

Volksbank-Coach Mario Leutner:

# »Erweitern und pflegen Sie stetig ihr Netzwerk«

Wirtschaftskreis Oberharmersbach und Volksbank Lahr luden zum Unternehmerabend ein

Von Hanspeter Schwendemann

**Zell a. H. Rund 50 Unternehmer und Führungskräfte aus der Region folgten der Einladung der Volksbank Lahr und des Wirtschaftskreises Oberharmersbach zum Vortragsabend unter den Thema »Der Kunde, unsere Firma, die Mitarbeiter und ich – die Führungskraft im 21. Jahrhundert.«**

Firmenkundenberater Manuel Schwendenmann von der Volksbank Lahr und 1. Vorsitzender Franz Lehmann vom Wirtschaftskreis Oberharmersbach freuten sich über die gute Resonanz, auf die die Einladung bei den umliegenden Gewerbevereinen gestoßen ist. Als Mann aus der Praxis leitete Volksbank-Prokurist Mario Leutner durch den Vortragsabend. Er ist gelernter Bankkaufmann, war vier Jahre lang freiberuflich tätig und ist jetzt Leiter der Personalentwicklung und Coach der Volksbank Lahr.

»Ich bin kein Berater sondern stelle lösungsorientierte Fragen und präsentiere einige Aussagen und Fakten«, betonte Mario Leutner. In den 80er-Jahren hieß es noch geradezu selbstverständlich: »Das Geld muss im Ort bleiben.« Dies sei heute, im 21. Jahrhundert, in dem sich viel wandelt, nicht mehr so selbstverständlich der Fall, wie es noch für die Generation unserer Eltern gewesen sei. Nicht nur für die Geschäfte, auch für die Kunden sei es schwieriger geworden, sich zu informieren und sich einen klaren Überblick über Angebote und Dienstleistungen zu verschaffen.



Aus der Praxis für die Praxis: Volksbank-Prokurist Mario Leutner, Firmenkundenberater Manuel Schwendenmann, WKO-Vorsitzender Franz Lehmann und Teilmarktleiter Rainer Griesbaum (von links) freuten sich über den sehr informativen Abend.

Umso wichtiger sei es heute, mit den Kunden – und möglichen Neukunden – zu kommunizieren. Dazu können klassische Wege von der Anzeigen- über die Rundfunkwerbung bis hin zu Fernsehauftritten genutzt werden. Dazu gehören aber auch die konsequente Nutzung der Kundendatenbanken und ein offensives Beziehungsmanagement. Gibt es in ihrem Unternehmen eine Rückmeldung nach getaner Arbeit? Wie begeistern sie ihre Kunden? Empfehlen ihre Kunden ihr Unternehmen weiter?

## Musterbeispiel Trachtenshop Zell

Zur Mehrkanalstrategie gehören heute aber auch Internetauftritte und Kundennetzwerke wie Xing oder Facebook. Als Musterbeispiel führte Prokurist Mario Leutner den Trachtenshop Zell an. Die Familie Huber kommuniziert auf Facebook aktiv mit ihren Kundinnen und

Kunden und habe schon über 2200 Likes als Weiterempfehlung. Auch den anderen Unternehmern empfahl Leutner: »Erweitern und pflegen sie stetig ihr Netzwerk!«

Als weiterer Kanal der Öffentlichkeitsarbeit lenkte der Referent den Blick auf das Vereins sponsoring. Auf der einen Seite sei es für viele Unternehmer selbstverständlich, den örtlichen Vereinen zu helfen. Auf der anderen Seite müsse aber auch hier die Frage gestellt werden: »Was bringt es«. Nutzen die Vereinsmitglieder im Gegenzug auch die Angebote ihres Förderers? Bei allen Werbeaktivitäten und der gesamten Öffentlichkeitsarbeit müsse die Frage nach dem ROI – dem »Return of Invest« gestellt werden.

## Mitarbeiter und Führungskraft

Im großen Netzwerk des Unternehmens sind die Mitarbeiter ein elementarer Be-

standteil. Hier stellte Prokurist Leutner ebenfalls einige Fragen: Identifizieren sich ihre Mitarbeiter mit der Firma? Wie reden sie über die Firma? Vermitteln sie Aufträge für die Firma? Sind sie in die Unternehmensentwicklung mit eingebunden?

Mitarbeitergespräche und eine zeitnahe Rückmeldung nach getaner Arbeit seien sehr wichtig, stellte der Referent fest und zeigte sich sicher, dass Lob und Wertschätzung motivierender seien als Geld. An die versammelten Führungskräfte richtete der Referent die Frage, wie sie auf ihre Rolle als Chef vorbereitet wurden? Setzen sie sich Unternehmensziele und definieren sie konkrete Jahresziele? Wertvoll sei es, diese Ziele konkret aufzuschreiben. Letztlich fügen sich viele Puzzleteile zu einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung zusammen: die Kundenkommunikation, die Mitarbeiter, die Führungskompetenz.

Ganz praktisch war der Vortragsabend im Veranstaltungsraum der Volksbank Zell dazu geeignet, das eigene Netzwerk im persönlichen Gespräch auszuweiten. Die Volksbank hatte im Anschluss an den Vortrag alle Gäste zu einem Imbiss eingeladen, der von der Metzgerei Damm serviert wurde. Auch Prokurist Leutner, Teilmarktleiter Rainer Griesbaum, Geschäftsstellenleiter Mathias Hug und Firmenkundenberater Manuel Schwendenmann nahmen an den Gesprächen teil, in denen die Themen des Abends vertieft wurden.



Rund 50 Unternehmer und Führungskräfte nahmen am Vortragsabend bei der Volksbank in Zell teil. Fotos: Hanspeter Schwendemann