

JürgenWeimann®

Die Weimann-Wirkung®. Jeder Einzelne ist von Bedeutung.

**Menschen begeistern.
Erträge generieren.
Zukunft gestalten.**

-Einladung zum Kennenlernen-

**Was treibt mich an und
für welche Ergebnisse
stehe ich?**

#why – Was mich bewegt und antreibt.

JürgenWeimann®

Die Weimann-Wirkung®. Jeder Einzelne ist von Bedeutung.

**Zukunftsfähigkeit durch
Menschenfokus**



VISION

**Organisationen helfen
ihr menschliches Potenzial
voll auszuschöpfen**



MISSION

**Experte für
kompromisslose
Mitarbeiter- und
Kundenorientierung**



STRATEGIE

#vita – Ihr Begleiter Prof. Dr. Jürgen Weimann im Detail



Auf einen Blick

- > 35.000 erreichte Menschen
- > 250 Projekte
- > 150 Vorträge
- > 150 betreute Mandate

25 Jahre Berufserfahrung



4 Jahre: Ausbildung Bankkaufmann u. Kundenberater



6 Jahre: div. Führungspositionen im Privat- und Gewerbekundenvertrieb



6 Jahre: Aufbau und Leitung Unternehmensbereich Vertrieb



2 Jahre: Projektleiter Vertriebsstrategie / Client Manager

JürgenWeimann®

seit 2015 selbständiger Managementberater

Akademischer Werdegang

- Betriebswirtschaftliches Studium zum Master of Science – Schwerpunkt Organisationspsychologie – Thesis „Service Excellence im Banking“
- Dissertation zum Thema „Dimensionen und Effekte der Service Excellence“
- Professor für Digital Business Strategy an der Digital Business University (DBU) Berlin

Kundenstimme

„Zur Ausrichtung unseres Vertriebsmanagement haben wir auf Herrn Dr. Weimann vertraut. Unsere Ziele wurden alle erreicht. Wir verfügen nun über ein zukunftsweisendes Vertriebsmanagement und sehen uns für die aktuellen Herausforderungen bestens vorbereitet. Vielen Dank für unsere Zusammenarbeit.“

Dr. Martin Faber, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Coburg-Lichtenfels

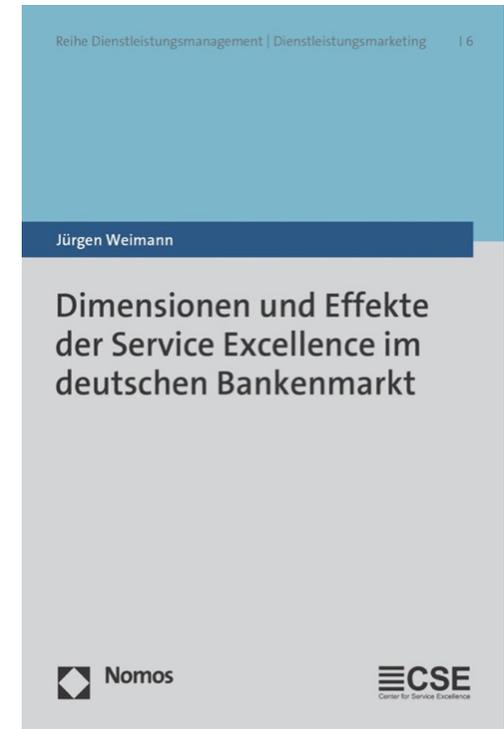
#veröffentlichungen – Publikationen von Prof. Dr. Jürgen Weimann



Podcast
„Everyone Counts –
Transformation mit Begeisterung“
Reichweite p.a. 20.000 Menschen



1. Auflage erschienen im Jahr 2021
2. Auflage erscheint im Jahr 2022



Erschienen im Jahr 2020

#ergebnisse – Was bleibt, wenn ich wieder weg bin?

Weimann-Wirkung®

Durchschnittlicher unternehmerischer Mehrwert in 24 Monaten je Projekt 1,5 Mio. €

Steigerung der Profitabilität durch interne Effizienz und Mehrertrag am Kunden

Steigerung der Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit

Klarheit bei Führungskräften u. Mitarbeitern über die strategische Ausrichtung

Friktionsfreie und ressortübergreifende Zusammenarbeit

Gesamte Organisation denkt und handelt kundenorientiert

Künftige Projekte und Maßnahmen werden um 50% schneller realisiert

**Bei welchen Themen
kann ich Ihnen helfen?**

#schwerpunkte – Bei diesen Handlungsfeldern kann ich Ihnen helfen

JürgenWeimann®

Die Weimann-Wirkung®. Jeder Einzelne ist von Bedeutung.

Umsetzungspower

„Kreative Unruhe statt Behörde.“

- Vorhandene Strategien und Konzepte in die Umsetzung bringen
- Kulturwandel hin zur agilen Organisation
- Mitarbeiter die Veränderungen aktiv mitgestalten

Kundenpower

„Ein einfaches, schnelles und persönliches Kundenerlebnis an allen Kontaktpunkten.“

- Kunden durch Personas verstehen
- Herausragende Kundenerlebnisse durch Kundenreisen die begeistern
- Kundenorientierung durch Struktur und CEM (Customer Experience Management)

Führungspower

„Führungskräfte die begeistern, statt verwalten.“

- Führungsstrukturen die in die Zukunft führen implementieren
- Führungskräfte die Mitarbeiter begeistern
- Steuerungssysteme für Führung und Vertrieb
- Mitarbeiterreisen die begeistern

Vertriebspower

„Kundenmagnet durch Empathie.“

- Erträge steigern
- Neukundenwachstum
- Bestandskunden-ausschöpfung
- Weiterempfehlung steigern
- Kundenzufriedenheit steigern
- Vertriebsaktivierung einzelner Teams

Digitalisierung als Finanzinstitut meistern

Möglichkeiten der Zusammenarbeit:

Projektbegleitung - Vorträge – Coaching

#keynotes – Inspiration für Ihre Kunden oder Mitarbeiter

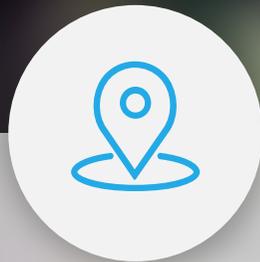
Thema	Inhalt
Gut. Reicht nicht mehr – Vom Kunden aus handeln!	<p>Die Kunden zufrieden zu stellen reicht nicht mehr aus. Der Kunde von heute möchte ein unkompliziertes und persönliches Erlebnis mit seiner Sparkasse. Als Sparkasse stehen Sie vor der Herausforderung, mit weniger Mitarbeitern ein besseres Erlebnis als heute zu kreieren. Erfahren Sie in diesem Vortrag, warum Sie aufhören sollten nur Prozesse zu optimieren. Kunden haben maximal 15 Bedürfnisse gegenüber einer Sparkasse und die sollten Sie zum einen kennen und zum anderen in Perfektion anbieten. Kundenzentrierung schafft Erträge und somit Zukunft.</p>
Digitalisierung meistern	<p>Welche Anforderungen gibt es auf Kundensicht an den heutigen Mitarbeiter? Wie kann sich ein Mitarbeiter gegenüber Robo-Advisern differenzieren? Gibt es noch einen Mehrwert in der persönlich betreuten Vertriebswelt, der nicht durch Technik ersetzt werden kann? Ich glaube: Ja! Dies setzt aber einen konsequent anderen Weg des Vertriebs voraus: schnell, unkompliziert und vor allem persönlich!</p>
Banking 2025	<p>Das Geschäftsmodell von Banken und Sparkassen hat über ein Jahrhundert überlebt. Niedrigzins, Digitalisierung und Regulatorik gefährden dieses Geschäftsmodell nun nachhaltig. Welche Struktur und Leistungen kennzeichnet ein Institut, das voller Vorfreude in die Zukunft blicken kann? Dieser Vortrag liefert Impulse zur Aufbauorganisation, Unternehmenskultur und zum Leistungsangebot des Bankings von morgen.</p>
Vom Umsetzungszwerg zum Umsetzungsriesen	<p>Wie gelingt eine erfolgreiche Umsetzung von Strategien und Maßnahmen? Der häufig unterschätzte, aber gleichzeitig wichtigste Aspekt einer erfolgreichen Umsetzung ist der kulturelle Wandel. Die Sparkasse der Zukunft ist hierarchiefrei im Denken und stellt den Menschen, Mitarbeiter und Kunde, in den Mittelpunkt. Dies setzt ein komplett neues Führungsverständnis und neue Führungsstrukturen voraus.</p>

Kunde



> 3 Mrd. €
Bilanzsumme

Ausgangssituation



- Uneinigkeit und Konflikte im Vorstand
- Führungskräfte im Vertrieb und Stab agieren höchst unterschiedlich
- BE vor Bewertung von 0,65

Vorgehen



- Einzelgespräche mit den Vorständen und Führungskräften
- Erarbeitung gemeinsames Zielbild im Vorstand
- Workshops mit den Führungskräften der 1. Ebenen zur Übertragung des Zielbilds auf deren Bereiche
- Auftaktveranstaltung für alle Mitarbeiter (WorldCafe)

Ergebnisse



- Kosteneinsparungen in Höhe von 0,2
- Steigerung des Provisionsergebnisses um 0,15
- Signifikanter Kulturwandel im Gesamthaus
- Abwenden einer Fusion

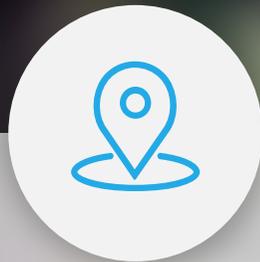
Zukunft gestalten

Kunde



Sparkassenverband

Ausgangssituation



- Maßnahme zur Weiterentwicklung des Vertriebs bei Sparkassen wurde entwickelt und soll nun pilotiert werden

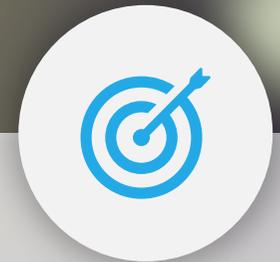
 Consulting-Wissen für die erfolgreiche Umsetzung

Vorgehen



- Workshops mit dem Projektteam des Verbandes zur Qualitätssicherung des Vorgehensmodells
- Coaching von besonderen Consulting-Situationen
- Virtuelles Mentoring via Telefon / Email

Ergebnisse



- Alle Referenten fühlten sich für die Umsetzung sicher und bei der Umsetzung nie allein
- Bisher erfolgreichste Maßnahme im Verbandsgebiet – Sparkassen sehr zufrieden

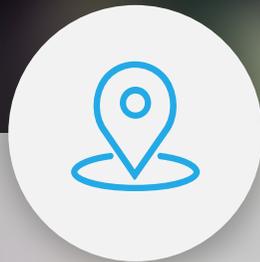
Consulting-Power entfalten

Kunde



>5 Mrd. €
Bilanzsumme

Ausgangssituation



- Einmal im Jahr findet eine Strategieklausur mit allen Führungskräften statt

 Interaktion findet nur wenig statt – neue Ideen werden schnell „zerredet“

Vorgehen



- Einzelgespräche mit den Vorständen über Ziele und Ideen der Klausur
- Workshops mit dem Strategieteam zur Vorbereitung der Klausur
- Moderation der 2-tägigen Klausur

Ergebnisse



- Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben sich in der Klausur eingebracht
- Zahlreiche neue Ideen wurden generiert
- Strategie und Aufgaben klar definiert

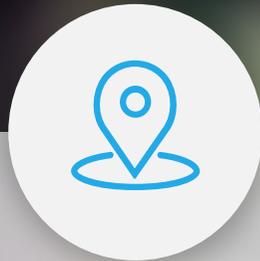
Strategie die Menschen berührt und begeistert

Kunde



1 Mrd. €
Bilanzsumme

Ausgangssituation



- ⚡ Mitarbeiter der Hauptstelle zeigen eine geringe Vertriebsaktivität
- ⚡ Schlechte Stimmung im Team
- Hohe Anzahl an Kundenbeschwerden

Vorgehen



- Einzelgespräche mit den Vorständen und Vertriebsleitern
- Workshops mit dem gesamten Team
- Workshops mit Gruppen Service und Beratung
- Einzelcoaching des GSL

Ergebnisse



- Vertriebsziele konnten durch erhöhte Aktivität signifikant gesteigert werden
- Team hat sich formiert und unterstützt sich gegenseitig
- Positives Kundenfeedback

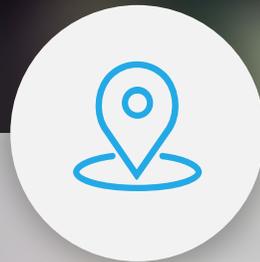
Vertriebspower entfalten

Kunde



< 1 Mrd. €
Bilanzsumme

Ausgangssituation



-  Veränderungsmüdigkeit bei den Mitarbeitern
-  Notwendigkeit das Betriebsergebnis weiter zu steigern

Vorgehen



- Einzelgespräche mit den Vorständen und Führungskräften
- Erarbeitung gemeinsames Zielbild im Vorstand
- Workshops mit den Führungskräften der 1. Ebenen
- Workshops mit den unterschiedlichen Mitarbeitergruppen je Bereich
- Neuausrichtung der Führungsstruktur und der leistungsorientierten Vergütung

Ergebnisse



- Mitarbeiter erkennen die weiter notwendige Aktivität und unterstützen das Zielbild
- Signifikant höhere Motivation in der Belegschaft
- Betriebsergebnis weiter gesteigert

Mitarbeiter begeistern

**Was unterscheidet mich
von Anderen und was
sagen meine Kunden?**

Überblick – Unterschiede in der Zusammenarbeit mit Beratern

	JürgenWeimann®	meiste Unternehmensberater
Geschäftsmodell	Profitabilität hängt ab vom erreichten unternehmerischen Mehrwert	Profitabilität hängt ab von Anzahl verkaufter Tage
Abrechnung	nutzenabhängiger Fixpreis	Anzahl verkaufter Tage x Tagessatz
Expertise im Projekt	100% Seniorität durch Jürgen Weimann	ca. 30% Seniorität im Projekt (Partner od. Stufe darunter)
Projektplanung	agil – abhängig vom kürzesten Weg zur Erreichung des Projektziels	langfristig – verkaufte Tage müssen intern verplant werden
tägliches Mantra	<i>„Wie können wir Komplexität zu Gunsten von Projektgeschwindigkeit reduzieren?“</i>	<i>„Wie viel zusätzliches Budget brauchen wir aufgrund der steigenden Komplexität?“</i>
Projektgeschwindigkeit	hoch	mittel

#kundenstimmen (1/2) – Was Kunden über mich sagen –Auszug–

 Sparkasse
Coburg - Lichtenfels



Dr. Martin Faber
(Vorsitzender d. Vorstandes)

„Zur Ausrichtung unseres Vertriebsmanagement haben wir auf Herrn Dr. Weimann vertraut. Unsere Ziele wurden alle erreicht. Wir verfügen nun über ein zukunftsweisendes Vertriebsmanagement und sehen uns für die aktuellen Herausforderungen bestens vorbereitet. Vielen Dank für unsere Zusammenarbeit!“

 Sparkasse
Aachen



Norbert Laufs
(Vorsitzender d. Vorstandes)

„Sie haben unser Haus durch intensives Zuhören gut verinnerlicht und konnten so unsere Menschen für Veränderungen gewinnen. Danke für die Zusammenarbeit, die unser Augenmerk immer wieder auf die so wichtige klare und adressatengerechte Kommunikation gelenkt hat. Ihr Gedankengut lebt in unserer Sparkasse weiter.“

 Sparkasse
Berchtesgadener Land



Helmut Grundner
(Vorsitzender d. Vorstandes)

„Mit unserem Projekt „Führungskräfte und -instrumente die begeistern“ wollten wir die Wirksamkeit unserer Vertriebsführung erhöhen und unser Vertriebssteuerungs- und Leistungsanreizsystem neu ausrichten. Sieben Monate nach Umsetzung blicken wir zufrieden auf die Wirksamkeit der Maßnahmen. Im Vergleich zum Vorjahr ist es gelungen die Provisionserträge deutlich zu steigern, allein der Verbundertrag erhöhte sich um 24%. Somit haben sich die Beratungskosten von Jürgen Weimann amortisiert. Ein sehr gutes Investment für unsere Sparkasse.“

#kundenstimmen (2/2) – Was Kunden über mich sagen –Auszug–

 Bordesholmer
Sparkasse AG



Andreas Schlüter
(Mitglied d. Vorstands)

„Als Bordesholmer Sparkasse möchten wir unseren Kunden ein besonderes Filialerlebnis bieten und gemeinsam mit unseren Kunden von erfolgreichen Beratungsgesprächen partizipieren. Dank Ihrer Unterstützung der Führungskräfte und der Filial-Vertriebsmitarbeiter ist es uns gelungen, das neu zusammengestellte Filialteam unserer Hauptstelle auf den Weg zu einem Erfolgsteam zu bringen. Ihren Ansatz zeichnet dabei vor allem die Kombination aus Elementen der Strategieberatung und des Coachings aus. Gleichzeitig hatten wir aufgrund des Fixpreises -der unabhängig von der Projektdauer ist- Kalkulationssicherheit. Vielen Dank für Ihre Begleitung und Ihre bei allen Workshops und Begegnungen spürbare Leidenschaft, uns erfolgreicher zu machen.“

 Sparkasse
Gütersloh-Rietberg



Kay Klingsieck
(Vorsitzender d. Vorstands)

„Vielen Dank für Ihre zielorientierte, konsequente und klare Projektleitung. Durch Ihre Lösungsvorschläge konnten wir zügig in die Umsetzung des Projektes gehen.“

Bad Homburger Inkasso 



**Dr. Thomas
Schneider**
(Geschäftsführer)

„Ich kenne Jürgen Weimann seit vielen Jahren und bin bis heute von seinen Ideen begeistert, in welcher Präzision, Geschwindigkeit und Kreativität er vertriebliche Fragestellungen auf den Punkt analysiert und für den Kunden maßgeschneiderte Lösungen entwickelt. Er besitzt nicht nur den intelligenten Blick auf das Heute, sondern beschäftigt sich intensiv mit den Themen, die uns zukünftig als Herausforderung begegnen werden. Damit schafft er einen herausragenden Benefit, denn er bietet Lösungen für Themen an, die noch gar nicht als Probleme identifiziert wurden. Nur so können personelle und materielle Ressourcen bestmöglich allokiert werden.“

#projekte – wann lernen wir uns kennen?

Sparkassen in D

- Sparkasse Aichach-Schrobenhausen
- Sparkasse Altötting-Mühldorf
- Sparkasse Attendorn – Lennestadt - Kirchhundem
- Stadtparkasse Augsburg
- Kreissparkasse Augsburg
- Sparkasse Bamberg
- Bordesholmer Sparkasse
- Sparkasse Dachau
- Sparkasse Düren
- Kreis- und Stadtparkasse Dinkelsbühl
- Sparkasse Rottal-Inn
- Sparkasse Eichstätt
- Stadt- und Kreissparkasse Erlangen
- Sparkasse Forchheim
- Sparkasse Freising
- Sparkasse Fürstenfeldbruck
- Sparkasse Fürth
- Sparkasse Hagen
- Sparkasse Herford
- Kreissparkasse Garmisch-Partenkirchen
- Sparkasse Günzburg-Krumbach
- Sparkasse Gütersloh
- Kreissparkasse Höchststadt a.d. Aisch

- Sparkasse Hochfranken
- Sparkasse Iserlohn
- Sparkasse Ingolstadt
- Kreissparkasse Kelheim
- Sparkasse Landsberg-Dießen
- Sparkasse Lüdenscheid
- Kreissparkasse Miesbach-Tegernsee
- Stadtparkasse München
- Sparkasse Neu-Ulm Illertissen
- Sparkasse Pfaffenhofen
- Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling
- Sparkasse Rothenburg o.d.T.
- Sparkasse im Landkreis Schwandorf
- Sparkasse Schweinfurt
- Sparkasse Oberpfalz-Nord
- Sparkasse Unna-Kamen
- Sparkasse Vest-Recklinghausen
- Kreis- und Stadtparkasse Wasserburg

Sparkassen in A

- KREMSER BANK
- Sparkasse Bregenz
- Sparkasse Feldkirch
- Sparkasse Korneuburg

Verbände

- Deutscher Sparkassen und Giroverband
- Sparkassenverband Bayern
- Sparkassenverband Niedersachsen
- Sparkassenverband Rheinland-Pfalz
- Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Genossenschaftsbanken

- Sparda Bank Nürnberg
- Raiffeisenbank Griesstätt-Halting
- Genossenschaftsverband Bayern

weitere Unternehmen

- BayernLB
- DekaBank
- LBS Bayern
- Maschinenringe Deutschland
- Versicherungskammer Bayern

Bildungseinrichtungen

- Sparkassenakademie Bayern
- S-Hochschule Bonn
- Privatuniversität Schloss Seeburg

A portrait of Prof. Dr. Jürgen Weimann, a man with a beard and mustache, wearing a dark suit jacket over a light-colored shirt. He is looking slightly to the right of the camera. The background is a blurred outdoor setting with a blue-tinted overlay.

Die Weimann-Wirkung®.
Jeder Einzelne ist von Bedeutung.



Prof. Dr. Jürgen Weimann

+49 - 176 - 61 01 68 62

JürgenWeimann.Consulting GmbH
jw@juergenweimann.com

