

DIRK WIEBUSCH

# Jahresprogramm 2026

A photograph of three business professionals in an office setting. On the left, a woman with blonde hair and glasses is partially visible. In the center, a man with a beard and glasses, wearing a blue suit and a striped tie, is smiling. On the right, a woman with long dark hair, wearing a grey blazer over a striped top and a long pearl necklace, is also smiling. To her right, a man with a beard, wearing a white shirt and a dark striped tie, is smiling. They appear to be in a collaborative meeting.

**Mehr Zeit für Kunden und  
nachhaltig Erträge in der Beratung  
von Familienunternehmen und  
Unternehmerfamilien steigern.**

[dirkwiebusch.de](http://dirkwiebusch.de)  
Unternehmer verstehen.



# Inhalte

## Vorwort

- 04 Begrüßung

---
- 06 Warum Dirk Wiebusch?

---
- 10 Zielgruppen und Ziele

---

## Inhouse Seminare

- 13 Firmenkunden Banking für Familieunternehmen

---
- 19 Private Banking für Unternehmerfamilien

---
- 25 Im Tandem erfolgreich

---
- 32 Firmenkundenberatung und Marktfolge Aktiv

---
- 38 Nachfolgeplanung und Notfallmanagement

---
- 44 Mehr Zeit für Kunden Neues Angebot!

---



**Sich differenziert am  
Markt positionieren  
und eine individuelle  
Beratung von Mensch  
zu Mensch etablieren  
und optimieren.**

## Online Seminare

50 Kostenlose Live-Online-  
Kurzseminare

---

50 Live-Online-Workshops

---

## Spezialangebot

54 7 auf einen Streich: Ihr individueller  
Inhouse-Impulstag und  
Fachaustausch

---

## Vorträge

52 Vorträge für  
Finanzdienstleister und  
Unternehmerkunden

---

## Kontakt

55 Kontaktmöglichkeiten, das  
Versteher-Magazin und  
Unternehmer-Versteher Netzwerk

---



# Begrüßung

## Herzlich willkommen zum Jahresprogramm 2026.

Wer heute verstehen möchte, was die kommenden Monate für Unternehmerfamilien und Familienunternehmen bereithalten, braucht mehr als nur Konjunkturindizes und Wirtschaftsstatistiken. Denn die deutsche Wirtschaft befindet sich weiterhin nicht in einer klassischen Rezession, sondern in einem Zustand stiller, schleichender Erosion. Viele Betriebe arbeiten noch solide, doch unter der Oberfläche wächst der Druck. Unbemerkt – aber dennoch gefährlich! Die Insolvenzzahlen steigen (noch) nicht sprunghaft an. Investitionsstaus sind (noch) nicht offensichtlich, da z.B. die aktuellen Maschinen „es noch tun“. Und derweil bauen politische Rahmenbedingungen, die sich im Monatsrhythmus verändern, nur zusätzliche Unsicherheit auf.

Besonders deutlich zeigt sich diese Entwicklung beim deutschen Mittelstand. Die Effekte externer Ereignisse – von US-Zollpolitik bis zu geopolitischen Spannungen – treffen Familienunternehmen nicht plötzlich, sondern zeitverzögert. Die eigentliche Belastung entsteht durch die langfristigen Auswirkungen dieser Impulse. Die Folge: Zurückhaltung, Vorsicht und eine wachsende Zahl von Unternehmern, die Investitionen verschieben oder ihre Betriebe ganz verkaufen, da Nachfolge und Zukunftsperspektive fehlen.

Auch in den Finanzinstituten spiegelt sich diese Entwicklung wider. Der Immobilienkreditmarkt (Neubau) verharrt vielerorts weiterhin im Stillstand, Investitionsgespräche in Unternehmen werden durch Liquiditätsmanagement ersetzt, und die Tandemprozesse zwischen Firmenkundenberatung und Private Banking sind (erneut) eingeschlafen.

Doch es ist spürbar, dass es weniger die Krise ist, die lähmt, sondern vielmehr die (echte/gefühlte) Überlastung: Berater und Führungskräfte sind gefangen zwischen Bürokratismus, Meetingkultur und operativer Dauerpräsenz. Die Erreichbarkeit gegenüber Kunden sinkt, Rückrufe erfolgen verspätet, die Reaktionszeit verlängert sich. Das ist nicht gut in einem Wettbewerbsumfeld, in dem für Unternehmer vor allem zwei Kriterien entscheiden: der subjektive Wohlfühlfaktor und das Mensch zu Mensch (MzM). Denn wo Produkte, Preise und Prozesse identisch erscheinen, ist der persönliche Kontakt wichtiger denn je. Doch was, wenn genau dieser (gefühlte) immer seltener möglich ist?



## Genau hier setzt das Jahresprogramm 2026 an.

Der bewährte Kern unserer Workshopangebote, der tiefere „Blick hinter die Kulissen“ von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien, ist auch 2026 das Herzstück unserer Arbeit.

Doch zusätzlich zu dem Verständnis, „wie Unternehmer ticken“, das wir vermitteln, braucht es eine gezielte Ergänzung zur grundsätzlichen Herausforderung 2026: Zeit und Struktur. Denn nur, wer wieder Freiraum im Kopf und am Arbeitsplatz hat, kann sich mit Kraft und Klarheit der Zukunft der Kunden widmen.

Aus dieser Beobachtung heraus ist der neue Workshop **„Mehr Zeit für Kunden“** entstanden – ein Format, das in den letzten Monaten bereits enorme Resonanz erfahren hat. Der Workshop startet nicht bei der Technik, sondern beim Menschen. Beim funktionalen Aufräumen und Strukturieren des eigenen (digitalen) Arbeitsplatzes. Schon dieser erste Schritt führt bei vielen Teilnehmenden zu spürbaren Effizienzgewinnen – im Durchschnitt 10 bis 20 Prozent mehr Zeit.

Darauf aufbauend folgt der praxisnahe Einstieg in die Welt der künstlichen Intelligenz. Viele erleben hier erstmals, wie KI wirklich „denkt“, welche Mechanismen dahinterstehen und wie sie im Bankalltag sofort Nutzen stiften kann – selbstverständlich datenschutzkonform. Ob ChatGPT, Gemini oder Perplexity: Wer weiß, wie diese Tools funktionieren, kann Gesprächsvorbereitungen, Notizen und Recherchen in einem Bruchteil der bisherigen Zeit erledigen (ob anonymisiert über öffentliche Tools oder individuell mit dem eigenen Bank-KI-Tool/GPT) – und gewinnt die Freiheit zurück, die es braucht, um aktiv auf Kunden zuzugehen.

Das Jahresprogramm 2026 versteht sich daher nicht als klassische Weiterentwicklung des Vorjahres, sondern als bewusste Anpassung an neue Rahmenbedingungen. Denn das sollte auch Ihre Leitidee für 2026 sein: Nicht alles unnötig neu machen, sondern das Bestehende ordnen, klären und erweitern!

Denn wer 2026 erfolgreich beraten will, muss zuerst Ordnung schaffen – dann gestalten.

So entsteht die Grundlage, Unternehmerfamilien und Familienunternehmen nicht nur in der Bilanz, sondern auch in ihren Entscheidungen, Werten und Zielen nachhaltig zu begleiten.

**Beste Grüße**

**Ihr Dirk Wiebusch**

# Warum Dirk Wiebusch?

Was mich antreibt, ist die Leidenschaft für die Welt der Unternehmerfamilien und Familienunternehmen. Ich bin fasziniert von der Begegnung mit außergewöhnlichen Menschen, deren Ideen und Visionen die Welt von heute und morgen prägen: Unternehmerinnen und Unternehmern.

Seit 30 Jahren berate ich Unternehmerfamilien und Familienunternehmen in über 20 Branchen, vom Handwerksbetrieb bis zum MDAX Unternehmen. Ich war bei mehreren Finanzdienstleistern tätig und bin Gründer des Instituts Für UnternehmerFamilien (IFUF), dessen Geschäftsführer ich bis heute bin.

Damit habe ich auf beiden Seiten des Tisches gegessen und kenne das Geschäft aus Sicht der Finanzdienstleister wie des Unternehmers. Diese Erfahrungen gebe ich seit dem Jahr 2007 in Seminaren, Coachings und Vorträgen weiter.

Um Wissen und Informationen zu teilen, eröffnet die digitalisierte Welt uns völlig neue Möglichkeiten. Deswegen habe ich im Jahr 2018 das Netzwerk der Unternehmer-Versteher gegründet. Dieses stellt hier auf der Plattform, Social Media, über Email und auch im persönlichen Treffen Finanzdienstleistern regelmäßig wertvolle und sorgfältig ausgearbeitete Inhalte zur Verfügung. Darüber hinaus bietet das Netzwerk allen Mitgliedern eine einmalige Möglichkeit, sich auf Basis gemeinsamer Begeisterung und Ziele zu vernetzen.



> 30 Jahre

**Erfahrung in der Beratung und  
Begleitung von Unternehmern**

> 3.000 Seminare und Coachings  
**bei über 200 Finanzdienstleistern**

> 300 Vorträge

**vor Finanzdienstleistern und  
Unternehmern**

> 20.000 Teilnehmer und Zuhörer  
**an Seminaren und Vorträgen**

**”Gespräche mit Unternehmern folgen  
ihren eigenen Regeln, und wer die  
beherrscht, dem stehen alle Türen offen.”**

**– Dirk Wiebusch**



## Einmalige Praxiserfahrung

Meine ersten Spuren konnte ich mir als Firmenkundenberater in einer regionalen nordrhein-westfälischen Sparkasse verdienen, bevor mich der Durst nach neuen Herausforderungen zu einer Privatbank zog. Dort bestand meine Aufgabe darin, eine umfassende Betreuung der Unternehmernkunden zu gewährleisten, indem ich als Schnittstelle zwischen Firmenkundengeschäft / Corporate Banking und Private Banking fungierte. Eine spannende Situation, in der es immer wieder an mir lag, Firmenkundenberater vom Potenzial des Private Bankings zu überzeugen.

Einige Stufen auf der Karriereleiter später wechselte ich in eine weitere Privatbank und baute dort als Führungskraft eine Einheit zur Beratung von Unternehmernkunden auf. Nun war es also meine Aufgabe, Private Bankern die speziellen Anforderungen des Private Bankings für Unternehmer näherzubringen. Dies war jedoch auch der Zeitpunkt, an dem sich immer stärker abzeichnete, dass die Betreuung von Unternehmernkunden durch Finanzinstitute ihr strukturelles Limit erreicht hatte. Denn die Unternehmer waren zwar vermögend, aber oft nicht liquide.

Unter diesem Eindruck entschloss ich mich damals, selbst Unternehmer zu werden, um meine Erfahrungen mit dieser Herausforderung weiterzugeben und Familienunternehmer sowie Unternehmerfamilien rundum zu betreuen. Dies war die Geburtsstunde des Instituts Für UnternehmerFamilien (IFUF).

Ich gebe zu: Damals habe ich den Unterschied zwischen der Arbeit mit Unternehmern und der Arbeit als Unternehmer unterschätzt. Doch was einen Unternehmer auszeichnet, ist, dass er auch aus bitteren Fehlentscheidungen die richtigen Schlüsse zieht und weitermacht. Die Kenntnisse, die ich in dieser Zeit sammeln konnte, sowie über 30 Jahre Erfahrung in der Beratung von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien, lasse ich in meine seit 2007 laufenden Seminare, Workshops, Coachings und Vorträgen mit einfließen. Die über 3.000 Coachings, die ich seitdem bei mehr als 200 Finanzdienstleistern abhalten durfte, haben mir gezeigt: Meine eigenen Fehler zu machen war vielleicht das Beste, was mir passieren konnte.

Denn diese Erfahrung erlaubt es mir, den Teilnehmern und Teilnehmerinnen meiner Seminare und den Zuhörern meiner Vorträgen die Welt des Unternehmertums näherzubringen – aus eigener Sicht genauso wie aus Sicht der vielen Familienunternehmer, die vom IFUF heute betreut werden. Dieser „Blick hinter die Kulissen“ und die Leidenschaft für die Zusammenarbeit mit dieser besonderen Personengruppe ist oft der erste Schritt auf dem Weg zum Erfolg.

## Das Institut Für UnternehmerFamilien (IFUF)



Vertraulich, zuverlässig und objektiv: Zahlreiche mittelständische Unternehmen sowie die dahinter stehenden Familien zählen bereits auf das IFUF als neutraler Partner und strategischer Berater. Denn das IFUF vertritt die Interessen von Familienunternehmern sowie Unternehmerfamilien und koordiniert den optimalen Einsatz von Beratern sowie externen Fachleuten.

Dazu werden im Rahmen der Beratung die unterschiedlichen Ansprüche von Familie und Unternehmen beleuchtet und einer integrativen Lösung zugefügt. Unter Berücksichtigung der Gesamtsituation werden stets alle entscheidenden Aspekte betrachtet: Unternehmensziele, Ziele der Familie, Vermögensplanung und vieles mehr. Die wichtigen Themen Nachfolge-, Notfall- und Vorsorgeplanung werden dabei mit besonderem Augenmerk behandelt. So sind vom Einzelhändler bis zum börsennotierten Großunternehmen zielsicher alle relevanten Faktoren identifiziert und umfassend besprochen.

Weitere Informationen können unserer Webseite entnommen werden: [ifuf.de](https://ifuf.de)

# Zielgruppen und Ziele

## Zielgruppen

- Das Seminarangebot richtet sich nicht nur an diejenigen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen Ihres Instituts, die Familienunternehmer und Unternehmerfamilien direkt als Kunden betreuen – auch Führungskräfte erhalten einen “Blick hinter die Kulissen” der Familienunternehmen sowie wichtige Hilfen auf strategischer Ebene.
- Seminare für Private Banking Berater (PBB) richten sich vor allem an jene Beraterinnen und Berater, die Familienunternehmer auf privater Seite betreuen: z.B. Wealth Manager, Private Banking Berater, Vermögensberater...
- Seminare mit Fokus auf Firmenkundenberater (FKB) sind wiederum perfekt für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich um die geschäftliche Seite des Unternehmens kümmern: Unternehmenskundenberater, Firmenkundenberater, Gewerbekundenberater, Geschäftskundenberater etc.
- Seminare mit Einbezug der Marktfolge Aktiv sind maßgeschneidert für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die z.B. in der Kreditanalyse, im Risikomanagement oder in der Kreditsachbearbeitung tätig sind.

# Zielgruppen und Ziele

## Ziele

- Beraterinnen und Berater vertiefen durch einen „Blick hinter die Kulissen“ ihr Verständnis für Familienunternehmer und Unternehmerfamilien: Wie „ticken“ diese Unternehmer und welche typischen Denkrichtungen hat man als Berater vielleicht noch gar nicht bedacht?
- Sie entwickeln eigenständige Geschäftsansätze für die Betreuung von Bestands- und Zielkunden.
- Sie lernen, den individuellen Charakter von Berater und Kunde zu berücksichtigen, und professionalisieren so ihre Beratungs- und Akquisitionsabläufe (z.B. Erhöhung Nettomarktzeit, Zeitmanagement).
- Sie stärken und erweitern ihre Verhaltens- und Verhandlungskompetenzen: Strategische und taktische Gesprächsführung, ganzheitliches Denken, Verständnis für Leistungen und Kompetenzen der Kollegen im eigenen oder in anderen Geschäftsbereichen werden gefördert. Zusätzlich wird ein homogener Vertriebsgedanke entwickelt – eine „simultane Sprache“ zum Umgang mit Unternehmerfamilien.
- Das Wissen und die Fähigkeiten, die in den Seminaren und Vorträgen erlangt und geschärft werden, können direkt im Tagesgeschäft eingesetzt werden, um dauerhaft höhere Abschlussquoten zu erzielen, Cross-Selling-Effekte zu steigern und generell zusätzliche Erträge zu generieren.



# Inhouse Seminare

„Einfach besonders. Das Leitmotiv unseres Hauses spiegelt sich nahtlos in den Workshops und Realfall-Coachings von Herrn Wiebusch wider. Die einzigartige Verknüpfung von tief blickenden Themen und Inhalten mit konkreten Empfehlungen zur Anwendung in der Praxis überzeugt unsere Teilnehmer seit Jahren. Sie bekommen dadurch regelmäßig die seltene Chance die ganz eigenen Gesetze, denen Gespräche mit Unternehmern folgen, zu verstehen und zu nutzen. Herr Wiebusch unterstützt uns auch dabei die Zusammenarbeit zwischen unseren Kernbereichen weiter zu optimieren. Gemeinsam konnten wir die Bereiche Firmenkunden, Private Banking und Kreditanalyse zu einem strategischen Trio formen. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit!“

**Jürgen Neutgens, Mitglied des Vorstandes, Volksbank Köln Bonn eG**

---

„Die Workshops und Realfallcoachings von Herrn Wiebusch haben mich in meiner persönlichen Weiterentwicklung als Berater und im täglichen Umgang mit Firmenkunden auf das nächste Level gehoben. Das hoch motivierende und konstruktive Coaching hält einem den Spiegel vor und gibt einen ungeschminkten Einblick in die Denk- und Entscheidungsprozesse von Unternehmerfamilien, der innerhalb der Bank so nicht zu bekommen ist. Man erfährt alles über Unternehmen, von Prioritäten über Werte bis zu Ideale. Das Coaching hin zu einem Unternehmensberater mit Affinität für Finanzen, ermöglicht es mir selbst zukunftsfähig zu bleiben und gegenüber dem Wettbewerb stets einen entscheidenden Schritt voraus zu sein. Darüber hinaus befähigt das Coaching zu Mentoring und Moderation zwischen den einzelnen Zahnrädern innerhalb der Bank, um alle Beteiligten für die Zukunft vorzubereiten. Exklusive Zugänge zu Netzwerkpartnern, sowie Tipps und Quellen unterstützen meinen Wachstumskurs nachhaltig.“

**Christoph Mertens, Berater Private Banking für Unternehmerfamilien, Sparkasse Bielefeld**



**Volle Flexibilität – Inhouse Seminare können wie folgt umgesetzt werden:**

- Vor Ort in Ihrem Haus
- Als Online-Veranstaltung
- Als Hybrid-Variante in einer Kombination von Vor-Ort-Terminen mit Online-Veranstaltungen

# Firmenkunden Banking für Familienunternehmen

Die entscheidenden Erfolgsfaktoren in der ganzheitlichen Beratung familiengeführter Unternehmen.

## Übersicht

### Seminarbezeichnung

Firmenkunden Banking für Familienunternehmen

### Zertifizierung

Zertifikat EXPERTE FÜR UNTERNEHMERISCHE FINANZEN IN FAMILIENUNTERNEHMEN in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

### Ort

Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

### Termin und Dauer

Termin flexibel nach Absprache, Dauer 2 Kalendertage (1 Kalendertag entspricht 8 Stunden)

### Preis

Auf Anfrage

## Beschreibung

Für Geschäftsbeziehungen zu Familienunternehmen und Unternehmerfamilien gelten ganz eigene Regeln – kein Wunder, wenn man bedenkt, wie prägend die Erfahrungen des Unternehmertums für den Charakter sind: Unternehmer müssen kontinuierlich Entscheidungen treffen und oft genug sind dies Entscheidungen existentieller Natur, bei denen verschiedene Parteien unterschiedliche Ansprüche an ihn stellen. Ein grundlegendes Verständnis für die Eigenheiten familiengeführter Betriebe und der einleitend [\(Seite 5\)](#) erwähnten 7 entscheidenden Themebausteine bietet Firmenkundenberatern die Möglichkeit, diese Regeln im eigenen Sinne zur effektiven Kundenbindung zu nutzen.

Zu diesem Zweck biete ich Ihnen in diesem Seminar einen aufschlussreichen „Blick hinter die Kulissen“ und gebe Ihnen die nötigen Werkzeuge an die Hand, um zu erfolgreichen Unternehmer-Verstehern zu werden. Durch Corona, Krieg, Zinsanstieg, Rohstoffknappheit, Künstliche Intelligenz, Immobilienflaute und Co. hat sich das Arbeitsumfeld des Firmenkundenberaters (FKB) für Familienunternehmen seit 2020 bereits stark verändert. Erfahren Sie im Seminar, wie der Arbeitsalltag im Jahr 2026 und auf dem Weg dahin aussieht und auf welche Kompetenzen es künftig verstärkt ankommt.

## Inhalte

Präzise, praxisnahe und hoch-relevante Inhalte, um bleibende Mehrwerte für Sie und Ihre Familienunternehmerkunden zu erzeugen.



### **Der Unternehmer, die unbekannte Spezies**

Wie ticken Unternehmer? Was ist ihnen wichtig? Wem vertrauen sie und welche Prioritäten setzen sie? Was sind die 6 Bausteine des Unternehmerdaseins?



### **Das Umfeld des Unternehmers: Oft vernachlässigt, jedoch entscheidend**

Wer sind die Player und wer entscheidet was? Wen muss man kennen und rechtzeitig in Gespräche mit einbeziehen?



### **Ganz besondere Dynamiken kennen und synergetisch nutzen**

Welche Dynamiken dominieren zwischen Familie und Unternehmen? Welche Wechselwirkungen zwischen Nachfolgeplanung, Notfallmanagement und Vermögen gilt es zu berücksichtigen?



### **Ganzheitlich kompetent und wertvoll für Ihre Unternehmerkunden**

Welche weiteren Themenkomplexe sind für den Unternehmer aktuell relevant? Was sind die entscheidenden Faktoren von aktuellen Entwicklungen wie der Digitalisierung und Individualisierung? Welchen Einfluss haben moderne Arbeitswelten auf den Unternehmer?



## Curriculum und Lernziele

Alle Inhalte sind didaktisch in Module strukturiert, welche die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ergebnisorientiert zu individuellen Lernzielen zuführen. So wird sichergestellt, dass das Seminar relevante und nachhaltige Mehrwerte erzeugt, die direkt in der Praxis erfolgreich genutzt werden können.

### Lernziele Modul 1

## Mittelständische Familienunternehmen und die Unternehmerfamilie

### Nach Abschluss dieses Moduls wissen Sie:

- Welches die Spannungsfelder zwischen Unternehmen, Familie, Vermögen und persönlichen Interessen innerhalb von Familienunternehmen sind und wie Sie diese erkennen und verwerten.
- Wie Sie Auswirkungen von Firmenstrategien und Geschäftsmodellen auf das gesamte Gefüge der Unternehmerfamilie antizipieren und proaktiv managen können.
- Wie Sie bei Unternehmern mit Sachkenntnis und Spezialwissen zu hochaktuellen Entwicklungen punkten – von Themen wie der Digitalisierung bis zu brandheißen Innovationen wie die (generative) Künstliche Intelligenz, zum Beispiel das derzeit in aller Munde stehende ChatGPT.
- Welches die effektivsten „Dosenöffner“-Sätze im Gespräch mit Unternehmern sind und wie Sie diese effektiv einsetzen.
- Warum es wichtig ist, immer zu wissen, wer zu Familie gehört. Und wie Sie ein Genogramm einer Unternehmerfamilie erstellen und verstehen.
- Welches die verschiedenen Unternehmercharaktere sind und wie man diese individuell und optimal anspricht, um zielgerichtet Ihre Erträge steigern.
- Wie sich das berufliche Umfeld und die Vertrauten des Unternehmers und der Unternehmerfamilie zusammensetzen und auszeichnen.
- Wie Kaufbeeinflusser und Kaufentscheider identifiziert werden können.
- Welche Kaufhaltungen es gibt und wie Sie den richtigen Zeitpunkt für Abschlüsse erzeugen, erkennen und nutzen.

## Lernziele Modul 2

### Strategische Kundenanalyse

- Sie erwerben erweiterte Kompetenzen bei der Identifikation von individuellen Unternehmens- und Unternehmerbedürfnissen.
- Sie können das eigene Finanzkonzept souverän und maßgeschneidert auf die Bedürfnisse des Kunden einsetzen, da sie dessen Sicht präzise kennen und verstehen.
- Gesprächsvorbereitung neu gedacht: Sie lernen neue effektive und effiziente Methoden und Leitfäden, um sowohl vorhandene und neue Informationen als auch Termine abschlussorientiert vor-, auf- und nachzubereiten.
- Synergien zwischen Firmenkunden- und Privat Banking-Beratung werden erkannt, erschlossen und eingesetzt.

### Coaching und Diskussion anhand realer Kundenfälle der Teilnehmer

- Gemeinsames Herleiten, Definieren, Ausarbeiten und Evaluieren von hoch-aktuellen Branchenentwicklungen, wie die Digitalisierung und Technologisierung, sowie deren Einfluss auf Geschäftsmodell und Wertschöpfungskette.
- Sie sind in der Lage einzuschätzen, was diese für Kunden und das eigene Institut bedeuten und erhalten Handlungsempfehlungen wie Sie darin verborgene Geschäfts- und Ertragspotenziale identifizieren und nutzen.

## Lernziele Modul 3

# Taktische Gesprächsführung

### Die Rolle des Firmenkundenberaters in der erfolgreichen Tandemberatung

- Sie sind in der Lage interne Spezialisten und externe Kooperations- und Verbundpartner optimal in den Beratungsprozess zu integrieren und ideal auf diese überzuleiten. Unter anderem, wie Sie Private-Banking-Berater optimal in Gespräche einbinden.
- Sie wissen was die richtigen Schritte vor, während und nach dem Erst- oder Überleitungsgespräch sind und wie man diese geht.
- Sie kennen die Antworten auf folgende Fragen:
  - » Wie sieht eine ideale Vorbereitung aus?
  - » Wie führen wir das Gespräch?
  - » Was tun und was lassen, um beim Kunden im Gespräch zu bleiben?
  - » Wer hat im „Warteprozess“ welche Aufgaben?

### “Der ist mit allen Wassern gewaschen” – Erfolgreiche Gesprächsführung mit Unternehmern

- In den Workshops des Seminars lernen Sie in jeder Situation zu agieren, anstatt zu reagieren.
- Einwände und Vorwände des Unternehmers werden aufgedeckt und sicher gehandhabt.
- Sie werden darauf trainiert, die eigene Persönlichkeit erfolgreich einzusetzen.
- Sie erwerben fundierte Kenntnis darüber, wie Sie Verkaufsgespräche maßgeschneidert auf den jeweiligen Unternehmercharakter führen und moderieren.
- Sie erhalten einzigartige Expertise darüber, wie Sie strategisch im Team verhandeln unter perfektionierter Zuweisung und Nutzung verschiedener Rollen.
- Die 12 gravierendsten Fehler von Beratern im Umgang mit Unternehmern werden offen gelegt – und wie sie zu vermeiden sind.
- Die 10 typischen No-Gos im Umgang mit Unternehmern werden präsentiert – aus der Sicht des Unternehmers.



## Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen:

- Corporate Banking
- Mittelstandskunden
- Unternehmenskunden
- Firmenkunden
- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Freie Berufe und Heilberufe

## Leistungen

- Zweitätiges Seminar zu je 8 Stunden pro Tag, inklusive der nötigen Arbeitsunterlagen
- Zertifikat EXPERTE FÜR UNTERNEHMERISCHE FINANZEN IN FAMILIENUNTERNEHMEN in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.
- Umfangreiches, haptisches Skript mit Theorieteil und Empfehlungen
- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen
- Aufnahme in das Unternehmer-Versteher Netzwerk mit spannenden Kontaktmöglichkeiten und regelmäßigen themenrelevanten Inhalten

A grayscale photograph of a piggy bank being held gently in two hands. The piggy bank is white with a dark slot on top and a dark snout. The hands are positioned around the piggy bank, with fingers visible. The background is dark and out of focus.

# Private Banking für Unternehmerfamilien

Money, Money, Money: Über Geld redet man nicht – oder doch?

## Übersicht

---

### Seminarbezeichnung

Private Banking für Unternehmerfamilien

### Zertifizierung

Zertifikat EXPERTE FÜR PRIVATE FINANZEN VON UNTERNEHMERFAMILIEN in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

### Ort

Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

### Termin und Dauer

Termin flexibel nach Absprache, Dauer 2 Kalendertage (1 Kalendertag entspricht 8 Stunden)

### Preis

Auf Anfrage

## Beschreibung

Jedes Familienunternehmen ist einzigartig und komplex. Die jeweiligen Inhaber und deren Unternehmerfamilien handeln nach ihrer ganz eigenen Logik und aus Sicht von Außenstehenden oft irrational – und das unabhängig von Alter, Größe und Branche.

Die Ertragspotenziale für Sie im Private Banking für Unternehmerfamilien sind immens, werden jedoch oft nicht oder nur teilweise genutzt. Und kommen noch wegschmelzenden Erträge und kleiner werdenden Margen im Firmenkundengeschäft hinzu – hauptsächlich durch ein stockendes Immobiliengeschäft ausgelöst – wird es umso wichtiger, entsprechende Deckungsbeiträge im Private Banking für Unternehmer zu erzielen.

In diesem Seminar bekommen Sie daher alles an die Hand, was Sie brauchen, um als Führungskraft oder Berater diese Herausforderungen nicht nur zu bewältigen, sondern die schlummernden Ertragspotenziale im Private Banking für Unternehmerfamilien voll auszuschöpfen. Systematisch und nachhaltig, anhand mehrfach praxiserprobter Strategien.

## Inhalte

Präzise, praxisnahe und hoch-relevante Inhalte, um bleibende Mehrwerte für Sie und Ihre Familienunternehmerkunden im Bereich des privaten Vermögensmanagements zu erzeugen.



### **Der Unternehmer im Privatkunden – der Privatkunde im Unternehmer**

Was sind die Grundsätze und Besonderheiten des erfolgreichen Vermögensmanagements für mittelständische Unternehmerfamilien?



### **Den Unternehmer verstehen, privat und geschäftlich**

Warum trennen Unternehmer ihre privaten und geschäftlichen Bankbeziehungen?



### **Ein schmaler Grat, souverän gemeistert**

Wie geht man als Berater/-in damit um, wenn das eigene Institut auf der Firmenseite ins Risiko geht, während Wettbewerber das risikolose Provisionsgeschäft auf der Vermögensseite abgreifen?



### **Als Private-Banking-Berater: Potenziale erkennen und nutzen**

Wie überzeuge ich Firmenkundenberater, dass sie mich mit zum Kunden nehmen?  
Welche Cross-Selling-Ansätze gibt es und wie spricht man den Unternehmer erfolgreich auf sein Vermögensmanagement an?

## Curriculum und Lernziele

Alle Inhalte sind didaktisch in Module strukturiert, welche die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ergebnisorientiert zu individuellen Lernzielen zuführen. So wird sichergestellt, dass das Seminar relevante und nachhaltige Mehrwerte erzeugt, die direkt in der Praxis erfolgreich genutzt werden können.

### Lernziele Modul 1

## Mittelständische Familienunternehmen und die Unternehmerfamilie

### Nach Abschluss dieses Moduls wissen Sie:

- Welches die Spannungsfelder zwischen Unternehmen, Familie, Vermögen und persönlichen Interessen innerhalb von Familienunternehmen sind und wie Sie diese erkennen und verwerten.
- Wie Sie Auswirkungen von Firmenstrategien und Geschäftsmodellen auf das gesamte Gefüge der Unternehmerfamilie antizipieren und proaktiv managen können.
- Wie Sie bei Unternehmern mit Sachkenntnis und Spezialwissen zu hochaktuellen Entwicklungen punkten – von Themen wie der Digitalisierung bis zu brandheißen Innovationen wie die (generative) Künstliche Intelligenz, zum Beispiel das derzeit in aller Munde stehende ChatGPT.
- Welches die effektivsten „Dosenöffner“-Sätze im Gespräch mit Unternehmern sind und wie Sie diese effektiv einsetzen.
- Warum es wichtig ist, immer zu wissen, wer zu Familie gehört. Und wie Sie ein Genogramm einer Unternehmerfamilie erstellen und verstehen.
- Welches die verschiedenen Unternehmercharaktere sind und wie man diese individuell und optimal anspricht, um zielgerichtet Erträge im Private Banking zu steigern.
- Wie sich das berufliche Umfeld und die Vertrauten des Unternehmers und der Unternehmerfamilie zusammensetzen und auszeichnen.
- Wie Kaufbeeinflusser und Kaufentscheider identifiziert werden können.
- Welche Kaufhaltungen es gibt und wie Sie den richtigen Zeitpunkt für Abschlüsse erzeugen, erkennen und nutzen.

## Lernziele Modul 2

# Strategische Kundenanalyse – die optimierte Gesprächsvorbereitung

### Nach Abschluss dieses Moduls wissen Sie:

- Wie Sie die individuellen Unternehmens- und Unternehmerbedürfnissen auch höchstem Niveau präzise identifizieren können.
- Worin der Unterschied zwischen einem Unternehmensorganigramm und einem Unternehmerorganigramm liegt.
- Wie sich das Vermögen und Einkommen von Familienunternehmern zusammensetzt und welche Wechselwirkungen es zwischen der geschäftlichen und privaten Bilanz gibt.
- Wie Sie konsequent mit gängigen Kundeneinwänden, Gerüchten und Mythen aufräumen können, mit Antworten auf Fragen wie:
  - „Gegen die Renditen in meiner Firma und den Immobilien kommen Sie sowieso nicht an.“
  - „Wertpapiere sind mir zu schwankend – ich investiere in Immobilien, die sind stabiler.“
  - Unternehmer haben immer Vermögen für Private Banking! – Wirklich?
- Was die Bedeutung von Wertpapieren und Immobilien für den Unternehmer ist und wie aktuelle Einflüsse wie der Zinsanstieg in Deutschland und modernes Wohnen sich auswirken.
- Wie und womit ein Unternehmer seine Investmententscheidungen vergleicht und wie Sie diese Erkenntnis effektiv verwerten können.
- Wie Sie die sensible, jedoch sehr ertragsstarke Thematik des Notfall-, Nachfolge- und Generationenmanagements erfolgreich ansprechen, unter Berücksichtigung des strategischen Handlungsrahmens dafür im Familienunternehmen.



## Lernziele Modul 3

# Erfolgreiche Gesprächsführung mit Unternehmern

### Nach Abschluss dieses Moduls wissen Sie:

- Wie Sie Ihre eigene Rolle als Private-Banking-Berater und Partner der Unternehmerfamilie auf effektivste Weise neu interpretieren können.
- Wie Sie die ehrliche Sicht des Unternehmers auf das Leistungsspektrum Private Banking erkennen und diese Erkenntnis im Gespräch maßgeschneidert auf die spezifische Unternehmer-Typologie einsetzen.
- Wie Sie sich als Private Banker in Erst- oder Überleitungsgesprächen effektiv und souverän gemäß der Unternehmer-Typologie innerhalb von 60 Sekunden selbst vorstellen:
  - Sie können dem Unternehmernkunden ihre menschliche und persönliche Seite zielgerichtet vermitteln.
  - Sie können dem Unternehmernkunden ihre professionelle Seite als Banker überzeugend vorstellen.
- Wie Sie Synergien zwischen Firmenkunden- und Privat Banking-Beratung erkennen, realisieren und als Tandem-Beratung in Erträge umwandeln können.
- Welches die wirklichen, sonst nirgends ausgesprochenen Erwartungen von Familienunternehmern an Sie sind, unter Einbezug aller aktuellen Rahmenbedingungen, von Fachkräftemangel über Immobilien bis Zinsanstieg.

## Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen:

- Family Office
- Wealth Management
- Private Banking
- Vermögensmanagement
- Vorsorge und Vermögen (VuV)
- Generationenmanagement
- (Certified) Estate Planner
- (Certified) Financial Planner
- (Certified) Financial Consultants

## Leistungen

- Zweitätiges Seminar zu je 8 Stunden pro Tag, inklusive der nötigen Arbeitsunterlagen
- Zertifikat EXPERTE FÜR PRIVATE FINANZEN VON UNTERNEHMERFAMILIEN in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.
- Umfangreiches, haptisches Skript mit Theorieteil und Empfehlungen
- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen
- Aufnahme in das Unternehmer-Versteher Netzwerk mit spannenden Kontaktmöglichkeiten und regelmäßigen themenrelevanten Inhalten



# Im Tandem erfolgreich

Das ideale Zusammenspiel zwischen Firmenkundenberatung und Private Banking.

## Übersicht

---

### Seminarbezeichnung

Im Tandem erfolgreich

### Zertifizierung

Zertifikat GEÜBT IM TANDEM in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

### Ort

Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

### Termin und Dauer

Termin flexibel nach Absprache, Dauer 2 Kalendertage (1 Kalendertag entspricht 8 Stunden)

### Preis

Auf Anfrage

## Beschreibung

Im Beratergeschäft gilt die Devise: Vorgehen, Strategie und Ziele bereits im Vorfeld gemeinsam mit dem Kunden in Einklang bringen. So verprellen Sie den Kunden nicht und verhindern obendrein effektiv, dass Ihr Finanzinstitut ins Obligo geht und die Konkurrenz das Provisionsgeschäft abgreift. Denn darüber, was genau unter einem erfolgreichen Abschluss zu verstehen ist, ist man sich auf Institutsseite nicht immer einig. Solche Diskrepanzen werden von Unternehmerkunden in der Regel aufmerksam registriert – egal, ob es sich dabei um einen Firmen- oder Privatkunden handelt.

Für ihn ist es nämlich wichtig, dass er Lösungen zur Verfügung gestellt bekommt, die optimal auf seine Bedürfnisse zugeschnitten sind. Tragen Sie also dafür Sorge, dass Firmenkunden- und Private-Banking-Berater eine starke Einheit bilden und in die gleiche Richtung arbeiten!

## Inhalte

Präzise, praxisnahe und hoch-relevante Inhalte, um bleibende Mehrwerte für Sie und Ihr Institut bei der erfolgreichen Zusammenarbeit im Tandem zu schaffen.

### Die Erwartungen des Kunden kennen und präzise erfüllen



Was sind die kritischen Faktoren für ein einheitliches Auftreten – und wie können diese effektiv umgesetzt werden? Wie ein besonderes Vertrauen und eine stabile Basis für den Erfolg beim Familienunternehmer schaffen?

### United we stand



Wie tickt die Kollegin oder der Kollege aus dem jeweils anderen Geschäftsbereich? Was sind deren Möglichkeiten und Ziele und wie können Synergien mit den eigenen erzeugt werden? Welche Leitlinien gibt es, um jederzeit im Team aufzutreten und dem Kunden gegenüber mit einer geschlossenen und einheitlichen Stimme zu sprechen?

### Cross-Selling in Perfektion



Welche Cross-Selling-Ansätze gibt es und wie lassen sich diese strategisch anwenden? Wie mit dem Kunden abwechselnd im Gespräch bleiben, um ihn optimal im Zweit- oder Drittgespräch anzusprechen?

### Den Familienunternehmer ganzheitlich verstehen



Womit genau verdient der Unternehmer eigentlich sein Geld? Wie spricht man ihn auf sein Privatvermögen an – und zu welchem Zeitpunkt?

## Curriculum und Lernziele

Alle Inhalte sind didaktisch in Module strukturiert, welche die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ergebnisorientiert zu individuellen Lernzielen zuführen. So wird sichergestellt, dass das Seminar relevante und nachhaltige Mehrwerte erzeugt, die direkt in der Praxis erfolgreich genutzt werden können.

### Lernziele Modul 1

## Mittelständische Familienunternehmen und die Unternehmerfamilie

### Nach Abschluss dieses Moduls wissen Sie:

- Welches die Spannungsfelder zwischen Unternehmen, Familie, Vermögen und persönlichen Interessen innerhalb von Familienunternehmen sind und wie Sie diese erkennen und verwerten.
- Wie Sie Auswirkungen von Firmenstrategien und Geschäftsmodellen auf das gesamte Gefüge der Unternehmerfamilie antizipieren und proaktiv managen können.
- Wie Sie bei Unternehmern mit Sachkenntnis und Spezialwissen zu hochaktuellen Entwicklungen punkten – von Themen wie der Digitalisierung bis zu brandheißen Innovationen wie die (generative) Künstliche Intelligenz, zum Beispiel das derzeit in aller Munde stehende ChatGPT.
- Welches die effektivsten „Dosenöffner“-Sätze im Gespräch mit Unternehmern sind und wie Sie diese effektiv einsetzen.
- Warum es wichtig ist, immer zu wissen, wer zu Familie gehört. Und wie Sie ein Genogramm einer Unternehmerfamilie erstellen und verstehen.
- Welches die verschiedenen Unternehmercharaktere sind und wie man diese individuell und optimal anspricht, um zielgerichtet Ihre Erträge in beiden Bereichen zu steigern.
- Wie sich das berufliche Umfeld und die Vertrauten des Unternehmers und der Unternehmerfamilie zusammensetzen und auszeichnen.
- Wie Kaufbeeinflusser und Kaufentscheider identifiziert werden können.
- Welche Kaufhaltungen es gibt und wie Sie den richtigen Zeitpunkt für Abschlüsse erzeugen, erkennen und nutzen.

## Lernziele Modul 2

### Strategische Kundenanalyse – die optimierte Gesprächsvorbereitung

#### Nach Abschluss dieses Moduls wissen Sie:

- Wie Sie die individuellen Unternehmens- und Unternehmerbedürfnissen auch höchstem Niveau präzise identifizieren können.
- Worin der Unterschied zwischen einem Unternehmensorganigramm und einem Unternehmerorganigramm liegt.
- Wie sich das Vermögen und Einkommen von Familienunternehmern zusammensetzt und welche Wechselwirkungen es zwischen der geschäftlichen und privaten Bilanz gibt.
- Wie Sie konsequent mit gängigen Kundeneinwänden, Gerüchten und Mythen aufräumen können, mit Antworten auf Fragen wie:
  - „Gegen die Renditen in meiner Firma und den Immobilien kommen Sie sowieso nicht an.“
  - „Wertpapiere sind mir zu schwankend – ich investiere in Immobilien, die sind stabiler.“
  - Unternehmer haben immer Vermögen für Private Banking! – Wirklich?
- Was die Bedeutung von Wertpapieren und Immobilien für den Unternehmer ist und wie aktuelle Einflüsse wie der Zinsanstieg in Deutschland und modernes Wohnen sich auswirken.
- Wie und womit ein Unternehmer seine Investmententscheidungen vergleicht und wie Sie diese Erkenntnis effektiv verwerten können.
- Wie Sie die sensible, jedoch sehr ertragsstarke Thematik des Notfall-, Nachfolge- und Generationenmanagements erfolgreich ansprechen, unter Berücksichtigung des strategischen Handlungsrahmens dafür im Familienunternehmen.



### **Tandem-Spezial: Die Rolle des Firmenkundenberaters in der erfolgreichen Tandemberatung**

- Sie sind in der Lage interne Spezialisten und externe Kooperations- und Verbundpartner optimal in den Beratungsprozess zu integrieren und ideal auf diese überzuleiten. Unter anderem, wie Sie Private-Banking-Berater optimal in Gespräche einbinden.
- Sie wissen was die richtigen Schritte vor, während und nach dem Erst- oder Überleitungsgespräch sind und wie man diese geht.
- Sie kennen die Antworten auf folgende Fragen:
  - » Wie sieht eine ideale Vorbereitung aus?
  - » Wie führen wir das Gespräch?

### **Tandem-Spezial: Die Rolle des Private-Banking-Beraters in der erfolgreichen Tandemberatung**

- Nach Abschluss dieses Moduls können Sie sich als Private Banker in Erst- oder Überleitungsgesprächen effektiv und souverän gemäß der Unternehmer-Typologie innerhalb von 60 Sekunden selbst vorstellen:
  - » Sie können dem Unternehmernkunden ihre menschliche und persönliche Seite zielgerichtet vermitteln.
  - » Sie können dem Unternehmernkunden ihre professionelle Seite als Banker überzeugend vorstellen.
- Sie kennen die Antworten auf folgende Fragen:
  - » Was tun und was lassen, um beim Kunden im Gespräch zu bleiben?
  - » Im Tandem mit dem Firmenkunden-Banking: Wer hat im „Warteprozess“ welche Aufgaben?

## Lernziele Modul 3

# Erfolgreiche Gesprächsführung mit Unternehmern

### Nach Abschluss dieses Moduls wissen Sie:

- Wie Sie Ihre eigene Rolle als Private-Banking-Berater und Partner der Unternehmerfamilie auf effektivste Weise neu interpretieren können.
- Wie Sie die ehrliche Sicht des Unternehmers auf das Leistungsspektrum Private Banking erkennen und diese Erkenntnis im Gespräch maßgeschneidert auf die spezifische Unternehmer-Typologie einsetzen.
- Wie Sie sich als Private Banker in Erst- oder Überleitungsgesprächen effektiv und souverän gemäß der Unternehmer-Typologie innerhalb von 60 Sekunden selbst vorstellen:
  - Sie können dem Unternehmerekunden ihre menschliche und persönliche Seite zielgerichtet vermitteln.
  - Sie können dem Unternehmerekunden ihre professionelle Seite als Banker überzeugend vorstellen.
- Wie Sie Synergien zwischen Firmenkunden- und Privat Banking-Beratung erkennen, realisieren und als Tandem-Beratung in Erträge umwandeln können.
- Welches die wirklichen, sonst nirgends ausgesprochenen Erwartungen von Familienunternehmern an Sie sind, unter Einbezug aller aktuellen Rahmenbedingungen, von Fachkräftemangel über Immobilien bis Zinsanstieg.

## Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen:

- Corporate Banking
- Mittelstandskunden
- Unternehmenskunden
- Firmenkunden
- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Freie Berufe und Heilberufe
- Family Office
- Wealth Management
- Private Banking
- Vermögensmanagement
- Vorsorge und Vermögen (VuV)
- Generationenmanagement
- (Certified) Estate Planner
- (Certified) Financial Planner
- (Certified) Financial Consultants

## Leistungen

- Zweitätiges Seminar zu je 8 Stunden pro Tag, inklusive der nötigen Arbeitsunterlagen
- Zertifikat GEÜBT IM TANDEM in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.
- Umfangreiches, haptisches Skript mit Theorieteil und Empfehlungen
- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen
- Aufnahme in das Unternehmer-Versteher Netzwerk mit spannenden Kontaktmöglichkeiten und regelmäßigen themenrelevanten Inhalten



# Firmenkundenberatung und Marktfolge Aktiv

Kreditengagements und Kundenbeziehungen neu denken.

## Übersicht

### Seminarbezeichnung

Firmenkundenberatung und Marktfolge Aktiv: Kreditengagements und Kundenbeziehungen neu denken

### Zertifizierung

Zertifikat EXPERTE FÜR KREDITENGAGEMENTS UND KUNDENBEZIEHUNGEN in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

### Ort

Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

### Termin und Dauer

Termin flexibel nach Absprache, Dauer 2 Kalendertage (1 Kalendertag entspricht 8 Stunden)

### Preis

Auf Anfrage

## Beschreibung

Traditionell wurden Kreditanfragen in den Finanzinstituten lange Zeit direkt durch die jeweiligen Berater persönlich bearbeitet. Der Vorteil lag auf der Hand, denn die Berater wurden dadurch schnell auf Impulse aufmerksam, die dem Vertrieb neue Ansatzpunkte liefern können. Doch seit diese Aufgabe arbeitsteilig von Markt und Marktfolge übernommen wurde, spielt immer das Risiko mit, dass derartige unausgeschöpfte Potenziale übersehen werden oder im Arbeitsablauf verloren gehen.

Für eine effektive Zusammenarbeit müssen Berater und Marktfolge-Aktiv-Mitarbeiter die zwei unterschiedlichen Denkweisen des jeweils anderen verstehen lernen: die kommunikativ geprägte Sichtweise der Berater und die analytische Vorgehensweise der Marktfolge. Denn so groß die Potenziale sind, so tief sind die Fallgruben, denen man dabei auszuweichen hat. Nur durch die geschickte Kombination der Stärken beider Sichtweisen lassen sich letztlich alle Potenziale voll ausschöpfen.

Marktfolge-Aktiv-Mitarbeiter der Zukunft werden insbesondere für komplexe Analysen für Top-Kunden gebraucht, während standardisierte Prozesse effizienter abgewickelt werden. Autonomes Denken und die Fähigkeit, sich in komplexe Sachverhalte einzuarbeiten, sind dabei zentral. Die direktere Zusammenarbeit mit Unternehmern und seinen Mitarbeitern wird immer wichtiger, daher ist es entscheidend, dass Marktfolge-Aktiv-Mitarbeiter sich als ein wesentlicher Teil des allgemeinen Wirtschaftskreislaufs des Instituts und als ein essenzielles Zahnrad im Verbund „Berater – Marktfolge – Unternehmer“ sehen. In diesem Seminar bekommen Sie praktische Handlungsempfehlungen zur Lösung dieser Herausforderungen, stets im Kontext der 7 entscheidenden Bausteine aus der Einleitung ([Seite 5](#)).

## Inhalte

Präzise, praxisnahe und hochrelevante Inhalte, mit deren Hilfe das Zusammenspiel zwischen Firmenkundenberatung und Marktfolge Aktiv optimiert wird.



### Ein ungewöhnliches Tandem

Wie kann das Zusammenspiel zwischen Firmenkundenberatung und Marktfolge Aktiv optimiert und modernisiert werden?



### Kommunikation und Recherche

Wer ist für die Kommunikation mit dem Kunden verantwortlich? Welche Informationen/ Unterlagen müssen eingeholt und aufbereitet werden – und wie organisiert man ihren reibungslosen Austausch?

**Der Unternehmerekunde im Fokus**

Wie werden Ihre Prozesse und Abläufe von Ihren Unternehmern bewertet – und wie kann darauf abgestimmt eine kundenorientierte Marktfolge aufgestellt werden?

**Unterm Strich zählt, was ist**

Wie können Ertragschancen konkret maximiert werden, indem die Zusammenarbeit zwischen Firmenkundenberater und Marktfolge-Mitarbeiter neu gedacht und innovativ gestaltet wird?

## Curriculum und Lernziele

Alle Inhalte sind didaktisch in Module strukturiert, welche die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ergebnisorientiert zu individuellen Lernzielen zuführen. So wird sichergestellt, dass das Seminar relevante und nachhaltige Mehrwerte erzeugt, die direkt in der Praxis erfolgreich genutzt werden können.

### Lernziele Modul 1

#### **Das Unternehmen, die Familie und Sie**

- Sie werden mit den Spannungsfeldern zwischen Unternehmen, Familie, Vermögen und persönlichen Interessen innerhalb von Familienunternehmen vertraut und lernen diese zu erkennen und zu verwerten.
- Nach Abschluss dieses Moduls kennen und verstehen Sie die verschiedenen Unternehmercharaktere und wie man diese individuell und optimal anspricht, um zielgerichtet Erträge zu steigern.
- Das Modul vermittelt wertvolles und seltenes Wissen über das private und berufliche Umfeld sowie die Vertrauten des Unternehmers und der Unternehmerfamilie – und die entsprechenden komplexen Zusammenhänge.

- Es kann eine drei-dimensionale Betrachtung der Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten des Familienunternehmer angewandt werden, unter Einbeziehung der Perspektiven der Unternehmer, der Firmenkundenberater und der Marktfolge Aktiv.
- Es können Kaufbeeinflusser und Kaufentscheider identifiziert werden.
- Sie kennen die verschiedenen Kaufhaltungen und wie Sie den richtigen Zeitpunkt für Abschlüsse erzeugen, erkennen und nutzen.
- Die Auswirkungen von Firmenstrategien auf das gesamte Gefüge der Unternehmerfamilie können antizipiert und proaktiv gemanagt werden.
- Sie sind in der Lage, Ihre eigene Rolle als Firmenkundenberater oder Marktfolge-(Aktiv-) Mitarbeiter bzw. -Kreditanalyst auf modernste und effektivste Weise neu zu interpretieren.
- Sie verstehen die wirklichen, sonst nirgends ausgesprochenen Erwartungen von Familienunternehmern an Sie.

## Lernziele Modul 2

### **Die Zusammenarbeit zwischen Firmenkundenberatung und Marktfolge**

- Sie erfahren, wie Sie die spezifischen und entscheidenden Bedürfnisse von Familienunternehmen und deren Unternehmern erfassen können.
- Extern und intern: Sie sind sicher im Umgang mit sämtlichen Unterlagen und kennen die dazugehörigen Normen.
- Sie lernen zu verstehen, welche Informationen als „Must-have“ und welche als „Nice-to-have“ eingestuft werden können. Dazu gehört auch, wer sie auf welche Weise an den Kunden kommuniziert.
- Abschlussorientiertes Arbeiten: Ihnen wird das Aufbereiten von Informationen und deren Aufteilung auf Mitarbeiter unterschiedlicher Abteilungen sowie die effektive und schnelle Vor- und Nachbereitung von Terminen vermittelt.
- Sie lernen, eine effektive Teamarbeit zwischen Marktfolge und Firmenkundenberatung als Teil Ihrer Strategie zum Erfolg im harten Wettbewerb zu etablieren.



- Ihnen wird vermittelt, wie Unternehmer ticken – und warum sie beispielsweise Geschäftliches und Privates strikt trennen.
- Sie lernen, als eingespieltes Berater-Tandem oder -Trio Ertragspotenziale auf allen Ebenen zu erkennen und dadurch die Beziehungen zwischen Finanzinstitut und Kunde zu intensivieren.

## Lernziele Modul 3

### Taktische Gesprächsführung

- Im Seminar lernen Sie in jeder Situation zu agieren, anstatt zu reagieren.
- Einwände und Vorwände des Unternehmers werden aufgedeckt und sicher gehandhabt.
- Sie werden darauf trainiert, die eigene Persönlichkeit erfolgreich einzusetzen.
- Sie erfahren, wie Firmenkundenberater und Marktfolge-Mitarbeiter bzw. -Kreditanalysten erfolgreich und effektiv gemeinsam kommunizieren und operieren.
- In diesem Modul wird vermittelt, wie Sie Ihren Standpunkt bei entscheidenden Themen wie Sicherheit, Konditionen oder Unterlagen vertreten und Ihre Ziele dabei erreichen können.
- Sie erhalten einzigartige Expertise darüber, wie Sie strategisch im Team verhandeln unter perfektionierter Zuweisung und Nutzung verschiedener Rollen.
- Die 12 gravierendsten Fehler von Beratern im Umgang mit Unternehmern werden offengelegt – und wie sie zu vermeiden sind.
- Die 10 typischen No-Gos im Umgang mit Unternehmern werden präsentiert – aus der Sicht des Unternehmers.

## Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen:

- Corporate Banking
- Mittelstandskunden
- Unternehmenskunden
- Firmenkunden
- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Marktfolge (Kredit)
- Kreditanalysten
- Risikomanagement
- Kreditsachbearbeitung

## Leistungen

- Zweitätiges Seminar zu je 8 Stunden pro Tag, inklusive der nötigen Arbeitsunterlagen
- Zertifikat EXPERTE FÜR KREDITENGAGEMENTS UND KUNDENBEZIEHUNGEN in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.
- Umfangreiches, haptisches Skript mit Theorieteil und Empfehlungen
- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen
- Aufnahme in das Unternehmer-Versteher Netzwerk mit spannenden Kontaktmöglichkeiten und regelmäßigen themenrelevanten Inhalten

# Nachfolgeplanung und Notfallmanagement

Family Affairs – Blutsbande: Es gibt ein Unternehmen nach dem Tod.

## Übersicht

### Seminarbezeichnung

Nachfolgeplanung und Notfallmanagement

### Zertifizierung

Zertifikat GEÜBT IN NACHFOLGEPLANUNG UND NOTFALLMANAGEMENT in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

### Ort

Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

### Termin und Dauer

Termin flexibel nach Absprache, Dauer 2 Kalendertage (1 Kalendertag entspricht 8 Stunden)

### Preis

Auf Anfrage

## Beschreibung

Eine Notfallvorsorge und die rechtzeitige Regelung seiner Nachfolge sind für Unternehmer besonders wichtige strategische Entscheidungen – Erkrankungen, Unfälle und andere Schicksalsschläge sind schließlich nicht kalkulierbar und treten meist leider überraschend ein. Doch auch Ihr Finanzinstitut sollte für den Notfall vorsorgen: Zeigen Sie Engagement und bemühen Sie sich, Nachfolger/-innen ebenfalls zu Ihren Unternehmern zu machen. Oder tragen Sie im Falle eines Verkaufs dafür Sorge, dass das Unternehmensvermögen bei Ihnen verwahrt bleibt. Und vergessen Sie nicht: Leiten Sie die entsprechenden Schritte frühzeitig ein und bringen Sie das Thema dem Kunden gegenüber zur Sprache.

Um dies systematisch und nachhaltig zu erreichen, erhalten Sie in diesem Seminar praxiserprobte Handlungsempfehlungen, stets im Kontext aller 7 entscheidenden Bausteine aus der Einleitung ([Seite 5](#)).

## Inhalte

Präzise, praxisnahe und hoch-relevante Inhalte, um bleibende Mehrwerte für Sie und Ihre Familienunternehmern im Bereich der Nachfolgeplanung und des Notfallmanagements zu schaffen.

### Die Chancen und Risiken der Unternehmensnachfolge



Wie findet ein Unternehmer den idealen Nachfolger? Und zu welchem Zeitpunkt muss dies geschehen? Wie passt er die Nachfolge der Unternehmensentwicklung an? Und vor allem: Welche wichtige Bedeutung kommt Ihrem Institut in diesem Prozess zu?

### Die drei Ebenen der Nachfolgeplanung bei Unternehmerfamilien



Was sind im Falle von Unternehmerfamilien die drei elementaren Ebenen der Nachfolgeplanung? Warum sind sie so essentiell und zu welchem Zweck gibt es sie?

### Emotion und Timing zielgruppengerecht und ertragsorientiert meistern



Wie können Sie bei mittel- bis langfristigen Familienkonflikten als Berater frühzeitig Ihre Position gegenüber dem Kunden stärken und Mehrerträge generieren? Und wie wirken sich diese auf das Wohlbefinden des Unternehmens aus?

### Ganzheitlich kompetent und wertvoll für Ihre Unternehmern



Welche weiteren Themenkomplexe sind für den Unternehmer aktuell relevant? Was sind die entscheidenden Faktoren von aktuellen Entwicklungen wie der Digitalisierung und Individualisierung? Welchen Einfluss haben moderne Arbeitswelten auf den Unternehmer?

## Curriculum und Lernziele

Alle Inhalte sind didaktisch in Module strukturiert, welche die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ergebnisorientiert zu individuellen Lernzielen zuführen. So wird sichergestellt, dass das Seminar relevante und nachhaltige Mehrwerte erzeugt, die direkt in der Praxis erfolgreich genutzt werden können.

### Lernziele Modul 1

#### Das Unternehmen, die Familie und Sie

- Sie werden mit den Spannungsfeldern zwischen Unternehmen, Familie, Vermögen und persönlichen Interessen innerhalb von Familienunternehmen vertraut und lernen diese zu erkennen und zu verwerten.
- Nach Abschluss dieses Moduls kennen und verstehen Sie die verschiedenen Unternehmercharaktere und wie man diese individuell und optimal anspricht, um zielgerichtet Erträge zu steigern.
- Das Modul vermittelt wertvolles und seltenes Wissen über das private und berufliche Umfeld, sowie die Vertrauten des Unternehmers und der Unternehmerfamilie – und die entsprechenden komplexen Zusammenhänge.
- Es können Kaufbeeinflusser und Kaufentscheider identifiziert werden.
- Sie kennen die verschiedenen Kaufhaltungen und wie sie den richtigen Zeitpunkt für Abschlüsse erzeugen, erkennen und nutzen.
- Die Auswirkungen von Firmenstrategien auf das gesamte Gefüge der Unternehmerfamilie können antizipiert und proaktiv gemanagt werden.
- Sie sind in der Lage Ihre eigene Rolle als Berater und Partner des Unternehmers auf modernste und effektivste Weise neu zu interpretieren.
- Sie verstehen die wirklichen, sonst nirgends ausgesprochenen Erwartungen von Familienunternehmern an Sie.

## Lernziele Modul 2

# Nachfolgeplanung in Familienunternehmen

### **Der Vater erstellt's, der Sohn erhält's, den Enkeln zerfällt's? Sie können das verhindern!**

- Nach Abschluss dieses Modul können Sie Faktoren wie Werte, Namen und Rendite ideal hinsichtlich der Nachfolgeplanung in Familienunternehmen managen.
- Sie lernen die gesamte Komplexität der Vermögensnachfolge für alle Beteiligten kennen und wie Sie mit dieser optimal umgehen.
- Der Juniorchef – Junior oder Chef? Sie erfahren, wieso das Problem mit der Akzeptanz von Firmenerben auch ein Problem der Bank ist und wie Sie dieses nachhaltig lösen können.
- Sie erhalten Insiderwissen darüber, welche Rolle die Schwiegerkinder und Mitarbeiter in der Nachfolgeplanung von Unternehmerfamilien spielen.
- Sie lernen mit der Situation umzugehen, wenn keine Nachfolger in Sicht sind und wie Sie Ihren Unternehmern souverän und erfolgreich durch diese brenzlige Zeit führen.
- Risikomanagement: Sie werden darauf trainiert, welche Risiken es gibt und wie Sie diese rechtzeitig erkennen und meistern.
- Sie bekommen seltenes Insiderwissen darüber, wieso alte Familienunternehmen erfolgreich sind und warum Erben und Vererben nicht gerecht sein muss.

## Lernziele Modul 3

### Strategische Kundenanalyse und taktische Gesprächsführung

- Sie erwerben erweiterte Kompetenzen bei der Identifikation von individuellen Unternehmens- und Unternehmerbedürfnissen.
- Sie können das eigene Finanzkonzept souverän und maßgeschneidert auf die Bedürfnisse des Kunden einsetzen, da sie dessen Sicht präzise kennen und verstehen.
- Gesprächsvorbereitung neu gedacht: Sie lernen neue effektive und effiziente Methoden und Leitfäden, um sowohl vorhandene und neue Informationen als auch Termine abschlussorientiert vor-, auf- und nachzubereiten.
- Synergien zwischen Firmenkunden- und Privat Banking-Beratung werden erkannt, erschlossen und eingesetzt.

#### „Der ist mit allen Wassern gewaschen“ – Erfolgreiche Gesprächsführung mit Unternehmern

- Im Seminar lernen Sie in jeder Situation zu agieren, anstatt zu reagieren.
- Einwände und Vorwände des Unternehmers werden aufgedeckt und sicher gehandhabt.
- Sie werden darauf trainiert, die eigene Persönlichkeit erfolgreich einzusetzen.
- Sie erwerben fundierte Kenntnis darüber, wie Sie Verkaufsgespräche maßgeschneidert auf den jeweiligen Unternehmercharakter führen und moderieren.
- Sie erhalten einzigartige Expertise darüber, wie Sie strategisch im Team verhandeln unter perfektionierter Zuweisung und Nutzung verschiedener Rollen.
- Die 12 gravierendsten Fehler von Beratern im Umgang mit Unternehmern werden offen gelegt – und wie sie zu vermeiden sind.
- Die 10 typischen No-Gos im Umgang mit Unternehmern werden präsentiert – aus der Sicht des Unternehmers.



## Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen:

- Corporate Banking
- Mittelstandskunden
- Unternehmenskunden
- Firmenkunden
- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Freie Berufe und Heilberufe
- Family Office
- Wealth Management
- Private Banking
- Vermögensmanagement
- Vorsorge und Vermögen (VuV)
- Generationenmanagement
- (Certified) Estate Planner
- (Certified) Financial Planner
- (Certified) Financial Consultants

## Leistungen

- Zweitätiges Seminar zu je 8 Stunden pro Tag, inklusive der nötigen Arbeitsunterlagen
- Zertifikat GEÜBT IN NACHFOLGEPLANUNG UND NOTFALLMANAGEMENT in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.
- Umfangreiches, haptisches Skript mit Theorieteil und Empfehlungen
- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen
- Aufnahme in das Unternehmer-Versteher Netzwerk mit spannenden Kontaktmöglichkeiten und regelmäßigen themenrelevanten Inhalten



# Mehr Zeit für Kunden

Mit KI und praxiserprobten Methoden sofort mehr Zeit zur Beratung von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien

## Übersicht

### Was?

Zweitages-Inhouse-Workshop „Mehr Zeit für Kunden“.

Der Inhouse-Workshop ist als Zwei-Tages-Format konzipiert, aber auch als kompaktes Eintages-Format buchbar.

### Wann?

Individuell auf Anfrage.

### Wie?

Als Präsenz-Workshop vor Ort. Alle Teilnehmer arbeiten mit ihrem eigenem Laptop und Bankzugängen.

Teilnehmer setzen Quick Wins sowie KI-Use-Cases direkt in ihrer Alltagsumgebung um. Das führt zu spürbaren Effizienzen bereits im Workshop. Erarbeitetes und Erlerntes ist sofort am nächsten Tag einsetzbar.

## Wer?

Ihr Seminarleiter und Impulsgeber ist Dirk Wiebusch, der als Gründer und Geschäftsführer des Instituts Für UnternehmerFamilien (IFUF) seit über 30 Jahren Unternehmer berät und die daraus gewonnenen Erkenntnisse seit 2007 erfolgreich an Finanzdienstleister weitergibt.

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen:

- Corporate Banking
- Mittelstandskunden
- Unternehmenskunden
- Firmenkunden
- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Freie Berufe und Heilberufe
- Family Office
- Wealth Management
- Private Banking
- Vermögensmanagement
- Vorsorge und Vermögen (VuV)
- Optional: Führungskräfte und Mitarbeiter aus Versicherungen (Sachcomposite), Immobilien, Marktfolge Aktiv/Kredit

## Kosten?

Preis auf Anfrage

## Beschreibung

### Mehr Komplexität, weniger Zeit für Kunden?

In Banken, Volksbanken, Sparkassen und weiteren Dienstleistern wie Vermögensverwaltern oder Family Offices zeigt sich ein klares Muster: Die Anforderungen an Firmenkunden- und Private-Banking-Berater steigen durch die zunehmende Komplexität im Unternehmermarkt – doch die verfügbare Zeit für echte Kundenarbeit bleibt gleich oder sinkt sogar.

Informationsflut, E-Mail-Overkill, unstrukturierte Meetings und aufwändige Protokolle binden wertvolle Ressourcen und lassen Berater häufiger mit internen Abläufen beschäftigt sein als mit Kunden.

Gleichzeitig rückt Künstliche Intelligenz (KI) immer stärker in den Fokus. Sie wird viel diskutiert, aber nur wenige Führungskräfte und Berater wissen, wie sie KI im privaten und beruflichen Alltag wirklich nutzen können. Oft bleibt der Eindruck: „Das geht bei uns nicht“ oder „das bringt mich nicht weiter“. Zugleich herrscht „Angstination“: eine Mischung aus Angst und Faszination.

### Mehr vertriebsaktive Zeit durch Selbstmanagement und KI

Genau hier setzt der Workshop an. Sie erleben live, wie Sie durch gezieltes Selbstmanagement sofort vertriebsaktive Zeit gewinnen – und wie KI Ihre Arbeit spürbar erleichtert.

Von Quick Wins in Outlook, Notiz- und Terminmanagement über effizientere Meetings bis zur datenschutzkonformen Nutzung von ChatGPT, Gemini oder institutseigenen Bank-GPT-Lösungen: Alle Inhalte sind praxisnah, sofort anwendbar und bringen spürbare Effekte bereits während des Workshops.

Statt über Visionen wie „KI revolutioniert alles“ zu reden, geht es hier um das Konkrete und Machbare. Direkt nutzbar und nachhaltig wirksam. So gewinnen Sie nicht nur Zeit, sondern auch Energie für das, was wirklich zählt: Ihre Kunden. Das schafft Freiraum für echte Kundenarbeit, wie aktive Ansprache, Betriebsbesichtigungen ohne Zeitdruck und zeitnahe Rückrufe sowie E-Mail-Antworten.

### Nutzen und Potenzial

Bereits eine sofortige Effizienzsteigerung von lediglich 10 % führt – auf 10 Mitarbeitende gerechnet – zur Wirkung von rund einer zusätzlichen Vollzeitkraft. Erfahrungsgemäß lassen sich oft noch deutlich höhere Potenziale (es wurden schon bis zu 20% erzielt) realisieren.

# Inhalte

Präzise, praxisnahe und sofort umsetzbare Inhalte, die Sie unterstützen, spürbar mehr Zeit für den Kunden zu gewinnen und gleichzeitig Kompetenzen im Umgang mit Künstlicher Intelligenz aufzubauen.

Alle Inhalte sind in Blöcken strukturiert, die systematisch aufeinander aufbauen: Von der Markt- und Rollenperspektive über Quick Wins am Arbeitsplatz bis zu praxisnahen KI-Use-Cases im Bankalltag.

## Tag 1

### Block 1

#### Unternehmermarkt im Wandel

- ✓ Aktuelle Chancen und Risiken für Familienunternehmen und Unternehmerkunden.
- ✓ Konsequenzen für Firmenkunden- und Private-Banking-Berater.
- ✓ Warum Komplexität mehr Vorbereitungszeit erfordert.

### Block 2

#### Arbeitsplatzorganisation und Quick Wins

##### *Live-Umsetzung am eigenen Laptop!*

- ✓ WhatsApp privat und beruflich optimieren und somit einen erheblichen Zeitfresser reduzieren.
- ✓ Wie Sie E-Mail- und Aufgabenflut in Outlook beherrschen (Regeln, Quick-Steps, Wiedervorlagen, Notizmanagement).
- ✓ Wie Sie Ihre persönliche Zeit- und Terminplanung optimieren.
- ✓ Wie Sie eine strukturierte und zeiteffiziente Kundenkommunikation organisieren.
- ✓ Welche Quick Wins Sie sofort umsetzen können und schon am nächsten Morgen spürbar entlastet arbeiten.

### Block 3 (optional)

#### Meetings neu denken, speziell für Assistenzen und Führungskräfte

- ✓ Wie Sie interne Besprechungen effizient organisieren: Agenda, Rollen und klare Ergebnisse.
- ✓ Live-Demo: Wie sich Agenda, Zeitmanagement und Rollen mit Outlook und KI in Minuten aufsetzen lassen.
- ✓ Praxisfall: Einladungstexte und Agenda mit KI formulieren.
- ✓ Ergebnis: Kürzere, effizientere Meetings mit klarer Zielorientierung.

## Tag 2

### Block 4

#### KI verstehen und erleben (u.a. Modelle wie ChatGPT und Google Gemini)

##### *Live-Umsetzung relevanter Use Cases durch die Teilnehmer*

- ✓ Was KI ist, wie sie (wirklich) funktioniert und welche Grenzen und Möglichkeiten es gibt.
- ✓ Welche praktischen Anwendungen es gibt.
- ✓ Wie Large Language Models (LLMs) funktionieren – verständlich erklärt.
- ✓ Wie KI im privaten Umfeld einsetzbar ist und zum praktischen Alltagshelfer wird.
- ✓ Wie Sie öffentliche KI-Modelle datenschutzkonform nutzen können, z. B. für:
  - Gesprächssimulationen (inkl. Unternehmertypologien)
  - Markt- und Branchenresearch
  - Agenda- und Dokumentenerstellung
  - Prompting-Techniken („Prompts schreiben“ und „Prompting the prompt“)

### Block 5

#### Der institutseigene Bank-GPT in der Praxis

##### *Live-Demo im geschützten Bankumfeld!*

- ✓ Kundengespräche diktieren, transkribieren und typologiegerecht formulieren.
- ✓ Gesprächsnotizen, Mails und Berichte in Minuten statt Stunden erledigen.
- ✓ Praxisübungen mit echten Use Cases aus der Bank der Teilnehmer.
- ✓ Erwartungsmanagement: Wo der Bank-GPT Mehrwert bringt und wo Grenzen liegen.

### Block 6

#### Transfer und Symbiose

- ✓ KI als Ergänzung und nicht als Ersatz vorhandener Systeme.
- ✓ Wie Quick Wins und KI den Nutzen bestehender Bank-Tools verstärken.
- ✓ Persönliche Quick-Win-Umsetzung für die nächsten 7 Tage.
- ✓ Offene Fragerunde und Diskussion.

## Ihr Mehrwert auf einen Blick

- Sie erkennen, wie die zunehmende Komplexität im Unternehmermarkt Ihre Rolle verändert.
- Sie erfahren, wie Sie durch gezieltes Eigenmanagement sofort vertriebsaktive Zeit gewinnen.
- Sie erleben live Quick-Wins in Outlook, Wiedervorlagen, Notiz- und Meetingorganisation.
- Sie verstehen Funktionsweise, Chancen und Grenzen von Künstlicher Intelligenz.
- Sie wenden öffentliche KI-Modelle (z. B. ChatGPT, Google Gemini) datenschutzkonform an.
- Sie nutzen den hauseigenen Bank-GPT praxisnah u.a. für Kundenvorbereitung und Nachbereitung, interne und externe Kommunikation, Notizen sowie Berichte. Dadurch schaffen Sie sofort eine deutliche persönliche Zeitersparnis.
- Sie kombinieren KI mit bestehenden Systemen.
- Sie erhalten sofort umsetzbare Tipps und spüren die Verbesserungen bereits im Workshop.

## Optional (bei 2-Tage-Variante): Erweitern Sie den Workshop um 1-2 weitere Schwerpunktthemen

### Generelle, übergeordnete Themen

- Optimierung des Firmenkunden- und Private Banking-Geschäfts „Agieren statt Reagieren“ & „Firmenkunden- und Private Banking-Berater in einer zunehmend komplexen Wirtschaftswelt als Ansprechpartner und Sparring für Unternehmer“
- Strategische Weiterentwicklung des Private Bankings für Unternehmer
- Perfektionierung der Schnittstellen in der Zusammenarbeit

### Mögliche Einzel-Themenschwerpunkte (individuell auf Ihre Ziele und Rahmenbedingungen abgestimmt)

- Unternehmer und ihre Sichtweise verstehen
- ESG und Nachhaltigkeit
- Geschäftsmodelle und Digitalisierung
- Unternehmer im privaten und beruflichen Kontext (z. B. Familie, kaufmännische Leiter, Steuerberater, Entscheider, Wächter, Anwender)
- Immobilientrends
- Wertpapiere (z. B. Renditevergleich mit Unternehmen/Immobilien, Einwandbehandlung)
- Typologien: „Wie ticken Unternehmer?“
- Gesprächsführung (strategisch und taktisch)
- Nachfolgeplanung und Generationenmanagement
- Im Tandem (noch) erfolgreicher
  - „AF1@: Alle für einen – Den Kunden! Im Tandem erfolgreich“: Verzahnung Private Banking und Firmenkundenberatung
- Gesprächsanlässe
  - Gezielte Gesprächsführung und Anlässe
- Produkt- und Lösungsübersicht
  - Ergänzend zu den oben genannten Themenfeldern



# Online Seminare

„An dieser Stelle auch von mir noch einmal herzlichen Dank – das hat viel Spaß gemacht und wieder den Blick auf die Unternehmenseite geschärft. Und Kompliment – Sie machen das auch digital wirklich super und schaffen es wunderbar, die Teilnehmer mit einzubeziehen (Krönchen für Wiebusch).“

**Sikander Shah, Wealth Management, BANKHAUS C. L. SEELIGER**

---

„Herr Wiebusch bringt immer viele hochinteressante Praxisfälle und Beispiele, die ich sofort in meinem Alltag umsetzen kann. Gerade die Tipps im täglichen Umgang mit erfolgreichen Unternehmen sind Gold wert.“

**Winfried Fahl, Vermögensbetreuer Private Banking, Direktor, Taunus Sparkasse**

---

„Vielen Dank nochmal für dieses Top-Seminar. Sie haben mich mit Ihrem Wissen und Ihrer Art sehr beeindruckt. Oft bin ich aus Seminaren raus und habe mich gefragt, was es mir für mein tägliches Doing bringt. Die letzten zwei Tage mit Ihnen haben mich allerdings sehr motiviert und mir bewusst gemacht, was ich ändern möchte und auch ändern muss. Danke dafür!“

**Eveline Wuchrer, Seniorberaterin Private Banking, Bankhaus Bauer**

---

„Nochmals besten Dank für die zwei Tage, es hat wirklich Spass gemacht und es gab diverse neue Ideen.“

**Christian Tonner, Member of the Management, Bank CIC Basel**

## Kostenlose Live-Online-Kurzseminare

Kurze und mehrwertige Seminare mit bis zu 300 Teilnehmern aus mehreren Instituten, welche in 1-2 Stunden wertvolle Impulse und direkt anwendbare Handlungsempfehlungen zu relevanten Themen erhalten.

Die Live-Online-Kurzseminare sind kostenlos, fest-terminiert und finden ausschließlich online statt.

**Hier können Sie mehr erfahren und das aktuelle Angebot einsehen:**

<https://dirkwiebusch.de/seminare/#Live-Online-Kurzseminare>

## Live-Online-Workshops

Eine komplette Workshop-Konzeption, die sich über mehrere Seminartage, einen vollen Seminartag oder mehrere Stunden erstreckt und vollumfänglich entscheidende Kompetenzen trainiert, neue Maßnahmen etabliert oder bestehende Strukturen optimiert. Teilnehmer\*innen aus mehreren Instituten sind möglich, doch die Teilnehmeranzahl ist stark begrenzt, um eine fokussierte Trainingsatmosphäre zu gewährleisten.

Effektiv, individuell und kosteneffizient: Live-Online-Workshops finden gänzlich und ausschließlich online statt.

Hier stehen, unter anderem, die beliebten Live-Online-Workshops "Unternehmer und Wertpapiere", "Unternehmer und Gesprächsführung", "Unternehmer und Geschäftsmodelle" und "Unternehmer und Immobilien" zur Auswahl.

**Hier können Sie mehr erfahren und das aktuelle Angebot einsehen:**

<https://dirkwiebusch.de/seminare/#Live-Online-Workshops>



# Vorträge

„Wir haben den Impulsvortrag von Dirk Wiebusch bewusst an unserer Jahresauftaktveranstaltung direkt nach der Präsentation des Vorstands platziert. Herr Wiebusch ist in der Lage, den zahlreich anwesenden Mitarbeitern, von Firmenkundenvertrieb über Private Banking bis zur Kreditabteilung, ein klares und unverfälschtes Bild von der Denkweise und den Erwartungen von Unternehmern zu vermitteln. Er schafft durch praxisnahe und authentische Beispiele Bewusstsein dafür, was Kunden in der Zusammenarbeit erwarten und warum es wichtig ist, die entscheidenden Extrameilen tatsächlich zu gehen. ‚Der Kunde kauft – die Frage ist nur, bei wem?‘ Die Rückmeldungen waren ausgezeichnet und die Teilnehmer waren von der authentischen und positiven Ausstrahlung von Herrn Wiebusch beeindruckt. Seine Einblicke in das unternehmerische Denken waren immens wertvoll für die Reflexion des eigenen Verhaltens. Wir freuen uns sehr auf die weitere Zusammenarbeit!“

**Marc Finke, Bereichsleitung Firmenkunden, Kasseler Sparkasse**

---

„Für ein regionales Unternehmerfrühstück haben wir Herrn Wiebusch mit einem Impulsvertrag zu dem Schwerpunktthema ‚Unternehmensnachfolge‘ gebucht. Herr Wiebusch hat es aufgrund seiner ausgezeichneten und einprägsamen Vortragsweise geschafft, dass wir den rd. 30 anwesenden Familienunternehmen mit den spezifischen Fachinhalten einen echten Mehrwert bieten konnten. So erreichte uns spontan aber auch nachträglich nur positives Feedback der Teilnehmer, die die Bedeutung der vorgetragenen Themen betonten. Bei allen Anwesenden ist ein nachhaltiges Bewusstsein und Interesse zu allen Fragen rund um die Unternehmensnachfolge geweckt worden – und das war unser Ziel. Dafür danken wir Herrn Wiebusch sehr und empfehlen ihn uneingeschränkt weiter. Wir freuen uns auf die künftige Zusammenarbeit!“

**Stefan Lübbe, Mitglied der Geschäftsleitung Firmenkunden und Private Banking der Region Oldenburger Münsterland**

## Vorträge für Finanzdienstleister und Unternehmerkunden

Ob Instituts-intern auf Ihrer Jahresauftaktveranstaltung oder für Ihre Unternehmer auf einem Kunden-Event: Sie haben die Auswahl aus verschiedenen Vorträgen, die eines gemeinsam haben: Hochrelevante Themen und eine unterhaltsame, einschlägige sowie mehrwertige Präsentation.

**Hier können Sie mehr erfahren und das aktuelle Angebot einsehen:**

<https://dirkwiebusch.de/vortraege/>

# 7 auf einen Streich: Ihr individueller Inhouse-Impulstag und Fachaustausch

Dass Finanzberater für Familienunternehmen und Unternehmerfamilien wissen, auf welche 7 Themenblöcke es bei Ihren Unternehmern wirklich ankommt, sollte selbstverständlich sein. Doch schon heute und in naher Zukunft erst recht, reicht es nicht mehr, von diesen Themen lediglich einmal gehört zu haben. Diejenigen Berater, die sich einzigartig bei Unternehmern positionieren und nachhaltig mehr Erträge mit diesen erwirtschaften wollen, müssen in diesen Themen inhaltlich sattelfest sein, um nicht abgehängt zu werden und sich einen Vorsprung zu verschaffen.

Das frühzeitige Erkennen von potenziellen Risiken, sowie das punktgenaue Einbinden von Kolleginnen und Kollegen anderer Abteilungen/Beratungsbereiche in die Gespräche mit Unternehmern und deren Unternehmen wird essenziell für jedes Institut werden. So behaupten Sie sich im hohen Wettbewerb um die Gewinner-Unternehmen und deren Inhaber der Zukunft.

Genau dies können Sie mit dem Angebot „7 auf einen Streich: Ihr individueller Inhouse-Impulstag und Fachaustausch“ erreichen. Nutzen Sie diesen effektiven, hybriden Veranstaltungsansatz, bestehend aus einem halb-, ganz- oder mehrtägigem Fachaustausch, exklusiven Unterlagen und digitalen vorbereitenden Treffen und Nachbesprechungen. Stellen Sie sich damit ideal für genau die Themenblöcke auf, auf die es ankommt.

Wir setzen die Beteiligten auf den Stuhl des Unternehmers. „Der Blick hinter die Kulissen“ ist dabei mehr als nur ein Titel, sondern Programm. Seien Sie DER Sparringspartner auf Augenhöhe mit Ihren Kunden!

**Hier können Sie mehr erfahren und Ihren individuellen Termin anfragen:**

**<https://dirkwiebusch.de/7-auf-einen-streich-ihr-individueller-inhouse-impulstag-und-fachaustausch/>**





# Kontakt



## Kontaktmöglichkeiten

**Für Terminanfragen oder Rückfragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung:**

Telefon: 02324 90 340 10 (erreichbar Mo-Fr von 08:00-18:00 Uhr)

Email: [info@ifuf.de](mailto:info@ifuf.de)

Mehr Informationen über die Bildungsangebote finden sie auch auf meiner Online-Plattform:  
[dirkwiebusch.de](http://dirkwiebusch.de)

## Versteher-Magazin

Qualitativ und umfangreich aufbereitete Artikel und Informationen zu den Themenkomplexen Familienunternehmen und Unternehmerfamilien – und wie diese erfolgreich beraten werden können. Von Fachartikeln und Handlungsempfehlungen über hoch-aktuelle Branchenentwicklungen und Erfahrungsberichte bis hin zu Veranstaltungstipps.

**Verschaffen Sie sich einen Vorsprung. Vor allen anderen.**

Das Versteher-Magazin ist das erste und einzige Online-Magazin mit diesem exklusiven Schwerpunkt. Unter nachfolgendem Link können Artikel gelesen und das Magazin kostenfrei abonniert werden, um neue Inhalte stets als Erstes und ganz bequem in den eigenen Posteingang zu bekommen: [dirkwiebusch.de/versteher-magazin/](http://dirkwiebusch.de/versteher-magazin/)

## Unternehmer-Versteher Netzwerk

Ich möchte Sie in die LinkedIn- und WhatsApp-Gruppe „Unternehmer-Versteher“ einladen.

Die „Unternehmer-Versteher“ sind kein einfaches Diskussionsforum, sondern eine Community Gleichgesinnter aus der Finanzdienstleistungsbranche, die sich für familiengeführte Unternehmen begeistern.

Hier gelangen Sie zu den Gruppen:

LinkedIn: [linkedin.com/groups/8817599](https://www.linkedin.com/groups/8817599)

WhatsApp: <https://chat.whatsapp.com/KVwtIUJEB998UGRafVUpnF>