

# Mobilisierung im Mammutprojekt

Vertriebstrainings-Offensive bei der HVB

**Wie bewirkt man in nur neun Monaten einen Kulturwandel? Die HypoVereinsbank macht es vor: Von Oktober 2004 bis Juli 2005 trainierte sie 3.600 Mitarbeiter und brachte ihnen ein neues Vertriebsparadigma nahe. Über die Rahmenbedingungen und Erfolgsvoraussetzungen der Trainingsoffensive.**

**Preis: 1,50 EUR** für Gäste

**Kostenfrei** für angemeldete Benutzer

[http://www.managerseminare.de/ms\\_Artikel/Vertriebstrainings-Offensive-bei-der-HVB-Mobilisierung,147915](http://www.managerseminare.de/ms_Artikel/Vertriebstrainings-Offensive-bei-der-HVB-Mobilisierung,147915)

Wenn Uli Hoeneß eine Rede hält, spricht er in der Regel über Siege und Niederlagen des FC Bayern München, über Schiedsrichterentscheide, Fußballspieler, Fernsehrechte und Fans. Am 17. September 2004 war es anders. Da trat der Manager des renommierten Münchner Fußballclubs vor den Führungskräften der HypoVereinsbank auf. Der Mann, der als Visionär und Ideenvorreiter der Fußballbundesliga gilt, sprach über große Pläne und deren Umsetzung, er sprach über Visionen, über Veränderungen und über die Rolle von Führungskräften in einem breit angelegten Change-Projekt. Alle HVB-Führungskräfte des Geschäftsfeldes Deutschland, insgesamt 1.200 Personen, hörten zu. Und sicher nahmen sie sich die Worte des Ex-Sportlers, der aus 25jähriger Management-Erfahrung berichtete, zu Herzen.

Denn für sie galt es nun, große Pläne umzusetzen und dabei ihrer besonderen Verantwortung als Führungskraft gerecht zu werden. Die Großveranstaltung in Hannover, an der neben Vorstand Michael Mendel auch der Sprecher des Vorstands, Dieter Rampl, teilnahm, war der Auftakt für einen Paradigmenwechsel in der Bank - und das Startsignal für einen Veränderungsprozess: Denn die HypoVereinsbank ändert ihr Vertriebskonzept. 'Ganzheitliche Kundenbetreuung und Produktverkauf' heißt das neue Stichwort unter dem Motto 'Wir gewinnen die Kunden durch Kompetenz und Nähe!'.

## **Extras:**

- Informationsfluss im Trainingsprojekt: Wie die verschiedenen Ebenen - von der Projektleitung über die Trainer bis hin zu den Teilnehmern - kommunizieren und Erkenntnisse austauschen
- Die wesentlichen Faktoren des HVB-Projekts: Herausforderungen, Erfolgsfaktoren, Learnings  
*Bernd Ratzke, Dr. Michael Fiedler*

Weitere Infos zum Thema:

[http://www.managerseminare.de/ms\\_Artikel/Vertriebstrainings-Offensive-bei-der-HVB-Mobilisierung,147915](http://www.managerseminare.de/ms_Artikel/Vertriebstrainings-Offensive-bei-der-HVB-Mobilisierung,147915)