



Auf der Suche nach den Besten

# Die VMS-Finanzplanung | auf Wachstumskurs

Anspruch oder einfach nur Notwendigkeit?

Viele Menschen sind auch heute noch der Meinung, dass sich der Wert eines Unternehmens aus der Summe der Gebäude, der Patente und anderen Sach- bzw. Substanzwerten zusammensetzt. Die Mitarbeiter und Partner sind in diesen Betrachtungen meistens nur eine Randerscheinung und gelten in vielen Unternehmen als austauschbares Gut. Spätestens dann, wenn sich herausstellt, welche für das Unternehmen wesentlichen Eigenschaften und Funktionen der ausgeschiedene Mitarbeiter hatte, gelangen viele Unternehmer und Führungskräfte zu einer dann meist zu späten Einsicht. Über das Bestehen, die zukünftige Entwicklung und den Eindruck, den Dritte von einem Unternehmen gewinnen, entscheiden vor allen Dingen die handelnden Personen. Die Summe der Mitarbeiter mit ihren speziell ausgeprägten Fähigkeiten sind das Herz eines jeden Unternehmens. Auswahl, Qualifikation, Förderung und Forderung der Mitarbeiter sollte für ein visionär- und zukunftsorientiertes Unternehmen im Fokus seiner Aktivitäten stehen.

■ Als Dienst-Leister für Mandanten mit einem besonderen Anspruch steht die VMS bei der Auswahl und Förde-

rung von Finanzplanern noch ein wenig mehr als andere in der Verpflichtung zur absoluten Qualität. Schließlich sind es die Geschäftsstellenleiter und ihre Finanzplaner, die mit ihrer Leistung die Werte und Visionen der VMS in der jeweiligen Region verkörpern.

■ Als Unternehmer im Unternehmen ist für den Finanzplaner die Fähigkeit, selbstständig zu arbeiten, ebenso Grundvoraussetzung wie Organisationstalent, Zielstrebigkeit und das Streben nach kontinuierlicher persönlicher Weiterentwicklung. Als ständiger Begleiter, Berater und Finanzcoach sind für den Finanzplaner seine soziale Kompetenz, Zuverlässigkeit und seine Kommunikationsfähigkeiten ebenso wichtige Schlüssel zum Erfolg. Absolute Begeisterungsfähigkeit, Überzeugungskraft, Kreativität und der Wunsch nach außergewöhnlicher Leistung unterscheiden ihn eindeutig vom Durchschnitt. Seine konsequente Planung verschafft ihm den Freiraum, den er zwischen Mandantenterminen und Organisation für die Strategieentwicklung benötigt. Als Visionär und Querdenker sieht er sich als Unter-Nehmer, für den es wichtig ist, dass sich durch seine Entwicklung auch die VMS als Unternehmen weiter entwickeln kann.

Aus dieser Forderung muss für ein Unternehmen wie VMS zwangsläufig die Verpflichtung zur Förderung und Entwicklung seiner Finanzplaner im Sinne des Unternehmenswachstums entstehen.

■ Einen wesentlichen Teil dieser für VMS zentralen Aufgabe übernimmt der

Geschäftsstellenleiter. Als Führungskraft ist er nicht nur Vorbild, sondern auch das Aushängeschild der VMS in einer Region. Mit seinem Team von Finanzplanern gestaltet und prägt er vor Ort maßgeblich die Entwicklung für die Kunden, für VMS und für die Finanzplaner. Als Praktiker kennt er die Herausforderungen eines Finanzplaners und weiß diese, nicht nur in der Theorie, zu bewältigen. Er kann das Team formen und ausbauen, indem er integriert und nicht intrigiert. Durch seine Visionen schafft er klare Ziele und inspiriert seine Finanzplaner zur kontinuierlichen persönlichen Weiterentwicklung. Und als Bindeglied zur VMS transportiert er durch seine Kommunikation wesentliche Informationen in sein Team.

■ Der Erfolg seiner Finanzplaner ist für ihn Verantwortung und Freude zugleich. Delegieren, Synergien nutzen, fördern ohne zu überfordern sind für ihn hierbei Eckpunkte seines Tagesgeschäfts.

Als Herzstück des Teams ist er sich bewusst, dass der Erfolg des Einzelnen auf Dauer nicht den Gesamterfolg der Geschäftsstelle ersetzen kann. So schafft und pflegt er wichtige Beziehungsnetze, um auch mittel- und langfristig die Leistungskraft seiner Geschäftsstelle zu sichern.

Ein hoher Anspruch an Finanzplaner und Geschäftsstellenleiter, wie man meinen könnte. Oder doch einfach nur eine zwingende Notwendigkeit für ein zukunftsorientiertes Unternehmen mit einem zu Recht anspruchsvollen Klientel? John Eulenburg ■