



RWGA • Raiffeisenstraße10-16 • 51503 Rösrath-Forsbach

Rundschreiben A154/2016

An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: S. Spinnrath/S. Klein
Durchwahl: 0251 7186-8214
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: stephan.spinnrath@rwgv.de

Forsbach, 01.07.2016

Modul FS1113 Fachtagung Firmenkundenbetreuung vom 21.-22.09.2016 in der RWGA Forsbach
Zielgruppe: Führungskräfte in der Firmenkundenbetreuung und Firmenkundenbetreuer

Sehr geehrte Damen und Herren,

zur diesjährigen Fachtagung Firmenkundenbetreuung laden wir Sie herzlich vom 21.09.2016 bis zum 22.09.2016 in die RWGA Forsbach ein.

Die 2016er Themenauswahl ist geprägt durch Best Practice Berichte und Informationen aus erster Hand.

Der erste Tag der Veranstaltung bietet Ihnen "Tagung Classic" - eine Folge von sechs Vorträgen mit einer Länge zwischen 60 und 120 Minuten.

Am zweiten Tag erwarten Sie innovative Workshop-Formate, die Ihnen die Gelegenheit bieten, sich intensiver mit Ihrem Wunschthema (zwei Wahlmöglichkeiten aus vier Angeboten) zu beschäftigen.

Details entnehmen Sie bitte dem angefügten Tagungsprogramm.
Für einen ersten Überblick:

- Migration agree21 - Erfahrungsbericht aus einer "Heidekreisbank" (die sog. "Heidekreisbanken" migrierten bereits in 2015 von bank21 nach agree).
- Beratung innovativ und effizient - Praxisbericht Videoberatung
- Aktuelle Firmenkundenprojekte in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe - ein Überblick
- Den Geno-Akquise-Monitor erfolgreich einsetzen - Praxisbericht einer VR-Bank aus Baden-Württemberg

Natürlich bietet Ihnen die Fachtagung Firmenkundenbetreuung wieder reichlich Möglichkeiten zum Austausch unter Kollegen und zum Networking. Eine tolle Abendveranstaltung rundet die Tagung ab.

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de

Sitz des Unternehmens: Münster • Registergericht: Münster • Vereinsregister-Nr.: VR 4350
Vorstandsmitglieder: Ralf W. Barkey (Vorsitz) – Siegfried Mehring • Vorsitzender des Verwaltungsrates: Klaus Geurden
Hinweis: Es gelten die „Sonderbedingungen des RWGV für die Teilnahme an Bildungsveranstaltungen“ der Akademie.



Auf vielfachen Wunsch geben wir in 2016 erneut einen Hinweis zur "Kleiderordnung". Mit gepflegter Freizeitkleidung sind Sie als Teilnehmer sowohl tagsüber, als auch abends angemessen gekleidet.

Bitte notieren Sie schon heute den 21.09.2016 und den 22.09.2016 in Ihrem Kalender. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung auf dem beigefügten Anmeldebogen mittels Telefax oder E-Mail. Gerne buchen Sie auch direkt über unser Serviceportal auf www.rwga.de.

Ihre Investition beträgt 700 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten.

Die seit dem Start in 2009 stetig steigenden Teilnehmerzahlen und die sehr hohe Beteiligung in den letzten Jahren haben uns veranlasst in 2016 ein vglw. großes Zimmerkontingent für Sie zu reservieren. Wir bitten Sie daher, Ihre Buchung möglichst bis zum 29.07.2016 zu tätigen - vielen Dank für Ihr Verständnis.

Ihre Fragen beantwortet gerne Stephan Spinnrath.

Bitte mailen Sie an stephan.spinnrath@rwgv.de oder wählen Sie 0251 7186-8214.

Mit freundlichen Grüßen
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

i. V. gez. Kurt Beilfuß

i. A. gez. Stephan Spinnrath

TAGUNGSPROGRAMM

**Fachtagung
Firmenkundenbetreuung**

Information – Diskussion – Erfahrungsaustausch

vom 21.09. bis 22.09.2016

im Geno Hotel, Forsbach



TAGUNGSPROGRAMM

21. September 2016

ab 08:30 Uhr	<i>get together, Anreisekaffee und Snacks</i>
09:00 Uhr	Begrüßung und Eröffnung der Tagung Stephan Spinnrath, Firmenkundenbank RWGA, Tagungsleitung
09:15 Uhr	Heikle Botschaften – unter Druck souverän bleiben! Peter Holzer, Redner, Berater, Executive Coach <i>Veränderungsvorhaben, schwierige Verhandlungen, verpasste Vertriebsziele ...bis hin zum Dialog mit dem pubertierenden Teenager. Heikle Botschaften gehören zum Tagesgeschäft – beruflich wie privat. Dieser Vortrag zeigt, wie Sie souverän durch heikle Themen navigieren, wie Sie Brücken bauen und zwischen Gruppen mit unterschiedlichen Interessen vermitteln. Peter Holzer liefert Antworten aus der Praxis.</i> http://www.peterholzer.com/
10:15 Uhr	<i>Kaffeepause - Austausch, Networking</i>
10:45 Uhr	Beratung innovativ und effizient! Erfahrungsbericht VR-Videoberatung Ralf Schmitz und Jens Degener, Ratio Data IT Lösungen Services GmbH N.N. Praxisbanker <i>Für einen ersten Eindruck:</i> http://www.ratiodata.de/html/startseite/vr-video-auf-dem-gad-forum-2013/
12:15 Uhr	Firmenkundengeschäft aktuell: Impulse aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Patrick Schönau, Referent Firmenkundengeschäft des RWGV
13:00 Uhr	<i>Mittagspause</i>

14:00 Uhr	<p>Erfahrungsbericht Migration agree</p> <p>Thomas Lundt, Bereichsleiter Unternehmensservice der Volksbank eG Hildesheim–Lehrte–Pattensen</p> <p><i>Gibt es ein Thema, das derzeit mehr bewegt und interessiert als die bevorstehende Migration auf agree21? Wohl kaum!</i></p> <p><i>Und wie immer bei bedeutenden Projekten gibt "best case" und "real case" Betrachtungen. Der Erfahrungsbericht des Herrn Lundt ist sehr real und geprägt von bereits zwei durchgeführten Migrationen.</i></p> <p><i>Als Bereichsleiter Unternehmensservice der Volksbank eG Lehrte-Springe-Pattensen-Ronnenberg eG (eine der sog. „Heidekreisbanken“) hat er die Migration auf agree an prominenter Stelle mit verantwortet und gestaltet. Nachdem sein Haus dann mit der Volksbank Hildesheim fusionierte - sofort noch ein zweites mal.</i></p> <p><i>Sein heutiger Erfahrungsbericht fokussiert speziell das Firmenkundengeschäft und ist auf Zuhörer aus dem Markt zugeschnitten.</i></p>
15:30 Uhr	<p>Ihre eigene Migration auf agree 21: die Umzugsvorbereitungen beginnen</p> <p>Klaus Sonntag, Berater der Geno Bank Consult GmbH</p> <p><i>Klaus Sonntag gibt einen Überblick:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Was kann, was sollte, was muss bereits heute getan werden?</i>• <i>Pragmatische Ansätze für eine zielgerichtete Vorbereitung auf die Migration.</i>• <i>Unterstützungsleistungen der RWGV Gruppe</i>
16:15 Uhr	<p><i>Kaffeepause - Austausch, Networking</i></p>
16:45 Uhr	<p>Am Ende des Tages wollen Sie doch nur Ihr Geld zurück! Moderne und effiziente Ansätze in der Jahresabschlussanalyse erhöhen massiv Vertriebsanreize Ihrer Firmenkundenbetreuer</p> <p>Dr. Jan Siegler, Geschäftsführer der fwsb GmbH</p> <p><i>Dr. Jan Siegler ist der Qualitätssicherer aller Handbücher der Genossenschaftlichen FinanzGruppe im Themenkontext „Jahresabschlussanalyse“. Er ist ein Verfechter der Cashflow-orientierten Abschlussanalyse. Erleben Sie seine Leidenschaft für das Thema und nehmen Sie Impulse für Firmenkundenbetreuer und Analysten mit in Ihre Bank.</i></p>
19:00 Uhr	<p>Abendessen und Abendprogramm</p>

TAGUNGSPROGRAMM

22. September 2016

09:15 Uhr	Vorstellung und Auswahl der Vormittags-Workshops im Plenum	
09:30 Uhr	<p>Alternativworkshop 1:</p> <p>Erfahrungsbericht Geno-Akquise-Monitor</p> <p>Dr. Ralph Würthwein, Geschäftsführer der Geno RiskSolutions GmbH</p> <p>N.N. Praxisbanker</p> <p><i>Der Geno-Akquise-Monitor steht Ihren Häusern seit 2016 zur Verfügung. Dieses effiziente Instrument ist bei den VR-Banken in Baden-Württemberg schon länger im Einsatz. Profitieren Sie von diesen Erfahrungen! Sie erhalten Impulse für die intensive und erfolgreiche Nutzung in Ihren Häusern</i></p>	<p>Alternativworkshop 2:</p> <p>Kundennähe 3.0</p> <p>Axel Liebetrau, BIG-Banking Innovation Group GmbH</p> <p><i>Kundennähe 1.0 = Meter zur nächsten Filiale</i></p> <p><i>Kundennähe 2.0 = digitale Nähe</i></p> <p><i>Kundennähe 3.0 = Vereinigung von Filiale und Digitalisierung</i></p> <p><i>Lösungen für einen zeitgemäßen Vertrieb im Firmenkundengeschäft</i></p>
12:00 Uhr	Mittagspause	

13:00 Uhr	Vorstellung und Auswahl der Nachmittags-Workshops im Plenum	
13:15 Uhr	<p>Alternativworkshop 1:</p> <p>Praxisbericht Zukunftswerkstatt Bank im Wandel</p> <p>Falk Zientz, Hannes Korten , GLS Gemeinschaftsbank eG</p> <p><i>Stellen Sie sich folgendes vor: Sie entdecken beim Citybummel eine tolle Uhr. Leider haben Sie Ihre Geldbörse nebst BankCard zu Hause vergessen. Was tun? Wie gut, dass Sie Teil der GLS Community sind. Eine Handy-App zeigt Ihnen andere Mitglieder im Umfeld an, die bereit sind, Geld auszusahlen. Gebucht wird dann automatisch. Klingt absurd? Falk Zientz meint: „Die Bank muss wieder neu erfunden werden. Es ist wie mit der Entwicklung in der Musikindustrie von der CD über mp3 bis zum Livestream – alles ändert sich.“ Neugierig geworden? http://bankspiegel.pageflow.io/zukunftswerkstatt#27674</i></p>	<p>Alternativworkshop 2:</p> <p>Was hat der „Belgische Kreisel“ mit Mitarbeiterführung gemein?</p> <p>Marcel Wüst, Radsportler, Journalist und Autor</p> <p><i>Marcel Wüst war schon in 2009 Gast der Tagung Firmenkundenbetreuung – und hat begeistert. Heute erarbeitet er mit Ihnen pragmatische, erprobte und unkonventionelle Ansätze für die Führung von Mitarbeitern.</i></p>
15:30 Uhr	Kaffeepause - Austausch, Networking	
15:45 Uhr	<p>Geht nicht, gibt's nicht! Wie man ein regional gefragtes Saisonprodukt bundesweit und ganzjährig erfolgreich verkauft!</p> <p>Herbert Geiss, Unternehmer, Deiters GmbH</p> <p><i>„Karneval in Kölle“. Im Winter. Das hat Tradition. Aber wer bitte braucht ein Kostüm im Frühjahr, Sommer, Herbst und außerhalb von Köln? Herbert Geiss lässt sich von solchen Totschlagargumenten nicht beirren und findet erfolgreich seinen Markt. Auch außerhalb von Köln und außerhalb der Karnevalsession! Haben Sie Teil an einer unternehmerischen Erfolgsgeschichte. Zur Einstimmung: https://www.deiters.de/index.php/vimovideo/# (Deiters Geschichte)</i></p>	
16:45 Uhr	Ausklang und Verabschiedung der Teilnehmer	
	Stephan Spinnrath, RWGA	