

**BANK. NEU DENKEN.**

**12 PUNKTE,  
DIE DIE BESTEN  
FIRMENKUNDEN-BERATER  
DEUTLICH ANDERS MACHEN...**

*Alte Kunden*

... UM MIT  
DEUTLICH **WENIGER STRESS**  
DEUTLICH **MEHR SPASS** UND  
DEUTLICH **MEHR ERTRAG** ZU HABEN



# **12 PUNKTE, DIE DIE BESTEN FIRMENKUNDEN- BERATER DEUTLICH ANDERS MACHEN...**

... UM MIT  
DEUTLICH **WENIGER STRESS**  
DEUTLICH **MEHR SPASS** UND  
DEUTLICH **MEHR ERTRAG** ZU HABEN



## Wozu? **BANK. Neu denken.**

Aus **Unternehmer-Sicht** und aus TrainerSicht bin ich täglich mehr davon überzeugt, dass wir dringend eine neue Führungs- und Beratungskultur brauchen. Regionale Banken haben historisch und in ihren Satzungen im §1 den sogenannten Förder-Auftrag. Kommunal oder genossenschaftlich. Die eigentliche Aufgabe der Sparkassen und GenoBanken ist, uns Unternehmer/Bürger/Mitglieder (persönlich gefällt mir der Begriff MitInhaber besser) wirtschaftlich zu fördern. Und nicht uns Produkte zu verkaufen, die primär den BankZielen dienen. Wenn WIR Unternehmer erleben würden, dass die EIGENE Bank FÜR unsere LebensZiele engagiert berät, wäre das unbezahlbar.

**BANK. Neu denken.**

Aus **FirmenkundenBerater-Sicht** hätte ich - wenn ich du wäre - im Rahmen der Digitalisierung ein wenig Angst vor der Zukunft meines Jobs. Und ich hätte zunehmend weniger Lust, einfach nur massenhaft KreditAnträge abzuarbeiten und dabei dann noch Zusatz-Produkte verkaufen zu sollen. Ich hätte Firmenkunden-Berater werden wollen, um mit coolen Unternehmern aktiv etwas zu gestalten, sie über Generationen hinweg zu begleiten und WunschZukunft möglich zu machen. Ich hätte Gestalter statt ProduktVertreiber werden wollen. **BANK. Neu denken.**

Aus **BankEntscheider-Sicht** würde ich mich schon länger fragen, ob wir uns bei sinkenden Erträgen immer mehr Aufwand leisten können. Oder ob es nicht geschicktere Wege gibt, als Druck und Aufwand zu steigern. Ich würde mich fragen, warum wir nicht einfach den eigentlichen GeschäftsZweck der Bank - die Förderung der Region, der Mitglieder, der eigentlichen BankInhaber- in den Mittelpunkt stellen und ihn systematisch ausbauen.

**BANK. Neu denken.**

Aus **WegBegleiter-Sicht**. Vorwärts zu den Wurzeln. In Summe ist es recht einfach: Wenn wir uns zu 100% auf den Nutzen für die BankInhaber und BankNutzer konzentrieren, wird es für alle besser. Menschlicher, angenehmer, stressfreier, ertragreicher. Das ist extrem Tagesalltagsbewährt, wenn man es umsetzt. Höre dir gerne dieses [Interview](#) mit einer Bank an, die das seit vielen Jahren umsetzt. [Zum WegeBedarf PodCast Folge #020.](#) **BANK.**

**Neu denken.**

Deswegen verrate ich Dir auf den nächsten Seiten **12 Dinge, die in deinem Leben und dem deiner Unternehmer einen großen Unterschied machen werden.** **BANK. Neu denken.**

**BANK. Neu denken.**

Mehr **NUTZEN, SPASS, ERTRAG.**





**„DIE BESTE ART,  
DIE ZUKUNFT VORAUS ZU SEHEN, IST,  
SIE SELBST AKTIV ZU GESTALTEN.“**

# IM ÜBERBLICK

## 12 PUNKTE, DIE DU GANZ LEICHT

## SELBST ÄNDERN KANNST

---

**E**igentlich ist es genau EIN Punkt, der *DEN wesentlichen* Unterschied macht: **Deine Haltung**. Die anderen elf Punkte ergeben sich aus deiner Haltung. Nutzt du deine Kunden, um ihnen etwas zu verkaufen damit **DU DEIN Jahresziel** erreichst? Oder bist du mit deinem Know-how, deiner Expertise und deinem Engagement ehrlich unterwegs, um *DEINE Unternehmer besser und sicherer zu **ihren LebensZielen*** zu begleiten? Das sind 180 Grad-Unterschied. Du hast die Wahl. Beides funktioniert. Nur anders.

Deine Haltung als **ProduktVerkäufer**: Es wird immer schwieriger, nerviger. Du wirst früher oder später ganz oder in großen Teilen durch ChatBots, Avatare, RoboAdvisors o.ä. ersetzt. Deine zweite Haltung als **Strategischer FinanzPartner für die LebensZiele deiner Unternehmer**: Du wirst dauerhaft immer wertvoller, immer gefragter, immer ertragreicher. ...Das ist natürlich herausfordernder. Also sei vorbereitet.

Es sind 12 Punkte, die sehr erfolgreiche Berater **einfach souverän und kraftvoll anders** machen. Was kannst du für deine Zukunft von ihnen lernen? Wie schaffen die es, locker ihre Ziele überzuerreichen, ein phänomenales Standing bei ihren Unternehmern zu haben, fit für die Zukunft zu sein ...und dabei völlig entspannt mit ihrer Zeit auskommen? Diese 12 Punkte sind die wesentlichen Säulen der Silberrücken-Masterclass, die dich Schritt für Schritt in diese entspannte Position versetzt. Mehr Infos zur Silberrücken-Masterclass bekommst du hier. Sei auch gern herzlich in unserer XING-Gruppe „BANK. Neu denken“ willkommen, in der sich nutzenorientierte FKB regionaler Banken gezielt und offen austauschen.



# Firmenkunden**BERATUNG. Neu denken.**

## Was genau macht den Unterschied?

### 1. Deine Haltung

**Stelle den KundenNutzen zu 100% in den Fokus**

### 2. Deine Zeit

**Investiere deine Zeit in wertschätzende Menschen**

### 3. Deine Einladung

**Lade Unternehmer ein, sie als Strategischer FinanzPartner zu ihren LebensZielen dauerhaft zu begleiten**

### 4. Deine MehrWerte

**Schaffe MehrWerte für deine Unternehmer, dich und die Bank**

### 5. Deine GesprächsRichtung

**Rede nur über Zukunft. Nicht über Vergangenheit.**

### 6. Deine Wirkungsketten

**Denke immer weit über die Anfrage hinaus**

### 7. Deine Angebote

**Lasse LösungSPakete für die LebensZiele kaufen statt Produkt zu verkaufen wollen.**

### 8. Deine Konsequenz

**Bleibe ganz konsequent an den LebensZielen deiner Unternehmer**

### 9. Deine Augenhöhe

**Sieh deine Unternehmer so, wie sie selbst gesehen werden möchten**

### 10. Deine Vernetzung

**Nutze Spezialisten für mehrwertigere Lösungen**

### 11. Deine Verbindlichkeit

**Kläre faire Spielregeln. So früh wie möglich.**

### 12. Deine Authentizität

**Bleibe du selbst und steh konsequent dazu.**





# 1. DEINE HALTUNG:

## STELLE DEN KUNDENNUTZEN ZU 100% IN DEN FOKUS

---

**N**ur mal angenommen: Du stellst die LebensZiele deiner Unternehmer zu 100% in den Fokus deines Tuns. Du kennst die LebensZiele deiner Unternehmer. Du genießt deren Vertrauen. Du hast deren Zutrauen, dass du das beherrschst und begleitest deine Unternehmer systematisch zu diesen LebensZielen. Von der bildlich gesprochen Wiege bis zur Bahre. Von der Existenzgründung/FirmenÜbernahme bis zur nächsten Übergabe. Über viele viele Jahre, Jahrzehnte. Du bist *DER* Strategische FinanzPartner für diese Unternehmer. Du genießt ein hohes Ansehen, hast Wartelisten von Unternehmern, die von *DIR* betreut werden wollen, deine Unternehmer setzen deine Konzepte mit *DIR* um. Und Genau deswegen *übererreichst* du deine Ziele völlig locker, sehr angenehm und mit viel Freude.

Wie wäre das für dich? Wie gefällt dir diese Vorstellung? Würdest du so ein „SilberRücken-Berater“ sein wollen?

Wie ist es bei Vielen jetzt?

Die Kreditanfragen halten dich auf Trab. Vor lauter Schaffen kommst du kaum zum Beraten. Wenn du dann auch noch Zusatzverkäufe wie Versicherungen, Leasing, Kreditkarten, Anlagen, Altersvorsorge für Unternehmer und Mitarbeiter ansprichst, hast du jedes Mal schon einen Nackenschlag, bevor den Satz zu Ende hast. Brauche ich nicht, habe ich schon, macht ein guter Bekannter... etc. Kennst du alles. Mehr oder weniger intensiv... Schöne Sch...ße.

Was macht denn *DEN* Unterschied zu jetzt?

DEIN „WOZU?“ oder deine Haltung machen *DEN* Unterschied. Die **ProduktVerkaufs-Versucher** (sorry für den Seitenhieb) haben sich entschieden, dem aktuellen System Bank zu folgen und Stückzahlen für die Zielerreichung zu liefern. Diese Ziele werden auch mehr oder weniger erreicht. Aber es wird jedes Jahr immer mühseliger. Eigentlich ist das deutlich zu lange, um die ganze Zeit bis zur Rente noch auszusitzen bzw. das auszuhalten.



## Produktverkauf ist eine Sackgasse



Die **Strategischen FinanzPartner für die LebensZiele der Unternehmer**, die FBB Financial BestBuddys, die LebensZielBegleiter - nenne sie wie du magst - haben sich entschieden, ihrer Berufung zu folgen. Ihr *WOZU* ist es, Unternehmer erfolgreicher machen, Unternehmer besser und sicherer zu ihren LebensZielen zu begleiten... TROTZ des aktuellen Systems Bank. Ja genau. TROTZ der Bank.

Das Denken in Produkten, in StückZahlZielen, das Handeln aus dem ErtragsMangel... hält dich von DEINEN Zielen ab.

**„BANK. Neu denken“- PraxisTipps, die du sofort umsetzen kannst:**

- >>> **Befreie dich ggfs. aus dem GruppenZwang. Mache dir dein „WOZU?“ klar und gehe dann konsequent *DEINEN eigenen Weg*. TROTZ des Systems Bank.**
- >>> **Entscheide dich, deinem eigenen Antritt zu folgen und den Nutzen für die LebensZiele deiner Unternehmer zu 100% in den Fokus zu stellen.**
- >>> **Höre ergänzend dazu meine beiden PodCasts #019 und #020.**



Podcast #019



Podcast #020

## 2. Deine Zeit

# INVESTIERE DEINE ZEIT IN WERTSCHÄTZENDE MENSCHEN

**K**eine Zeit? Zuwenig Zeit?  
Welche Unternehmer verdienen und wertschätzen denn deine Zeit und dein Engagement? Mit wem verbringst du am besten deine Zeit? Mache es dir einfach. Unterscheide diese drei Typen:

1. **Strategische Finanz-Partner,**
2. **Pool-Kunden und**
3. **Störer.**

Was unterscheidet sie? Wieviel Zeit für wen?

**Strategische Finanz-Partner.** Das sind deine WunschKunden: Angenehme, wertschätzende, sympathische Menschen, die deinen Wert für ihre LebensZiele sehen. Ihr vertraut euch. Sie haben ambitionierte LebensZiele und den Willen und das Potential, sie auch zu erreichen. Für sie ist deine Expertise extrem hilfreich. Weil du dich ehrlich engagierst, ihnen finanziell den Rücken und den Kopf freihältst. Du begleitest sie über viele Jahre. Sie setzen fairerweise alle deine Empfehlungen/Konzepte bei dir um. Mit diesen 20% deiner Kunden machst du mehr als 80% deiner Ziele/Erträge. Mit ihnen hast du menschlich und finanziell Spass. Es ist einfach eine wahre Freude, mit solch coolen UnternehmerMenschen zusammenzuarbeiten. Du hast sie zu dieser intensiven Zusammenarbeit eingeladen und sie haben die Einladung gerne dankend angenommen.

**Pool-Kunden.** 60% deiner Unternehmen sind unauffällig. Sie tauchen mal auf, lassen sich beraten, schließen was ab, machen wenig Aufwand und wenig Ertrag. Erfahrungsgemäß hat mindestens 1/3 dieser Pool-Kunden das Potential zur Strategischen FinanzPartnerschaft. Sobald du sie in einem Gespräch hast, lade diese PotenzialUnternehmer dazu ein und lasse sie frei wählen, wie sie auf Dauer betreut werden wollen: Entweder weiter nur anlassbezogen oder als Strategische FinanzPartnerschaft. Wie du das genau in 3-5 Minuten hinbekommst, zeige ich dir gerne in einem meiner Videos. Hier ist der [Link](#).





## Such dir wertschätzende Menschen

Diese 3 Minuten hast du in JEDEM Gespräch! Nutze diese 3 Minuten und lade ein.  
Tue es für **die Lebensqualität deiner Unternehmer UND für deine eigene.**

**Störer.** 20% deiner Unternehmer fressen 80% deiner Zeit, deiner Nerven, deiner Motivation, deines Engagements. Nichts ist gut genug. Nie billig genug. Immer was zu nörgeln. Alles kompliziertes Zeug.

Werde dir zuerst darüber bewusst, dass es so ist und wen es betrifft. Dann entscheide.

1. Halte den Aufwand extrem gering. Nimm den maximalen Ertrag. 2. Führe ein klärendes Gespräch. Positioniere dich und deinen Nutzen. Vereinbare klare Spielregeln oder 3. Gib sie einfach in den Markt zurück.

Schau dir dieses [TrainingsVideo](#) an. [Mehr Zeit für WunschKunden.](#)



**„BANK. Neu denken“- PraxisTipps, die du sofort umsetzen kannst:**

- >>> Sortiere dein Portfolio in diese drei Typen. Entscheide dein Engagement unabhängig von deinem Betreuungssegment und der Unternehmensgröße.**
- >>> Investiere in jedem Gespräch mit wertschätzenden Pool-Kunden 3-5 Minuten, um sie zu MEHR Betreuung zu ihren LebensZielen einzuladen.**
- >>> Halte bei allen Störern den Ball so flach wie möglich, kläre den Umgang auf Dauer und schraube ggfs. alle Konditionen so weit wie möglich nach oben.**

### 3. Deine Einladung

## LADE UNTERNEHMER EIN, SIE ALS STRATEGISCHER FINANZPARTNER ZU IHREN LEBENSZIELEN DAUERHAFT ZU BEGLEITEN

**W**oher sollen Unternehmer wissen, dass du nicht nur Kredite abwickelst und Produkte verkaufst? Sag ihnen, welchen Nutzen sie von dir bekommen können - wenn sie wollen.

Lade deine WunschUnternehmer ein, sie zu ihren LebensZielen besser und sicherer zu begleiten. Als deren Strategischer FinanzPartner.

Nutze dazu einfach alle Anlässe, die sich ohnehin ergeben und Sorge selbst für Anlässe. Lade aktiv ein. Im Rahmen von KreditAnfragen ist es am einfachsten. Du lässt das Anliegen schildern, hörst interessiert zu und - wenn du einen potentiellen Strategischen FinanzPartner erahnst - sagst du einfach souverän und kraftvoll: **„Ihr Vorhaben hört sich gut an. Das würde ich gerne begleiten. Und wie immer im Leben haben wir nun zwei Möglichkeiten. Wir könnten 1. jetzt einfach schauen, wie wir das schnell durchgewunken bekommen oder - und da kennen Sie mich ja schon gut genug - 2. schauen, wie wir auf Dauer für IHRE LebensZiele aus DIESEM Vorhaben das MEISTE FÜR SIE herausholen. Was wollen Sie/wir machen? Nur schnell gucken oder auf Dauer das Meiste herausholen?“**

Ich nenne das „die AuswahlFrage stellen“. Und ich meine es auch so. Lass ihnen die Wahl. Dränge dich niemals auf! Sprich die Einladung aus und akzeptiere die Antwort. Einfach kraftvoll und souverän. Tue dir und den Unternehmern den Gefallen und sag niemals so etwas wie: „Ihr Vorhaben habe ich verstanden. Ich möchte aber heute mit Ihnen mal was anderes machen, mal über alles drüberschauen. So über den Tellerrand hinaus. Hätten Sie ein bisschen Zeit mitgebracht? Und wäre das Ok für Sie so?“

Für uns Unternehmer ist das der reine Horror: Devot, anbiedernd, kompetenz-befreit, hoher Aufwand kein Nutzen, Drängen statt Einladen. Völliges NoGo. Ganz ernsthaft. Bitte streiche solche Formulierungen ab sofort!

Wenn deine Unternehmer nun fragen, WIE du auf Dauer mehr für ihre LebensZiele herausholen willst, zeige ihnen auf, wie deine Betreuungs-Philosophie auf Dauer funktioniert.





## Den Weg wählen lassen

Mache es bildhaft. Nutze Analogien zu dessen Geschäftsmodell. In ihrer eigenen Gedankenwelt verstehen Unternehmern alle auf Anhieb den Mehrwert einer strategischen Partnerschaft, weil es auch ihre Geschäfts-Modelle sind. Statt billige Heizungsrohre auf MeterPreisBasis zu verkaufen, konzipieren, installieren und warten sie ganze KlimaSysteme für optimales Wohlgefühl. Über viele Jahre.

Das Thema **Analogie** ist zu komplex für ein paar Zeilen hier. Es ist eines der **wirksamsten Tools überhaupt**. Lass es uns an konkreten Beispielen in der XING-Gruppe „BANK. Neu denken“ aufzeigen.

Bringe deine Fälle ein und nutze Analogien für deutlich bessere Einladungen. Die Einladung meine ich ernst.



**„BANK. Neu denken“- PraxisTipps, die du sofort umsetzen kannst:**

- >>> **Nutze ALLE Gespräche, um Unternehmer zur Partnerschaft einzuladen**
- >>> **Lade mit Nutzen ein, akzeptiere die Antwort, dränge dich niemals auf.**
- >>> **Lasse geschickte Analogien wirken. Sie wirken Wunder**





**„GLEICHE ANGEBOTE TENDIEREN  
ZUR RENDITE VON NULL.**

**ALSO MACHE DICH UNVERGLEICHBAR.  
SCHAFFE MEHRWERTE“**



## 4. Deine MehrWerte

# SCHAFFE MEHRWERTE FÜR DEINE UNTERNEHMER, DICH UND DIE BANK

Inwieweit sind dir die MehrWerte bewusst, die du für die LebensZiele deiner Unternehmer schaffst? Ich vermute: sie sind dir eher nicht bewusst. Ebenso wenig deinen Kollegen.

Einer der Gründe, warum Berater zu oft in müßigen, unnötigen Preisdiskussionen stecken bleiben. Sie trauen sich nicht, selbstbewusst auf Grund der von ihnen geschaffenen MehrWerte faire Konditionen durchzusetzen.

Kein Wunder: Wer den Nutzen seiner Lösungen nicht kennt, kann auch kaum wertige Preise durchsetzen. Im Führungssystem Bank wird leider seltenst bis nie über geschaffene MehrWerte gesprochen. Das ist ein echter FührungsFehler. Gerade weil der sogenannte kommunale bzw. genossenschaftliche FörderAuftrag ja erst die Existenz der Bank rechtfertigt.

Wunsch und Wirklichkeit klaffen hier weit auseinander. Du musst leider selbst dafür sorgen, dir deine MehrWerte bewusst zu machen und zu argumentieren.

Lass es uns an einem vereinfachten Beispiel verdeutlichen. Nehmen wir einmal an, du finanzierst einem 45 jährigen Unternehmer ein MehrFamilienHaus für 1 Mio€. 200.000€ EigenkapitalEinsatz. 50.000€ Mietertrag im Jahr. Dann schafft eure Vorfinanzierung auf Dauer folgende MehrWerte (vereinfacht).

1. einen VermögensZuwachs: aus 200.000€ wird 1 Mio.€ in zwanzig Jahren
2. einen MietenZufluss ab 65 von 50.000€ p.a.. (Männer werden statistisch ungefähr 85 Jahre alt. Es fließen also noch einmal 1 Mio.€ Mieten in die Unternehmer-Tasche und später dessen Erben.)

Wie hoch ist denn die Eigenkapital-Rendite für den Unternehmer auf seine 200T€ Eigenkapital? 2Mio.€ Vermögen und Einkommen werden binnen 40 Jahren für den Unternehmer geschaffen?

Und wie hoch die Rendite für die Bank? Der Unternehmer macht -vereinfacht- 1,8 Mio.€ und ihr bei 0,5% Marge 50.000€ in 20 Jahren aus diesem Deal. Wie leicht wäre es jetzt, gerade in margenschwachen Zeiten, hier preisstabil zu argumentieren? Besonders dann wenn ihr auch noch mehr ZusatzNutzen einbaut. z.B. wie er völlig legal statt 45% Grenzsteuersatz+Soli nur noch 15% auf die MietEinnahmen bezahlt und so zusätzlich



Sei dir deiner MehrWerte bewusst

300.000€ Steuern spart.

Könntest du dann bessere Preise und massenhaft CrossSelling durchsetzen, wenn ALLEN klar wird, welche dauerhafte Hebelwirkung für die LebensZiele ihr durch **1. eure Vorfinanzierung**, eure Tipps und **2. die gemeinsam getragenen Risiken** geschaffen habt? Ja klar, sehr einfach, wenn du diesen Nutzen sehen und dem Unternehmer auch locker vorrechnen kannst. Dazu müsste dieser Nutzen im Tagesalltag präsent sein. Wie? Ich schicke dir die passende Lektion aus der SilberRücken-MasterClass probeweise gerne zu. eMail reicht.

**„BANK. Neu denken“- PraxisTipps, die du sofort umsetzen kannst:**

- >>> **Werde dir bei all deinen Lösungen + Tipps bewusst, welche Wirkung sie für die LebensZiele deiner Unternehmer auslösen. Gefühlt und gerechnet.**
- >>> **Werfe „wie zufällig“ diese geschaffenen MehrWerte einfach mal zum GesprächsBeginn in den Ring und schau, wie die Menschen reagieren. Enjoy!**
- >>> **Sorge für eine faire angemessen höhere Beteiligung an deinen Zielen. Marge, Volumen, CrossSelling, etc. Je Mehr Nutzen desto höher. Klar oder?**

# 5. DEINE GESPRÄCHS-RICHTUNG REDE NUR ÜBER ZUKUNFT

---

**H**eute ist morgen schon gestern. Für Unternehmer gibt es nichts langweiligeres als Zahlen von Vorgestern anschauen zu müssen. In meinen 20 Jahren Großhandel und Produktion habe ich die BilanzBesprechungen mit der Bank gehasst. Das war immer reine Zeitverschwendung. Ich hatte meine Zahlen immer aktuell schon verstanden. Warum sollte ich die anderthalb oder zwei Jahre später nochmals anschauen? Wofür? Die Entscheidungen und Schlüsse daraus waren lange schon gezogen und umgesetzt. Frage mal Unternehmer nach dem zweiten Bier abends, was sie wirklich von solchen BilanzBesprechungsTerminen halten.

Wir Unternehmer leben heute für Morgen. Heute läuft. Gestern ist vorbei. Vielleicht gibt es Berater, die aus 2 Jahre alten Bilanzen gute Tipps ableiten können. Aber erlebt habe ich das weder selbst als Unternehmer noch als PraxisBegleiter im Training-on-the-Job in über 5.000 Gesprächen. Wirklich nicht.

Erlebt habe ich nur entweder gelangweilte Unternehmer, wenn Berater:innen über Vergangenheit und Gegenwart reden oder begeisterte Unternehmer, wenn über die Zukunft, über Vorhaben, über Gestalten, gemeinsam etwas bewegen, was aufbauen, was erschaffen gesprochen wird. Du hast die Wahl.

Beispiel: „*Wieviele Mitarbeiter haben Sie?*“ - (Schnarch.) Besser: „*Um Ihre Vorhaben erfolgreich zu realisieren... wieviele gute Mitarbeiter bräuchten Sie dazu?*“

Merkst du den Unterschied? Bei dieser Art von Fragen kommt Leben auf.

Rede **IMMER NUR** über die ideale Zukunft. **Wie sollte es sein? Wie hätten Sie es gerne? Was sollte in XY Jahren geschaffen sein? Wie wäre das WunschBild, wenn Sie es sich aussuchen könnten?** etc. etc.

... und was könnte man jetzt gemeinsam dafür tun, dass dieses IdealBild möglichst wahrscheinlich eintritt?

**SOLL-IST-DELTA.** Wie sollte es später sein? Wie ist es jetzt? Was kann/könnte/sollte jetzt getan werden, um XY das IdealBild zu erreichen? Nur in diesem Delta entstehen MehrWerte. Dort entstehen die ZusatzErträge. Dort lieferst du Kompetenz. Dort verdienst du dein Geld. Dort hebst du dich vom Wettbewerb ab. Dort erleben Unternehmer, dass du dich wirklich engagiert, für sie einsetzt und verstehen willst. Es geht um deren LebensZiele und wie sie besser und sicherer erreicht werden.



## Rede über die ideale Zukunft

Was die Leute schon haben, wissen die schon. Das langweilt sie. Was sie gerne hätten und wie sie das mit *DEINER* engagierten ehrlichen Unterstützung besser und sicherer erreichen, finden sie spannend. Mega simpel und extrem hilfreich. ...und extrem wertvoll.

Auch hierzu gibt es spannende Lektionen in der Masterclass.  
Immer mit dem Ziel so wie ein  
Silberrücken einfach souverän und kraftvoll zu agieren.



[zur Masterclass](#)

**„BANK. Neu denken“- PraxisTipps, die du sofort umsetzen kannst:**

- >>> Rede mit UnternehmerMenschen über die ideale gewünschte Zukunft.**
- >>> Suche/schaffe MehrWerte im Delta zwischen Wunsch und Wirklichkeit.**
- >>> Nutze durchgängig Konjunktiv, wenn du über Zukunft sprichst.**



## 6. DEINE WIRKUNGS-KETTEN

### DENKE IMMER WEIT ÜBER DIE ANFRAGE HINAUS

---

**W**ir haben nie die Zeit es richtig zu machen, aber immer die Zeit es nochmal anzupacken.“  
Das galt lange Zeit auch schon in meinem GroßhandelsUnternehmen. Und die Aussage gilt auch für die sehr vielen FirmenkundenBerater. Vor lauter KreditAnfragen und AlltagsHektik haben viele gefühlt keine Zeit, sich mit nur 5 Minuten zusätzlichem Zeiteinsatz im KreditAnfrageGespräch viele Stunden spätere MehrArbeit zu ersparen.

Alltag: Der Unternehmer fragt die Finanzierung einer Halle an. Alles gut. Wir fragen alles drumherum und schieben den Prozess an. Kohle kommt. Halle wird gebaut. Kaum fertig steht er wieder auf der Matte. Jetzt geht es um Hof pflastern und 3 neue Fahrzeuge. 6 Monate kommt er wieder: Neuer Stapler, Büroerweiterung... Danach Werbung auf dem Haus, Lagerbestand erweitern etc. Wir packen das gleiche Vorhaben permanent wieder an, statt es einmal gescheit abzuführen.

Vorausschauende Silberrücken denken für die Zukunft ihrer Lieben. Die besten Berater auch. Sie fragen aus der Zukunft rückwärts. „*Mal angenommen wir wären 5 Jahre älter: Der Hallenbau hat wie gewünscht gut eingeschlagen, die Expansion und ihr Wachstum sind auf Kurs... was hätte sich denn noch alles geändert, dass das alles so gut geklappt hat? An was sollten wir JETZT schon denken, dass Sie nicht noch dreiundzwanzigmal herkommen müssten?*“

Hof, Zaun, Lagereinrichtung, Fuhrpark, Büro, Werbung, Mitarbeitende, neue Risiken, IT, Digitalisierung, KK-Linie, Lagerbestand...

Was wird sich sowieso bei der geplanten Expansion alles ändern?

Wir können die Zukunft zwar nicht voraussehen, aber aus unserer ewig langen Erfahrung wissen wir doch zu gut, was sich höchstwahrscheinlich noch alles in Bewegung setzt, welche Wellen noch kommen, wenn man einen Stein ins Wasser wirft und z.B. für die Expansion eines Unternehmens eine neue Halle baut. Das ist definitiv keine Raketenkunst.

Wenn das Unternehmen jetzt für eine 3/4 Million gut ist und dann über 2 Jahre verteilt nochmal für 250.000. Dann könnten wir ihm auch gleich die 1 Mio. zum Abrufen in den





Denke deine Wirkung weiter als andere

nächsten beiden Jahren für Lager, Stapler, Büro etc. geben. Das sagt mir mein UnternehmerHirn. Vielleicht sehe ich das ja auch in Euren Prozessen völlig falsch. ...oder vielleicht sind auch die Prozesse nicht gut.

Schau dir dazu dieses kostenfreie KurzTrainings-Video an.

„MehrZeit statt mehrfach anpacken“



**„BANK. Neu denken“- PraxisTipps, die du sofort umsetzen kannst:**

**>>> Erfrage, welche weiteren Veränderungen sich idealerweise in den nächsten Jahren aus der erfolgreichen Realisierung des aktuellen Vorhabens ergeben werden.**

**Spare dir so viele kleine Prozesse beim Nachfinanzieren.**

**>>> Lasse deine Unternehmer erleben, dass DU weiter als andere denkst.**

**>>> Lade den Unternehmer deshalb auch zur Strategischen Partnerschaft ein.**





*Ulrich Zimmermann*

**„BLEIB ENTSPANNT UND  
HAB VIEL SPASS MIT DEINEN UNTERNEHMERN.**

**MIT SPASS HAST DEUTLICH WENIGER STRESS  
UND DEUTLICH MEHR ERTRAG.“**



## 7. DEINE ANGEBOTE

# BIETE LÖSUNGSPAKETE FÜR DIE LEBENSZIELE

**G**leiche Angebote tendieren zur Rendite von Null. Das ist schon immer so. Also mache dich unvergleichlich. Wie? Eigentlich ist es einfach. GrundsatzInfo dazu vorab: Entscheidungen werden IMMER emotional getroffen und danach erst rational nachbegründet. Das beweist die HirnForschung. Auch für Unternehmer. Am Ende kaufen die keinen Kredit sondern sie ermöglichen sich einen neuen PuzzleStein auf dem Weg zum vollständigen Bild ihrer LebensZiele.

Wir tun uns als Berater und vor allem unseren Unternehmern einen riesengroßen Gefallen, wenn wir ihnen nicht ein 100% vergleichbares KreditAngebot mit TilgungsPlan plus evtl. anderer Zusatzprodukte vorlegen, sondern ihm ein LösungsPaket präsentieren, dass 100% individuell einen Beitrag zu seinen LebensZielen leistet. Unvergleichbar. Das wird gekauft. Fast immer. In diesen LösungsPaketen wird der meiste Ertrag gemacht. Du bekommst als Lohn für deine PaketLösungen höhere Margen, mehr Volumen, weniger Risiko und üppige CrossSelling-Erträge. Ehrlich verdient.

In den PaketLösungen liegen die ErtragsChancen nicht im geleisteten Aufwand für vergleichbare Angebote, die mit Druck in den Markt geschoben werden und am Ende dann billiger beim Wettbewerb abgeschlossen werden. Die AbschlussWahrscheinlichkeit eines individuellen LösungsPakets liegt weit über 90%. Vor allem bei den Unternehmern, die deine Einladung zur strategischen FinanzPartnerschaft angenommen haben.

Sobald die Unternehmer verstanden haben, wie ein LösungsPaket sie ihren LebensZielen näher bringt, haben sie es emotional schon gekauft. Für die rationale Beweislage rechnest du dann einfach noch den Nutzen auf Dauer hoch und vergleichst den geschaffenen Mehrwert mit dem geringen monatlichen Invest. Es ist wirklich soooo einfach. Ihr macht es nur zu kompliziert. KISS: keep it simple and stupid. Fertig.

Klingt einfach. Ist es auch. Leider machen das viel zu wenige. Weil es einfach ungewohnt ist. Die allermeisten sagen, dass die Unternehmer den Kredit ja sowieso kaufen. Stimmt. Nur blöderweise zu vergleichbaren schlechten Preisen und ohne CrossSelling.

Im Paket schaffst du mehr erlebbare Nutzen und bekommst deshalb mehr Marge und Unmengen mehr CrossSelling. ... und nebenbei verbessert sich dein persönliches Standing bei den Unternehmern massiv.

**Du lässt sie erleben, dass du sie verstanden hast und eine individuelle Lösung konzipiert hast.**

## Lösungen für LebensZiele

In der Phase 3 der Silberbecken-Masterclass beschäftigen wir uns 12 Wochen sehr intensiv mit Lösungspaketen. 99% der Angebote sind vergleichbar. Deine Lösungspakete dann nicht mehr. Du agierst einfach souverän und kraftvoll. Jedes abgeschlossene Lösungspaket boostet deine JahresZiele enorm - und mit einem Paket hast du dein Invest in die Silberrücken-Masterclass schon drin.



zur Masterclass

Warum verkaufen die Besten aller Branchen immer in Paketen nur Banken nicht? Schau dir einfach die Videos dazu an. Dann siehst du sofort den Unterschied. Als Unternehmer würdest du danach kaum noch zu einer anderen Bank gehen wollen.

**„BANK. Neu denken“- PraxisTipps, die du sofort umsetzen kannst:**

- >>> **Biete Unternehmern Lösungspakete statt Einzelprodukte**
- >>> **Stelle immer den Nutzen für die LebensZiele heraus.**
- >>> **Zeige die dauerhaften MehrWerte -emotional und rational - auf und relativiere den geringen monatlichen Einsatz gegen den hohen dauerhaften Nutzen.**



# 8. DEINE KONSEQUENZ

## BLEIBE KONSEQUENT AN DEN LEBENSZIELEN

### DEINER UNTERNEHMEN

**D**as kennst du vom Autofahren: Je präziser das Navi eingestellt ist, desto einfacher erreichst du dein Ziel. Himmelsrichtung reicht nicht. Stadt ist ganz ok. Strasse plus Hausnummer machen es einfach. Sobald das Ziel präzise eingestellt ist, nützen dir auch die Anzeigen im Armaturenbrett, z.B. reicht der Sprit/Strom bis zum Ziel? Genauso wie du beim Autofahren selbst abgleichst, ob du mit dem was du hast, wahrscheinlich dein Fahrziel erreichst, hilfst du deinen Unternehmen systematisch und regelmässig zu checken, ob sie mit dem, was du von ihnen weißt, ihre Lebensziele wahrscheinlich erreichen werden.

Genauso nutzt du die Beratungsthemen im S-FinanzKonzept bzw. VR-Finanzhaus. So wie in Lektion 4 schon angedeutet, öffnet dir nur der Abgleich Soll-Ist-Delta den Blick auf mögliche MehrNutzen und MehrWerte, mit denen Unternehmer ihre LebensZiele besser und sicherer erreichen.

**In wie weit erreichen die Unternehmen mit dem wie es jetzt geregelt ist, ihre LebensZiele?** Soll-Ist-Delta. Wunsch und Wirklichkeit ...und die Differenz dazwischen. Wenn du die Beratungsthemen nur abhakst (Habe ich schonmal drüber gesprochen.), vergebst du massivst Chancen.

Wenn du die Beratungsthemen als Armaturenbrett für die LebensZiele deiner Unternehmer siehst, findest du massenhaft Ansatzpunkte für MehrNutzen und MehrErtrag. Für alle.

Lade deine Unternehmer zu dieser ArmaturenbrettSicht ein, dann werden ALLE Beratungsthemen für deine Unternehmer spannend. Dann wollen sie mit dir diese Beratungsthemen - nenne sie besser **ErfolgsFaktoren**- im Hinblick auf ihre LebensZiele betrachten, bewerten und natürlich optimieren.



Wenn du nur die Gegenwart darin besprichst langweilen sie sich innerlich zu Tode. Und kaufen nichts. Wofür auch. Die Gegenwart haben sie ja schon.

Du fragst einfach kraftvoll und souverän **„In wie weit erreichen Sie mit dem wie es jetzt geregelt ist, wahrscheinlich IHRE LebensZiele?“**

Dann bewertet ihr gemeinsam grün, gelb, rot oder 0-100%. Meine Empfehlung ist die Ampel.

**Grün- Klares JA. Gelb - Der Unternehmer und du als Berater sind sich nicht sicher. Rot - klares NEIN.**





(Rot wie z.B. fast immer beim Erfolgsfaktor „Absicherung.“ Als Bank seid ihr nahezu immer mit im Risiko, habt aber nicht wirklich eine Idee, was wo wie bei wem abgesichert ist. Der Unternehmer übrigens meist auch nicht.)

Rote Punkte werden sofort ins nächste Lösungspaket mitverpackt. Gelbe auf einen passenden Zeitpunkt terminiert. Wieviele Termine willst du noch haben?  
Ich schicke dir die ErfolgsfaktorenCheckliste. Frage einfach danach. Mail reicht.

**„BANK. Neu denken“- PraxisTipps, die du sofort umsetzen kannst:**

- >>> Berate FÜR die ideale Zukunft. Nicht IN der Gegenwart. Soll-Ist-Delta.**
- >>> Hinterfrage die Erfolgsfaktoren kritisch aus SICHT des Unternehmers. Für ihn und seine Lebensziele. Dein Geschäft folgt automatisch.**
- >>> Behalte den Vergleich NAVI plus Armaturenbrett als Bild im Kopf und handele so in der Beratung. Klare präzise ZielEingabe und danach erst den Blick auf die Instrumente/Erfolgsfaktoren.**

## 9. DEINE AUGENHÖHE

# SIEH UNTERNEHMER IMMER SO, WIE SIE GERNE GESEHEN WERDEN MÖCHTEN

---

**S**ieh über das hinaus, was das bloße Auge sieht.“ verrät Jonny Depp sein VerführerErfolgsGeheimnis als Don Juan im gleichnamigen FilmKlassiker. Frei nach Don Juan „Nicht alle Unternehmer bestechen durch ihre strategische Brillanz, aber ich sehe sie so, wie sie „wirklich“ sind...“ Das zeigt auch die moderne Lernforschung. Schüler sind genau so gut, wie ihre Lehrer sie sehen.

Also übersieh erst mal die „Makel“ deiner Unternehmer, finde tolle Dinge an ihnen, sieh ihre Größe, ihre Ziele, ihren Fleiß, ihr Geschick. Werde Fan von coolen UnternehmerMenschen. Sieh die Menschen so, wie **DU** sie gerne hättest. Und wie sie sich selbst gerne sehen würden. Besser als die selbst empfundenen Makel. Das ist eine echte Herausforderung. Eine menschlich und wirtschaftlich sehr lohnende.

In der Praxis erlebt man etwas völlig anderes:

Viel zu viele Berater agieren bei sehr vermögenden erfolgreichen Unternehmern sehr devot. Während sie bei kleineren Firmen gleichzeitig hochnäsiger überkommen. Das ist nachteilig für alle. Die erfolgreichen Menschen nehmen solche DevotTypen nicht ernst und die kleineren Unternehmen sind von überheblichen DistanzBeratern erschrocken. Sei einfach immer auf Augenhöhe.

Du kennst deinen Wert. Du weißt, was du bewirken kannst. Also hast du keinen Grund, unter Augenhöhe zu gehen. Bedanke dich NIEMALS für die Zeit deiner Kunden. Du bringst auch deine Zeit ein. Vielleicht ist deine Zeit nicht so gut bezahlt, wie die des erfolgreichen Unternehmers, aber wenn deine Zeit in deren Augen nichts wert wäre, hättest du per se den Termin nicht.

Ersetze „Vielen Dank lieber Unternehmer, das SIE sich heute Zeit für MICH genommen haben“ in „**Es freut, mich dass wir uns beide heute wieder Zeit füreinander nehmen.**“

So nimmst du auch die kleineren gut mit. „Gabis Nagelstudio“ verdient den gleichen Respekt wie die „Stahlhallenbau Großkotz AG“. Lass Dich so oder so nicht unnötig



**Immer 100% Augenhöhe**

beeindrucken und habe gleichzeitig Respekt vor dem unternehmerischen Mut und deren Leistungen.

Sei UnternehmerFan und freue dich, dass *DU* so tolle UnternehmerMenschen begleitest und deren Vertrauen und Zutrauen genießt. Damit änderst du vieles.

**„BANK. Neu denken“- PraxisTipps, die du sofort umsetzen kannst:**

- >>> Agiere immer auf 100% Augenhöhe. Nie devot. Nie überheblich.**
- >>> Denke besser über deine Unternehmer als sie selbst über sich.**
- >>> Behandle sie so, als wären sie so, wie du sie gerne hättest. Faire wertschätzende tolle UnternehmerMenschen, die dein Engagement für ihre LebensZiele zu schätzen wissen.**



# 10. DEINE VERNETZUNG

## NUTZE SPEZIALISTEN FÜR MEHRWERTIGERE LÖSUNGEN

---

**G**emeinsam mehr erreichen. So wird gerne geworben. Ich kann das nur unterstützen. Kooperation statt Konkurrenz. Das schafft viel mehr Möglichkeiten. Gerade für komplexe Fälle macht es extrem viel Sinn, den Blick der Spezialisten miteinzubeziehen. Jeder deiner Kollegen aus Bank und Verbund wird SEINE LieblingsAspekte in einem Praxisfall sehen. Jeder neue Aspekt schafft neue MehrWerte, die eure gemeinsame Lösung wertiger macht.

Lass deinen Kollegen „einfach“ immer die „Gemeinsamen Zielbilder“ zukommen, die deine Strategischen FinanzPartner mit dir in 5, 10, 15 Jahren erreicht haben wollen. Lade deine Kollegen ein, ihre Ideen dazu einzubringen.

Der Kollege von der Versicherung sieht Risiken, die du nicht siehst. Der Kollege aus dem BausparBereich sieht Lösungen, die du nicht siehst. etc. etc.

Schicke die Zielbilder einfach an JEDEN im Team und frage nach deren Input für die bessere Lösung zum Erreichen der LebensZiele. Du wirst dich wundern, was alles geht. ... Und wie du mit diesen Ergänzungen deine Lösungen aufwertest. Es ist sehr leicht, die Kollegen in BCC zu setzen, wenn du wie vereinbart den Unternehmern das zusammenfassende „Gemeinsame Zielbild“ zuschickst. (Und natürlich mit den Unternehmern die Einbindung der Spezialisten geklärt hast).

Wenn du die unternehmerischen und privaten LebensZiele als „Gemeinsames Zielbild“ verständlich notierst, hast du gleich viele Vorteile:

- Der Unternehmer versteht, dass *DU IHN* und *SEINE* LebensZiele verstanden hast.
- Du kannst dieses gemeinsame Zielbild über lange Zeit nutzen, neue OptimierungsWege aufzuzeigen, dazu konsequent durch alle Beratungs-Themen gehen und die von dir geschaffenen MehrWerte aufzeigen.
- Deine Spezialisten und SpezialBerater im Team, deine UrlaubsVertretung und ggfs. später mal deine Nachfolger verstehen auch Ziel und Antrieb des Unternehmers und können ihr Know-how für dessen LebensZiele einbringen.





**Nimm Unterstützung an.**

- 🌐 Alle können sich verbindlich auf dieses „Gemeinsame Zielbild“ mit ihren Lösungen beziehen und müssen nicht mehr vergleichbare Produkte erklären, sondern können LösungsBausteine für die LebensZiele kaufen lassen.
- 🌐 Ihr wirkt in Summe als eingespieltes Team für die LebensZiele der Unternehmer und seid den Wettbewerbern glaubwürdig und besser bezahlt um Längen voraus.



**„BANK. Neu denken“- PraxisTipps, die du sofort umsetzen kannst:**

- **Notiere das „Gemeinsame Zielbild“ immer so, dass es jeder versteht. Inkl. des eigentlichen Antriebs, ZielZahlen und ZielZeiten.**
- **Leite die vereinbarten „Gemeinsamen Zielbilder“ immer an alle Spezialisten weiter. Löschen können sie es dann selbst, wenn ihnen kein sinnvoller Beitrag einfällt.**
- **Sorge dafür, dass niemals Produkte erklärt werden, sondern immer alle LösungsIdeen zu den LebensZielen beitragen. NUTZEN, NUTZEN, NUTZEN.**



# 11. DEINE VERBINDLICHKEIT

## KLÄRE FAIRE SPIELREGELN

**D**ie wissen schon, was sie an uns haben.“ JA Klar. Deshalb landen so viele Ideen auf fremden Schreibtischen und werden billiger von Leuten umgesetzt, die sich keine 3 Sekunden über die Konzeption den Kopf zerbrochen haben. Überlies das ganz Kapitel, wenn das bei dir nicht vorkommt. Erfahrungsgemäss arbeiten zu viele gute Berater zu oft vergebens an Konzepten, die plötzlich bei guten Bekannten, Verwandten und anderen Wettbewerbern umgesetzt werden.

Das wäre nicht schlimm, wenn es einen wirklichen Wettbewerb gäbe und alle Beteiligten sich nach einer ordentlichen Analyse für das bessere Konzept engagieren und dann das beste Konzept den Zuschlag bekommt. Davon lernen alle. Das wäre fair.

Aber einfach nur billiger deine Ideen umsetzen, ist nicht fair. Kläre „einfach souverän und kraftvoll“ im Vorfeld faire Spielregeln. Dafür gibt es mehrere gute Zeitpunkte. Der späteste ist direkt bevor du deine Lösung präsentierst.

**„Sie sind wahrscheinlich schon ganz gespannt, wie Sie Ihre LebensZiele besser und sicherer erreichen können. Ich habe übrigens tatsächlich xyz-Vorteile für Sie gefunden. Mit den Unternehmern, die wir dauerhaft als „Strategische FinanzPartner zu ihren LebensZielen“ begleiten, vereinbaren wir üblicherweise, dass sie die Lösungskonzepte, die wir uns für sie ausdenken, auch - wenn SIE sie umsetzen - bei uns umsetzen. Können WIR BEIDE das auch so vereinbaren?“**

Atme ruhig weiter und warte.

Einfach souverän und kraftvoll. Du bist ein SilberRücken.

Jetzt entscheidet sich in Millisekunden, ob er Strategischer FinanzPartner, Pool-Kunde oder Störer ist bzw. wird.

Sei dabei konsequent! Es dankt dir niemand, wenn du nun trotz ungeklärter Spielregeln deine Lösung rausgibst.

Du sparst dir enorm viel Arbeit, wenn du diese Frage schon stellst, wenn dein Unternehmer deine Einladung zur dauerhaften Begleitung zu seinen LebensZielen nach der sog. AuswahlFrage annimmt.

## Fairness ist eine Grundhaltung

..Es gibt viele Arten und Situationen inkl. EskalationsSzenarien zu fairen Spielregeln. In der Silberrücken-MasterClass vertiefen wir diese sehr intensiv. Einfach souverän und kraftvoll zu agieren, ist ja das Ziel.



zur MasterClass

Nutze auch hier wieder Analogien/Vergleiche aus dem ErlebensBereich des Unternehmers selbst. Wie geht er mit seinen Kunden um, wenn sie *IHN* nicht fair behandeln? Wie wird sich SEIN Engagement für neue Ideen des Kunden verändern, wenn der seine Ideen schon zweimal zum Umsetze an andere gegeben haben?

Bedenke:

Silberrücken laufen niemandem hinterher:

sie kennen ihren Wert und ihre Haltung.

sie wissen, für wen sich ihr Engagement lohnt.

Die anderen Unternehmer überlassen sie gerne dem Wettbewerb.

**„BANK. Neu denken“- PraxisTipps, die du sofort umsetzen kannst:**

- >>> Kläre faire Spielregeln, bevor du dir viel Mühe gibst.**
- >>> Bleibe souverän und sei dir immer bewusst, was die Menschen verpassen, wenn du sie nicht zu ihren LebensZielen begleitest.**
- >>> Lasse die Menschen in Frieden weiterziehen, wenn sie nicht bereit sind, ein paar Mindestregeln der Fairness einzuhalten.**

# 12. DEINE AUTHENTIZITÄT

## BLEIBE DU SELBST UND STEH KONSEQUENT DAZU.

---

**B**leibe immer du selbst. Auch wenn ich dir hier eine Menge Tipps gebe und Formulierungen vorschlage. Mache immer *DEIN* Ding daraus. Versuche, die Idee und die Haltung dahinter zu verstehen und dann auf dich anzupassen.

Auswendig gelerntes Zeug oder sinnlos nachgeplappertes funktioniert nicht. Wir Unternehmer schätzen Menschen mit Profil und Kanten. Austauschbare 0815-Standard-Typen mag keiner wirklich. Die sehen gleich aus, reden gleich, nerven gleich... Sorry für die deutlichen Worte.

Habe dein Profil, deinen Charakter, deine persönliche Note ... und steh konsequent dazu, „Everyones darling is everyones fool“ das gilt auch für Berater:innen.

Deshalb empfehle ich auch, dir in deiner Bank deine eigene Oase zu schaffen und zur Not trotz des Systems Bank erfolgreich, dein Ding zu machen.

Es ist dein Leben, deine Zeit, dein Engagement, dein Spass, dein Erfolg... einfach dein Ding.

Nimm die Tipps hier immer „nur“ als Einladung. Alle funktionieren gnadenlos gut, wenn sie authentisch umgesetzt werden. Fange willkürlich mit irgendetwas an, oder nutze die Reihenfolge der Kapitel. Es spielt keine große Rolle.

Das wichtigste sind **DU und DEINE Wunsch-Unternehmer**. Die Ergebnisse ergeben sich dann aus deinem Tun und aus deiner Haltung. Erfolge folgen. Ergebnisse ergeben sich.

Wenn ich dir empfehle, deine Unternehmer besser zu sehen als die sich selbst sehen, ist es auch legitim, dich selbst besser zu sehen als du es gerade selbst tust. Wie würdest du agieren, wie beraten, wie argumentieren... wenn du so wärst, wie du gerne wärst?

Komische Frage. Aber realistisch.

Wenn ich erfolgreicher Unternehmer werden will, sollte ich so agieren wie erfolgreiche Unternehmer agieren - angepasst auf mich.

Wenn du ein richtig richtig erfolgreicher Firmenkundenberater sein willst, agiere jetzt sofort so, als wärst du ein richtig richtig richtig erfolgreicher FirmenkundenBerater. Ein



SilberrückenBerater. Ein Strategischer FinanzPartner für die LebensZiele deiner Wunsch-Unternehmer...

Selbst wenn du ganz neu in der FirmenkundenBeratung bist, agiere so, als wärst du schon der erfahrene Profi, den du und andere in dir sehen...

Ein alter, aber sehr bewährter, TrainerTipp: ***Fake it, till you make it.***  
Warte nicht, bist du es angeblich kannst, fange an und setze um.



zur Masterclass

**„BANK. Neu denken“- PraxisTipps, die du sofort umsetzen kannst:**

- >>> **Sei du selbst**
- >>> **Denke und handele schon so, als wärst du schon so, wie du eigentlich gerne wärst. Steh dazu und lebe es.**
- >>> **Nimm die Tipps aus diesem Minihandbuch als Einladung. Probiere, setze um, lerne und tausche dich mit anderen in unserer XING-Gruppe „BANK. Neu denken“ aus.**



zur XING-Gruppe



**„DEIN WEG WIRD LEICHTER  
MIT JEMAND AN DEINER SEITE,  
DER IHN SCHON OFT GEGANGEN IST“**





# 12 Punkte Checkliste

Wie gut bist du bereits in diesen 12 Themen?

Schätze Dich kurz selbst ein.

	<b>Die 12 Unterschiede</b>	++	+	+-	-	-
1	<b>Deine Haltung</b> Bei dir steht der KundenNutzen zu 100% im Fokus					
2	<b>Deine Zeit</b> Du verbringst deine Zeit mit wertschätzenden Menschen					
3	<b>Deine Einladung</b> Du lädst Unternehmer aktiv ein, sie als Strategischer FinanzPartner zu ihren LebensZielen dauerhaft zu begleiten					
4	<b>Deine MehrWerte</b> Du schaffst MehrWerte für deine Unternehmer, dich und die Bank. Und kannst diese emotional und rational darstellen.					
5	<b>Deine GesprächsRichtung</b> Deine Gespräche fokussieren auf die angestrebte Zukunft					
6	<b>Deine Wirkungsketten</b> Du denkst weit über die Anfrage hinaus					
7	<b>Deine Angebote</b> Du bietest deinen Strateg. FinanzPartnern individuelle Lösungspakete für ihre LebensZiele.					
8	<b>Deine Konsequenz</b> Du bleibst konsequent an den LebensZielen deiner Unternehmer und prüfst die ErfolgsFaktoren systematisch.					
9	<b>Deine Augenhöhe</b> Du bist immer 100% auf Augenhöhe, weder devot bei großen noch hochnäsiger bei kleineren Unternehmen.					
10	<b>Deine Vernetzung</b> Du nutzt dein Experten- und SpezialistenNetzwerk konsequent, um mehrwertige Lösungen zu schaffen.					
11	<b>Deine Verbindlichkeit</b> Du klärst faire verbindliche Spielregeln.					
12	<b>Deine Authentizität</b> Du bleibst du selbst und passe alle Tools auf dich an.					



*Ulrich Hummelmann*

# ÜBER DEN AUTOR

---

Ulrich Zimmermann, 1962 geboren,

## **Ulrich 1.0: Tramper**

seit seinem 15. Lebensjahr weltweit trampend und globetrottend mit Rucksack, wandernd und reitend unterwegs.

## **Ulrich 2.0: Händler**

Im Alter von 22 hat er 1984 den elterlichen Großhandel übernommen, eine Fertigung für LKW-Kardanwellen angedockt, das Unternehmen von 2,5 auf 7,5 Mio. verdreifacht, die 1-Tage Woche für sich eingeführt, für Mitarbeiter WunschGehälter, WunschAutos und WunschArbeitszeiten. 1994 InnovationsPreis Mittelstand. 2001 erfolgreicher Verkauf.

## **Ulrich 3.0: Trainer+Coach**

Seit Umsetzung der 1-Tage-Woche in seinem Unternehmen hat er in den letzten 25 Jahren in regionalen Banken etwa 5.000 EntscheiderGespräche mit mittelständischen Unternehmern begleitet und Lösungskonzeptionen entwickelt.

## **Ulrich 4.0: WegBegleiter**

### **UNTERNEHMER. Neu denken.**

WegBegleiter auf dem Weg in die Übernahme,  
dem Weg in die 1-Tage-Woche und dem Weg in die Übergabe.

### **BANK. Neu denken.**

WegBegleiter auf dem Weg zu mehr KundenNutzen, Spass und Ertrag in eine KundenNutzenorientierte Führungs-und Beratungskultur

**Sein Antrieb?** LebensQualität und Freiheit. Kooperation statt Konkurrenz.

**Seine Denke?** Immer out of the box, immer 100% Nutzen, immer Win-Win.

[www.ulrichzimmermann.info](http://www.ulrichzimmermann.info)



zur Website



**BANK. Neu denken. WegBegleiter**

[Ulrich.Zimmermann@ulrichzimmermann.info](mailto:Ulrich.Zimmermann@ulrichzimmermann.info)

+49 6349 990163

+49 160 4753396

Ulrich Zimmermann GmbH  
Gutshof Kaiserbacher Mühle  
76889 Klingenmünster

[www.ulrichzimmermann.info](http://www.ulrichzimmermann.info)



zur Website

[www.Bank-neu-denken.info](http://www.Bank-neu-denken.info)



zur Website

[BANK. Neu denken. Der Entscheider PodCast.](#)



zur Website

[XING Gruppe BANK..Neu denken.](#)



zur Website

[Die SilberRücken-Masterclass](#)



zur Website

