



Mit Manuela Dorn (l.) und Mag. Simona Jakubcova Bumberova (r.) koordinieren zwei Frauen die Leitung des Unternehmens in einer sonst sehr von Männern dominierten Branche.

Weibliche Doppelspitze in der internationalen Finanzwelt

Die vion gmbh beschreitet in vielen Bereichen Neuland. Zum einen sind es die attraktiven Aktienportfolios, mit denen auch Kleinanleger Optionen zur Verfügung haben, die sonst nur institutionellen Investoren offen stehen. Zum anderen ist es auch die Spitze des Unternehmens.

Mit Mag. Simona Jakubcova Bumberova und Manuela Dorn koordinieren zwei Frauen die Leitung des Unternehmens in einer sonst sehr von Männern dominierten Branche. Im Interview erklären die beiden Geschäftsführerinnen, was sie antreibt, wie sie das Unternehmen für die Zukunft aufstellen und was ihnen als Mensch und Führungskraft wichtig ist.

Wer ist vion?

Mag. Simona Jakubcova Bumberova: Wir sind ein junges, modernes österreichisches Unternehmen mit einer klaren zukunftsorientierten Ausrichtung. Die vion expandiert stark, wir sind mit Österreich, Tschechien, der Slowakei und Slowenien heute schon in vier Ländern Mitteleuropas tätig, künftig werden wir neue Märkte erschließen. Wir setzen auf eine auf den Bereich der Sachwerte fokussierte Philosophie, wo unseren Kunden exklusive Private-Banking-Strategien offen stehen.

Manuela Dorn: Gerade bei den Themen Geld, Vorsorge und Veranlagung kommt es auf Vertrauen und Kompetenz an. Uns ist es daher absolut wichtig, unsere Werte und Botschaften zu transportieren. Bei uns steht der Kunde, der Mensch, zu jeder Zeit im Mittelpunkt. Wir bieten Möglichkeiten, die es anderswo am Markt nicht oder nur sehr schwer gibt. Dies immer unter den Schwerpunkten Nachhaltigkeit, Transparenz und Innovation.

Wie behalten Sie den Überblick über die Steuerung des Unternehmens?

Manuela Dorn: Wir haben rund 400 angebundene Partner, die in den vier Ländern für uns tätig sind. Daher liegt es auf der Hand, dass wir uns die Verantwortungsbereiche aufteilen müssen. Ich kann meine individuellen Stärken in den Bereichen Human Resources, IT, Rechnungswesen, Verwaltung sowie Geschäftspro-

zesse ausleben. Wir haben damit eine klare Aufteilung der Kompetenzen.

Mag. Simona Jakubcova Bumberova: Nach der Stabilisierung des österreichischen Marktes kümmere ich mich jetzt um die Märkte in Tschechien und der Slowakei. Da ich Native Speakerin bin, genießen wir hier natürlich Vorteile. Darüber hinaus habe ich die Agenden Vertrieb, Marketing, Produktmanagement und Controlling übernommen.

Welche Komponenten braucht es für Wachstum und Expansion?

Manuela Dorn: Dafür braucht es in erster Linie die richtigen Partner. Unsere „vioniere“ sind bereits eine überdurchschnittliche Vertriebsmannschaft. Um nach vorn zu kommen, müssen wir gemeinsam den Vertrieb ganzheitlich analysieren und auf diesen Ergebnissen aufbauend die erfolgspfördernden und erfolgshemmenden Fakto-

ren benennen. Dann lässt sich meiner Meinung nach auch das wahre Potenzial ausschöpfen.

Mag. Simona Jakubcova Bumberova: Mir sind Transparenz und Qualität enorm wichtig, besonders weil unsere Berater ja in die Wohnzimmer der Kunden kommen. Ich bin überzeugt davon, dass Erfolg immer langfristig gedacht werden muss. Wir wollen nicht stehen bleiben, sondern durch visionäres Denken nach vorn kommen. Wir beziehen den Vertrieb in alle Prozesse ein und steigern durch laufende und aufeinander aufbauende Beratungen unsere Qualität.

Viele Bereiche können heute digital abgebildet werden. Steigen dadurch die Anforderungen an die Qualifikation der Berater?

Mag. Simona Jakubcova Bumberova: Eine gute Beratung kann nur auf gegenseitigem Vertrauen aufbauen, dafür ist Kompetenz die Basis. Wir setzen alles daran, dass unsere „vioniere“ immer am aktuellen Stand des Wissens sind. Da sich unsere Branche sehr schnell entwickelt und immer komplexere Produkte am Markt sind, steigen natürlich auch die Anforderungen. Ich bin sicher, dass das Bedürfnis nach persönlicher Beratung vorhanden ist und auch zunehmen wird. Geld ist Vertrauenssache, und Menschen brauchen jemanden, der ihnen beim Aufbau des Vermögens zur Seite steht.

Manuela Dorn: Wir haben ein sehr attraktives Angebot geschaffen, wir sprechen damit Menschen an, die sich nicht nur mit den Anforderungen des Marktes identifizieren können, sondern auch unsere Werte leben. Wir helfen Menschen dabei, ihr Leben selbstbestimmt in die Hand zu nehmen, sich vor Abhängigkeit zu schützen und sich aus ihrer Unwissenheit zu befreien. Natürlich richten wir unser Angebot auch an Frauen, denn hier herrscht nach wie vor ein hohes Maß an Ungleichheit, und viele Frauen befinden sich in Abhängigkeiten.

Wir befinden uns mitten in einer sehr herausfordernden Zeit. Wie sehen Sie die aktuelle Situation?

Mag. Simona Jakubcova Bumberova: Ich meine, es kommt fast immer auf den richtigen

Blickwinkel an, jede Krise birgt zwei Möglichkeiten in sich: Du kannst scheitern oder du kannst Erfolg haben. Wir haben uns klar für die zweite Variante entschieden und uns gleich zu Beginn mit den neuen Parametern arrangiert. Wir sind auf Online umgestiegen und können voller Stolz behaupten, dass uns dies gut gelungen ist. Wir konnten unser Wachstum, trotz der aktuellen Herausforderungen, fortsetzen.

Manuela Dorn: Wir haben alles darangesetzt, unsere Formate – sei es das Recruiting, die computerunterstützte Beratung und auch den gesamten und wichtigen Bereich der Schulungen – bestmöglich in Videoform abzubilden. Unser Haftungsdach und Produktpartner im Wertpapierbereich ist die Partner Bank aus Linz, die schon länger auf Online-Unterstützung setzt. Durch dieses Zutun konnte hier natürlich auch sehr viel bewegt werden.

Was nehmen Sie aus dieser Situation persönlich mit?

Mag. Simona Jakubcova Bumberova: Mir zeigen die aktuellen Entwicklungen, dass jetzt der richtige Zeitpunkt ist, sich auch beruflich neu zu orientieren. Diese Möglichkeit bieten wir. Egal ob als Quereinsteiger oder hauptberuflich tätig – es ist beides möglich. Unser Angebot im Bereich Karriere schafft die Möglichkeit, dass jemand sein Leben verändern kann. Wir setzen mit unserer Sachwert-Philosophie auf Immobilien, Wirtschaftsbeteiligungen und Gold – Strategien, die auch von Wohlhabenden verfolgt werden. Wir stellen diese Konzepte und Strategien jedermann zu Verfügung.

Manuela Dorn: Die momentanen Entwicklungen geben uns einen klaren Auftrag mit. Wir müssen der Gesellschaft etwas zurückgeben. Wir haben daher die Aktion #zukunftstiften in Form der vion-Vereinsförderung ins Leben gerufen. Wir helfen damit dem Nachwuchs bei Sportvereinen. Diese unmittelbare Form der Unterstützung findet in enger Kooperation mit dem Cordial-Cup Tirol – einem der größten Fußball-Nachwuchsturniere Europas – und der Partner Bank statt. Von den Vorträgen, Beratungen und Informationen, die in Zusammenarbeit mit den Vereinen umgesetzt werden, profitieren nicht nur die Teilnehmer, auch die Vereine erhalten eine direkte Unterstützung.

PARTNER-PORTRÄT



Manuela Dorn, Geschäftsführung vion gmbh

Simona Jakubcova, Geschäftsführung vion gmbh

Firmenporträt

Als finanzieller Lebensbegleiter steht die vion gmbh gemeinsam mit den selbstständigen Vertriebspartnern den Kunden in vielen Bereichen zur Seite: seien es die Schaffung von Eigenheim, die Themen Absicherung und Vorsorge für die Pension, allgemeine Fragen zum Vermögensaufbau oder die Absicherung des Einkommens. Als modernes und international tätiges Finanzdienstleistungsunternehmen verfolgt die vion gmbh eine klar auf den Bereich der Sachwerte ausgelegte Philosophie, wo Kunden von exklusiven Private-Banking-Strategien und Konzepten profitieren, die im Regelfall nur institutionellen Anlegern offen stehen.

Kontakt

Klaus Petermel
vion gmbh

vion_headoffice
Hafferlstraße 7
4020 Linz

Tel.: +43/664/963 85 29
E-Mail: office@vion-invest.com
Internet: www.vion-invest.at