

Tagungsprogramm

09.00 – 09.30 Uhr Empfang und Ausgabe Tagungsunterlagen

09.30 – 10.30 Uhr **Zielgruppe Frauen – ein geschäftspolitisches Muss**
Helmut Muthers, Strategisches Chancen-Management, Hennef (D)
o Frauen sind eine Wirtschaftsmacht
o Neue Geschäfts- und Ertragsfelder schaffen
o So kommt an Ihnen keine Frau vorbei

10.45 – 11.45 Uhr **BKB-Lady-Consult – Wie die Basler Kantonalbank erfolgreich Frauen anspricht**
Stefanie Genhart, Mitglied des Kaders BKB, verantwortlich für BKB-Lady-Consult, Basel (CH)
o Die Bedeutung von Frauen als Zielgruppe
o Modegag oder Konzept?
o Praktische Umsetzung

12.00 – 13.00 Uhr **Frauen und Finanzen – Das geht auch Frau an**
Ulrike Christgau, Assessor jur., Leiterin S-Vorsorge und GenerationenCenter, Sparkasse Hanau (D)
o Bekommen Frau zu wenig Beachtung im Bankalltag?
o Wie bekommt man Frauen in die Sparkasse?
o Praktische Umsetzung

13.00 – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 – 15.00 Uhr **"Frau sein – frei sein" – das erfolgreiche Zielgruppen-Konzept der Raiffeisenbank Gastein**
Dr. Barbara Aigner, Geschäftsführerin emotion banking®, Baden bei Wien (A)
o Frauen und Finanzen – ein Thema in Bewegung
o Frau ist nicht gleich Frau – differenziertes Vorgehen empfehlenswert
o 5 Bausteine für ein erfolgreiches Zielgruppenkonzept

15.15 – 16.15 Uhr **Den Frauen gefallen – Optik und Auftreten**
Elisabeth Motsch, Image und Outfit, Michaelbeuern/Salzburg (A)
o Frauen bewerten Kleidung anders als Männer
o Authentisch auftreten – dadurch Frauen als Kundinnen gewinnen
o Ladies first: Frauen lieben die Höflichkeit
o Die Frau als Kundin im Unternehmen – Empfang und Gastlichkeit

16.15 – 16.30 Uhr **Zusammenfassung und Verabschiedung**

Pressestimmen nach dem 1. Kongress in Salzburg:

„80 Prozent aller privaten Kaufentscheidungen treffen Frauen. Doch die Wirtschaft reagiert kaum. Aber der „Wettlauf um die Frauen“ hat begonnen. Auch in den Banken.“ (Salzburger Nachrichten)

„Den Kontoeröffnungsantrag mit Blümchen zu verzieren, macht aus einem austauschbaren, langweiligen Bank-Produkt noch kein bedürfnisgerechtes, frauenspezifisches Angebot. Der „Wettlauf um die Frauen“ ist ernst geworden. Wer ihn gewinnen will, muss sich intensiv mit den Anliegen von Frauen beschäftigen.“ (Neues Volksblatt Oberösterreich)

Teilnehmer-Stimmen:

„Augenöffnend“ (Direktor Thomas Hüttner, Raiffeisenbank Asbach-Sorga)

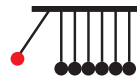
„Toll präsentiert. Super Referenten.“ (Cindy Herhoffer, Volksbank Bruchsal Bretten)

„... dass mir der Kongress sehr gut gefallen hat. Die Beiträge waren hochinteressant, aufgelockert präsentiert und sehr praxisnah.“ (Inge Ratzenböck)

„Wir werden in Zukunft dieser Kundengruppe mehr Aufmerksamkeit schenken.“ (Walter Mayr, Vorstand)

„Der Kongress ist durch abwechslungsreiche und interessante Vorträge geprägt. Die Veranstaltung sensibilisiert für ein wichtiges Vertriebsthema der Zukunft.“ (Hermann Meckler, stv. Vorstandsvorsitzender)

Veranstalter



MUTHERS
STRATEGISCHES CHANCEN-MANAGEMENT

Helmut Muthers
Schloss Allner • Schlosstr. 18 • D-53773 Hennef (Sieg)
Tel.: +49 (0) 170/3197749
office@muthers.de • www.muthers.de

Aktuelle Veröffentlichungen



ISBN 978-3-8349-1310-4
29,90 Euro



ISBN 978-3-89749-868-6
6,50 Euro



ISBN 978-3-8349-0524-6
29,90 Euro

MOTSCH IMAGE & OUTFIT

Elisabeth Motsch
5152 Michaelbeuern/Salzburg
Tel.: +43 (0) 6274 8329
elisabeth@motsch.at
www.motsch.at

Aktuelle Veröffentlichung



ISBN 978-3701175109
24,20 Euro

SPEZIAL-SEMINAR

Der Kongress zum Buch

Frauen entscheiden über 80 % der gesamten Kaufkraft

Wettlauf um die Frauen

26. November 2009

Josef Brunauer Tagungs- und Stadthotel Salzburg

Praxisberichte

- o 1. Österreichische Frauenbank
- o 12 Jahre Lady-Consult der Basler Kantonalbank (CH)



Frauen sind wirtschaftlich Edelmetall!

TOP-Expertinnen und -Experten zeigen Beispiele für konstruktive, optimistische und zukunftsorientierte Strategien. Knapp und komprimiert, übersichtlich und praxisgerecht.



MUTHERS
STRATEGISCHES CHANCEN-MANAGEMENT

MOTSCH
IMAGE & OUTFIT

„Frauen sind keine Minderheit, sondern die eigentlichen Konsum-Pioniere. Ihre wachsende Kaufkraft sowie das massiv steigende Heiratsalter macht sie zu den neuen „Kern-Konsumentinnen“, die in immer mehr Branchen den Ton angeben.“

(Matthias Horx, Zukunftsforscher)

Der Bankkunde von morgen ist Königin

Kundinnen sind längst eine Wirtschaftsmacht. Doch die männerdominierte Wirtschaft hat diesen Urknall noch nicht gehört. Die Revolution im Selbstverständnis der Frauen scheint ohne erkennbare Konsequenzen geblieben zu sein. Für Banken, Sparkassen und andere Finanzdienstleister ist es höchste Zeit die Kaufkraft der Frauen in ihrer Geschäftspolitik und im Marketing zu berücksichtigen.

Die wichtigsten Kunden sind weiblich. Frauen entscheiden u.a. zu

91 % den Eigenheimkauf

89 % die Wahl der Bankverbindung

88 % den Abschluss der Krankenversicherung

79 % den Abschluss einer Lebensversicherung

Auch die höhere Bildung und das damit verbundene steigende Einkommen haben dazu geführt, dass Frauen als Zielgruppe immer interessanter geworden sind.

Frauen sind anders. Sie haben andere Bedürfnisse, Ziele und Wünsche. Sie brauchen eine frauengerechte Ansprache und Beratung. Nicht ohne Grund klagen viele Frauen über die geringe Wertschätzung, die sie im Kontakt mit Kreditinstituten empfinden. Auf die besonderen Anforderungen der Frauen einzugehen führt zu einer dauerhaften Bindung dieser hoch attraktiven Zielgruppe.

Wer den Mut aufbringt, ganz bewusst einen neuen Weg in Ansprache, Beratung und Betreuung zu gehen, hat die reelle Chance, bei seinen Kundinnen zur unangefochtenen Nummer 1 zu werden. Wer sich jetzt um Kundinnen kümmert, hat einen Vorteil: Es gibt (noch) kaum Wettbewerber.

Die Referentinnen und Referenten

Dr. Barbara Aigner (www.emotion-banking.at)

ist Geschäftsführerin des Beratungsunternehmens emotion banking® (www.emotion-banking.com) und Begründerin der Standortanalyse & internationalen Bankenwettbewerbs victor® (www.bankdesjahres.com, www.victorgala.com). Vormalig Assistentin am Institut für Kreditwirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien und Mitarbeiterin der Erste Bank der Österreichischen Sparkassen AG. Beraterin von Banken und Unternehmen, Forschungs- und Beratungsschwerpunkte im Bereich Vertrieb, innovatives Marketing und strategisches Management. Anspruch: Qualität und Innovation leben, den Bankenmarkt mit fachlich fundierten und trotzdem praktikablen Konzepten begleiten und mit Emotionen beleben. Das Ziel: Erfolg!

Ulrike Christgau

Ulrike Christgau, geb. 1959 in Bayreuth, aufgewachsen in Selb./Ofr. Jurastudium an den Universitäten Erlangen und Regensburg. Nach Abschluss 2. Staatsexamen Beginn der beruflichen Tätigkeit bei der Bayerischen Hypotheken- und Wechselbank in Nürnberg. 1989 nach der Grenzöffnung Tätigkeit in der Existenzgründungsberatung in Leipzig für o.g. Bank, 1992 Wechsel zur Sparkasse Leipzig, Leitung der Rechts- und Abwicklungsabteilung mit 50 Mitarbeitern. Im gleichen Haus Übernahme der Leitung eines Teilmarktes mit 15, teilweise sehr großen Geschäftsstellen und Beratungszentren. Wechsel in den Vorstand der Sparkasse Erfurt mit Zuständigkeit für das gesamte Kundengeschäft. Seit 2005 in der Sparkasse Hanau, Leiterin des Vorsorge- und GenerationenCenters, von Anfang an zuständig für „Frauen und Finanzen“ – „Das geht auch Frau an...“

Stefanie Genhart

Stefanie Genhart (Dipl.-Betriebswirtin FH) ist bei der Basler Kantonalbank Mitglied des Kaders und leitet seit mehreren Jahren die strategische Dienstleistung BKB-Lady-Consult. Sie ist verantwortlich für ein Team von rund 50 Mitarbeiterinnen. Stefanie Genhart ist spezialisiert auf innovative Konzepte für spezielle Zielgruppen – vor allem im Bereich der weiblichen Kundenansprache. Unter ihrer Leitung werden Grossanlässe mit hochkarätigen Expertinnen aus der Wirtschaft durchgeführt. Veranstaltungen mit Titeln wie etwa „Die Wirtschaft im Wandel – Die Zukunft wird weiblich“ oder „Frauen leben länger - aber wovon?“ wecken jeweils das Interesse von 1.000 und mehr Frauen. Frau Genhart engagiert sie sich zudem in der Erwachsenen- und Nachwuchsbildung und ist in verschiedenen Frauennetzwerken vertreten. Mit ihrem Vortrag „BKB-Lady-Consult – Wie die Basler Kantonalbank erfolgreich Frauen anspricht“ vermittelt Stefanie Genhart beim Salzburger Kongress „Wettlauf um die Frauen“ Einblicke in ihre Tätigkeit auf einer Finanzplattform von Frauen für Frauen.

Elisabeth Motsch (www.motsch.at)

Elisabeth Motsch ist mit Ihrem stilischen, selbstbewussten und kompetenten Auftritt zur Marke geworden. In Ihrer Tätigkeit als Referentin und Trainerin verbindet sie sprühende Leidenschaft für Menschen, Mode und Stil mit fachlicher Kompetenz. In Ihren Vorträgen und Seminaren geht es um Wirkung und Performance der Kleidung und dem guten Ton im Berufsleben. Mit ihrem Experten-Know-how berät sie heute namhafte Firmen im In- und Ausland und referiert als Speaker bei Kongressen und Seminaren. Sie ist Erfolgsautorin der Bücher „Karriere mit Stil – Top Umgangsformen im Business“ und „Lust am eigenen Stil“

Helmut Muthers (www.muthers.de)

Betriebswirt, Speaker & Business-Motivator, seit 1994 selbstständig als Experte für neue Geschäftsfelder und Zielgruppen in Banken. Vor der Selbstständigkeit 15 Jahre in Führungspositionen bei Sparkassen. 8 Jahre Vorstand und Bankensanierer. Als einer der ersten in Deutschland hat er erfolgreich Beratungshonorare etabliert, z.B. für Altersvorsorgeberatung, die Regelung von Erbangelegenheiten und die Baufinanzierungsberatung. Mitglied der TOP 100 Excellence Speakers, Professional Member der German Speakers Association, ExpertMember im CLUB 55 – Exklusive 55-köpfige Gemeinschaft Europäischer Marketing- und Verkaufsexperten. Autor/Herausgeber von Büchern wie „Wettlauf um die Frauen“, „Wettlauf um die Alten“, „30 Minuten für ‚verrückte‘ Unternehmer“.

Regularien und Anmeldung

Wen treffen Sie beim Chancen-Tag?

Die Veranstaltung richtet sich in erster Linie an Damen und Herren Vorstände, Geschäftsleiter, Direktoren und Bereichsleiter von Banken, Sparkassen, Versicherungen, Bausparkassen und andere Finanzdienstleistungs-Unternehmen, sowie an dort tätige Experten in den Geschäftsbereichen Privatkunden, Zielgruppen-Management, Filialen, Personal, Vertrieb und Marketing. Eingeladen sind alle, die sich mit Zukunfts-Chancen beschäftigen.

Veranstaltungsort: 26.11.2009

Josef Brunauer

Tagungs- und Stadthotel

Elisabethstr. 45 a

A-5020 Salzburg

Fon: +43 (0) 662/454265

Fax: +43 (0) 662/454265-13

E-Mail: office@josef-brunauer.at

www.josef-brunauer.at

Zimmer/ Sonderpreis: Bitte selbst buchen!

Kongress-Gebühr: € 577,- zzgl. gesetzl. MwSt., inkl. Pausenbewirtung und Mittagessen.

Stornogebühr: 50% innerhalb 4 Wochen, 100% innerhalb 2 Wochen vor der Veranstaltung.

Angebot:

Damit preiswert weitere Kollegen aus Ihrem Unternehmen teilnehmen können, beträgt die Kongress-Gebühr für jede weitere Person aus Ihrem Unternehmen nur Euro 250,- plus gesetzl. MwSt.

Anmeldung zum Kongress „Wettlauf um die Frauen“

Bitte melden Sie sich unter Angabe von

- o Vor- und Zuname
- o Funktion
- o Firma
- o PLZ und Ort
- o Straße
- o Telefon
- o E-Mail

ausschließlich per E-Mail an: office@muthers.de

26.11.2009 Josef Brunauer Tagungs- und Stadthotel

Kongress-Hotline +49 (0) 170/3198373