

Cash•Casting

5 Fälle für Truppner

Mehr als 100 Personen und Teams von Unternehmen haben sich für das große **Cash•Stuart-Truppner-Casting** beworben – eine überwältigende Resonanz.

Die Jury – bestehend aus Dr. **Reiner Will**, Geschäftsführer der Kölner Ratingagentur Assekurata, **Martin Klein**, Geschäftsführer des Hamburger Votum-Verbands, und **Cash•-Redakteurin Anne-Katrin Schulz** – hatte alle Hände voll zu tun, um die Motivations schreiben und Lebensläufe der Kandidaten zu sichten.

Es war keine leichte Entscheidung, aber am Ende konnte es nur fünf Anwärter auf das einjährige Truppner-Coaching geben. Eine Chance auf den Sieg haben das Team der Calix Investmentberatung GmbH aus Hildesheim, das Team um die Familie Roller vom Finanzdienstleister Finaro AG in Bonn, die selbstständige Finanzwirtin **Marion Wannewetsch** aus Heidenheim, Versicherungsmaklerin **Denise Eger** aus Göppingen und **Hans-Peter Kerzel**, Angestellter bei Fortis Finanz in Köln. **Cash•** stellt die „Recall-Kandidaten“ auf diesen Seiten mit ihrem Foto vor. In **Cash•** 4/2009 (erscheint am 19. März) präsentieren wir den Gewinner und geben den Startschuss für den Langzeit-Erfolgstest.



Stuart Truppner ist ehemaliger US-Profi-Basketballspieler und einer der bekanntesten und gefragtesten Geschäftsberater, Erfolgstrainer und Motivationstrainer in Deutschland. Er war mehr als 15 Jahre

Vertriebsdirektor und Direktor Coaching bei Fidelity Deutschland. Im Juni 2008 verließ er Fidelity und startete mit seiner eigenen Beraterfirma „Dauerhaft erfolgreich“. Mit mehreren Profisport-Mannschaften, darunter ein Team aus der US-Profi-Basketball-Liga NBA, arbeitet er als Mental-Trainer. Weitere Infos unter www.dauerhafterfolgreich.de.



CALIX INVESTMENTBERATUNG GMBH

„Wir wollen die ‚Fliegenträger‘ unter den Finanzberatern werden“, schreibt Swen Kasten, Mitglied der Führungscrew von Calix in Anspielung auf Truppners Vorliebe für

ausgefallene Fliegen als Hemdkragenschmuck. Calix wurde 2002 gegründet und ist ein inhabergeführtes mittelständisches Maklerunternehmen mit aktuell zehn Beratern und einem Bestand von rund 5.000 Kunden. Die Gesellschaft versteht sich als stabiles Segelschiff unter eigener Flagge mit einer verlässlichen Segelcrew, die oft durch gefährliche Gewässer navigiert.

Als Schwachpunkte sehen die Berater die bisherige Unfähigkeit, Ziele dauerhaft zu fixieren und Erfolge zu kontrollieren. „Wir wollen ein Unternehmen etablieren, in dem jeder Berater Beziehungsmanager seines Kunden ist und sich selbst entwickeln kann“, so ein weiterer Wunsch der Mannschaft an Truppner.

■ **DAS URTEIL DER JURY:** Die Calix-Crew ist bereits hoch motiviert und erfolgreich. Für Truppner wäre es kein leichtes Unterfangen, noch mehr aus den Beratern herauszuholen.

FINARO AG



„Seit Einführung der EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie und der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes treten wir auf der Stelle herum“, schreibt Emil Roller, einer der Geschäftsführer der Gesellschaft, die 1993 unter dem Namen Roller-Finanz an den Start ging und seit 2007 als Finaro AG firmiert. Das Unternehmen bietet eigenen Angaben zufolge konservative Dienstleistungen an – darunter die Vermittlung von Versicherungen, Bausparverträgen, Baufinanzierungen und Investmentfonds.

„Meiner Meinung nach haben wir ein gutes Konzept, eine klare Zielsetzung und sehr gute Produktpartner. Um die Motivation unserer Mitarbeiter zu steigern, haben wir 2008 einige Motivationsseminare durchgeführt, jedoch mussten wir feststellen, dass die Wirkung bereits nach ein bis zwei Wochen verpuffte. Die gesetzliche Regulierung hat unser Wachstum stark gebremst“, schreibt Roller weiter. Von Truppner erhofft sich das Team einen Ausweg aus der momentanen Resignation und eine kontinuierlich angelegte Erfolgsstrategie.

■ **DAS URTEIL DER JURY:** Die Gesetzgebung kann Truppner nicht beeinflussen. Er muss vollbringen, was andere Motivationstrainer scheinbar bisher nicht geschafft haben: Den Finaro-Beratern klarmachen, dass neue Richtlinien auch eine Chance bieten, sich im Markt zu positionieren.

HANS-PETER KERZEL

„Meiner Ansicht nach gibt es keine mess- und nachweisbar langfristigen Erfolge, wenn man auf die sogenannten Motivations-Gurus hört. Ich habe daher massive Zweifel, dass Herr Truppner diese Aufgabe bewältigen kann“, schreibt Kerzel provozierend in seiner Bewerbung für das Coaching. Einen Funken Hoffnung muss der Berater der vor dem Aus stehenden Fortis Finanz GmbH, deutsche Tochter



des niederländisch-belgischen Finanzkonzerns Fortis, jedoch noch haben, denn immerhin hat er sich schlussendlich doch beworben. Aufgrund der Schwierigkeiten seines aktuellen Arbeitgebers wird Kerzel sich neu orientieren und sich wieder eine solide Existenz erarbeiten müssen.

■ DAS URTEIL DER JURY:

Truppner steht vor der großen Herausforderung, den Kandidaten zunächst davon zu überzeugen, dass sein Coaching auch langfristig etwas bringt. Somit werden seine Fähigkeiten als Mental-Trainer gefordert sein.



DENISE EGER

„Ich möchte von Stuart Truppner lernen, wie ich eine echte Unternehmerin werden kann“, wünscht sich Denise Eger.

Die Finanz- und Versicherungsmaklerin leitet die Göppinger Geschäftsstelle der J.A. Finances GmbH. Auch sie möchte sich als Frau im männerdominierten Finanzbusiness etablieren und eigene Mitarbeiter einstellen sowie Nachwuchs ausbilden.

Eger rechnet damit, dass 2009 ein besonders schwieriges Jahr wird und baut deshalb umso mehr auf ein professionelles Coaching.

Zu ihren wichtigsten Zielen gehört es, mehr Neukunden zu gewinnen, den Umsatz zu steigern und von ihren Bestandskunden häufiger als bisher weiterempfohlen zu werden.

■ DAS URTEIL DER JURY:

Die selbstständige Maklerin kommt dynamisch und motiviert rüber. Truppner wird als Erstes herausfinden müssen, warum dies bisher nicht für dauerhaften Erfolg gereicht hat.



MARION WANNEWETSCH

„Als selbstständige Finanzwirtin für die Versicherungshilfe e.V. bin ich Einzelkämpferin im süddeutschen Raum. Mein Ziel ist es, ein Frauenpower-Team aufzubauen, weil meiner Meinung nach viel zu wenige Frauen in der Branche tätig sind“, beschreibt Wannewetsch ihre Motivation für die Teilnahme am Casting. Versicherungshilfe e.V. wurde 1994 gegründet und ist bundesweit an mehreren Standorten vertreten.

Wannewetsch sieht einen hohen Bedarf an Beratung zur sozialen Absicherung und zum Sparen, insbesondere bei selbstständigen Frauen und alleinerziehenden Müttern. „Viele Ideen, die ich zu diesem Thema habe, scheitern jedoch an der effektiven Umsetzung in die Praxis“, so Wannewetsch weiter. Mit Truppners Hilfe glaubt sie, jemanden zu haben, der ihr die Betriebsblindheit nimmt und ihre Konzepte objektiv betrachtet.

■ **DAS URTEIL DER JURY:** *Die Kandidatin braucht nicht nur ein maßgeschneidertes Unternehmenskonzept, sondern auch Hilfe beim Gewinnen neuer Mitarbeiterinnen für ihr Frauenpower-Team. Für Truppner sicher eine besondere Herausforderung.*