

# Referenzliste

---

Erfolge im Rahmen unserer Praxisprojekte – siehe auch Referenzgeber  
– überzeugen Sie sich selbst und fragen Sie Ihre Berufskollegen\*innen!

## Verkauf-/Beratung

---

- Klarheit für die Vor-/Nachbereitung/Durchführung von Beratungsprozessen
- Einführung/Entwicklung eines Analyseleitfadens (nur ein Leitfaden für die Analyse, der modular einsetzbar ist – zum Kontakt im CRM gespeichert wird und im Folgejahr überarbeitet werden kann)
- Wesentliche Steigerung des Cross-Selling-Verhaltens durch systemische Einbindung wichtiger Bereiche
- Umsetzung einer praxisorientierten Verkaufstaktik durch den optimalen Aufbau des Analyseleitfadens (Bilder, wertorientierte Fragen, Aktivierung und Involvement des Kunden)
- Verkauf geht mehr in die „Breite“ – Aktivierung von MitarbeiterInnen – insbesondere auch sehr schnelle und wirkungsvolle Einführung jüngerer MitarbeiterInnen in den Verkauf
- Höhere Schlagfertigkeit und Abschlussquote, wesentliche Steigerung der rhetorischen Fähigkeiten der BeraterInnen
- Aktive Ansprache aller Kunden – denn oft werden immer die gleichen Kunden ausgewählt – durch Einführung einer Gesamtkundenliste pro BeraterIn (alle Kunden – alle Abläufer in einer Matrix – dadurch bekommt der/die BeraterIn einen wirklichen Überblick über seine Kunden und Chancen)
- Bessere Visualisierung im Verkauf (Schaubilder, die wirken – „ein Bild sagt mehr als tausend Worte“)
- Forcierung des Produktverkaufs gerade bei Produkten/Produktgruppen, die bisher kaum oder zu wenig verkauft wurden (z.B. Forcierung Welcomebausparer, Forcierung Wertpapierverkauf, ...)
- Individuelle Weiterentwicklung durch Live-Coachings (persönliche Tipps für jeden Beratertypen individuell – schnell umsetzbare Hilfsmittel, ...)
- Umsetzung regional.digital (Einsatz von Videos in der Beratung, etc.)

## Vertriebsorganisation/Organisation/Unternehmenskultur

---

- Transformation Schalterteam zu einem Omnichannel-Serviceteam
- Flexibilisierung der Aufbauorganisation
- Einsatz von Experten und Kompetenzcentern
- Einführung einer Assistenz mit Ticketingsystem
- Aktivierung/Organisation SchaltermitarbeiterIn für Assistenzarbeiten und damit Erhöhung der Produktivität und Förderung der Zusammenarbeit zwischen SchaltermitarbeiterInnen und BeraterInnen
- Einführung eines Telefonteams – BeraterIn ohne Termine bekommen Termine ☺
- Einrichtung des Lotus-Notes-Arbeitsplatzes (gleiche Kalender, Nutzung Aufgabenmanagement, Organisation von Zugriffsrechten)
- Erstellung VIP Vertriebs-Informationen-Portal (alle Vertriebsinformationen werden in einer zentralen Vertriebsdatenbank dokumentiert – dadurch wesentlich mehr Klarheit, Aktualität und schnellere Zugriffe – bessere Einbindung der Produktverantwortlichen)
- Umsetzung der „Prospektlosen“ Bank (Reduzierung der Umweltbelastung, höhere Aktualität, saubere Schalter und Büros!)
- Optimierung der Öffnungszeiten
- Umsetzung eines dualen Bildschirmkonzeptes
- Optimierung von Bildschirmarbeitsplätzen (Design, Ergonomie, Einsatz in der Beratung)
- Einsatz moderner Medien in der Beratung ( z.B. Einsatz von i-Pads in der Jugendberatung, ...)
- Zentralisierung Telefon – weg vom Schalter bzw. von der Beratung
- Einführung der Chat-Funktion im Berateralltag (Vermeidung von Störungen, Optimierung der Kommunikation)
- Professionelle Nutzung von CRM-Systemen für das tägliche Arbeiten
- Stärkung des „Wir-Gefühls“ durch klare Aufgaben und Ziele und durch die Einbindung der MitarbeiterInnen
- Entwicklung/Vereinfachung Controlling-/Vertriebssteuerung
- Beratertraining/Konzeptverkauf
- Optimierung Produkt-/Dienstleistungspolitik
- VERTRIEBSLEITERInnen-ERFAHRUNGSUSTAUSCH-PLATTFORM (digital und stationär)

## Führung

---

- Einführung bzw. Aktivierung/Professionalisierung der 2. Führungsebene – spürbar wirksameres Führen im Alltag
- Optimierung der Kommunikation/Information (wirkungsvollere, professionellere Teambesprechungen)
- Aktiverer Unterstützung von Mitarbeitern (Hospitation, Training, ...)
- Optimierung Teamplanung/Teamorganisation
- Stärkere Übernahme von Führungsaufgaben durch die zweite Führungsebene
- Aktiverer Beteiligung – auch i. S. von Rückmeldungen bzw. Einbringungen bei Sitzungen
- Hilfe/Coaching für Führungskräfte – bei allgemeinen, praxisrelevanten Führungsfragen
- Führen mit dem Shopfloor-Management-Ansatz

## Marketing

---

- Marketingcheck
- Agenturwettbewerb zur Findung einer neuen grafischen Identität mit mehr regionaler Individualität
- Erstellung eines Marketingplans
- Optimierung des Außenauftritts der Bank im baulichen Sinne (Fassade, Vorplatz, Beleuchtung, Schaufenster, ...)
- Optimierung des Außenauftritts der Bank (Fahnen, Schilder, Transparente, ...)
- „Face-Lifting“ des Innenbereichs „Modernisierung von Bankstellen“ mit einfachen, oft günstigen Investitionen
- Modernisierung der Website
- Aktivierung/Nutzung neuer Medien (Facebook, Twitter, YouTube, ...)
- Modernisierung/Unterschiedsbildung bei Unterlagen (durchgängiges Design, Erhöhung der Wertigkeit durch Materialien und Gestaltung; bewusstes Haptikdesign, etc.)
- Beschallung von Räumen
- Beduftung von Räumen

- Facelifting/Optimierung Wartebereich (Präsentation von Zeitschriften, ...)
- Optimierung Multimedianeutzung/Einsatz
- Optimierung Sponsoringkonzept/Vereinsarbeit
- Optimierung der Zusammenarbeit mit Schulen
- Individuelle Umsetzung der Werbelinie
- Unterstützung/Vermarktung der eigenen MitarbeiterInnen
- Aktivierung/Einbindung von Kunden für eigene Marketingzwecke
- Die neue „Generalversammlung“ von der „Gulaschabfertigung mit Einschläferungsgarantie“ zum Event für Mitglieder
- Kundenfocusgruppen-Workshop
- Optimierung der Zusammenarbeit mit regionalen Medien
- Die aufgeräumte Bank!
- Optimierung der Foto-/Bildsprache (moderne Fotos, Einsatz von emotionalisierenden Bildern in den Bankstellen, ...)

## **Kooperation/Fusion**

---

- Moderation Sondierungsgespräche
- Modernisierungsstrategie
- Transformationskonzept
- Projektierung
- Projektmanagement mit SCRUM-Methode
- Leitbild-/Strategieentwicklung
- Aufbauorganisation neu
- Stellenbesetzungsverfahren
- Ablauforganisation neu
- Kommunikations-/Marketingkonzept
- Transferworkshops

## Lebensraum-Projekt

---

- Zukunfts-/Startworkshop (Werte, Sinn, Ziele, Projektmanagement, ...)
- Entwicklung einer Lebensraum-Philosophie (Ziele, Nutzen, mögliche Partner, Abgrenzung, ...)
- Umsetzungsworkshop (Phasen, Arbeitsaufträge, ...)
- Marketing-/Kommunikationsworkshop (Microsite, Datenbanken, Folder, Kommunikationskonzept, neue Medien)
- Workshops mit potenziellen „Lebensraumpartnern“
- Diskussionsforen

## Digitalisierung/Transformation

---

- Digital-Excellenzmatrix – Standortbestimmung/Identifizierung Handlungsfelder
- Entwicklung Digitalstrategie
- Einführung Digitalisierungs-/TransformationsverantwortlicheR
- Einführung Microsoft 365 (Projektmanagement usw.)
- Impulsvortrag Digitalisierung (Keynotespeaker)
- Omnichannel-Workshop – Transformation der Aufbau-/Ablauforganisation
- Digitalisierung im Vertrieb
- Transformation SchaltermitarbeiterInnen zu Servicescouts
- Transformation BeraterInnen zu Finanzcoaches
- Workshop Digitale Kundenbetreuung
- Digitale Bankstelle
- DIGITAL.CAMPUS (Online-Expertenplattform)

**Hier einige Kunden/Namen, welche ihren Arbeitsalltag, bzw. ihre Bank, u.a. auch durch unsere Zusammenarbeit, in ähnlichen Situationen optimiert haben:**

<p>Raiffeisenbank Region Fehring          Dir. Markus Schober          +43 (3155) 2257 – 327</p>	<p>Raiffeisenbank Montfort          VDir. Klemens Heinzle BA MA CMC          + 43 (5523) 5961 – 111</p>
<p>Raiffeisenbank Wattens          Dir. Mag. Christian Steinlechner MBA          +43 (5224) 5833 – 55011</p>	<p>Raiffeisenbank Region Graz Nord          Dir. Mag. Christian Schwerdtfeger          Dir. Bernhard Lorenz          +43 (316) 6993 – 0</p>
<p>Raiffeisenbank Heiligenkreuz-          Kirchbach-St. Georgen          Dir. GL Franz Absenger          +43 (3116) 2255 – 113</p>	<p>Raiffeisenbank Mittlere Südoststeiermark          VDir. Günter Platzer (CFM) MBA          +43 (3150) 5150 – 100</p>
<p>Raiffeisenbank Kitzbühel – St. Johann          VDir. Mag. (FH) Johannes Peter Bachler          Prok. Josef Fuchs          +43 (5356) 6960 – 44116</p>	<p>Raiffeisenbank Nestelbach-Eggersdorf          VDir. Ulrich Zirkl          VDir. Anton Groß          +43 (3133) 2202 – 0</p>
<p>Raiffeisenbank Zirbenland          VSt.-Dir. Georg Moitzi          VSt.-Dir. Franz Guggi          +43 (3572) 82651 – 0</p>	<p>Raiffeisen Regionalbank Matrei i. O.          Prok. Christian Rainer M.Sc.          +43 (4875) 6801 – 48120</p>
<p>Raiffeisenbank St. Johann-Wagrain-Kleinarl          GL Mag. Klaus Santner          +43 (6412) 6161 – 10</p>	<p>Raiffeisenbank Mittleres Lavanttal          VDir. Mag. Christian Sajovitz          +43 (4358) 2420 – 48126</p>
<p>Raiffeisenbank Landskron-Gegendtal          VDir. Mag. Klaus Karner          VDir. Helmut Schifrer          +43 (4242) 41700</p>	<p>Raiffeisenbank Lipizzanerheimat          Dir. GL Wolfgang Kotzbeck          Dir. GL Manfred Zettl          +43 (3142) 21321 – 0</p>
<p>Raiffeisenbank Graz-St. Peter          Vst.-Dir. GL Jörg Pummer          Vst.-Dir. GL Mag. Siegfried Riedl          +43 (316) 4699 – 0</p>	<p>Raiffeisen Bank Villach          Dir. GL Hannes Lesjak          GL Mag. Bernhard Gruber MBA          + 43 (4242) 24943 – 0</p>

Ich freue mich auf die Chance der Zusammenarbeit!

Ihr Ingo Meyerbeck (ingo@meyerbeck.com)

+43 664 110 66 77

[www.meyerbeck.com](http://www.meyerbeck.com)

