Mitglied des Vorstands, Sparkasse Saarbrücken*

14.30 – 15.15

„Auf'm Gerüst“

- Innovative Absatzfinanzierung dort, wo sie gefragt ist
 - Integration von Partnern und Kunden in den Vertriebsprozess
 - Kundenzentrierte Softwaregestaltung
- Frank Bernbach, Mitglied des Vorstands, CRONBANK AG*
Mag. Daniel (FH) Walch, Geschäftsführer, SUBITO Austria GmbH

15.15 – 15.45

Kaffeepause

15.45 – 16.30

Beziehungs- und Digitalisierungskompetenz im Kommerzkundengeschäft

- Strategische Grundlagen schaffen und erfolgreich umsetzen
 - Regionale Ausrichtung des Firmenkundenvertriebs
 - Ansätze zur Digitalisierung
- Johann Flasch, Vertriebsdirektor Kommerz, Salzburger Sparkasse Bank AG*

Medienpartner:



FMVÖ Finanz-Marketing Verband Österreich, www.fmv.or.at



ForumF – der brandneue Newsletter für die Finanzbranche. www.forumf.at

1. TAG, 16. APRIL 2018

16.45 – 17.45

Digitalisierung im Vertrieb – Erfolgreich verkaufen mit dem iPad

- Wie Ihre Kundenberater das Tablet als Verkaufstool schneller akzeptieren
 - Wie das iPad gute Verkäufer noch besser macht
 - Tipps für den Einsatz im Kundengespräch
- Guglielmo Imbimbo, Experte für moderne Verkaufstechniken, Schweiz*

18.30

Informeller Ideenaustausch im Bergbauernhof

2. TAG, 17. APRIL 2018

09.00 – 09.45

Leasinggeschäft – vom Mauerblümchen zum „Deutsche Leasing Award“

- Strategische Ausrichtung des Geschäftsfeldes
 - Vorhandene Potenziale gezielt ausschöpfen
 - Meilensteine zur Vertriebssteigerung
- Matthias Seeger, Stv. Mitglied des Vorstands, Sparkasse Zollernalb*

09.45 – 10.15

Kaffeepause

10.15 – 11.00

Professionelles Vorsorge- und Risikomanagement für Firmenkunden

- Chancen und Risiken für Unternehmen, Unternehmer und Banken bei der Umsetzung von betrieblicher Altersvorsorge
 - Versorgungswerke im Mittelstand – Konzepte zur Mitarbeitergewinnung und -bindung
 - Die Vorsorgesituation des Unternehmers im Hinblick auf Firmenübergabe und Ruhestand
- Clifford Jordan, Mitglied des Vorstands, VR Bank Südpfalz*

11.15 – 12.00

PS besser auf die Straße bringen.

- Wie Firmenkunden erforderliche Maßnahmen besser umsetzen
 - Warum Handlungsempfehlungen oft versanden
 - Wie Sie die Umsetzungskompetenz Ihrer Firmenkunden stärken
 - Nutzenorientierter Mehrwert als Kundenbindungsinstrument
- Dipl.-Kfm. Ralph Döller, CEP, Institut für Unternehmensberatung*

12.00

Kongressende

Kooperationspartner:



Simon-Kucher & Partners: Die weltweit führende Preisberatung, www.simon-kucher.com



SUBITO Austria: Ihr Partner für Produktivität und Effizienz vom Vertrieb bis zum Forderungsmanagement, www.subito.at



diebasis: Gesellschaft für Organisations- und Kompetenzentwicklung, www.diebasis.at



MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung GmbH, www.manz.at

DER INHALT TAGUNGSPROGRAMM