

Berater, Interviews, Topnews

Finanzvertrieb: "Mischung aus Laien, Amateuren, Gesellen und Meistern"

Jörg Laubrinus bietet als Geschäftsführer des Dienstleistungsunternehmens "Vertrieb24 - Die Vertrieboptimierer" vielfältige Beratungs- und Assistance-Leistungen für Vertriebe, Intermediäre und Produktgeber. DAS INVESTMENT.com sprach mit dem Vertriebsprofi über die typischen Mankos der Branche.

DAS INVESTMENT.com: Gibt es derzeit ein Problem der Branche, das alle gleichermaßen betrifft?

Jörg Laubrinus: Ja, aber das ist nicht wirklich neu. Es wird lediglich einerseits durch die Auswirkungen der Regulierungen sowie die Finanzmarktkrise andererseits verstärkt. Ich spreche davon, dass viele der Marktteilnehmer im Vertrieb keine Unternehmer sind, keine ausgebildeten Verkäufer und auch keine Verkaufs-Unternehmer. Die meisten unserer Klienten haben zwar hohe Fachkompetenz, aber es hapert an unternehmerischer Kompetenz. Das ist auch kein Wunder, denn bislang war dies auch nicht erforderlich, um im Vertrieb erfolgreich zu sein. Doch die Zeiten haben sich geändert.

DAS INVESTMENT.com: Ist unternehmerisches Geschick überhaupt systematisch trainier- und vermittelbar?

Laubrinus: Ja, natürlich gibt es Menschen, die über entsprechende Anlagen in ihrer Persönlichkeit verfügen, die sich leichter tun. Unternehmerisches Denken und Agieren ist aber ebenso wie Verkaufen erlernbar. Wir stellen die Werkzeuge und das Know-how zur Verfügung, damit Vertriebsmanager individuelle Beratung erlernen und sich richtig positionieren, auch was die Aufgaben innerhalb des Unternehmens betrifft. Als Unternehmer, der 100 Euro pro Stunde verdienen will, muss ich mich stets an die wertschöpfendste Stelle meines Unternehmens bringen, sonst wird Potenzial verschenkt.

DAS INVESTMENT.com: Was erwarten Ihre Klienten von Ihnen als Dienstleistung?

Laubrinus: In der Regel gibt es zwei Ansätze, die beide etwa gleichermaßen nachgefragt werden. Zum einen weiß der Auftraggeber - Pool, Vertrieb oder Produkthanbieter - bereits, wo genau der Engpass in seiner Organisation liegt, er hat das Problem selbst ermittelt und möchte nun ein Lösungskonzept haben. Zum anderen gibt es Kunden, die ein diffuses Unwohlsein plagt, dass etwas nicht stimmt. Sie bitten uns um eine ganzheitliche Analyse - ähnlich wie bei einer Finanzanalyse, die der Vermittler mit seinem Kunden durchgeht. Wir scannen dann die Ist- Situation in den Segmenten Verkauf, Marketing, Organisation, Führung mit erprobten Methoden und ermitteln die Problemfelder beziehungsweise Potenziale.

DAS INVESTMENT.com: Woran hapert es zumeist?

Laubrinus: Zum einen an der vorhandenen Verkäufersmannschaft, die in der Regel keine klassische Verkaufsausbildung durchlaufen hat, sondern eine Mischung aus Laien, Amateuren, Gesellen und Meistern darstellt. Die Neukundengewinnung ist das A und O im Vertrieb und daran hapert es mit am meisten - vielerorts mangelt es an klaren gezielten Nutzenstrategien, die Zielgruppen sind nicht deutlich definiert, es gibt keine klare Vertriebsfokussierung und kein Vertriebscontrolling.

Informationen für Finanzprofis: www.dasinvestment.com

Investmentfonds • Geschlossene Fonds • Versicherungen • Alternative Investments • Zertifikate • Märkte • Grünes Geld • Berater • Recht & Steuern • Immobilien

© Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH

DAS INVESTMENT.com: Wer sind Ihre Kunden?

Laubrinus: Wir sind ein reiner B2B-Servicedienstleister. Derzeit betreuen wir 14 Mandanten aus den unterschiedlichsten Assetklassen: Vom Vertrieb geschlossener Fonds, über Pools, Versicherungsgesellschaften- und Investmentfondsvertriebe ist alles dabei, auch Bauträger zählen dazu.

DAS INVESTMENT.com: Wie lange dauert ein Einsatz üblicherweise?

Laubrinus: Das hängt von der Art der Aufgabenstellung ab und davon, wer im Unternehmen für eine nachhaltige operative Aufrechterhaltung der von uns vermittelten neuen Kompetenzen steht. Wir bringen unseren Klienten die Methodenkompetenz bei, die Führungskräfte des Vertriebs müssen dann die neuen Ansätze auch entsprechend umsetzen und langfristig sicherstellen. Nachhaltigen Erfolg bringt insbesondere eine Intervallmaßnahme, bei der wir alle 4 bis 6 Wochen nachfassen und optimieren. So ist ein messbar gesteigerter Vertriebs Erfolg meist schon nach 3 bis 6 Monaten erzielbar.

DAS INVESTMENT.com: Mit welchen Trainern arbeiten Sie zusammen?

Laubrinus: Ausschließlich mit ausgewiesenen und Branchen erfahrenen Trainern. Sie müssen mindestens eine anerkannte Trainerausbildung nachweisen und ein von uns organisiertes Casting sowie ein Assessment Center erfolgreich durchlaufen haben. Derzeit sind es 12 Coaches, die unsere konzipierten Trainingsmodule vermitteln. Wir decken derzeit 46 verschiedene Trainingsthemen sowie sechs Checkmodule ab. Ein guter Trainer erhält von uns Aufträge für rund 100 Trainingstage pro Jahr und kann davon auskömmlich leben.

DAS INVESTMENT.com: Wie rechnen Sie Ihre Leistung beim Kunden ab?

Laubrinus: In der Regel auf Tagessatzbasis. Bei unseren Qualitätstrainern liegt das übliche Honorar bei 2.000 Euro, wenn die Geschäftsleitung von Vertrieb24 im Einsatz ist, liegt dieser Satz bei 3.500 Euro - damit liegen wir noch weit unter den Honorarsätzen der sogenannten "Lichtgestalten" der Branche, die bis zu 10.000 Euro und mehr berechnen. Training heißt hier, dass wir maximal 12 bis 15 Teilnehmer pro Gruppe betreuen. Großgruppenveranstaltungen und Vorträge werden nach einem separaten Vergütungsmodell kalkuliert und angeboten.

DAS INVESTMENT.com: Gibt es auch Vergütungsvarianten, bei denen Sie nach Erfolg bezahlt werden?

Laubrinus: Ja, wir haben Veranstaltungen mit einer Erfolgsgarantie. Wenn der Kunde nicht zufrieden ist, entfällt das Honorar. Und bei Kunden, wo wir davon ausgehen können, dass das gemeinsame Projekt sicher zum Erfolg führt, bieten wir auch eine reine Erfolgskomponente an. Dann werden wir anteilmäßig aus den Umsätzen des Unternehmens und der Verkäufer beteiligt.

DAS INVESTMENT.com: Ihre eigene Vertriebskarriere ist schillernd. Sie waren unter anderem 20 Jahre selbst mit eigenen Unternehmen in der Vermarktung von Finanzdienstleistungen aktiv, dann starteten sie ihre neue Laufbahn als Verkaufstrainer und Vertriebscoach. Was haben wir von Vertrieb24 in der Zukunft noch zu erwarten?

Laubrinus: Noch sehr viel. Wir werden zu Beginn des nächsten Jahres drei weitere Spezialprogramme, unter

anderem für die Kompetenzsteigerung von Maklerbetreuern und Vertriebskoordinatoren, sowie eine offene Seminarreihe für Verkäufer und Führungskräfte als Individualbücher anbieten. Weiteres ist immer in Arbeit und Sie erfahren es sicher als Erste.

zur Homepage der [Vertrieb24 GmbH & Co.KG](#)

Autor: Oliver Lepold

Dieser Artikel erschien am **14.10.2009** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2009/10/14/finanzvertrieb-mischung-aus-laien-amateuren-gesellen-und-meistern/>