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.
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 25.–26. März 2019

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 25.3.2019:
O JA ____ Personen O NEIN

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

_____

_____

Datum: _____ Unterschrift: _____

ANMELDUNG

DIE EXPERTEN

Markus Dünnebacke
Markus Dünnebacke ist Vorstandsmitglied bei der Dortmunder Volksbank und dort verantwortlich für das Firmenkundengeschäft. Seine langjährige Erfahrung in der Firmenkundenbetreuung sammelte er u.a. als Leiter und Abteilungsdirektor im Bereich Firmenkunden bei der Volksbank Hamm. 2010 wurde er in den Vorstand der Volksbank Hamm berufen, die 2013 mit der Dortmunder Volksbank fusionierte.

Sonia Fischer-King
Sonia Fischer-King ist als Director bei der Unternehmensberatung Simon-Kucher & Partners in Wien tätig. Sie ist spezialisiert auf Monetarisierungsstrategien sowie Preis- und Produktmanagement bei Banken und leitet zu diesen Themen zahlreiche erfolgreiche Projekte im deutschsprachigen Raum und weltweit.

Dominik Hochmair
Dominik Hochmair war von 2003–2012 in der Raiffeisenlandesbank OÖ AG in der Analyse strukturierter Finanzierungen tätig. 2012 wechselte er zur Volkskreditbank AG in das Sanierungsmanagement, bevor er 2015 die Leitung der Abteilung Kredit-Backoffice übernahm. Er ist verantwortlich für die Abwicklung sämtlicher Kreditfälle, die Prozessoptimierung und die Weiterentwicklung der EDV-Systeme.

Mag. Dietmar Holzinger-Böcskör, MBA
Dietmar Holzinger-Böcskör startete 1994 seine Bankkarriere in der Oberbank mit einer Traineeausbildung. Anschließend war er Berater im Firmenkundenbereich, bevor er im Jahr 2000 die Leitung einer Geschäftsstelle in Linz übernahm. Seit 2006 ist er als Stv. Leiter in der Abteilung Corporate & International Finance tätig und übt außerdem die Funktion des Geschäftsführers des Oberbank Opportunity Fonds aus.

Dr. Walter Krupp
Dr. Walter Krupp ist Stv. Vorstandsvorsitzender von ADG Scientific, dem Forschungsinstitut bei der Akademie Deutscher Genossenschaften in Montabaur. Seit über 25 Jahren ist er in der Genossenschaftlichen Finanz-Gruppe in Deutschland tätig. Als Keynote-Speaker hält er Vorträge zu den Themen „Marke Genossenschaftsbank", „Perspektiven für Genossenschaften", „Digitale Transformation" sowie „Zukunft der Arbeit".

Andreas Middelberg, MBA
Andreas Middelberg ist als Stv. Vorstandsmitglied der KSK Ravensburg für den Gesamtvertrieb im Firmenkundengeschäft verantwortlich. Er ist Mitglied in mehreren Arbeitskreisen der S-Finanzgruppe, war an der Weiterentwicklung der Beratungsmedien des S-Finanzkonzepts beteiligt und ist Mitglied im Projekt VdZ FK. Er ist Dozent an mehreren Sparkassenakademien in den Bereichen S-Finanzkonzept und EBIL.

Lars Runge
Lars Runge wechselte nach mehreren Stationen als Filialleiter 1998 in die Firmenkundenbetreuung. 2002 folgte die Vertriebsleitung Gewerbekundengeschäft und seit 2006 ist er Regionaldirektor für den Bereich Firmenkundengeschäft NordOst in der Hannoverschen Volksbank. Er ist Mitglied in diversen Arbeitskreisen des BVR in Berlin, Fachbeiratssprecher MinD.banker der BMS und Mitentwickler des Banking Guide.

Stefan Ziegner
Stefan Ziegner treibt seit fünf Jahren die strategische Weiterentwicklung des Firmenkundengeschäfts in der KSK Ludwigsburg voran. Als Abteilungsdirektor des Firmenkundenstabs stehen die Beratungskonzeption, die technisch-prozessuale Weiterentwicklung sowie die Vertriebssteuerung im Fokus. Zuvor war er über zehn Jahre in verschiedenen Vertriebs- und Stabsfunktionen im Firmenkundengeschäft der LBBW tätig.

ERTRAGSTREIBER FIRMENKUNDENGESCHÄFT

Neue Geschäftsmodelle Neue Wachstumsfelder

Top-Themen
- Digitalisierungsstrategie in der Firmenkundenbank
- Innovationen im Corporate Banking
- Strukturierte Firmenkundenbetreuung

14. Wiener Firmenkundenkongress
vom 25.–26. März 2019 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

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 1986–2013 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

DI Stefan Dörfler / www.erstebank.at
Geboren 1971, Studium der Technischen Mathematik an der TU Wien. Diverse Führungspositionen in der Erste Bank und der Erste Group. Bestellung zum Vorsitzenden des Vorstandes der Erste Bank Österreich mit Oktober 2016. Unter anderem verantwortlich für das Firmenkundengeschäft, den öffentlichen Sektor, Beteiligungen, Sparkassenkooperation und Organisation/IT.

Stephan Heinrich / www.stephanheinrich.com
Stephan Heinrich ist Unternehmer, Autor und Vortragsredner. Profitable Beziehungen im Business sind sein Credo. Mit seinem Team hilft er Vertriebsorganisationen, über sich selbst hinaus zu wachsen – insbesondere im Zusammenhang mit professioneller Gesprächsführung, der meist ungeliebten Kaltakquise und Preisverhandlungen.

Unterstützer und Berater des Kongresses

Jens Baumgarten / www.simon-kucher.com
Jens Baumgarten ist Senior Partner bei Simon-Kucher & Partners und verantwortet den Bereich Financial Services in Wien und Frankfurt. In dieser Rolle leitet er Beratungsprojekte für führende Banken weltweit – insbesondere im Hinblick auf die Monetarisierung von digitalen Innovationen. Zudem ist er Autor zahlreicher Veröffentlichungen und regelmäßiger Gastredner auf Veranstaltungen.

Mag. (FH) Daniel Walch / www.subito.at
Daniel Walch ist Geschäftsführer der SUBITO Austria und Mitglied der Geschäftsleitung der SUBITO AG. Der erfahrene Berater und Speaker studierte „Management & Law" in Innsbruck und Brisbane und arbeitet seit über 20 Jahren in der Finanzbranche. Er ist Experte für zukunftsfähige Organisation und Prozesse. Als gefragter Redner und Moderator liefert er immer wieder strategische Impulse zum Banking der Zukunft.

DI Jürgen Krenn, MBA / www.crif.at
Jürgen Krenn leitet bei CRIF den Bereich Financial Sales und betreut mit seinem Team Banken und Leasinggesellschaften in Österreich. Er studierte Technische Mathematik und General Management und verfügt über langjährige Bankerfahrung, die er sich u.a. in der Unternehmensberatung und bei Raiffeisen erworben hat.

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 ausgezeichneter Redner. Er ist Experte zu den Themen „Servicequalität und Kundenbindung", „Mitarbeiterführung und Motivation", „Kunden 50plus".

1. TAG, 25. März 2019

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

09.15 – 10.00 **Das Firmenkundengeschäft erfolgreich auf die Zukunft ausrichten**
- Wettbewerbsfaktoren im Firmenkundengeschäft
- Digitalisierungsstrategie in der Firmenkundenbank
- Neue Wachstumsfelder im Firmenkundengeschäft

DI Stefan Dörfler, Vorstandsvorsitzender Erste Bank Österreich

10.00 – 10.30 **Kaffeepause**

10.30 – 11.15 **Strukturierte Firmenkundenbetreuung**
- Der CRM-Vertriebskreislauf bzw. zwölfstufiger Vertriebsprozess
- Das (neue) Sparkassen-Finanzkonzept (GFK_neo)
- Verwendung der EBIL (Elektronische Bilanzanalyse) im Vertrieb

Andreas Middelberg, MBA, Stv. Mitglied des Vorstands, Kreissparkasse Ravensburg

11.30 – 12.15 **Zukunftstrends im Firmenkundengeschäft – Geld verdienen mit Open und Beyond Banking**
- Durch ein kundenzentriertes Angebot die Kundenbindung stärken („Lock-in-Effekt")
- Ertragsquellen der Zukunft erschließen
- Umsetzungsbeispiele und Erfolgsfaktoren in der Praxis

Jens Baumgarten, Senior Partner, Simon-Kucher & Partners
Sonia Fischer-King, Director, Simon-Kucher & Partners

12.15 – 13.30 **Mittagspause**

13.30 – 14.15 **Die neue User-Experience im Firmenkundengeschäft**
- Drei Schritte bis zum Businesskonto
- Drei Minuten bis zur Kreditentscheidung
- Die neue User-Experience im Geschäfts- und Gewerbekundensegment

Lars Runge, Regionaldirektor, Hannoversche Volksbank

14.30 – 15.15 **Digitalisierung in der Marktfolge**
- Risikoprofil als wesentliches Steuerungswerkzeug für das Neu- und Bestandskundengeschäft
- Proaktive Versorgung mit risikorelevanten Informationen durch das Monitoring
- Automatisierung des Verlängerungsprozesses von Kreditengagements

Dominik Hochmair, Leiter Kredit-Backoffice, Volkskreditbank AG
DI Jürgen Krenn, MBA, Leiter Bereich Financial Services, CRIF GmbH Österreich

15.15 – 15.45 **Kaffeepause**

15.45 – 16.30 **Wachstum durch Effizienz: Business Center**
- Erträge steigern mit weniger Mitarbeitern
- Call-Center für Top-Kunden?!
- Der steinige Weg vom Konzept hin zur Umsetzung

Stefan Ziegner, Abteilungsdirektor Firmenkundenstab, Kreissparkasse Ludwigsburg

16.45 – 17.45 **Verkaufen an Top-Entscheider**
- Vier Prinzipien für Erfolg bei Geschäftskunden
- Wie man Top-Entscheider gewinnt
- Was fast alle Verkäufer vergessen

Stephan Heinrich, Experte für den Vertrieb an Geschäftskunden, Trier

18.30 **Informeller Erfahrungs- und Ideenaustausch im Bergbauernhof Villa Aurora**

2. TAG, 26. März 2019

09.00 – 09.45 **Digitaler Wandel 2.0 – Neue Chancen für die Banken**
- Disruptive Einflüsse auf die Banken
- Neues Wachstum durch digitale Ökosysteme
- Potenziale der Blockchain-Technologie

Dr. Walter Krupp, Stv. Vorsitzender ADG Scientific, Montabaur

09.45 – 10.15 **Kaffeepause**

10.15 – 11.00 **Stark im Business**
- Gewerbekunden als Basis für das breite Mengengeschäft
- Time to market als Wettbewerbsvorteil
- Digitalisierung als Chance

Mag. Dietmar Holzinger, MBA, Stv. Leiter Abt. Corporate & International Finance, Oberbank AG

11.15 – 12.00 **Kundenbindung in Zeiten des Umbruchs**
- Kundenbindungsinstrumente
- Die „Mitgliederoase"
- Coworking für Start-ups

Markus Dünnebacke, Vorstand, Dortmunder Volksbank

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

CRIF GmbH: Führender Anbieter von Kreditrisikomanagement Lösungen, www.crif.at

Medienpartner:

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

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

DER INHALT TAGUNGSPROGRAMM