

Gsponer.

Bank Reuschel: «Es wird eine Fortsetzung geben!»

Christian Netzer, Leiter Privat- und Geschäftskunden und Direktor des Münchener Bankhauses Reuschel, legte eine gute Grundlage für operationelle Massnahmen im Bereich Professionalisierung der ganzheitlichen Verkaufskompetenz.

«Das Programm wirkte an der Front spürbar. Die Zusammenarbeit mit der Gsponer Consulting Group International AG bringt bereits nach wenigen Monaten eine positive Ertragsentwicklung. Die Zustimmung der Mitarbeiter war und ist sehr hoch. Das Mass positiver Rückmeldungen hat mich – trotz meiner eigenen Begeisterung über die erreichten Erfolge – überrascht», fasst Christian Netzer das mit der Gsponer Consulting Group International AG geplante und umgesetzte Vertriebsdynamisierungsprogramm zusammen.

Das Bankhaus Reuschel wollte die Beratung nachhaltig, ganzheitlich und systematisch verbessern. «Wir wollten weg von den typischen Ein-Produkt-Nutzern und uns gewissermassen zum guten Freund der Familie weiterentwickeln, dem die Kunden ihre gesamte Finanzplanung anvertrauen. Man hat uns für dieses Projekt kein teuer bezahltes Standardtraining übergestülpt. Die Gsponer Consulting Group International AG zeigte von Anfang an ein erkennbares Bemühen, uns zu verstehen und mit uns ein Umsetzungskonzept zu erarbeiten, das unsere geschäftlichen Gegebenheiten angemessen berücksichtigt», erklärt Netzer.

Bei den Mitarbeitern kam das Konzept besonders gut an, weil keine Angst vor mehr Leistungsdruck aufkam. Laut Netzer hatten die Teilnehmer der Weiterbildung wirklich das Gefühl der persönlichen Förderung, von der sie direkt profitierten. «Der Beziehungsaufbau und die Kundenbetreuung funktionieren jetzt spürbar besser. Wir haben zudem erkannt, in welchen konkreten Feldern wir uns nun noch weiter verbessern müssen.»

Für die weitere Umsetzung des von ihm für das Bankhaus entwickelten Strategiekonzepts wird an das Programm des Jahres 2004 angedockt. «Wir verstärken die Nachhaltigkeit der Verbesserungen mit geeigneten nächsten Schritten, wir erweitern gewissermassen unsere Klaviatur. Die Themen, welche an der Basis diskutiert werden, fliessen hier mit ein. Ganzheitliches Denken und entsprechende Umsetzung werden so auch intern gelebt – das fördert die ohnehin schon ungewöhnlich hohe Akzeptanz weiter», so Netzer.

Gsponer.

Was die Gsponer Consulting Group International AG denn noch besser machen könne, fragten wir ihn. «Da sage ich ein voll überzeugtes «Weiter so!». Unsere Erwartungen sind natürlich gestiegen, aber ich bin überzeugt, die Gsponer Consulting Group International AG passt sich hier wie gewohnt sofort an. Die grosse Offenheit und das damit aufgebaute Vertrauen weiterhin nutzen und die grundlegenden Gedanken aus unserem Haus wie bisher unmittelbar in Systematik und Inhalte aufnehmen, mehr kann ich mir für einen weiterhin erfolgreichen, von der Gsponer Consulting Group International AG unterstützten Change-Prozess, nicht wünschen.»