

Deutsche Bank setzt auf Region Schwaben

Geschäft wurde umstrukturiert

Die Deutsche Bank hat ihr Firmenkundengeschäft neu strukturiert. Entstanden ist dabei die Region Schwaben, die von Augsburg aus betreut wird. Die organisatorische Neuausrichtung sei vor allem durch die wirtschaftliche Dynamik und den Erfolg der mittelständischen Kunden in der Region möglich geworden, teilt das Geldinstitut mit.



Brigitte Huss Verantwortet wird das Geschäft in der Region von Brigitte Huss, Monika Garske, Harald Riehle und Olaf Böckers. Auch nach der Umstrukturierung sind Firmenkundenbetreuer an fünf Standorten innerhalb der Region vertreten. Produktspezialisten unterstützen die Beratung. (AZ)

Aus den Betrieben

Ihr 40-jähriges Dienstjubiläum bei der **Stadtparkasse Augsburg** feiern Brigitte Bieler, Angelika Endres, Reinhold Huber, Dietmar Knauer, Waltraud Lutzenberger, Alfred Posch, Ingrid Priegl, Klaus Saur, Wolfgang Weiß und Renate Eichinger. Seit 25 Jahren sind dort Nicola Bauer, Elke Heckl, Anton Hölzle, Michaela Koller, Werner Kraus, Andrea Kuhn, Kathrin Popotar, Karin Settele, Eva-Maria Weiss und Gerhard Wendlik tätig.

Robert Maisch ist seit 25 Jahren bei der Firma **Sonepar Deutschland/Region Süd** in Augsburg tätig. Wolfgang Heider ist seit 40 Jahren in dem Unternehmen. Heinz Grägel und Gertrud Burger feiern bei der Firma **FLSmidth Pfister** ihr 40-jähriges Betriebsjubiläum. Ebenfalls seit 40 Jahren im gleichen Unternehmen und zwar bei **Galeria Kaufhof** sind Elisabeth Bürle, Maria Paulus und Renate Zimmermann.

In der **Daimler AG, Niederlassung Augsburg**, feiern Franz Braunnmüller, Bernd Clausius, Neven Davutovic und Michael Eßer ihr 25-jähriges Jubiläum. Auf 40 Jahre Betriebszugehörigkeit blicken Monika de Liefde, Peter Drexler, Josef Haid und Fritz Laudenschlager zurück. Seit 40 Jahren ist Martina Grimm Verkäuferin bei **Kokett Dessous**.

Wirtschaftstelegramm

» **Gewinnspiel** Das Berliner Unternehmen WallDecaux, Spezialist für Außenwerbung, verlost Tickets für das Spiel FC Augsburg gegen Hertha BSC in Berlin am 17. September. Wer gewinnen will, muss sich die App „U Snap“ auf sein Smartphone laden, und nach dem Öffnen der App die Wall-Plakate, die seit Kurzem in Augsburg hängen, fotografieren. Informationen dazu unter: <http://usnap.de>.

» **Auftrag** Erneuter Kundenzuwachs bei der Augsburger Werbeagentur Explido: Der Kosmetikartikelhändler The Body Shop hat das Unternehmen beauftragt, den Online-Handel weiter zu forcieren.

» **Bundesfreiwilligendienst** Wer den Bundesfreiwilligendienst oder den Jugendfreiwilligendienst ableistet, hat Anspruch auf Kindergeld. Die rechtlichen Voraussetzungen werden allerdings erst im Herbst geschaffen. Wie die Agentur für Arbeit in Augsburg informiert, können die Eltern junger Menschen unter 25 Jahren einen Antrag stellen, der von den Familienkassen jedoch zurückgestellt und später bearbeitet wird. Das Geld wird – im Falle eines positiven Bescheids – rückwirkend ausbezahlt.

Kontakt

Wirtschaft in der Region Monika Schmich, Telefon 0821/777-2219, Fax 777-2202, E-Mail: lokales@augsbuergen-allgemeine.de.



Thomas Burzler hat Erfolg – und will den durch seine Vorträge auch anderen beschern. Der weltweit größte Branchenverband hat dem Redner und Verkaufstrainer nun ein Zertifikat verliehen, das bisher nur 600 Menschen in der Welt besitzen. Foto: Michael Hochgemuth

Ein Erfolgsmensch

Redner Thomas Burzler will mit seinen Vorträgen Vertriebsmitarbeitern zu mehr Umsatz verhelfen. Dass er sein Handwerk beherrscht, zeigt eine ganz besondere Auszeichnung. Aber gibt es überhaupt ein ultimatives Erfolgsrezept?

Thomas Burzler gehört zu den besten Referenten und Rednern der Welt. Vom größten Branchenverband wurde der 48-Jährige zum Certified Speaking Professional (CSP) ernannt – eine Auszeichnung, die weltweit bisher nur 600 Mal vergeben wurde, in Deutschland erst sechsmal. Burzler, der in Friedberg lebt und an der Hochschule Augsburg als Gastdozent lehrt, ist Verkaufstrainer. In seinen Vorträgen und Seminaren gibt er Vertriebsmitarbeitern Tipps, wie sie zu mehr Umsatz kommen können.

Was gibt Ihnen die Überzeugung, dass ausgerechnet Sie Menschen erfolgreich machen können?

Burzler: Ich komme aus der Praxis. Ich habe früher selbst verkauft und jetzt verkaufe ich quasi mich als Produkt. Ich habe bereits viele Arten von Vertrieb kennengelernt. Das ist mein Vorteil. Und ich lerne jeden Tag hinzu. Wenn ich bei Kunden bin, dann schaue ich, wie sie den Vertrieb organisieren. Ich sehe mich als Impulsgeber von außen und als Sammler von Ideen. Die nehme ich auf, entwickle sie weiter und gebe sie mit meinen Erfahrungen in den Vorträgen weiter.

Sie sprechen eineinhalb Stunden zu Ihren Kunden. Können Sie in dieser Zeit etwas bewirken?

Burzler: Ja, auf jeden Fall. Es passiert immer etwas. Selbst wenn die Leute nach meinem Vortrag sagen, so wollen wir es künftig nicht machen, ist schon was gewonnen.

Es geht Ihnen also weniger um konkrete Handlungsempfehlungen. Sind Ihre Vorträge dann eher ein Motivations-training?

Burzler: Es geht nur beides zusammen. Die Leute nur zu motivieren, bringt auf Dauer nichts. Diese Euphorie fällt ganz schnell wieder ab. Man muss auch Inhalte bieten und die unterhaltsam vermitteln.

Die Branche scheint zu boomen. Man hat das Gefühl, dass die Menschen immer häufiger in Ratgeberbüchern oder Vorträgen nach Orientierung und Lösungen suchen.

Burzler: Das ist tatsächlich ein Trend. In den USA ist das noch viel stärker ausgeprägt. Die Menschen dort haben eher die Einstellung, dass sie von erfolgreichen Leuten lernen können. Bei uns weckt Erfolg oft Neid. Aber das ändert sich so langsam. Und das ist gut.

Aber brauchen die Menschen tatsächlich Bücher von Eckhart von Hirschhausen, um glücklich zu werden, oder Ihre Erfolgstipps? Reichen die Erfahrungen aus dem Elternhaus oder die Schulbildung nicht mehr aus?

Burzler: Offensichtlich nicht. Wie viele Eltern sind denn tatsächlich glücklich? Und lernt man an den Schulen und Unis, auf was es wirklich ankommt? Die Dinge, die wir in den Vorträgen vermitteln, die kommen aus der Praxis. Das ist der Unterschied.

Einige Leute hoffen dabei auf das ultimative Erfolgsrezept. Sind diese Erwartungen überzogen?

Burzler: Ich rate den Leuten immer, nicht mit zu hohen Erwartungen zu kommen. Es gibt kein Patentrezept für den Erfolg, höchstens ein paar Kernthesen.

Und die wären?

Burzler: Viele glauben, man hört so einen Vortrag und wird erfolgreich. Das geht nicht. Man muss etwas dafür tun. Jeder Erfolg basiert auf Arbeit. Authentisch bleiben, ein Profil haben, Stellung beziehen – das sind wichtige Bausteine. Wer allen gefallen will, wird keinen Erfolg haben.

Erfolgreiche Menschen sind mit sich selbst zufrieden.

Aber wenn es kein Patentrezept gibt, was empfehlen Sie Ihren Kunden dann in Ihren Vorträgen?

Burzler: Es geht darum, sich Gedanken zu machen, womit man sich wohlfühlt, welchen Tipp man umsetzen kann. Wenn meine Teilnehmer nur 20 Prozent der Informationen mitnehmen und umsetzen, dann ist das vollkommen in Ordnung. Es sind oft Kleinigkeiten, die einen im Job besser machen.

Vorträge wie Ihre kosten den Teilnehmer oft 50 bis 100 Euro. Finden Sie das angemessen?

Burzler: So ein Vortrag ist wie ein Popkonzert – nur mit Inhalt. Und für ein Konzert legen die Leute auch viel Geld auf den Tisch. Deswegen finde ich, der Preis passt.

Wie sind Sie Redner geworden?

Burzler: Ich habe Informatik studiert und danach im Außendienst Computersysteme verkauft. Irgendwann habe ich angefangen, Händler zu schulen. Und so bin ich 1995 in das Trainergeschäft gewechselt und habe mich selbstständig gemacht.

Vor vier, fünf Jahren kamen erste Anfragen, ob ich auch Vorträge halte. Das hat mir Spaß gemacht. Ich habe gemerkt, dass ich den Leuten etwas zu sagen habe.

Sie haben also keine Ausbildung dafür?

Burzler: Es gab bisher keine Ausbildung. Ich habe mir das selbst erarbeitet und bilde mich weiter. Wir tauschen uns innerhalb unserer Berufsorganisation intensiv aus und lernen voneinander. Am meisten inspirieren mich meine Top-Kollegen aus den USA.

Sind Sie selbst erfolgreich?

Burzler: Das muss man sein, um diesen Job zu machen. Wenn Sie selbst nicht erfolgreich sind, dann strahlen Sie das auch aus. Das merken die Teilnehmer. Sie verlieren Charisma.

Was ist für Sie Erfolg?

Burzler: Im Verkauf ist die Erfolgsgröße natürlich der Umsatz. Den persönlichen Erfolg würde ich anders definieren: Den hat man, wenn man seinen Lebensweg erkannt hat und lebt. Das kann bei jedem ein anderer sein.

Interview: Monika Schmich

Start in die Selbstständigkeit

Vor dem Weg in die Selbstständigkeit stehen viele Fragen. Wie muss ein Business-Plan aussehen? Welche Rechtsfragen sind zu bedenken? Welche Finanzierungsmöglichkeiten stehen zur Verfügung? Antworten gibt es am Donnerstag, 1. September, von 14 bis 18.15 Uhr beim Gründertag der Industrie- und Handelskammer (IHK) in der Stettenstraße 1+3 in Augsburg. Die Teilnahme kostet 35 Euro.

Zusätzlich veranstaltet die IHK am Donnerstag, 8. September, von 8.30 bis 15.30 Uhr einen Beratungssprechtag „Fördermittel KfW/LfA“. Hier werden Unternehmer über die öffentlichen Förderprogramme – egal ob zur Existenzgründung oder zur Wachstumsförderung – informiert. Die Beratung ist kostenlos. (AZ)

Neuer Auftrag kommt aus Russland

Premium Aerotec Unternehmen baut Servicegeschäft aus

Premium Aerotec ist an der Produktion des russischen Zivilflugzeugs MS-21 beteiligt. Einen entsprechenden Auftrag hatte der Stuttgarter Maschinen- und Anlagenbaukonzern Dürr erhalten, der Premium Aerotec mit ins Boot holte. Der Augsburger Flugzeugbauer wird die Strukturmontagelinie zur Produktion von Großbauteilen für das russische Unternehmen Irkut erstellen.

Im Gegensatz zur Zusammenarbeit mit Airbus wird Premium Aerotec damit

In vielen Airbus-Flugzeugen stecken Teile von Premium Aerotec. Jetzt hat das Unternehmen auch einen Auftrag aus Russland bekommen. Foto: dpa

also keine Flugzeugteile herstellen, sondern Fertigungslinien der Schalen, der Fußbodenstruktur und der Cockpit-Sektion konstruieren, installieren und die Mitarbeiter schulen. Auch die erforderlichen Maschinen werden eingekauft.

Vor allem der Standort Varhel wird nach Unternehmensangaben von diesem Auftrag profitieren.

Aber auch Know-how aus Augsburg soll mit einfließen.

Zum

Volumen des Auftrags wollte sich Premium Aerotec nicht äußern.

Wichtige Ergänzung zur Produktion von Großbauteilen

Ziel des Flugzeugbauers ist es, das Service-Geschäft mit industriellen Fertigungssystemen als Ergänzung zur Produktion von Flugzeugteilen weiter auszubauen.

Der Auftrag aus Russland ist für Joachim Nägele, Sprecher der Geschäftsführung, „ein wichtiger Schritt“ dabei. (monik)



Alles für den Dach-Profi

Im Gewerbegebiet Sheridanpark in Augsburg wird eine Niederlassung der Dachdecker-Einkauf Süd eG entstehen. Regionale Kunden aus dem Profi-Bereich werden hier ab Anfang 2012 mit Produkten rund ums Dach sowie Solaranlagen und Modulen verschiedener Hersteller versorgt. Im süddeutschen Raum gibt es bisher 20 Niederlassungen. Auch Augsburg war bereits mehrmals als Standort im Gespräch. Zuletzt hatte man aber Ravensburg und Ingolstadt vorgezogen.

Nun entsteht auch in Augsburg auf einem rund 8000 m² großen Gelände eine 1250 m² große Lagerhalle mit zusätzlich knapp 500 m² Bürofläche. Für den genossenschaftlichen Einkaufsverband war vor allem die Handwerkerstruktur Kriterium bei der Entscheidung. (AZ)