

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

# Die FörderBank 5.0

„Mittelstand stabilisieren und Unternehmer gemeinsam erfolgreicher machen“

## These

Wer in der Krise als unterstützender Partner erlebt wird,  
hat nach der Krise die besseren Argumente.



# unter uns

## Darf ich sehr direkt sein?

Neben all den KrisenDiskussionen. Mit Blick in die Bank. Wir wissen alle zu genau, dass es so nicht weiter geht. Sie besser als ich. Die Margen gehen zurück. Die Risiken steigen. Der VertriebsDruck auch. Der FörderAuftrag steht zwar noch formal in der der Satzung, aber auch die meisten regionalen Banken sind zu Vertriebs-Einheiten für FinanzProdukte mutiert. Das generelle BankenImage war noch nie so schlecht. (Ausnahmen bestätigen die Regel. Diese Banken sind aktuell schon deutlich erfolgreicher als die anderen.) Menschen wechseln in Scharen woanders hin und kommen manchmal wieder, weil es dort nur noch schlimmer ist.

Diesen immer weiter zunehmenden Druck mögen Sie genauso wenig wie Ihre Kunden und Ihre Berater. Wenn Sie -ebenso wie ich- der Überzeugung sind, dass der ursprüngliche Fördergedanke genial war und gerade in Zeiten der Krise aktueller denn je gebraucht würde, dann lassen Sie ihn uns gemeinsam wiederbeleben. Die CoronaKrise erhöht den Druck. Die ca.. 20% erfolgreicher Unternehmen werden weiter einfach erfolgreich bleiben. Die ca..20% ohnehin wackeliger Unternehmen werden mit hoher Wahrscheinlichkeit durch CoronaVerwerfungen existentiell gefährdet. Es macht Sinn -und das wäre auch ohne Pandemie sinnvoll gewesen- die anderen 60% zu stabilisieren und den FörderAuftrag erweitert zu sehen. „Unternehmer erfolgreicher machen“. Bank plus WegBegleitung.

Als grundsätzliche genossenschaftliche Aufgabe.

Krise braucht Führung. Mut. Verantwortung. ...und vor Allem entschlossenes gemeinsames Handeln. Unternehmer schätzen ehrliche, menschliche Unterstützung, mit der sie ihre Ziele besser erreichen. Sie schätzen wertvolle Tipps. Unternehmern lieben Augenhöhe und wollen individuelle Konzepte. Wenn der Nutzen stimmt, fragen sie nicht nach dem Preis. Gerade als Mitinhaber der eigenen Bank.

Konzentrieren wir uns auf den Nutzen für die BankInhaber. Konsequenz. FörderAuftrag 5.0. Wir arbeiten gemeinsam IM Markt in den Unternehmen UND In Ihrer Bank. Es können alle nur gewinnen. Die BankInhaber. Die BankBerater. Und die Bank selbst. Lassen Sie uns einen alten Weg neu gehen. Vorwärts zu den Wurzeln.

„**FörderBank 5.0 - Unternehmer erfolgreicher machen.**“ Damit lösen Sie ganz nebenbei auch die StrategieKrise der Banken. Wenn die BankMitInhaber ihre eigene Bank als wirkliche Unterstützung erleben, wird die Bank unersetzlich, sicher gegen FinTechs, margenstabil und zukunftssicher.

Wir müssen es nur tun. Es ist alles da. Wir müssen nur gemeinsam starten.

Kann ich auf Sie zählen?



eine wirklich ernst gemeinte Frage:

Wieviele Ihrer Unternehmenskunden wären deutlich erfolgreicher,  
wenn sie professionell begleitet würden?

Bei Gründung, Wachstum, Übergabe, Übernahme, Strategie, Zielen, Zahlen, Projekten ...



# Auf den Punkt

## Wozu möchte ich Sie einladen? Gemeinsame WegBegleitung für Unternehmen

Mittelstand stabilisieren und Unternehmer gemeinsam erfolgreicher machen. Wir nehmen gemeinsam die Unternehmer an die Hand. Auf mehreren Ebenen bieten wir pragmatische WegBegleitung. Regional, überregional und branchen-spezifisch.

Sie kennen die Unternehmer, genießen das Vertrauen und haben die Kontakte. Wir haben das Netzwerk aus Unternehmern, Trainern, Coaches, Professoren.

... und wir haben das Konzept. FörderBank 5.0 inklusive KMU-WegBegleitung.

### Regionale WegBegleitung

Keine WissenVermittlung. Sondern UmsetzungsKompetenz. 100% pragmatisch. Wir ergänzen deren eigentliche Expertise mit Unternehmer-Umsetzungs-Knowhow.

Sie in der Bank. Wir in den Unternehmen.

Für alle bekannten neuralgischen Engpässe der Unternehmer wie Strategie, Ziele, Zahlen, Übernahme, Wachstum, Übergabe, 2.Führungsebene haben wir Experten im Netzwerk und begleiten vom Impuls über den Workshop über die Praxisbegleitung bis zur mehrmonatigen MasterClasses. z.B. der MasterClass für Nachfolger. „Der Weg zur Übernahme“.

### Überregionale WegBegleitung

damit Unternehmer sich ehrlich und offen austauschen können, gibt es für je 10-20 Unternehmen überregionale MasterMindGruppen zu speziellen Themen. wie zB. für die oben erwähnten Unternehmer in der Übernahme.

### Strategische WegBegleitung

Auch ohne Corona hätten viele Branchen neue Geschäftsmodelle gebraucht. Jetzt erst recht. Jede Bank hat Autohäuser, Reisebüros, Handelsunternehmen etc. finanziert, die jetzt händeringend neue Ertragsquellen suchen.

Das schaffen die meisten nicht alleine. Gemeinsam wird es viel leichter.

Wir generieren Branchen-Gruppen, die unter professioneller WegBegleitung von Praktikern und Professoren systematisch nach neuen GeschäftsModellen suchen, diese pilotieren und in die Breite tragen. Bankübergreifend und überregional.

Ziel dabei ist es, was auch immer zu tun, um den Mittelstand zu stabilisieren. Die Aufgabe der Banken ist es, die Zeichen dafür zu setzen, ihre Unternehmen einzuladen und auf dem Weg finanziell stabil zu begleiten.

Dieser gemeinsame Weg reduziert Ihre Ausfälle, verbessert ihr Image und macht Ihre Bank zukunftssicher. Sie und Ihre Berater werden unentbehrlich. Sie werden wertvoller, bleiben menschlich, erzielen höhere Margen, generieren mehr Volumen, verbessern Ihr Image und bekommen wieder hochmotivierte Berater.

Und ganz neben bei: Das kann kein FinTech. Kein Algorithmus.

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

# Ihr Nutzen

## Was haben Sie als Bank davon, kooperativ mit uns professionelle WegBegleitung anzubieten?

### Image als FörderBank

Sie helfen Unternehmen konsequent dabei, erfolgreicher zu werden. Sie werden als wirkliche FörderBank wahrgenommen. Eine ehrliche Bank ist unbezahlbar, unersetzlich und wertvoll für die Menschen Ihrer Region.

### wenig Aufwand - viel Wirkung

Sie brauchen aktuell in der Bank nichts zu verändern. Sie haben schon genügend Baustellen. Sie haben wenig Aufwand und viel Wirkung. Sie brauchen weder Berater trainieren noch neue Projekte aufsetzen. Und doch werden Sie wirksam. Mit weniger Aufwand haben Sie wahrscheinlich noch nie so viel bewegt. In Ihrem Namen. In den Unternehmen. Wir als Coaches sparen den normalen MarketingAufwand, den wir gemeinsam an die Unternehmen weitergeben. Die Unternehmer zahlen selbst. Vieles fördert der Staat.

### mehr Sicherheit:

#### weniger Ausfall-Risiken - deutlich mehr Ertrag

Erfolgreichere Unternehmen sind stabiler, wachsen schneller, haben mehr Kredit-, Anlage- und CrossSelling Bedarf. Sie reduzieren Ihre KreditAusfall-Risiken und stabilisieren den Mittelbau. Erfolgreichere Unternehmen fallen einfach seltener um. Ihre Bank erzielt bessere Margen, weil Sie ja ursächlich

den MehrErfolg mitverursacht haben. Je früher Sie Risiken erkennen, desto besser können wir unterstützen.

### höhere Motivation

Ihre Berater und Ihre Kunden freuen sich über weniger VertriebsDruck und mehr KundenNutzen. Berater können ehrlich beraten, wie Unternehmer ihre Ziele besser erreichen. Die Abschlüsse folgen automatisch. Versprochen.

### Glaubwürdigkeit

Im §1 Ihrer Satzung steht der Auftrag zur wirtschaftlichen Förderung. In moderner Sprache könnte man sagen, dort steht der Auftrag, Unternehmer erfolgreicher zu machen. Lassen Sie uns beginnen. Wenn nicht jetzt, wann dann? Krise erfordert entschlossenes Handeln. Wir machen den Weg frei und bieten professionelle WegBegleitung parallel zur Bank.

### Vorreiter

Sie sind Vorreiter für die gesamte regionale BankenWelt. Sie hinterlassen echte Spuren. Jetzt gerade in Zeiten der Krise braucht es mutige Vorreiter, die den Weg ebnen und völlig neue Wege gehen.

Wenn nicht Sie, wer dann? Regionale Banken können sich völlig neu positionieren und dabei für sich völlig neue Ertragskonzepte erschließen.

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

# WegBegleitung im Überblick

Welche Bausteine wirken zusammen?

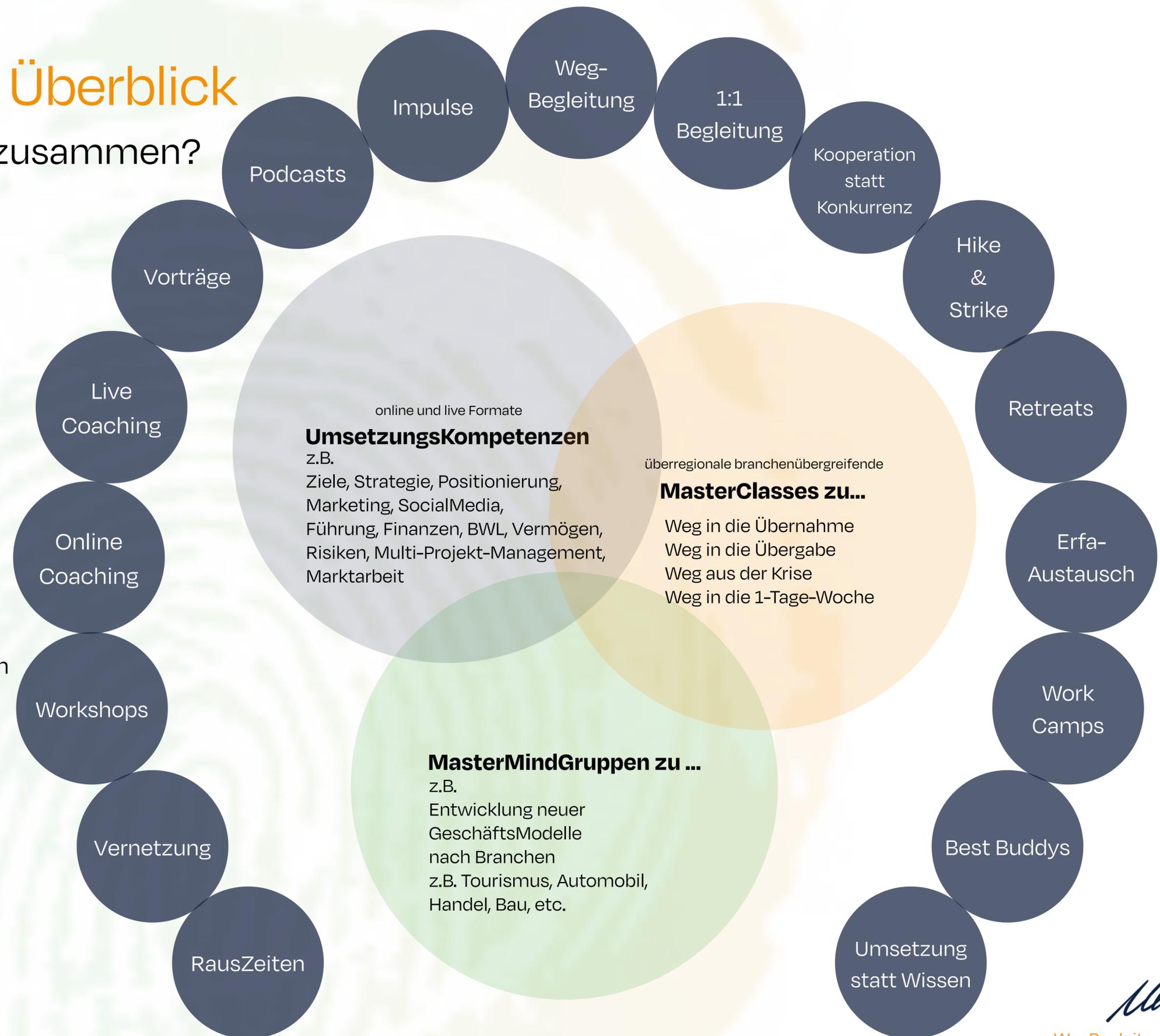
Als Bank starten Sie modular.  
Schritt für Schritt . Sie schauen, wie die WegBegleitung angenommen wird.

Gemeinsam mit mehreren Banken  
entsteht sofort ein bisher einzigartiges  
Angebot. - und das ohne Risiko und mit  
sehr geringem zeitlichen und finanziellen  
Aufwand.

Im ersten Schritt geht es, darum Vertrauen  
und Zutrauen aufbauen.

Danach geht es erst in die konkrete  
WegBegleitung.

Details der ErfolgsBausteine finden in den  
Folien 11ff...



*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

## 2 Pilotgruppen

### Warum sollten wir die WegBegleitung mit einer Lebensphase und einer Branche starten?

#### Warum in der Lebensphase Übernahme mit dem 1.Pilot starten?

Viele Nachfolgen stecken fest. Im Grabenkrieg zwischen Junioren und Senioren. Die Stagnation gefährdet die Unternehmen. Die Motivation. Die Arbeitsplätze. Das Vermögen. ...und Ihre Kredite.

Wenn wir hier gemeinsam helfen, gewinnen wir gleich mehrfach. Nachhaltig. Der Schmerzpunkt für die Übernehmer ist hoch genug. Die Zeit läuft. Jr. + Sr. werden immer älter. Niemand bekommt noch seine vollen PS auf die Strasse. Die Mitarbeitenden sind genauso frustriert wie die Chefs. Es ist Zeit für Veränderung.

Jeder Ihrer Berater kann sofort die Namen dieser Unternehmer aufschreiben. Ihre Steuerberater auch. Die Zielgruppe ist sofort identifiziert und ausreichend groß. Die Eintrittshürde ist gering, die Wirkung markant und die möglichen Geschäftspotentiale für die Bank grandios. An dieser Stelle wird unsere Expertise wirksam. 12-24 Monate MasterClass für Junioren: „Der Weg in die Übernahme“. Natürlich zahlen die Unternehmen diese MasterClass selbst. Die Bank bekommt sogar noch Provision dafür und verdient an den Lösungen mit. Beworben von Ihrer Bank und uns gemeinsam. In Kooperation mit den regionalen Steuerberatern. Die virtuelle UnternehmerAkademie kann in dieser schmalen Nische beweisen, was sie kann. Und später nach und nach Themen erweitern. Hören Sie gerne einmal den aktuellen PraxisBericht WegeBedarf PodCast vom JuniorChef zum Chef

#### Warum in einer Branche mit dem 2.Pilot starten?

Auch schon vor Corona waren einige Branchen im Umbruch. z.B. Automobil. Jetzt mit Corona kommen einige Branchen dazu, deren Zukunft in den Sternen steht und die dringend neue Ertragsquellen brauchen. Reise, Gastronomie, etc. Lassen Sie uns mit einer Branche starten. Dort, wo Sie die größten Hebel sehen für Ihre Kreditsicherheiten und die Volumina dahinter.

Angenommen es wäre der Autohandel. Dann kennt jeder Ihrer Berater einen Unternehmer, der bereit ist, sich und sein Unternehmen neu zu erfinden. Das gleiche gilt für die anderen Pilotbanken. Einer unserer Partner im Experten-Netzwerk ist Prof. Dr. Niels Biethahn an der DHBW in Heilbronn. Zufällig ist er auch noch Leiter des Instituts für AutomobilWirtschaft und extrem gut vernetzt. Mit seinen Studenten, seinem Netzwerk und seinen Verbindungen in alle Ebenen der Automobil-Industrie und IHREN Autohaus-Kunden können wir neue Geschäftsmodelle entwickeln, sofort verproben und weiterverbreiten.

Das wäre ein extrem guter Beitrag für die ganze Branche. Gemeinsam mit Prof. Biethahn habe ich schon die ersten Ideen entwickelt, wo und wie Autohäuser als MobilitätsAnbieter mehr Geld verdienen können als über den Autoverkauf. Das bekommen wir auch in jeder anderen Branche hin.

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

# Ulrich Zimmermann

## Warum initiiere und treibe ich diese Idee?

Ganz nüchtern. Ich bin der einzige Trainer, Coach, Berater im D-A-CH Gebiet, der selbst 20 Jahre Unternehmer UND 20 Jahre SpezialTrainer für FirmenkundenBerater war. Ich habe schon immer „Out of the Box“, werteorientiert und nachhaltig gedacht und gehandelt. (InnovationsPreis 1994, StrategiePreis 1.Platz 2006, BVR-ProFiSiegel 2010.)

### **Unternehmer 1984-2001:**

Verdreifachung seines Handels- und ProduktionsUnternehmens von 2,5 auf 7,5 Mio. bei gleichzeitiger Einführung der 1-Tage-Woche für mich und WunschAuto, WunschGehalt und WunschArbeitsZeit für meine 23 Mitarbeiter.

### **Trainer+Coach 1994-ff**

Entwicklung des Systems „Kaufen lassen statt verkaufen müssen“, massgebliche Gestaltung des VR-Finanzplan Mittelstand mit BVR, RuV, SHT und BMS. BVR-BeraterHandbuch 2012. Immer aus KundenNutzenSicht. Immer aus UnternehmerSicht. Durchgängig Top 1-3 Trainer unter 60 SHT-Trainern von 1994-2014.

**„Mein Antrieb ist die persönliche unternehmerische Freiheit. Freiheit ist Verantwortung. Es kann einfach nicht sein, dass sich jeder nur um sich selbst und seine eigenen Belange kümmert. Weder Bank noch Unternehmer. Ich bin 100% überzeugt, dass wir mit gemeinsamem Handeln die Krise besser meistern und viele Ansätze generieren, auf die wir ohne Krise nicht gekommen werden. Ich werde mit meiner Expertise und meinem Netzwerk dazu beitragen, aus der Krise erfolgreicher und gestärkter herauszugehen.“**





*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

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

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

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

[PodCast WegeBedarf](#) - **Der BestBuddyPodCast**  
für Deine persönliche unternehmerische Freiheit

bei [Spotify](#)

bei [iTunes](#)

bei [Podigee](#)

+49 160 4753396

+49 6349 990163

Ulrich Zimmermann GmbH  
Gutshof Kaiserbacher Mühle  
76889 Klingenstein

Mitgründer und Vorstand im  
VWU Verband WerteOrientierte UnternehmensFührung  
**anders denken - anders handeln - anders wirken**

[www.werteverband.org](http://www.werteverband.org)

# ErfolgsBaustein PodCast

## Was trägt der WegeBedarf PodCast zum gemeinsamen Erfolg bei?

### im Kontakt bleiben - geschickt und wertig

Banken werden immer größer. Umso wichtiger ist es, mit den Unternehmern in Verbindung zu bleiben. Und das mit möglichst wenig Aufwand. Die IdealLösung dafür: ein eigener PodCast.

### PodCast ist das neue Radio

Mal kurz einhören. Beim Autofahren. Im Zug. Einfach auf dem Weg oder daheim beim Rasenmähen, Aufräumen etc.. Ganz einfach nebenbei. Unterhaltsam, leicht, aber wertvoll. PodCasts liefern Unterhaltung UND Wissen zugleich. Neue Impulse und Denkanstöße. Zeitunabhängig zu hören, wann immer man sich die Zeit dafür nimmt.

### Der WegeBedarf PodCast für die persönliche unternehmerische Freiheit.

Von Unternehmer zu Unternehmer. Ohne BankSprache. Ohne Produkt-Verkauf. Erfahrungen, Storys, Erkenntnisse anderer Unternehmer für Ihre Unternehmer. Im IdealFall mit Unternehmern Ihrer Region/Ihrer Bank. Ziel ist es, immer wieder wertvolle Anregungen für die persönliche unternehmerische Freiheit zu liefern. Input und Interviews wechseln sich ab. Ganz normale interessante UnternehmerMenschen geben Einblicke in ihre Storys. Erfolge und Misserfolge.

### WegeBedarf schafft BeratungsBedarf

Berater laden ungern aktiv Unternehmer zu Gesprächen ein. Schon gar nicht Unternehmer, die sie nicht so gut kennen. Deshalb bleibt der größte Teil des MarktPotentials ungenutzt.

Allerdings: Wenn Unternehmer sich selbst aktiv melden, bekommen sie gute BeratungsTermine. Der PodCast schafft genau diese Anruflmpulse bei den Unternehmern. Und generiert damit BeratungsTermine bei den Beratern.

### wenig Aufwand - viel Wirkung

Mit weniger Aufwand haben Sie wahrscheinlich noch nie so viel bewegt. Von den 25 Folgen jährlich übernehmen Sie einfach 20 Folgen, wie wir sie ohnehin produzieren. 5 Folgen produzieren wir extra für Sie. Mit Ihren Inhalten. Mit Ihren Spezialisten, Ihren Entscheidern, Ihren Beratern - am besten - mit den erfolgreichen Unternehmern IHRER Bank.

### Mini-Invest

Wir passen ALLE Folgen auf Ihr Layout, Ihre Musik, Ihre sog. Intros/Outros an, führen und schneiden die Interviews etc. für eine mtl. Pauschale von 990€+ MwSt. Das entspricht bei z.B. 3.000 Unternehmenskunden einem TausenderKontaktPreis von 33 Cent pro Unternehmen/Monat.

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

# ErfolgsBaustein Steuerberater

## Was tragen Steuerberater zum Erfolg bei?

### Image als FörderBank

Gerade Steuerberater sind gute Multiplikatoren. Wenn sie verstanden haben, dass es der Bank wichtig ist, gemeinsam mit ihnen die Unternehmer der Region erfolgreicher zu machen, gewinnen Sie echte Freunde. Auch hier hilft der WegeBedarf PodCast, Themen zu verbreiten.

### Kooperation zu Zielen und Wünschen

Unternehmer reden entweder mit der Bank oder mit ihrem Steuerberater. Selten mit beiden gleichzeitig. Selten über eine langfristig gemeinsam abgestimmte Vorgehensweise. Meist eher über aktuelle oder vergangene Zahlen. Genossenschaftliche Beratung, die sich an den Zielen des Unternehmers orientiert, würde deutlich wirksamer, wenn es gemeinsame StrategieGespräche gäbe. Bank und Steuerberater arbeiten Hand-in-Hand für die Ziele der Unternehmer.

Als ZusatzAngebot auch mit externer Begleitung durch einen unserer Coachs - gerade wenn es um dauerhafte Gestaltungen geht.

### Verständnis

je besser Steuerberater unseren Antritt, die BeratungsPhilosophie und die Abläufe verstehen, desto leichter wird die Zusammenarbeit für alle.

### Lebensphasen von Unternehmen

jede Lebensphase eines Unternehmers hat besondere Herausforderungen.

Mit speziellen Anforderungen an Bank und Steuerberater. Übernahme, Wachstum, Übergabe, Krisen, etc. ... Je synchroner Steuerberater und Bank gemeinsam mit den Unternehmen arbeiten, desto besser. Steuerberater und Bank kennen die Stärken und Schwächen ihrer Kunden und wüssten, wo der aktuell wirksamste Punkt zur Optimierung wäre, um gezielt auf die Unterstützung durch die gemeinsame WegBegleitung hinzuwirken. Gerade jetzt in Zeiten der Krise.

### Früherkennung

Steuerberater und Banken sehen zeitaktuell alle Zahlen. Auch die Schlechten. Je früher wir gemeinsam agieren, desto besser sind die Chancen gegenzusteuern. Gemeinsam stabilisieren wir besser.

### Beteiligung in der WegBegleitung

Natürlich sind insbesondere die regionalen Steuerberater eingeladen, sich mit ihrer Expertise in den Angeboten der WegBegleitung einzubringen. Kooperation statt Konkurrenz schafft auch hier neue Wertschöpfungs-Ansätze.

### Veranstaltungen

Ob SteuerberaterFrühstück, oder -Abend. Ob ErfaAustausch oder Mitglied im ExpertenNetzwerk. Der direkte enge Draht schafft für alle Transparenz, Vertrauen und Stabilität.

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

# ErfolgsBaustein **UnternehmerImpulse**

Was tragen UnternehmerImpulse zum gemeinsamen Erfolg bei?

## **Image als FörderBank**

es ist essentiell, dass Unternehmer erleben, dass ihre eigene Bank für sie da ist und Themen bewegt werden, die den Nutzen für Unternehmer stimmig im Fokus haben. Keine VerkaufsVeranstaltungen, die als Informationen getarnt ist. Der Fokus der Impulse liegt 100% beim UnternehmerNutzen. Auch wenn das für viele VerbundPartner etc. eine 180Grad Umkehr werden muss.

## **Lebensphasen von Unternehmen**

in jeder Phase eines Unternehmens sind immer wieder andere ErfolgsFaktoren wichtig. Exemplarisch an den Beratungsthemen des VR-FinanzPlan ließen sich diese auch im Nutzen für die Unternehmer darstellen. Völlig pragmatisch und ohne ProduktverkaufsAnsätze. Die Leute kommen schon von selbst. Sog ist nachhaltiger als Druck.

## **Unternehmer für Unternehmer**

100% pragmatisch und umsetzungsorientierte Veranstaltungen. Wissen gibt es genug. UmsetzungsUnterstützung und praktische Tipps schaffen direkte

MehrWerte. ErfahrungsBerichte. Erfolgs- und Misserfolgs-Geschichten schaffen Vertrauen.

## **ImpulsReihen**

Ob UnternehmerFrühstück, UnternehmerAbend, Vortrag, Workshop, Seminar, OnlineKurs oder PodCast ...

...gerade in KrisenZeiten muss es ganz Serien von wertvollen Impulsen geben, um Unternehmern neue Wege aufzuzeigen.

Wenn diese Impulse einen Wert haben, sollten diese auch etwas kosten. Das kann unter Marktpreis muss aber deutlich über Null liegen. Schon der Glaubwürdigkeit wegen.

Bei Veranstaltungen zum Nulltarif oder extrem günstigen Preisen, vermuten die Menschen immer die versteckte VerkaufsShow.

Mit KostenUmlage auf die Unternehmer können - nahezu ohne Kosten für die Bank - viele Impulse stattfinden. OrgaKosten, RaumKosten und Bewirtung trägt die Bank.

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

# ErfolgsBaustein **UnternehmerAustausch**

## Wie trägt der UnternehmerAustausch zum gemeinsamen Erfolg bei?

### **wirklicher Austausch**

wenn gewünscht und erst sobald das Vertrauen aufgebaut ist, können erste vorsichtige AustauschRunden stattfinden. Ganz ehrlich. Es geht nicht immer allen Unternehmen gut, aber wem wollen die das erzählen? Mit wem wollen sie ihre Fehler reflektieren? Mit wem ohne Neid Erfolge feiern? Wen mal einfach so was fragen?

Unternehmer sind zwar immer unter Menschen, aber eigentlich mit ihren Entscheidungen und mit ihren Gedanken oft allein.

Wenn der Rahmen es zulässt, öffnen sie sich auch. Im kleinen vertrauensvollen Kreis. Diese Kreise schaffen wir gemeinsam. Regional und überregional. Moderiert. Live und/oder online.

Die Erfahrung zeigt, dass es Menschen extrem befähigt, wenn sie sich offen und ohne Nachteile zu fürchten mit anderen ÄhnlichTickenden Menschen austauschen können.

Auf SchauLaufen, VerkaufShows und permanentes „Erfolgreich und toll sein müssen“ haben Unternehmer nur sehr eingeschränkt Lust.

Sie schätzen ehrlichen Austausch, der sie weiterbringt.

### **Online und live**

Diese AustauschRunden können online und ergänzend auch persönlich stattfinden. Ein paar besondere Gestaltungen wären.

### **UnternehmerRauszeit**

An schönen Orten nehmen sich Unternehmer einfach einmal 2-3 Tage „raus“, um an ihren Zielen zu arbeiten, sich zu reflektieren, mit anderen austauschen, neue Perspektiven zu entwickeln und neue Umsetzungs-Werkzeuge mit zunehmen. Professionell von 2-3 WegBegleitern moderiert. Extrem effektiv.

### **Hike & Strike**

Als besondere Form nutzen einige Unternehmer das Format Hike&Strike. 12 Monate konsequente WegBegleitung zu ihren Zielen. 2 Trainer/Coaches. Maximal 10 Teilnehmer. 3 x 3-4 Tage RausZeit am Strand, im Gebirge und im Wald. Monatlicher ErfolgsAustausch. Persönlicher BestBuddy. Persönliche s Coaching, UmsetzungsBegleitung vor Ort, ExpertenNetzWerk.

3 Progamme z.B. 1. Weg zur Übernahme, 2. Weg zur 1-Tage-Woche, 3. Weg zur Übergabe.

### **Energie und Motivation**

Viele Menschen behaupten, jeder sei das Ergebnis der fünf Menschen, mit denen man die meiste Zeit verbringt. Wenn es stimmt, sollte man also dafür sorgen, dass man möglichst viel gemeinsame Zeit mit Menschen verbringt, die schon so sind, wie man selbst gerne sein möchte.

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

# ErfolgsBaustein **Vernetzung und Synergien**

## Wie tragen Vernetzung und Synergien zum Erfolg bei?

### **Vernetzung**

Im NetzWerk der Bank sind viele Unternehmen, die sofort voneinander profitieren könnten. Der eine hat tolle neue Lösungen und der andere hat schon die Kunden dazu. Aber beide kennen sich nicht. Schade. Oft genug gesehen. Eher zufällig. Aktuell findet hier kein systematischer Austausch statt. Das würd fast nicht kosten, aber allen helfen.

### **Organisiert, systematisch und zufällig**

drei Wege haben sich bewährt.

1. die lockere organisierte Veranstaltung
2. die aktive systematische Suche nach Synergien.
3. die Auswahl nach dem Zufallsprinzip.

### **Organisiert**

Vom lockeren GrillAbend für Unternehmer bis zur gemeinsamen Alpenüberquerung. Ausserhalb des offiziellen „steifen“ Rahmens anderer Veranstaltungen lassen sich perfekte Formate schaffen, die Menschen zusammenbringen. Wer kennt wen? Und wer kann für wen Türen aufmachen, Kontakt herstellen? Mit wem kann man seinen Einkauf bündeln? Mit wem entstehen sofort Synergien, weil man überlappende Kunden und sich ergänzende Produkte hat. Das will geplant und überlegt ...

und dann wie gut inszeniert sein. Der gute Gastgeber schafft die besten Verbindungen. Hier will man dabei sein.

### **Systematisch**

Es ist einfach: in jeder TeamRunde stellt ein Berater eines seiner Unternehmen vor. Geschäftsmodell, aktuelles Vorhaben, Pläne, Suche+Biete, etc. ... Aufgabe der anderen Berater ist es nachzudenken, wo und wie bei welchen ihrer Kunden Synergien mit diesem Unternehmen entstehen könnten. Fertig. 10 Min.

### **„Zufällig“**

Man kann dem Zufall ein wenig nachhelfen. Es ist verblüffend, wieviel Nähe, Verbindung und neue Ideen entstehen, wenn man Menschen sich einfach nur so auf einen virtuellen Kaffee treffen lässt. Dazu gibt es z:B. das Prinzip des Coffee-Bots., in dem eine Software nach dem Zufallsprinzip dafür sorgt, dass sich zwei Unternehmer kennenlernen und z.B. in echt oder nur virtuell sich einfach mal so für eine Stunde auf einen Kaffee treffen. Die einzige Aufgabe dabei ist, nach Vorteilen, Synergien und Ideen für beide zu suchen.

-  Das kostet in Summe wenig Zeit und wenig Geld. Das Ergebnis ist immer mehrwertig. Die Haltung dahinter ist das, was zählt.

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

# ErfolgsBaustein Nachhaltigkeit und GeschäftsModelle

Wie lassen sich zukunftsorientierte Konzepte entwickeln?

## Nachhaltigkeit

Viele Branchen sind im Umbruch. Es braucht neue Wege. PilotModelle entstehen überall. Viele sind bewährt und leider noch unbekannt. Ein tolles Beispiel ist [RegionalWert AG](#). Hier wird sehr schnell klar, welche Synergien für alle entstehen und welche Effekte auf Nachhaltigkeit entstehen, wenn man vernetzt, übergreifend und in Wertschöpfungsketten denkt und handelt.

## GeschäftsModelle

Beim gemeinsamen Entwickeln zukunftsorientierter neuer Geschäftsmodelle werden wir deshalb darauf fokussieren, nachhaltig menschliche und digitale Aspekte intelligent zu verbinden.

Jede Bank kennt die innovationsTreiber unter ihren Mitgliedern. Wenn wir diese Vorreiter gemeinsam bankübergreifend branchenspezifisch und branchenübergreifend aktiv vernetzen, hat das großartige Chancen auf ganz neue Modelle. Die dann pilotiert und verbreitet werden können.

 Sehenden Auges dem Sterben ganzer Branchen zuzuschauen, kann nicht im Sinne eines FörderAuftrags sein ... und schon gar nicht im Sinne maroder werdender Kredite.. Banken haben definitiv nicht den Auftrag, neue

Geschäfte für ihre Unternehmen zu erfinden - sie könnten aber ihre Netzwerke nutzen und ohne finanziellen Aufwand, die klugen Köpfe zum Austausch einladen.

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

# ErfolgsBaustein WegBegleitung

## Wie trägt aktive WegBegleitung zum gemeinsamen Erfolg bei?

### 🌍 Lebensphasen

Es gibt Phasen im UnternehmerLeben, die dauern eine ganze Zeit lang, sind sehr emotional und haben fundamentale Wirkung auf den nachhaltigen Erfolg: Übernahme, Wachstum,, Krise, Übergabe etc.

Hier macht es Sinn, Unternehmer gezielt und eng über einige Monate /Jahre zu begleiten. Gerade weil Unternehmer im normalen Tagesalltag zu selten dazukommen, sich und ihre Ziele feinzuschärfen.

### 🌍 Geschäftsmodelle

Viele Branchen waren auch vor Corona schon im Umbruch und brauchen händeringend neue Ertragsquellen. Branchen, die Sie als Bank finanziert haben. z.B. Autohäuser mit MillionenKrediten und sehr zweifelhaften ZukunftsPerspektiven. Gemeinsam mit einigen Professoren der DHBW haben wir eine Masterclass entworfen, die pro Branche gezielt neue ErtragsModelle entwickelt, pilotiert und in der breiten Umsetzung begleitet.

### 🌍 Erfolgsfaktoren

Oft haben kleine Details eine große nachhaltige Wirkung. Ob es die Wahl des Führungsstils oder die passende Rechtsform für die gewünschte Zukunft ist. Wie sollen Unternehmer mit Blick auf ihr normales Tagesgeschäft denn an alle die vielen Möglichkeiten denken? In den in den mehrmonatigen

WegBegleitungen setzen unsere Experten und Coaches genau diese Impulse und begleiten die Unternehmer bei der Umsetzung.

Als Bank sind die Möglichkeiten hier oft rechtlich beschränkt. Für uns WegBegleiter nicht. Für uns ist das Kerngeschäft, was für die meisten Unternehmer und BankBerater nur ganz selten vorkommt.

### 🌍 die mehrmonatigen Programme als MasterClasses

12 Monate intensive Begleitung,

Input, Umsetzung und Austausch im Wechsel.

3-4 tägige Rauszeiten im Wald, im Gebirge, am Strand.

6-10 Teilnehmer pro Gruppe. Intensiver Austausch, immer 2 Coaches plus ExpertenNetzwerk garantieren ein hohes UmsetzungsNiveau.

### Nach UnternehmensPhasen

- Weg zur Übernahme
- Weg zur 1-Tage-Woche
- Weg zur Übergabe
- Weg aus der Krise

### Nach Branchen

- Weg zur neuen ErtragsChancen  
(Automobil, Handel, Reisen, ...)

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen



## Wer sind die WegBegleiter?

### Oskar Baader

„Onkel“ Oskar verbreitet Optimismus und nimmt Menschen an die Hand, um sie zu mehr zu führen, als sie selbst bisher von sich sehen. So wie er früher im SkiClub Kindern den Stolz auf ihr Können vermittelt hat, schafft er es heute, dass FirmenkundenBerater richtig Freude daran haben, Unternehmer zu mehr Erfolg zu verhelfen. „Kaufen lassen statt verkaufen müssen“

### Prof. Dr. Niels Biethahn

Seine Automotive-Studenten an der DHBW in Heilbronn schätzen ihn für seine pragmatischen Ansätze. Immer gerade aus. Immer praxisrelevant. DienstLeistungsManagement in der (auto-)mobilen Welt ist seine Leidenschaft und als Leiter des Instituts für Automobilwirtschaft ist er nicht nur in der ganzen AutomobilWelt perfekt vernetzt, sondern seit Jahren dabei, neue ErtragsModelle zu entwickeln und serientief zu machen.

### Prof. Dr. Arjent Demiri

Seine FinanzDienstleistungen-Studenten an der DHBW in Heilbronn schätzen ihn für seine innovativen und bewährten Ansätze. Viele Jahre BeraterErfahrung bei der zeb in der Umsetzung und seine Jahre in der Lehre machen ihn zu einem gefragten Spezialisten.

### Dipl. Betriebswirt Björn Erhard

Als Herzblut-Unternehmer neue Wege gehen. Konsequenz und Fleiß haben ihn in weniger als 10 Jahren zum professionellen ImmobilienInvestor und MultiMillionär gemacht. Vernetzung, DetailsTiefe, in Möglichkeiten denken lebt er als Unternehmer vor und gibt sein Know-how gerne an andere Unternehmertypen weiter. Björn ist überzeugt: Man sieht sich immer mehrfach im Leben, deshalb sind Loyalität und Fairness seine höchsten Werte.

### Andreas Klement

Leadership meets Sports - was Unternehmer vom Sport lernen müssen. So weit nicht nur das erste Buch von Andy, sondern das ist sein Credo. Systematisch und methodisch zeigt er auf, wo und wie Unternehmer vom Sport lernen, ihre Einstellung fokussieren und ErfolgsTeams gezielt aufbauen.

### Prof. Dr. Thorsten Krings

Wenn wir uns das Klischee eines Professors in Oxford vorstellen, erfüllt Thorsten es sofort. 100% der Wissenschaft und Lehre verpflichtet, korrekt und systematisch ...und immer Mensch. Er durchdringt alle Facetten der PersonalEntwicklung im Sinne der Entwicklung der Menschen. Die richtigen Menschen für das Unternehmen finden, an Bord nehmen und dauerhaft weiterentwickeln beschreibt er in seinen Büchern, in seinen Vorlesungen an der DHBW Heilbronn und lebt er in der beratenden praktischen Umsetzung.

### Peter Lingenfeller

Menschen verstehen und die passenden Werkzeuge dazu entwickeln, wie man aus Zufall ein System macht, das treibt Peter seit Jahrzehnten an. Große Mittelständler und regionale Banken nutzen seine Expertise für ihre nachhaltige ErfolgsSteigerung..

### Prof. Dr. Armin Pfannenschwarz

Armin kennt die Seite des Unternehmers und die Seite des Professors perfekt. Unternehmertum und erfolgreicher Verkauf prägten ihn in frühen Jahren. Begleitung von Nachfolgern und Übernehmern ist seine Passion in seinen Studiengängen an der DHBW Karlsruhe.

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen

# ErfolgsBaustein **ExpertenNetzwerk**

## Wer sind die WegBegleiter?

### Dipl. Ing. Ralf J. **Röschlein**

Neudenken, querdenken, vernetzen, systematisieren... vom MultiProjektManagement bis zur Entwicklung neuer GeschäftsModelle. Er kann die Theorie und beherrscht sie in der Praxis als Unternehmer, InterimsManager und UnternehmerCoach.

### Wolfgang **Sauer**

Achtsamkeit wirkt für Unternehmer manchmal befremdlich. Nicht wenn sie Wolfgang erleben und seine Geschichte kennen. Vollgas. BreakDown Vollgas. BreakDown. Dass man oft schneller ans Ziel kommt, wenn man achtsamer und langsamer geht, kann man von Wolfgang lernen. Er begleitet unter anderem die Hikes im Hike+Strike Programm.

### Guido **Schmitz**

Spass an Zahlen? Den haben Unternehmer, wenn sie sich auf Guido einlassen. Statt lästiger Pflichten für viele, wird plötzlich ein Parktisches Steuerinstrument aus den Zahlen, die sie bisher dem Steuerberater überlassen und abgeheftet hatten. Ob es wohl daran liegt, dass Guido eigentlich Musiker ist und er nicht nur mit den Saiten sondern auch mit den Zahlen spielt?

### Thorsten **Völler**

Als Ausbilder für SpezialEinsatzKommandos weißt Thorsten, dass und vor Allem wie man in KrisenSituationen einen klaren Kopf behält und wie man aus den unterschiedlichsten Typen ein gemeinsames verlässliches Einsatzkommando zusammenschweißt. Als Coach lässt er Unternehmer ihre Vorstellung zu Teams völlig neudenken.

### Hildegard **Wimmer**

Ein Multitalent. Trotz ausgeprägtem Bayrisch bundesweit im Einsatz. Aus der Bank ins Training von Banken. Aus der Beratung von Einzelhandelsunternehmen zum eignen BuchHandel. Service und Nutzen stehen immer im Fokus. 100% praktisch. 100% pragmatisch.

### Anja A. **Wittmann**

Das Auge kauft mit. Immer. Menschen sind visuell und emotional. Anja lässt Geschäftsräume so „rüberkommen“, dass Menschen die Botschaft dahinter verstehen. Sie versteht die Kunst des Visual Merchandising, um Geschäfte in Szene zu setzen, so dass Menschen einfach gerne dort deutlich mehr kaufen.

### Ulrich **Zimmermann**

einfach unverbesserlich. Er ist nicht davon abzubringen, dass man gemeinsam mehr erreicht.

*Ulrich Zimmermann*

WegBegleiter für UnternehmerMenschen