

Presseinformation

Valued ASSET baut Team nach erstem Geschäftsjahr aus Verena Dohr und Karl Unger neu bei Valued ASSET

Im Februar 2013 gründete Werner Holzhauser die Valued ASSET Consulting und Vertriebsservice GmbH. Heute blickt er auf ein erfolgreiches erstes Geschäftsjahr zurück. Um die Betreuung seiner Kunden in gewohnter Qualität fortzuführen zu können stockt er sein Team jetzt weiter auf: Vertriebsprofi Verena Dohr und Versicherungsurgestein Karl Unger sind die zwei neuen Namen bei Valued ASSET.

Holzhauser, Geschäftsführer Valued ASSET: „Seit der Gründung meines „Start Ups“ ist ein Jahr vergangen und ich freue mich sehr jetzt sagen zu können, dass unser Geschäftskonzept extrem gut angenommen wird. Insbesondere betrifft das unsere Angebote im Vertriebsmanagement. Natürlich hat uns die Selektion der Produktpartner, von denen wir in der Startphase die Mandate für das Vertriebsmanagement erhalten haben, sehr viel gebracht. Denn gerade der Sachwertbereich spielt in der Vorsorge eine immer wichtigere Rolle – sowohl für Anleger als auch kompetente Vorsorgespezialisten. Edelmetalle und Immobilien zeigen für Anleger die größten Steigerungspotentiale auf – das bestätigen auch aktuelle Umfragen. Wir arbeiten in diesen Bereichen mit außerordentlich kompetenten Partnern am österreichischen Markt zusammen. Und das ist für uns sehr wichtig, denn wir setzen auf nachhaltige Partnerschaften, nicht auf Quick-Wins.“

Um die Betreuung von Vertriebspartnern und Kunden im Consulting- und Produktentwicklungsbereich weiterhin in gewohnter Qualität garantieren zu können holt Holzhauser jetzt zwei Kollegen aus der Branche an Board.

Verena Dohr (32) erweitert Vertriebspartnerbetreuung von Valued ASSET

Für den weiteren Auf- und Ausbau des Vertriebswegs Österreich holte Holzhauser mit Anfang Februar 2014 Verena Dohr als Key Account Managerin zu Valued ASSET. Dohr hat ihre gesamte Berufslaufbahn im Banken-, bzw. im Finanzsektor verbracht - in den vergangenen fünf Jahren als Verkaufsleiterin einer Tochterunternehmung einer Österreichischen Großbank. Nebenbei absolvierte sie die Prüfung zum Finanzberater, die Ausbildung zum Vermögensberater sowie diverse Fach- und Verkaufsseminare und bringt somit umfassendes Know How und Erfahrung in der Vertriebspartnerbetreuung mit ins Team.

Branchenurgestein Karl Unger (60) verstärkt Consulting und Produktentwicklung

Karl Unger ist seit dem Jahr 1979 in der Versicherungswirtschaft aktiv - seit 1980 in den Vorgängergesellschaften der heutigen UNIQA. Als langjähriger operativer Holdingvorstand und zuletzt auch Aufsichtsrat zeichnete Unger während dieser Jahre für die Bereiche Betriebsorganisation, IT, Rechnungswesen, Qualitätsmanagement, Unternehmensplanung und das Privatkundengeschäft verantwortlich. Unger wird seine langjährige Expertise in den Bereichen

Betriebsorganisation, IT und Produktentwicklung nun auch für die Kunden der Valued ASSET einsetzen.

Unger: "Consulting bedeutet bei Valued ASSET weit mehr als die Präsentation von vorgefertigten Power Points. Hier arbeiten erfahrene Manager mit höchster Expertise, die über das Know How verfügen, um Situationen und Unternehmen zu analysieren und als Ergebnis auch wirklich Machbares vorzuschlagen. Das mag selbstverständlich klingen - ist es aber nicht."

Werner Holzhauser, Geschäftsführer Valued ASSET: "Die Mitarbeit von Karl Unger ist für uns ein extrem wichtiger weiterer Baustein, um die bestmögliche Betreuung unserer Klienten sicher zu stellen. Ich kenne am Markt niemanden, der so langjährige und umfassende Erfahrung mitbringt wie er - und auch auf persönlicher Ebene freue ich mich sehr darüber wieder mit ihm zusammenzuarbeiten. Und eines stellen wir im Team sicher – Visionen mit dem notwendigen Pragmatismus. "

Über Valued ASSET Consulting und Vertriebservice GmbH

Valued ASSET begleitet Unternehmen in Österreich, Deutschland und der Schweiz in den Bereichen Produktentwicklung, Vertriebsmanagement und Unternehmensberatung. Neues, nachhaltiges Erfolgspotential zu entwickeln und dieses langfristig zu sichern ist das Ziel.

In der Produktentwicklung stehen sachwertorientierte Lösungen im Mittelpunkt. Aber auch traditionelle Investmentprodukte im Wertpapier- und Versicherungsbereich werden weiterentwickelt. Vertriebsmanagement bedeutet für Valued ASSET eine umfassende Beratung und Betreuung ihrer Kunden vom Produktdesign über die Implementierung und die Organisation von Schulungen bis hin zum klassischen Sales-Support. Zu den ausgewählten Produktpartnern gehören unter anderem die ifa (Institut für Anlageberatung AG) für den Bereich Immobilien (Bauherrenmodelle, Ertragswohnungen etc.), die protected Noble Metals GmbH für den Bereich Veranlagung in Edelmetalle und für den Bereich Energieeffizienz Oxford Energy. In der Unternehmensberatung bietet Valued ASSET offene, faire und transparente Beratung - ohne dabei Unruhe ins Unternehmen zu bringen.

Web: www.valuedasset.at

Rückfragehinweis:

Mag. Ulla Arias Vicioso - Pressesprecherin
Valued ASSET Consulting und Vertriebservice GmbH
Thomas-Klestil-Platz 3, 1030 Wien
Mail: ulla.arias-vicioso@valuedasset.at
Mobil: +43 650 962 37 14