

# Mehr Umsatz durch Qualität

## Erfahrungen mit Qualifizierungsmaßnahmen von Mitarbeitern

**D**ie seit 1997 als Aktiengesellschaft fungierende Ring Freier Wirtschaftsberater (RFW) AG mit ihrem Vorstandsvorsitzenden Peter Gansfort und seiner Führungscrew können auf eine 10- bis 16-jährige Berufserfahrung im Finanzdienstleistungssektor zurückgreifen. Als größtes Potential wird der Mitarbeiter und seine Ausbildung für das Unternehmen gesehen. Mit der Entscheidung, diese Ausbildung den Mitarbeitern kostenfrei anzubieten, beweist der RFW Weitblick und gehört somit zu den Ersten, die diese Ausbildung in Deutschland verbindlich fordern.

**FINANZWELT:** Welche Ausbildung durchlaufen Ihre Vertriebsmitarbeiter und warum haben Sie sich zu diesem ungewöhnlichen Weg entschlossen?

**Gansfort:** Seit dem 01.01.1996 durchlaufen alle Vertriebsmitarbeiter die umfangreiche, berufsbegleitende Ausbildung zum Fachberater für Finanzdienstleistung (18 Monate) und zum Fachwirt für Finanzdienstleistung (IHK) nach 36 Monaten. Dies ist die Basis für langfristigen Beratungserfolg, weitere Qualifizierung innerhalb des Unternehmens und gleichzeitig Basis für die europäischen Richtlinien, die ab 2003 bzw. 2005 auch für Deutschland verbindlich sind. Durch unsere Qualifizierung haben wir ein Netzwerk zu Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern aufgebaut, mit denen wir partnerschaftlich und vertrauensvoll

zusammenarbeiten. Eine solche Partnerschaft funktioniert nur mit qualifizierten Beratern und hochwertigen Produkten. Wir vermeiden zudem eine hohe Fluktuation durch eine langfristige Kundenbindung und konnten die Stornoquote unter 1% drücken. Als Unternehmen sehen wir dies als Verantwortung für unsere



Peter Gansfort im Gespräch mit der FINANZWELT

Mitarbeiter, indem wir ihnen durch unsere dreijährige Ausbildung das Rüstzeug für einen langfristigen beruflichen Erfolg geben!

**FINANZWELT:** Wie wirkt sich die Qualifizierung in den Verkaufserfolgen aus?

**Gansfort:** Durch die Qualifizierung der Mitarbeiter wurde ein großer Strukturwandel im Vertrieb vollzogen. Wir haben hier eigene Erfahrungen sammeln können. 1997 erzielten wir mit 120 Mitarbeitern weniger Umsatz als heute mit 30 gutausgebildeten Mitarbeitern - das spricht doch für sich.

**FINANZWELT:** Wieweit profitieren Sie als Unternehmen davon?

**Gansfort:** Für das Unternehmen bedeutet ein qualifizierter Mitarbeiter erheblich weniger Fluktuationskosten, langfristig erfolgreiche und somit motivierte Partner, weniger Stornokosten, langfristige Kundenbindung.

**FINANZWELT:** Besteht nicht die Gefahr, dass sich gut ausgebildete Mitarbeiter schnell selbständig machen?

**Gansfort:** Gegenfrage: Warum verlässt ein Mitarbeiter denn ein Unternehmen? Wohl doch eher bei Misserfolg, fehlender Perspektive oder anderer-menschlicher Komponenten...

**FINANZWELT:** Glauben Sie, dass es zu gesetzlichen Vorgaben im Vertrieb kommen wird?

**Gansfort:** Ja - schauen wir doch in unsere europäischen Nachbarnländer - es gibt künftig EU-Recht und nicht mehr ausschließlich Deutsches Recht!

**FINANZWELT:** Welche Bedeutung schenken Sie der Honorarberatung?

**Gansfort:** In der umfassenden Struktur-analyse des Vermögens unserer Anleger steckt, wenn es richtig gemacht wird, ein riesiges Einsparungs- und Optimierungspotential. Allerdings ist diese Leistung aus wirtschaftlichen Gründen heraus nicht kostenfrei zu vollbringen. Wir bieten daher diese Leistung zusätzlich zum klassischen Produktverkauf - dann allerdings gegen ein Honorar bezogen auf den Aufwand.