

Thomas Münzel – Der Schattenmann der Finanzdienstleistung



„Hallo, ich bin Diplomkaufmann und arbeite seit fünf Jahren für einen Strukturvertrieb. Ich habe ein eigenes Unternehmen im Unternehmen mit acht Mitarbeitern, die alle ein BWL-Studium bzw. eine Banklehre haben. Da ich jedoch eine andere Philosophie habe als die Mutterorganisation, möchte ich mich lösen und suche einen Maklerpool. Mir ist wichtig, dass ich in allen Bereichen des Finanzmarktes die großen und relevanten Gesellschaften vermitteln kann. Können Sie mir dabei helfen.“

Solche Anfragen erhält der Hamburger Unternehmensberater Thomas Münzel fast täglich. Ob Vertriebe mit vierstelligen Mitarbeiterzahlen oder einzelne Top-Vertriebler, sie alle nutzen die Kontakte des Hamburgers zu Banken, Maklerpools und Versicherungen, um eine neue berufliche Heimat zu finden. „Die richtige Wahl des Maklerpools entscheidet oft über die wirtschaftliche Zukunft von Vertrieben.“ so Thomas Münzel. „Sie ist jedoch nur ein Punkt auf einer langen Liste von Beratungsleistungen, die Vertriebe dringend brauchen, wenn sie sich von ihrer Stammorganisation trennen.“

Einige Beispiele aus der täglichen Arbeit von NewBizz: Eine große Vertriebseinheit möchte sich von ihrer Stammorga lösen. Dazu wird jedoch eine Finanzierung in Höhe von einer Million Euro benötigt. Thomas Münzel und sein Team stellen den Kontakt zu Investoren her. Damit ist der erste Schritt in die Selbstständigkeit erreicht, es folgen jedoch noch eine Reihe weiterer Hürden. Auch hier nutzt Thomas Münzel, der „Schattenmann“, seine Kontakte, zum Beispiel beim Thema Ausbildung. Im Rahmen der EU-Vermittlerrichtlinie wird das Thema Ausbildung immer wichtiger. Viele kleine Vertriebe fühlen sich dieser Herausforderung nicht gewachsen. NewBizz hat ein Akademiemodell entwickelt, das auch den Anforderungen kleinerer Vertriebe oder Maklerpools gerecht wird. Zusammen mit mehreren Ausbildungsinstitutionen wird eine praxisorientierte Weiterbildung garantiert, die mit einem IHK-Abschluß endet.

Das Erfolgsrezept von Thomas Münzel ist relativ einfach: "Ich bringe zusammen, was zusammen gehört." Auch Unternehmen, die sich in der Öffentlichkeit bekämpfen, bringt er zum Wohle beider Seiten zusammen. So nutzt er zum Beispiel seine langjährigen Erfahrungen im Strukturvertrieb, um Banken beim Aufbau von mobilen Vertriebssystemen zu unterstützen oder Vertriebe von großen Versicherungsgesellschaften zu coachen. Auch große Generalagenten nutzen die Kontakte von Thomas Münzel, wenn sie Kunden aufgrund ihres beschränkten Portfolios nicht die geeigneten Produkte bieten können. Er stellt die Kontakte zum Produktgeber her, vereinbart günstige Konditionen und führt mal wieder zusammen, was zusammengehört: Erfolg in der Finanzdienstleistung.



Ein weiterer Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der Betreuung und Coaching von Maklerpools. „Warum sollten sich nicht zwei oder drei Pools die aufwendigen Investitionen für eine Internetplattform teilen?“ so Thomas Münzel. „Ohne dass der Pool nach außen seine Eigenständigkeit verliert, kann die Kompetenz des anderen Pools genutzt werden. Die Optik wird auf den Pool entsprechend gelabelt. Dadurch haben beide Pools eine enorme Kosteneinsparung und steigern ihre Effektivität. NewBizz führt diese Kontakte zusammen und sorgt zusammen mit seinen externen Partnern, wie zum Beispiel Anbietern von Vergleichssoftware, für die reibungslose Umsetzung.