

**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 140,- pro Nacht (inkl. MwSt. und inkl. Frühstücksbuffet)Preis  
DZ: EUR 159,- 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)

**Buchungslink:** <https://bookings.travelclick.com/75037?groupID=3885169&LanguagelD=78/guestsandrooms>

**Kongressgebühr:** EUR 1.090,- zzgl. 20 % gesetzliche Mehrwertsteuer

## Sonderangebot

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

### ANMELDUNG FIRMENKUNDENKONGRESS

15.–16. April 2024

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 15. 4. 2024:       JA \_\_\_\_ Personen       NEIN

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

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

# ANMELDUNG

#### Eduard Fuhrmann, Dipl.BW

Eduard Fuhrmann ist Diplomierter Bankbetriebswirt Management (ADG). Er ist Bereichsleiter Firmenkundenbetreuung der Dortmunder Volksbank eG sowie Geschäftsführer der genoBI GmbH. Weiters ist er Mitglied des Außenwirtschaftsausschusses der IHK zu Dortmund.

#### Sebastian Heinz, Betriebswirt BA

Nach einem dualen Studium bei der Commerzbank stieg Sebastian Heinz ins gehobene Firmenkundengeschäft der Großbank ein. Danach folgte eine Führungs- und Key Account Position bei der HSH Nordbank. Seit zehn Jahren ist er als Leiter Vertrieb der Kieler Volksbank verantwortlich für das Privat- und Firmenkundengeschäft sowie für die Steuerung des Vertriebsmanagements und der Marketingaktivitäten.

#### Olaf Hemker

Olaf Hemker ist seit 2016 Firmenkunden- und zusätzlich seit 2019 Handelsvorstand der Landessparkasse zu Oldenburg (LzO). Er ist u.a. Mitglied im Aufsichtsrat der Deutschen Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG sowie Mitglied des Sparkassen-Leasing-Fachbeirats der Deutschen Leasing für Sparkassen und Mittelstand GmbH. Darüber hinaus engagiert er sich in diversen Gremien inner- und außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe.

#### Tobias Kaltenecker

Tobias Kaltenecker ist seit 2022 Bereichsleiter Vorstandsstab bei der Volksbank Raiffeisenbank Nordoberpfalz eG. Er ist Prüfer Strategie und Leadership bei der Akademie Bayerischer Genossenschaften sowie Dozent beim Genossenschaftlichen Bankführungsseminar der ADG Montabaur. Weiter ist er Geschäftsführer des Instituts für Gesundheit, Pflege, Vorsorge und Nachlassabwicklung (GEPVONA GmbH).

#### Martina Kopietz

Martina Kopietz ist Vorständin für den Geschäftsbereich Markt mit Verantwortung für die strategische Ausrichtung und Führung der Bereiche Firmenkunden und Baufinanzierung sowie Vermögensmanagement im gehobenen Privatkundenbereich, das Vertriebsmanagement & Marketing sowie das Treasury bei der Volksbank Thüringen Mitte eG. Zudem hält sie verschiedene Mandate im genossenschaftlichen Verbund.

#### Andreas Middelberg, MBA

Andreas Middelberg ist seit 2003 Direktor Firmenkunden und stv. Vorstandsmitglied der Kreissparkasse Ravensburg. Er verantwortet das gewerbliche Kundengeschäft inkl. Bauträger und internationales Geschäft. Er ist Mitglied in unterschiedlichen Arbeitskreisen der S-Finanzgruppe und war u.a. beteiligt an den Weiterentwicklungen des Sparkassen-Finanzkonzeptes. Weiter ist er Teilnehmer im Projekt VdZ FK des DSVG.

#### KR Mag. Rainer Stelzer, MBA

Rainer Stelzer begann seine Bankkarriere als Trainee bei der Oberbank AG und leitete danach die Niederlassung Deutschland in München. Seit 2012 ist er Mitglied des Vorstands bei der Raiffeisen-Landesbank Steiermark AG. Dort verantwortet er die Bereiche Kommerzkunden, Immobilien- & Projektfinanzierung, Institutionelle Kunden, Privatkunden, Vertriebsmanagement & Digital Sales sowie Raiffeisen Immobilien Steiermark.

#### Hendrik Voß, MSc.

Hendrik Voß war Geschäftsführer der First Debit GmbH, Hamm sowie der genoBI GmbH, Dortmund. Zuvor war er Geschäftsführer der Stadtwerke Altena GmbH und der Energiehandelsgesellschaft märkischer Stadtwerke, Altena. Er ist Mitglied des Aufsichtsrates der Mark-E AG, Hagen und der ENERVIE Südwestfalen.

#### Karen Weber

Karen Weber ist Generalbevollmächtigte bei der Volksbank Mittelhessen eG und verantwortet dort u.a. das Thema Nachhaltigkeit. Davor war sie als Vorständin bei der Reisebank und in Führungspositionen bei der DZ BANK im Transaction Banking tätig. Sie hat Architektur studiert und viele Jahre bei der Unternehmensberatung Bain & Company gearbeitet.

# EXPERT:INNEN

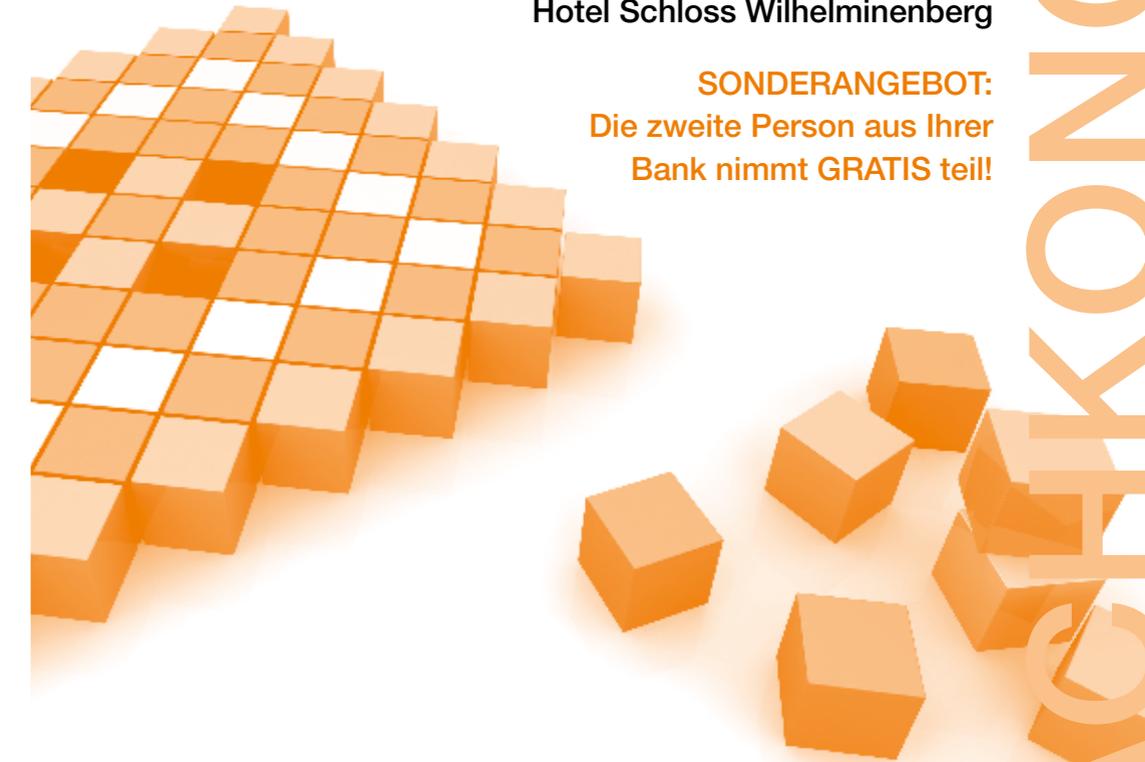
# ERFOLGREICHES UND ERTRAGREICHES FIRMENKUNDENGESCHÄFT

#### Top-Themen

- Ertragspotenziale konsequent heben
- Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft
- Innovationen im Corporate Banking

**17. Wiener Firmenkundenkongress  
vom 15.–16. April 2024 in Wien  
Hotel Schloss Wilhelminenberg**

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



Fachliche Leitung:  
Prof. Dr. Anton Schmoll  
[www.diebasis.at](http://www.diebasis.at)

Veranstalter:  
Wolfgang Ronzal  
[www.ronzal.at](http://www.ronzal.at)

WIENER  
BANKEN  
KONGRESSE

FACHKONGRESS

# Fachliche Leitung des Kongresses

## Prof. Dr. Anton Schmoll / [www.diebasis.at](http://www.diebasis.at)

Anton Schmoll verfügt über 40 Jahre Bankpraxis im Zielgruppen- und Kreditmanagement für mittelständische Firmenkunden. Von 1985–2013 war er Geschäftsführer des Kreditvereins der Erste Bank Wien. Heute ist er selbständiger Trainer und Berater für das Firmenkundengeschäft. Er ist Dozent an mehreren Bankakademien, Autor zahlreicher Bücher und gefragter Vortragsredner.

# Keynote-Speaker

## Dr. Frederik Hümmeke / [www.vantisgo.com](http://www.vantisgo.com)

Dr. Frederik Hümmeke ist Bestsellerautor und Experte für Führung und Management und ein echter Vollblutunternehmer. Seit zwei Dekaden arbeitet er mit Mittelständlern und Konzernen als Top-Management-Coach und begleitet diese insbesondere bei komplexen Herausforderungen und Problemen. Mit neurowissenschaftlich fundierten Werkzeugen betrachtet er Veränderungsprozesse aus einem ganz neuen Blickwinkel.

## MMag. Dr. Hans Unterdorfer, MBA

Dr. Hans Unterdorfer studierte Politikwissenschaften, Slawistik und Rechtswissenschaften an der Universität Innsbruck sowie Gesundheitswissenschaft an der UMIT in Tirol. Er lernte das Bankgeschäft von der Pike auf im Genossenschaftssektor, vom Kundenbetreuer bis zum Firmenkundenvorstand. 2011 wurde er Vorstandsvorsitzender der Tiroler Sparkasse und seit 1.9.2022 ist er Firmenkundenvorstand der Erste Bank.

# Unterstützer des Kongresses

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

Jens Baumgarten ist Senior Partner bei Simon-Kucher und verantwortet den Bereich Financial Services in Wien und Frankfurt. In dieser Rolle leitet er Beratungsprojekte für führende Banken weltweit – insbesondere im Hinblick auf Monetarisierungs- und Vertriebsstrategien in einer digitalen Welt. Zudem ist er Autor zahlreicher Veröffentlichungen und regelmäßiger Redner bei Veranstaltungen.

## Andreas Jenewein, CMC / [www.vidone.de](http://www.vidone.de)

Andreas Jenewein ist Geschäftsführer der vidone GmbH und RKplus Design & Objekt GmbH. Persönliche Nähe über digitale Medien und moderne Raumkonzepte zukunftsfähig gestalten sowie Mitarbeiter im Veränderungsprozess begleiten – das sind die Projekte, mit denen sich der gebürtige Tiroler seit über 27 Jahren im internationalen Bankenumfeld als Berater und Trainer mit Herzblut beschäftigt.

## Martin Janzen / [www.ntsai.com](http://www.ntsai.com)

Ntsal®, die beste Adresse für Strategieberatung, Design und Software. Martin Janzen leitet die Strategieberatung mit Büros in Deutschland, Österreich und Ägypten. Ntsal hat erfahrene Berater mit ausgewiesener Industrie- und Service-Expertise für eine langfristige Zusammenarbeit mit Entscheidern im Top-Management. Ntsal steht für eine junge, dynamische Marke, die Innovation, Wachstum und Veränderung voranreibt.

# Veranstalter

## Wolfgang Ronzal / [www.ronzal.at](http://www.ronzal.at)

Wolfgang Ronzal war über 30 Jahre in leitender Funktion bei der Erste Bank in Wien tätig, als Filialleiter, Marktbereichsleiter, Leiter Marketing und Werbung sowie zuletzt als Direktor für den Filialvertrieb Wien. Heute ist er selbständiger Trainer, mehrfach ausgezeichnete Vortragsredner sowie Veranstalter von Kongressen für Banken. Er ist Experte zu den Themen Kundenbegeisterung und Mitarbeitermotivation.

# INHALT

# 1. TAG, 15. April 2024

09.00 – 09.15

## Begrüßung und Eröffnung

*Prof. Dr. Anton Schmoll und Wolfgang Ronzal*

09.15 – 10.00

## Herausforderungen und Erfolgsfaktoren im Firmenkundengeschäft – Is there a new normal?

- Finanzielle Gesundheit der Unternehmen
- Digitalisierung
- Chancen für einen Kapitalmarkt?

*Dr. Hans Unterdorfer, Vorstand, Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG*

10.00 – 10.15

## Tools zur Vertriebsunterstützung

*Moderation Wolfgang Ronzal*

10.15 – 10.45

## Kaffeepause

10.45 – 11.30

## Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft. Regulatorische Last oder vertriebliche Lust?

- Integration des Nachhaltigkeitsgedankens: Auf die Haltung kommt es an
  - Zwischen Wunsch und Wirklichkeit: Die Reise zum Zielbild eines nachhaltigen Firmenkundengeschäfts
  - Bewährte Maßnahmen neu gedacht: Mit dem Kunden im engen Dialog bleiben
- Karen Weber, Generalbevollmächtigte, Volksbank Mittelhessen.*

11.45 – 12.30

## Vor die Welle kommen. Intelligentes Management im Passivgeschäft

- Klarheit im strategischen Zielbild erreichen
  - Einlagenbestand verteidigen vor dem Hintergrund aggressiver Wettbewerbsangebote
  - Umsetzen der Einlagenstrategien im Betrieb und Vertrieb
- Martina Kopietz, Vorständin, Volksbank Thüringen Mitte*  
*Steffen Ulitzka, Partner, Simon-Kucher*

12.30 – 13.30

## Mittagspause

13.30 – 14.15

## Ertragsperspektiven im Firmenkundenvertrieb einer Großsparkasse

- Vorteile eindeutiger Segmentierung
  - Monetarisierung der Hausbankstrategie in der Kundenbeziehung
  - Optimale Portfoliobearbeitung durch den Kundenberater
- Olaf Hemker, Vorstand, Landessparkasse zu Oldenburg*

14.30 – 15.15

## Omnikanalkundenreise von A–Z

- Kundenverhalten in der Omnikanalwelt
  - Psychologie als Erfolgstreiber
  - Livepräsentation aus Kundensicht
- Tobias Kaltenecker, Bereichsleiter, Volksbank Raiffeisenbank Nordoberpfalz*

15.15 – 15.45

## Kaffeepause

15.45 – 16.30

## Strategisches Preismanagement für Firmenkunden

- Werte-basiertes Pricing als strategische Wachstumsbasis
  - Monetarisierung von konventionellen und digitalen Services/Innovationen
  - Schlagkraft und Beziehungsstärke im Vertrieb durch klare Zielgruppendifferenzierung
- Sebastian Heinz, Vertriebsleiter, Kieler Volksbank*  
*Martin Janzen, Partner, Ntsal Strategieberatung*



# 1. TAG, 15. April 2024

16.45 – 17.45

## Entfalte deine Potenziale und die deiner Mitarbeiter

- Veränderungen positiv und zielgerichtet umsetzen
- Vom Scheitern zum Erfolg (Konfliktbewältigung)
- Aus SHIT-Situationen einen Triumph machen

*Dr. Frederik Hümmeke, Unternehmer, TOP-Management-Coach und Bestsellerautor*

18.30

## Erfahrungs- und Ideenaustausch

# 2. TAG, 16. April 2024

09.00 – 09.45

## Innovationen und neue Wege in der Firmenkundenbetreuung

- Kundenerlebnisse bestimmen den künftigen Erfolg im Vertrieb
  - Kundenfeedback als Innovationsmotor
  - Lösungen zur nachhaltigen Steigerung der Kundenzufriedenheit
- KR Mag. Rainer Stelzer, Vorstand, Raiffeisenlandesbank Steiermark*

09.45 – 10.15

## Kaffeepause

10.15 – 11.00

## Bonität & Inkasso als Geschäftsmodell der Volks- und Raiffeisenbanken

- Geschäftsmodell von morgen
  - Plattformökonomie
  - Alternative Ertragsquellen
- Eduard Fuhrmann, Bereichsleiter, Dortmunder Volksbank*  
*Hendrik Voß, Geschäftsführer First Debit GmbH und genoBI GmbH Dortmund*

11.15 – 12.00

## Neue Tools zur Beratungsunterstützung

- Das DSGVO-Projekt Trafofi der deutschen Sparkassen (u.a. Beraterleitfaden)
  - Neues Beratungsmodul „Nachhaltig Wirtschaften“ in den Finanzkonzepten
  - Firmenkundenportal und Kundenselbstberatung
- Andreas Middelberg, stv. Vorstandsmitglied, Kreissparkasse Ravensburg*

12.00

## Abschluss des Kongresses und Mittagessen

## Kooperationspartner:

**SIMON - KUCHER & PARTNERS**  
Strategy & Marketing Consultants

Simon-Kucher: Die weltweit führende Beratung rund um alle Wachstumsthemen, (Markt-)Strategie, Preis, Produkt, Vertrieb und Kommunikation, [www.simon-kucher.com](http://www.simon-kucher.com)

**vidone**  
Wir gestalten Nähe zukunftsfähig

vidone GmbH: Wir gestalten Nähe zukunftsfähig, [www.vidone.de](http://www.vidone.de)

**ntsai**

Ntsal: Strategieberatung, Design und Software, [www.ntsai.com](http://www.ntsai.com)

**MANZ**

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

**die Basis**  
Gesellschaft für Organisations- und Kompetenzentwicklung

diebasis: Gesellschaft für Organisations- und Kompetenzentwicklung, [www.diebasis.at](http://www.diebasis.at)

**FMVÖ**  
Finance Marketing Verband Österreich

FMVÖ Finanz-Marketing Verband Österreich, [www.fmvö.at](http://www.fmvö.at)

# PROGRAMM

# PROGRAMM