



BNI[®]

Deutschland

Österreich

Schweiz

Success**NET**

BNI-Magazin

Frühjahr 2018



**Weltweite Kontakte
mit BNI Connect**

Changing the Way the World Does Business[®]



Foto: Dirk Kttelsberger

Inhaltsverzeichnis

- 3 Tipps vom Vorzeigenetzwerker
- 4 Fremdschlafen während der Wohnungssanierung
- 5 Vom Chapterwechsel zum Platinum-Chapter
- 6 Kevin Barber neuer Chairman der BNI Foundation Worldwide
- 7 2017: 966 Mio. Euro Umsatz für deutsche, österreichische und Schweizer BNI-Unternehmer
- 8 Auf den Spuren von 007
- 9 Ich kam, sah und war überzeugt
- 10 Superfrühstücke in Konstanz und Münster/Osnabrück
- 11 »Für jeden Jungunternehmer empfehlenswert«
»Dank BNI kann ich meinen orientalischen Traum leben«
- 12 Mehr Sichtbarkeit durch Medienberichte
Ritz Carlton – Zusammenarbeit mit Mitbewerbern führt zum Erfolg
- 13 Vom Zweifel zur Überzeugung
- 14 Umsatz statt Kaltakquise
Empfehlung für 150.000-Euro-Videoproduktion für Sportwagen der Extraklasse
- 15 Vom eingeladenen Besucher zum Auftrag
- 16 Wir gratulieren
- 17 Events & Mehr
- 18 Wunschkontakte lohnen sich
Weltweiter Kontaktaufbau mit BNI Connect
- 19 Aktion gegen Abwanderung
- 20 Aufbau – Wir suchen Unternehmer in Deutschland

Titelbild

Die Global Logistics Group nutzt BNI Connect, um weltweit erfolgreich Kontakte zu anderen BNI-Unternehmen zu knüpfen.
Mehr dazu auf Seite 18.

Liebe Netzwerk-Freunde,

vergangene Woche haben wir ein Unternehmerteam besucht. Es waren beeindruckende Momente und Stunden, die wir dabei erleben durften. Bereits um 6:30 Uhr trafen wir auf 80 motivierte Unternehmer, die den Raum mit Leben erfüllten. Die zwölf Besucher wurden schon beim Eingang von den Besucherbetreuern erwartet und sofort mit den wichtigsten Informationen versorgt.

Die Kurzpräsentationen waren allesamt prägnant und punktgenau ausformuliert. Wir wissen ja, je konkreter ein Wunsch geäußert wird, desto besser ist es. Es ist auch immer wieder schön zu sehen, wie souverän Menschen ihre Präsentationen vor einem großen Publikum halten. Menschen, die vor zwei Jahren nur in ihren Alpträumen daran gedacht hätten, vor einer großen Gruppe zu sprechen. Diese persönliche Weiterentwicklung fällt uns immer mehr auf, sie ist ein wichtiger Teil unseres Netzwerks geworden. Die Trainings, Schulungen und Workshops haben vielen Menschen entscheidend weitergeholfen.

Immer ein Höhepunkt ist die Weitergabe der Empfehlungen. Dieses Unternehmerteam hat es wieder einmal geschafft, dass alle Mitglieder das bekommen, wonach sie in der Vorwoche gesucht haben. Ausgesprochene Empfehlungen und Kontakte zu ihren Wunschkunden. Das Geheimnis, absolutes Vertrauen, aufmerksames Notieren der Wünsche, überverhältnismäßig viele 4-Augen-Gespräche und im Alltag immer und überall die Ohren und Augen offenhalten. Kein Wunder, dass das Team stetig wächst, es ist mittlerweile ein richtiger Wirtschaftsfaktor in der Region, wo Woche für Woche durchschnittlich 250.000 Euro Umsatz gemacht werden.

»Wo in Deutschland oder Österreich ist dieses Unternehmerteam?«, fragen Sie sich vielleicht. Wir sind überzeugt, es kann in jeder deutschen und österreichischen Stadt sein. Wenn wir gemeinsam das Motto »Wer gibt, gewinnt!« verinnerlichen und täglich leben, dann stehen uns alle Türen und Möglichkeiten offen. Es liegt allein in unserer Entscheidung, an unserem Willen, wir können die Art und Weise verändern, wie in der Welt Geschäfte gemacht werden.


Michael Mayer


Harald Lais



Tipps vom Vorzeigenetzwerker

Bereits zum zweiten Mal in Folge wurde Ingo Wucherer zum Netzwerker des Jahres in Tirol gekürt. Der Geschäftsführer eines angesehenen Energieunternehmens mit Standort in Landeck ist Gründungsmitglied des Unternehmerteams VIA CLAUDIA. Seine beeindruckenden Statistiken in 21 Monaten:

- 419 ausgesprochene Empfehlungen
- Über 90% seiner Empfehlungen münden in Geschäft
- 310.000 Euro gegebener Umsatz
- 87 Besucher
- 100% Anwesenheit

»Er bemüht sich um jedes Mitglied in der Gruppe, egal wie exotisch das Fachgebiet ist. Er ist ein richtiger Geber und sein Engagement inspiriert und motiviert auch andere Mitglieder unglaublich. Ingo hat enorm viel dazu beigetragen, dass das Unternehmerteam VIA CLAUDIA erfolgreich ist«, freut sich Enrico Maggi, BNI-Exekutivdirektor in Tirol. Beim BNI-Weihnachtsfrühstück hat Ingo seine besten Netzwerktipps präsentiert:

Ziele setzen

- Ingos Ziel: Mindestens fünf Empfehlungen pro Woche und im Jahresschnitt einen Besucher pro Woche

Briefe deine Umgebung

- Briefe deine Verwandten, Bekannten, Freunde laufend über BNI.
- Auch die Mitarbeiter werden in seiner Firma laufend mit BNI konfrontiert.
- Bewirb BNI mit Leidenschaft!

Zeitmanagement

- Nimm dir zwei Stunden pro Woche Zeit, um Empfehlungen für deine Kollegen zu generieren und um Besucher einzuladen.
- Kontaktiere Besucher unbedingt nochmals zwei Tage vor dem Frühstück.

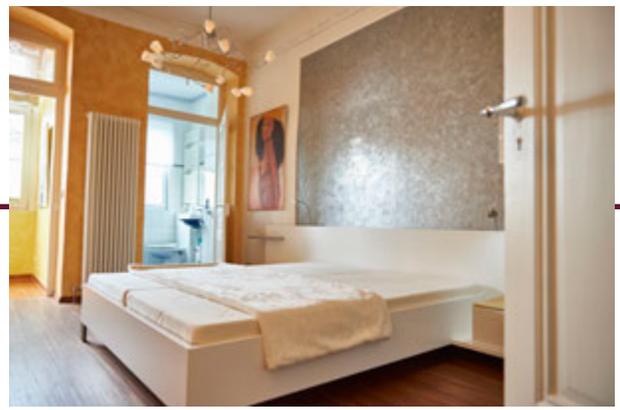
Ändere deine Kaufgewohnheiten

- Organisiere dir die Folder deiner Unternehmerteamkollegen.
- Platziere diese Unterlagen in deiner Sichtweite – im Büro, im Auto und zuhause.
- Gib jedem Kunden und Bekannten einen Folder.

Kontakt

Ingo Wucherer
 Wucherer Energietechnik Gmbh
 Unternehmerteam VIA CLAUDIA, Tirol
 + 43 (0)5442 62660
 wucherer@wucherer-energie.at
 www.wucherer-energie.at





Fremdschlafen während der Wohnungssanierung

Karlsruher BNI-Handwerker und -Dienstleister schließen sich zusammen

Bereits vor zehn Jahren wurde in Karlsruhe die Idee umgesetzt, rund um das Thema Wohnen alles aus einer Hand anzubieten. Mittlerweile sind es elf langjährige BNI-Unternehmer aus drei Karlsruher Unternehmerteams, die eine 4-Zimmer-Altbauwohnung in der Durlacher Allee 49 als gemeinsame Ausstellung nutzen. »Als Sanitärbetrieb steht man immer vor der Herausforderung, einem Kunden etwas zu empfehlen, dass er am besten selbst einmal erlebt haben sollte. Das Erlebnis einer Dampfdusche oder eines Whirlpools kann ich aus dem Katalog nicht verkaufen. Deshalb entstand bei mir die Idee des Ateliers 49«, so Marcus Fuller aus dem Unternehmerteam FÄCHER.

Veranstaltungsort und Wohnort zum Ausprobieren

Neben dem repräsentativen Zweck wird das Atelier 49 auch als Veranstaltungsort für Neukundenevents und Präsentationen von Produkten genutzt. Zu diesen Veranstaltungen lädt jeder seine Kunden ein: ein echter Turbo und Mehrwert für die jeweils anderen Mitglieder. So verschafft sich das Team einen großen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Mitbewerbern in der Stadt.

Den Kunden erwartet eine komplett ausgestattete und funktionsbereite Einrichtung. Dort kann er probewohnen und Dinge ausprobieren und erleben. »Wenn wir größere Renovierungen oder Sanierungen haben und der Kunde auf uns als Handwerksverband zurückgreift, dann kann er in der Zeit der Maßnahme kostenfrei darin wohnen. So können die Handwerker in Ruhe umbauen und der Kunde ist bestens versorgt«, so Horst Schuster, Elektriker und Gründungsmitglied des Unternehmerteams FÄCHER.

In den Bereichen Schreinerhandwerk, Elektrik, Sanitär, Metallbau, Bauunternehmung, Raumausstattung, Unter-

haltungselektronik/Smarthome, Fensterbau, Garten- und Landschaftsbau sowie Maler bekommt der Kunde alles aus einer Hand. »Die Vorteile für den Kunden sind dabei schnell erklärt: Da wir als BNI-Firmen schon über zehn Jahre zusammenarbeiten, kennen sowohl wir uns sehr gut als auch unsere Mitarbeiter sich untereinander. So kann für den Kunden wesentlich effektiver gebaut und geplant werden«, so Mario Öhlinger, Raumausstattemeister und BNI-Gebietsdirektor.

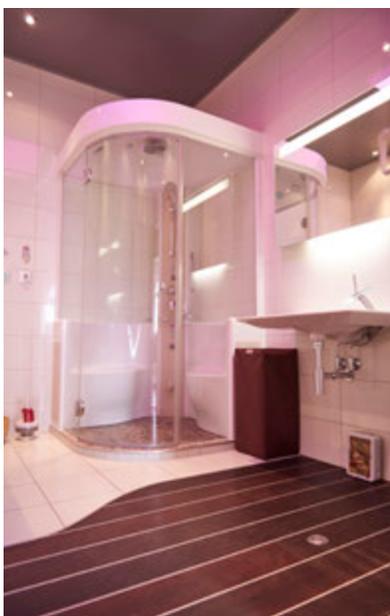
Schnelle Abstimmung und große Aufträge

Da sich das Team einmal die Woche bei BNI trifft, kann im Sinne des Kunden vieles auf dem kurzen Dienstweg besprochen und organisiert werden. Abstimmungsprobleme gibt es nicht. Und gerade die reibungslose Koordinierung unterschiedlicher Gewerke bei einer Renovierung bzw. Sanierung ist für den Bauherrn eine große Herausforderung, die ihm das Atelier 49 komplett abnimmt.

Weit über 100 Aufträge

Vergangenen Herbst wurde so eine Wohnung für über 250.000 Euro komplett saniert. Der Kunde wohnte dabei ganz entspannt im Atelier und das Handwerkerteam konnte zuverlässig und im Zeitplan liefern. Das Handwerkerteam tauscht in seinem Unternehmerteam FÄCHER im Schnitt 20 Empfehlungen in der Woche aus, ein Turbo für die Unternehmen, aber eben auch für das Unternehmerteam. Weit über 100 Aufträge hat das Team schon erfolgreich für seine Kunden abwickeln können, bei einem Auftragsvolumen deutlich über zwei Millionen Euro.

Kontakt
Mario Öhlinger
 Inneneinrichtung, Raumausstatter
 Unternehmerteam FÄCHER, Karlsruhe
 +49 (0)721 29136
 info@textile-wohndeeen.de
 www.textile-wohndeeen.de



Fotos: Atelier 49



Vom Chapterteamwechsel zum Platinum-Chapter

Von Anfang an war sein Ziel, ein großes Unternehmerteam zu gründen, eines, das gleich mit ordentlichem Umsatz startet und Schwung in die Region bringt. Mit viel Engagement und Durchsetzungswillen gelang es ihm, 17 Mitglieder für das neue Unternehmerteam SCHLOSS MARTFELD zu gewinnen. Schlussendlich wurde in zwei Gründungswellen mit 38 Mitgliedern gegründet.

Die Stimmung und die Zusammenarbeit unter den Gründungsmitgliedern war laut Kai grandios, was auch dazu führte, dass das Unternehmerteam großartig loslegte: Nach nur drei Monaten wurde die Eine-Million-Umsatzgrenze bereits überschritten und das Team konnte sich über das 50. Teammitglied freuen. Mittlerweile hat das Unternehmerteam den Platinum-Status (zumindest drei Monate in Folge 50+ Mitglieder) souverän erreicht. »Sofern in der eigenen Nähe keine Gruppe aktiv ist, kann ich nur empfehlen, ein ‚eigenes‘ Team vor Ort aufzubauen. Sucht euch dazu motivierte,



engagierte und verlässliche ‚Mitinitiatoren‘ sowie eine möglichst tolle Location für die Treffen, in die sich Besucher gerne einladen lassen«, ist Kais Tipp an alle BNI-Unternehmer, die planen, ein neues Team zu bilden.

Im Herbst 2017 gab es die Gründungsfeier des Unternehmerteams SCHLOSS MARTFELD.

Foto: Fotostudie Frege

Kontakt
Kai Erlemeyer
E-Technik & Lichtgestaltung Erlemeyer
Unternehmerteam SCHLOSS MARTFELD,
NRW-Mitte
+49 (0)2332 912691
elektro@erlemeyer.de
www.erlemeyer.de

Kooperation BNI-Businesspartner



Das HUBIT-Franchise-Programm für Franchise-Nehmer



Datenschutz in besten Händen

Was ist ein Unternehmen, ohne seine Daten? Genau, handlungsunfähig. Damit das keinem Unternehmen passiert, hat Hays Hösel vor zehn Jahren mit HUBIT ein Dienstleistungsunternehmen für Datenschutz und Informationssicherheit gegründet. Mittlerweile ist HUBIT deutschlandweit ein kompetenter Ansprechpartner für Sicherheitsprüfungen, Mitarbeiter-Schulungen, Analysen und Audits zum Datenschutz.

Zum wachsenden HUBIT-Kundenstamm gehören Unternehmen aus dem Handwerk, der Dienstleistung, dem E-Commerce und der Industrie. Als zertifizierte Datenschutzbeauftragte, Juristen und IT-Experten setzt das kompetente 5-köpfige Team aktuelle Datenschutzrichtlinien maßgeschneidert um.

Sicherheit für Kunden und Partner

Hays Hösel ist seit sechs Jahren engagiertes Mitglied im BNI und dort seit mehreren Jahren als Partnerdirektor aktiv. Daneben referiert er regelmäßig auf Fachtagungen, Symposien und Kongressen zum Thema Datenschutz und Informationssicherheit.

Der nächste Schritt ist der Aufbau eines deutschlandweiten Franchise-Netzwerkes. „Mit Franchise-Nehmern in allen großen Städten Deutschlands wollen wir unseren Kunden lokale Ansprechpartner für den Datenschutz bieten“, so Hösel. Gewünscht sind dafür selbständige Datenschützer oder technik-affine Quereinsteiger. „Unsere zukünftigen Weggefährten gewinnen mit HUBIT einen starken Partner, denn wir bieten auch hier Sicherheit - vom funktionierenden Marketingkonzept bis hin zur Urlaubsvertretung oder dem fachlichen Austausch.“

Tel. 0800.50501050
 info@hubit.de
 www.hubit.de

HUBIT
 DATENSCHUTZ



Kevin Barber neuer Chairman der BNI Foundation Worldwide

Wesentlicher Zweck der Stiftung ist die Unterstützung bei der Ausbildung von Kindern und jungen Menschen, vor allem auf dem Weg ins Berufsleben. Kevin Barber über seine Gründe, sich für die Foundation zu engagieren.

Den 12. Oktober 2013 verbrachte ich mit John Magiriba Lwanga, besser bekannt als Johnny Strange, Mitgründer und Sänger der erfolgreichen Hip-Hop-Band Culcha Candela. Grund war eine Spende von 1.000 Euro, die BNI Südwest einer Schule im Taubertal zugesichert hatte. Daraus ist nicht nur eine unwahrscheinliche Freundschaft entstanden, die bis heute hält, sondern auch viele neue Kontakte. Das war reiner Zufall, eine Spendenübergabe in gleicher Höhe im September 2014 an Jürgen Klopp war dann aber geplant. In beiden Fällen entstanden Gespräche, auch über BNI, mit Menschen, die wir sonst nie kennengelernt hätten – und sie entstanden, weil wir uns gemeinsam für andere, denen es nicht so gut geht, interessiert haben.

re und gerade junge Menschen sehen bei einer Anstellung genau hin, ob und wo sich ihr potentieller Arbeitgeber sozial engagiert.

Als mich Beth Misner im Oktober 2017 gebeten hat, Chairman der BNI Foundation Worldwide zu werden, zögerte ich kurz. Wie geht das zeitlich von Deutschland aus? Aber nach kurzer Zeit war mir klar, ich muss das definitiv machen. Ich bin überzeugt davon, dass BNI-Unternehmerteams in der ganzen Welt schon so viel für Kinder und deren Ausbildung tun, dass unser Footprint bereits viel größer ist, als wir denken. Der Gesamtbetrag wird uns alle umhauen – ich wette, wir liegen weltweit schon über 10 Millionen US-Dollar! Jetzt müssen wir nur einen Weg finden, den Betrag zu erfassen! Und für eure Hilfe dabei sage ich jetzt schon vielen Dank!

Durch die weltweite aktive Beteiligung einzelner BNI-Mitglieder und ganzer Unternehmerteams an der BNI Foundation und an dem Business-Voices-Programme schaffen wir heute die Voraussetzung, dass durch Bildung eine bessere Geschäftswelt für morgen entsteht.

Kontakt
Kevin Barber
 Exekutivdirektor BNI Südwest
 +49 (0)6222 305 383 23
 kb@bni-suedwest.de
 www.bni-suedwest.de
 www.bnifoundation.org
 www.bni-foundation.de
 www.bni-foundation.at



Der neue BNI Foundation Chairman Kevin Barber (r.) mit seinem Vize David Kauffmann (l.) sowie Beth und Ivan Misner



Kevin Barber (l.) BNI-Exekutivdirektor Südwest und Gründer der BNI-Stiftung in Deutschland, und BNI-Partnerdirektor Dieter Junge (r.) überreichen Jürgen Klopp 2014 einen Scheck über 1.000 Euro für die BVB-Stiftung.

Foto: Florian Wachendorf

Lange Zeit dachte ich auch als Exekutivdirektor, dass es bei BNI nur um mehr Umsatz geht. Je mehr sich Unternehmerteams aber lokal mit sozialen Projekten beschäftigt haben, desto mehr Mitglieder sagten dazu »na endlich geht es nicht nur ums Geschäft«. Und so ist es auch – erfolgreiche Unternehmer geben zurück und stellen dabei sicher, dass es ihrem Umfeld, in dem sie Geschäfte machen, möglichst gut geht. Das fühlt sich nicht nur gut an, es bringt Sichtbarkeit für das eigene Unternehmen und es entstehen Kontakte zu Menschen, die man sonst nie kennengelernt hätte. Für BNI-Unternehmer und -Unternehmerteams ist es nicht anders. Fachkräfte sind heute Mangelwa-



Foto: mathisbeutel.de

	2017	2016
Mitglieder DACH	13.350	12.013
Anzahl der Unternehmerteams DACH	472	440
Empfehlungen DACH	483.000	441.000
Umsatz in Mio. EUR	966	801

2017: 966 Mio. Euro Umsatz für deutsche, österreichische und Schweizer BNI-Unternehmer

483.000 Empfehlungen wurden in den 472 Unternehmerteams in Deutschland, Österreich und der Schweiz vergangenes Jahr ausgesprochen, die zu einem zusätzlichen Umsatz von 966 Mio. Euro (+21 % zu 2016) geführt haben. Damit hat jeder BNI-Unternehmer durchschnittlich 72.400 Euro Umsatz auf Basis von Empfehlungen erwirtschaftet.

In Deutschland, Österreich und der Schweiz gab es mit Stichtag 1.1.2018 exakt 13.350 BNI-Mitglieder unterschiedlichster Fachgebiete, die sich einmal wöchentlich um 7 Uhr morgens treffen, sich präsentieren und gegenseitig Empfehlungen aussprechen. »BNI verändert die Art und Weise, wie

erfolgreiche Geschäfte gemacht werden. Weg von der leider immer noch vorherrschenden Ellbogenmentalität, hin zu einem gemeinsamen Miteinander, das auf Vertrauen und Wertschätzung basiert. Die kontinuierlichen, massiven Steigerungen bei Empfehlungen und Umsatz für unsere Mitglieder in den vergangenen Jahren zeigen, dass dieser Ansatz immer mehr gelebt wird. Darauf sind wir besonders stolz. Zugleich wissen wir auch, dass wir noch weitere zehntausende Unternehmer in der DACH-Region erreichen können, die nach den gleichen Prinzipien arbeiten und erfolgreich sein wollen«, sagt Harald Lais, BNI-Nationaldirektor für Deutschland und Österreich.

14 Regionen mit mehr als 20 Mio. Euro Umsatz

Das BNI-Netzwerk ist in Deutschland und Österreich in 64 Regionen aufgeteilt, 14 davon konnten 2017 über 20 Mio. Euro für ihre Mitglieder verzeichnen: (Angabe in Mio. Euro)

- | | |
|--------------------------|------|
| 1. Niederösterreich | 40,9 |
| 2. Oberösterreich | 40,3 |
| 3. Münster/Osnabrück | 39,4 |
| 4. Karlsruhe | 35,6 |
| 5. Wien | 30,8 |
| 6. Bremen | 27,3 |
| 7. Nürnberg | 27,2 |
| 8. München | 27,0 |
| 9. Steiermark/Burgenland | 24,8 |
| 10. Koblenz | 22,7 |
| 11. Stuttgart | 22,7 |
| 12. Heidelberg | 22,2 |
| 13. Konstanz | 22,0 |
| 14. Salzburg/Kärnten | 20,0 |

Kooperation BNI-Businesspartner



Leader-Ship-Training
der Corporate-Health-Germany Ltd.

Patric Illigen, Geschäftsführer
Hauptstr. 36, 42555 Velbert
Tel: +49 (0) 1575/46 77 352
skipper@leader-ship-training.de
www.leader-ship-training.de

Leader - Ship - Training

Teambuilding - Training - Strategie




Gesunde Mitarbeiter sind der wichtigste Erfolgsfaktor für Unternehmen. Gesunde Führung ist daher das A und O für Unternehmer und deren Führungskräfte. Mit dem Konzept „Leader-Ship-Training“ verbinden wir hochwertige Trainings im Kontext der Mitarbeitergesundheit mit einer einzigartig nachhaltigen Umgebung und totaler Entschleunigung vom Alltag.

Wir nehmen Ihre Führungskräfte oder Mitarbeiter mit auf unsere große, moderne Motoryacht in Friesland (NL) und kombinieren hierbei Ausbildungen an Bord mit Übungen in der Natur. Unser Motto hierbei: „Stell Dir nicht einfach vor, Du bist auf einer Insel - Sei auf einer Insel“. Egal, ob Teambuilding, Führungskräfte-Training, Motivationstage oder eine hochvertrauliche Strategieklausur, unser erfahrenes Team erstellt für Sie ein individuelles Angebot und kümmert sich in jeder Phase persönlich um Sie.

Für maximalen Komfort erfolgt die Unterbringung bei unseren Events in hochwertigen Hotels entlang unserer Routen, die immer fußläufig vom Liegeplatz erreichbar sind.

Wir freuen uns sehr darauf, Sie an Bord zu begrüßen.



Beeindruckende Kulisse am Gaislachkogel

Auf den Spuren von 007

Unternehmerische Verfolgungsjagd auf 3.048 Höhenmeter



Michael Mayer, BNI-Nationaldirektor für Österreich und Deutschland, und Tirols Exekutivdirektor Enrico Maggi

Der spektakuläre Drehort des James-Bond-Blockbusters Spectre am Gaislachkogel war für 80 BNI-Unternehmer der passende Ort für den zweiten Tiroler BNI-Gletscherbrunch. Am 29. September trafen sie sich an diesem Hotspot in den Tiroler Alpen zum Netzwerken. »Unsere Unternehmer sind zwar keine Agenten, aber sie stehen James Bond an Einsatz, Motivation und Durchsetzungsvermögen in nichts nach. Dieser spektakuläre Schauplatz passt perfekt zu uns. Auch wenn es beim Netzwerken nicht ganz so actiongeladen wie bei einer Verfolgungsjagd von 007 zugeht – für die Unternehmen unserer Mitglieder geht es steil bergauf«, sagt Enrico Maggi, Exekutivdirektor von BNI Tirol, und Organisator des weltweit höchsten BNI-Meetings.

Das Gourmetrestaurant ice Q, das architektonische Meisterwerk am Gipfel des Gaislachkogels, bot die ideale Kulisse für das adrenalingeladene Netzwerken. Für diese Vernetzung sind die BNI-Unternehmer aus Vorarlberg, Salzburg, der Steiermark, Oberösterreich, Niederösterreich, Wien, Bayern, Koblenz, Stuttgart und sogar Hamburg angereist.

Bei atemberaubender Aussicht auf 3.048 Metern genossen die 80 Unternehmer einen herrlichen Gletscherbrunch mit Buffet und Sekt und lauschten den spannenden Vorträgen von Nationaldirektor Michael Mayer und Gunther Verleger, Exekutivdirektor von BNI Stuttgart-Ulm. Dieser stellte sein neues Buch vor, das sofort nach Neuerscheinung Platz 1 der Amazon-Verkaufscharts in der Rubrik Marketing und Vertrieb stürmte. Unter dem Titel »Ihr guter Ruf verkauft, sonst nichts!« verrät er, wie Mitarbeiter, Führungskräfte und Selbstständige zum Turbo für ihr Unternehmen werden. Mit einem »bewegten Training« sorgte Teamtrainerin Anne Damm für einen belebten Start in den Tag und förderte mit dieser Methode die Teamentwicklung und den Zusammenhalt der BNI-Unternehmer. Anschließend wurde die Baustelle des neuen James-Bond-Museums besichtigt und bei dem einen oder anderen Getränk weiter genetzt.

Kontakt
Enrico Maggi
 Exekutivdirektor BNI Tirol
 +43 (0)664 411 66 79
enrico.maggi@bni-tirol.at
www.bni-tirol.at



80 Unternehmer beim Netzwerken
 Fotos: © derEVENTfotograf



Foto: mathisbeutel.de



Ich kam, sah und war überzeugt

Umsatz innerhalb der vergangenen zwei Jahre mehr als verdoppelt und fünf neue Arbeitsplätze geschaffen

Nachdem Steuerberaterin Christine Prager zehn Jahre als Gesellschafterin einer mittelständischen Steuerberatungskanzlei in Koblenz tätig war, wollte sie es 2015 nochmal wissen und machte sich mit einer Mitarbeiterin selbständig.

Das Finden von neuen Mandanten hat sich für Steuerberater deutlich verändert: war es früher fast ein Selbstgänger, heißt es heute aktiv Akquise zu betreiben. Mit diesem Bewusstsein stieß Christine auf BNI. Bei einer Gründungsveranstaltung lernte sie das Netzwerk kennen. »Meine Erwartungen waren so, dass ich auf ca. 100 Unternehmer treffe, die sich gegenseitig auf die Schulter klopfen, um sich zu bestätigen, wie toll sie sind. Das, was dann kam, hatte ich nicht erwartet. Es herrschte eine so lockere, fröhliche und dynamische Atmosphäre, dass ich direkt »angesteckt« wurde.«

Noch während der Veranstaltung fiel ihre Entscheidung, sich zu bewerben.

Jedoch war ihr Fachgebiet in diesem Unternehmerteam bereits vergeben. Christine blieb hartnäckig und fragte bei Peter Blum, dem Exekutivdirektor für Koblenz, immer wieder nach. Dann gab es sie, die Möglichkeit, ab Oktober 2015 im Westerwald das neue Unternehmerteam MONS TABOR aufzubauen. Sieben Monate später wurde mit 36 Mitgliedern erfolgreich gegründet.

Die Möglichkeiten, die Christine durch BNI geboten wurden, sind für sie nach eigenen Worten von unschätzbarem Wert. Seit der Gründung ihrer Einzelkanzlei 2015 hat sich ihr Personal auf sechs Mitarbeiterinnen erhöht. Noch vor zweieinhalb Jahren hätte sie im Traum nicht daran gedacht, vor vielen Menschen zu sprechen. Dies hat sich durch BNI geändert und ihr Umsatz hat sich in den vergangenen zwei Jahren mehr als verdoppelt. Christine fasst die Vorteile wie folgt zusammen:

• Empfohlen zu werden, ist der effektivste Weg, Umsatz zu machen! Durch klare Regeln – verbunden mit der Bewältigung bestimmter Herausforderungen – bietet das System von BNI hierfür eine erfolgreiche Plattform.

• Meinungs austausch auf Augenhöhe: Jedes Mitglied ist ein Unternehmer, der seine Sorgen und Nöte hat, über die er oftmals nicht sprechen kann, weil ihm die Austauschpartner fehlen. Bei BNI findet ein reger Austausch statt, sodass sich die einzelnen Unternehmer in der Bewältigung der täglichen Aufgaben gegenseitig unterstützen können.

• Kontakt zu den Menschen, die BNI ausmachen.

• Mitglieder sind gefordert, aus der eigenen Komfortzone herauszukommen. Das führt dazu, dass sich jeder Einzelne positiv entwickelt.

Kontakt
Christine Prager
Comicora Consulting
Unternehmerteam MONS TABOR, Koblenz
+49 (0)261 973 745 0
cprager@comicora.de
www.comicora.de



Foto: Fotostudio-4ever, Martin Sommer

Superfrühstücke in Konstanz und Münster/Osnabrück

Partnerdirektor
Dennis Leifßing



Fotos: Fotostudio-4ever, Martin Sommer

Unternehmerteams in Konstanz und Münster/Osnabrück zeigten, dass regionale, teamübergreifende Frühstücke auch mit 80+ Teilnehmern jederzeit sehr gut umsetzbar sind.

So folgten 85 BNI-Mitglieder der Einladung zum ersten Superfrühstück der Region Konstanz im November im Hotel Engener Höh. Neue Kontakte knüpfen war ein wesentliches Ziel dieses Frühstücks. Diesem Thema widmeten sich auch die beiden Redner Laurence Droz, Gebietsdirektorin in der Schweiz, mit ihrem Vortrag »Chapterübergreifendes Netzwerken« und Mario Öhlinger, Gebietsdirektor für BNI Südwest, mit dem Thema »Mit großen Unternehmerteams zu mehr Spaß und Erfolg«. Zwei 4-Augen-Gesprächsrun-

den, Kurzvorstellungen aller anwesenden Mitglieder, eine Gesangseinlage sowie freies Netzwerken rundeten das Programm ab.

Der entscheidende Impuls für ein Superfrühstück in Münster/Osnabrück war ein Gespräch von Partnerdirektor Dennis Leifßing mit der französischen Exekutivdirektorin Jessica Milot auf der BNI Global Convention in Long Beach in den USA. Das Besondere daran: Jedes Fachgebiet durfte nur einmal vertreten sein – mit dem Ziel, die Kontaktkreise in der BNI-Community noch stärker zu etablieren. Exekutivdirektor Michael Bühren war gleich Feuer und Flamme für diese Idee. Gemeinsam planten sie die Veranstaltung für den Erstversuch für 100 BNI-Unternehmer (nur für Mitglieder). Die Reaktionen waren überwäl-

tigend, eine Stunde nach dem Versenden des Einladungsmails waren bereits 50 Plätze reserviert. Von den 100 angemeldeten BNI-Unternehmern kamen schlussendlich Anfang Februar 97. Jeder Teilnehmer konnte in der Excel-Liste seinen Wunschkontakt angeben.

Nach einer kurzen Anmoderation konnte sich jeder Teilnehmer 30 Sekunden lang vorstellen. Es gab zwei Hauptpräsentationen (Mario Zimmermann zur betrieblichen Altersvorsorge und Volkmar Kloth, der seine Cocktail-Mix-Maschinen präsentierte). Der offizielle Teil endete um 8:40 Uhr, danach wurde noch bis 10:20 Uhr ausführlich weiter genetzwerkt. Insgesamt wurden dabei 61 Empfehlungen ausgesprochen. Das nächste Superfrühstück ist bereits für Mai geplant.



Andreas Spaett und
Andrea Winkberg





»Für jeden Jungunternehmer empfehlenswert«

Anfang des Jahres hat sich die 27-jährige Tanja Froschauer als mobile Friseurin und Wimpernpflegedesignerin selbständig gemacht. Für den perfekten Markenauftritt ihres neuen Unternehmens sorgte im Vorfeld Werbeexperte Jarko Ribarski, der Tanja auch auf sein Unternehmerteam EDISON aufmerksam machte. Die von ihm ausgesprochene Einladung zum BNI-Frühstück nahm sie gleich wahr und ihr war sofort bewusst, dass eine Mitgliedschaft bei BNI das geeignete Marketing- und Vertriebsinstrument ist, das sie als Jungunternehmerin dringend benötigt.

»Seit meinem ersten Frühstück kann ich BNI jedem Jungunternehmer, der Kunden gewinnen möchte und neue Kontakte sucht, absolut empfehlen. Es ist einfach die perfekte Lösung für die Akquise neuer Kunden. Dank BNI habe ich alleine in den ersten beiden Monaten 23 neue Kunden gefunden und es werden von Woche zu Woche immer mehr«, fasst Tanja ihre ersten Eindrücke prägnant zusammen. Auch Mitgliederkoordinator Raimund Wasgott ist von dem Neuzugang begeistert: »Tanja hat sich super schnell in das Team integriert, bereits Empfehlungen abgegeben und ab dem ersten Termin Besucher mitgebracht.«

Kontakt
 Tanja Froschauer
 Secret Hair
 Unternehmerteam EDISON, Niederösterreich
 +43 (0)677 626 33 146
 tanjafroschauer@secrethair.at
 www.secrethair.at



»Dank BNI kann ich meinen orientalischen Traum leben«

Orientteppiche sind die Leidenschaft von Dagobert Windolf. Wie ihm sein Unternehmerteam WEGA den Mut gab, seinen Traumberuf zu leben, hat er uns erzählt.

Durch die jahrelange Flaute in der Teppichbranche habe ich meine Haupteinnahmequelle von Teppichen zu Programmierdienstleistungen verlagern müssen. Doch ich spürte, dass mein Herzblut der Teppichbranche gehörte. Ich wollte hauptsächlich mit Teppichen und Teppichzubehör arbeiten und deshalb entschied ich mich 2012 für eine BNI-Mitgliedschaft. Für mich war es die Chance, meinen Traum weiter leben zu können.

Es funktionierte! Nicht nur, dass ich meinen Einzelhandelsumsatz in den letzten fünf Jahren verfünffachen und viele neue Kunden finden konnte; meine BNI-Kollegen haben mir auch wesentlich geholfen, mein Unternehmen besser zu positionieren:

- Marketingberater Jürgen Linsenmaier half bei der Neukonzeption der Unternehmensdarstellung und -ausrichtung.
- Volker Banaditsch half beim Website-Relaunch. Heute kommt etwa die Hälfte meines Umsatzes über das Internet. 2012 waren es nicht einmal 5%.
- Durch die Empfehlung von Innenausbauer Sebastian Wiens kam der Verkaufszweig mit günstigen Gebrauchtteppichen dazu.
- Auf Initiative von Schneiderin Christine Fila kann ich mit der Fertigung von Teppichkissen und Bodensitzkissen aus alten Teppichen ein weiteres Produkt anbieten.
- Metallbauer René Riedmüller fertigt Edelstahlgestelle für Outdoor-Möbel, die mit einer Auflage aus gebleichten und gepolsterten Teppichen belegt werden.
- Der Kontakt zum Auktionshaus Graf von Brühl durch Sabine Abbenseth brachte mir die Chance einer Zusammenarbeit als Versteigerer und Teppichexperte.

Ohne BNI hätte ich mein Geschäft nie so expandieren können. Ich bin dankbar für viele Empfehlungen und die persönliche Unterstützung.

Kontakt
 Dagobert Windolf
 Experte für Orientteppiche
 Unternehmerteam WEGA, Stuttgart-Ulm
 +49 (0)171 434 39 60
 info@dagobertwindolf.de
 www.dagobertwindolf.de



Robert Nürnberger leitet die PR & Kommunikation bei BNI
Foto: © Martin Lifka



Mehr Sichtbarkeit durch Medienberichte

In vielen Regionen läuft die Medienarbeit bereits ausgezeichnet: Man erkennt die strukturierte Arbeit und den Fokus auf diesen wichtigen Bereich der Öffentlichkeitsarbeit. In Oberösterreich, der Steiermark, Südbayern, Südost, Südwest und Tirol werden jährlich 40+ redaktionelle Berichte erreicht. Besonders Koblenz und Niederösterreich stechen hervor, die schon auf unfassbare 100 Berichte im Jahr kommen – ein großartiger Wert. Insgesamt konnten wir 2017 gemeinsam mindestens 1.271 veröffentlichte Artikel in deutschen und österreichischen Medien erzielen und damit den Rekordwert aus 2016 um weitere 15 Prozent erhöhen.

Das Engagement der Medienkoordinatoren, PD-Zs und der Regional- und Exekutivdirektoren trägt definitiv Früchte. Ich möchte mich an dieser Stelle bei allen bedanken, die den erheblichen zeitlichen Aufwand auf sich nehmen, um aktiv Medienarbeit zu betreiben und dadurch die Sichtbarkeit unseres Netzwerks und der einzelnen Unternehmerteams erhöhen.

Den Pressespiegel gibt es auch als Download auf unserer Website:
<https://www.bni.de/presse/pressespiegel/>



Thorsten Friedrich (l.) und Svent Nitze vom Unternehmerteam HAVELAUE profitierten von den Umbauarbeiten im Ritz Carlton.



Thomas Grauer (r.) war ein entscheidender Wegbereiter für diesen Netzwerkerfolg.

Ritz Carlton – Zusammenarbeit mit Mitbewerbern führt zum Erfolg

Mit den richtigen Kontakten kann eine kleine Sache Großes bewirken.

Im Sommer 2017 stand im Berliner Hotel Ritz Carlton ein großes Projekt für elektrische Arbeiten an. Just zu dieser Zeit herrschte Elektrikerknappheit. Das rief Geschäftsführer Dragan Djuric (Bürkle & Schöck Elektroanlagen) aus Stuttgart auf den Plan, sich bei Branchenkollegen und Dienstleistern umzuhören, um die rund 50 erforderlichen Elektriker zu finden.

Einer davon war Thomas Grauer aus dem Unternehmerteam CANOPUS in Reutlingen. Als erste Hilfe schickte er seinen Auszubildenden als helfende Hand nach Berlin. Beim zweiten Überlegen kam ihm dann der Gedanke, die internen BNI-Kommunikationsmöglichkeiten zu aktivieren. Als Resultat involvierten sich die beiden Exekutivdirektoren Gunther Verleger (Stuttgart) und Andrea Meisner (Berlin) in das Projekt. Mit dem Ergebnis, dass Bauunternehmer Svent Nitze vom Unternehmerteam HAVELAUE aus Brandenburg-Ost den entscheidenden Kontakt zum Elektriker Thorsten Friedrich legen konnte.

Und so kam es, dass Thorstens Firma elantec GmbH die notwendigen Elektrikarbeiten im Hotel Ritz Carlton durchführen konnte. Von diesem bundesländerüberschreitenden Netzwerkerfolg profitierten gleich mehrere Personen und Unternehmen:

- Thorsten Friedrich erwirtschaftete innerhalb kurzer Zeit 100.000 Euro zusätzlichen Umsatz.
- Svent Nitze wurde ebenfalls als Dienstleister bei dem Projekt hinzugezogen und konnte sich über einen Mehrumsatz von 50.000 Euro freuen.
- Auszubildender Thomas Grauer ist durch das Projekt motivierter denn je.
- Thomas und Andrea Meisner haben mit Thorsten Friedrich ein neues begeistertes Mitglied gewonnen
- Das Hotel Ritz Carlton konnte den Zeitplan ohne Verzug umsetzen.

Kontakt:
Thomas Grauer
Elektrotechnik und Lichttechnik
Unternehmerteam CANOPUS,
Stuttgart-Ulm
+49 (0)7071 915 116
info@grauer.center
www.grauer.center



Foto: Andreas Schebesta



Die CB Bank macht Unternehmen unabhängig von der Zahlungsmoral der Kunden

Die CB Bank ist der Liquiditäts-Schutzschirm für den Kleinbetrieb und den Mittelstand, denn die CB Bank GmbH macht Unternehmen unabhängig von der Zahlungsmoral der Kunden. Sie ist eine bundesweit tätige Spezialbank im Verbund der Volks- und Raiffeisenbanken mit langjähriger Erfahrung im Factoringgeschäft. Die CB Bank ist Mitglied im Bundesverband Factoring für den Mittelstand sowie im Genossenschaftsverband Bayern e.V. und im Bankenfachverband e.V.

Factoring mit der CB Bank schließt die Liquiditätslücke zwischen Rechnungsstellung und Zahlungseingang. Mit dem Liquiditäts-Schutzschirm der CB Bank sind Unternehmen zukünftig jederzeit liquide und haben dadurch einen Wettbewerbsvorteil. Denn keine oder schlechte Liquidität bremst das Wachstum! Heute eine Rechnung an den Kunden geschrieben – das Geld in maximal zwei Tagen auf dem Konto! Planbar, sicher, dies ist gelebte Realität der CB-Bank-Kunden, die diese Dienstleistung für Unternehmen ab einem Bruttojahresumsatz von 100.000 Euro anbietet. Martin Krammer, Mitglied in der Region Südbayern, führt aus: »Die Zusammenarbeit mit uns bringt für Unternehmer zahlreiche konkrete Vorteile, wie die Liquidität sofort nach Rechnungsstellung, hundertprozentigen Schutz vor Forderungsausfällen, Entlastung und Kostenersparnis im Forderungsmanagement und Einkaufsvorteile durch Skontoausnutzung bei Lieferanten. Außerdem besteht die Möglichkeit, ihren Kunden längere Zahlungsziele zu ermöglichen – das schafft Kundenbindung.«

Martin Krammer, selbst erfahrener Netzwerker im BNI-Unternehmerteam AMETHYST, steht Ihnen für Anfragen jederzeit gerne zur Verfügung.

Martin Krammer
Vertriebsdirektor
Freibadstraße 30, 81543 München
Tel: +49 (0)151 62920608
Fax: +49 (0)9421 7884238
Martin.Krammer@cb-bank.de
www.cb-bank.de

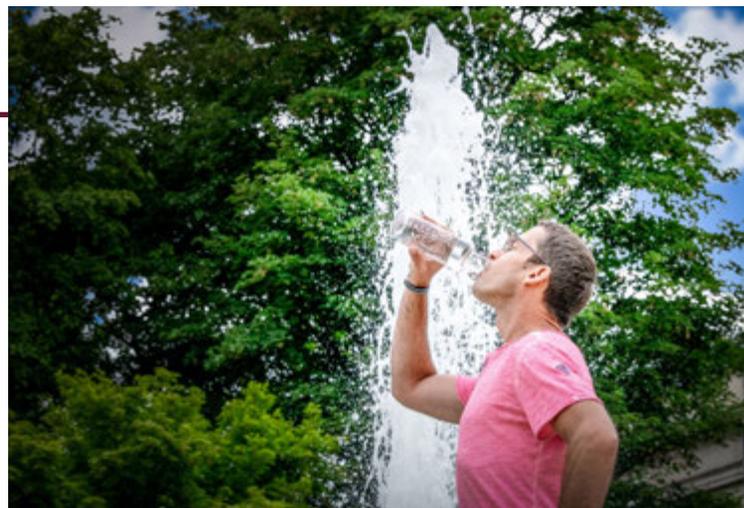


Foto: Marco Kitzing

Vom Zweifel zur Überzeugung

Geschäfte im zweistelligen Prozentbereich gesteigert

Mitunter dauert es etwas, bis man die Vorteile und den Nutzen erkennt. So erging es auch Wasserbotschafter und Mineralwassersommelier Frank Zwoboda als er Anfang 2016 die Vertretung von Frederike Upmeyer (Unternehmerteam JAKOB KEES) übernahm. Irritiert vom strengen Ablauf der BNI-Treffens und den vielen Zetteln hatte Frank so seine Zweifel. Er entschloss sich, ohne Vorurteile auf das »Neue« einzulassen und die Werte und Philosophie des Netzwerks zu leben.

Recht schnell erlebte er, wie sich seine Geschäftskontakte erhöhten, sich erste Freundschaften entwickelten und auch das Interesse an seinem Geschäft immer mehr zunahm. Nach weiteren Vertretungen in anderen Unternehmerteams stellte er zudem fest, dass die wöchentlichen Treffens und die vielen Trainings auch seine Persönlichkeitsentwicklung voranbrachten.

BNI hat Franks Netzwerkarbeit erheblich verbessert, das Geschäft für Frau Upmeyer und sein eigenes Unternehmen konnten im Vergleich zum Vorjahr um einen zweistelligen Prozentbereich gesteigert werden, sodass er sich im Sommer 2017 entschied, Mitglied im neuen Unternehmerteam VIA REGIA zu werden. Seitdem hat Frank 15.000 Euro zusätzlichen Umsatz erwirtschaftet, weitere Geschäfte in der gleichen Größenordnung sind dank BNI gerade in Anbahnung. Als Einzelunternehmer ist er damit sehr zufrieden. Zudem hat Frank nun eine neue Herausforderung mit der Rolle als Partnerdirektor angenommen.

Kontakt
Frank Zwoboda
Wasserbotschafter & Mineralwassersommelier
Unternehmerteam AQUION, Südost
+49 (0)341 564 35 53
frank@frischebotschaften.com
www.frischebotschaften.com



Foto: René Hundertpfund

Umsatz statt Kaltakquise

Heute sieht Fotograf René Hundertpfund zum ersten Mal eine erfolgreiche Zukunft für sein Business

Vor einigen Jahren hat René Hundertpfund sein Gewerbe angemeldet. Der Erfolg wollte sich trotz Gratisshootings, Social-Media-Aktivitäten und Kaltakquise einfach nicht einstellen. Bis ihn ein befreundeter Fotograf zu einem BNI-Frühstück einlud. »Heute sehe ich zum ersten Mal eine erfolgreiche Zukunft für mein Business. Es war ein langer und steiniger Weg bis dahin«, so René rückblickend.

Alles begann mit einem Zufall

Über ein Meilenbonus-System erwarb René seine erste Spiegelreflexkamera. Sofort war er gefesselt von den unzähligen Möglichkeiten, eine unbändige Leidenschaft war entfacht. Das Hobby sollte zum Beruf gemacht werden. »Wenn die Qualität meiner Arbeit hoch genug ist, werden die Kunden automatisch zu mir kommen. Dafür organisierte ich viele unbezahlte Shootings, um möglichst viel Erfahrung zu sammeln. Ich brachte auch meine Homepage und meine Social-Media-Profile auf den neuesten Stand«, erinnert er sich an die Anfänge. Aufträge blieben jedoch aus, auch als er intensive Kaltakquise betrieb.

Die Wende kam beim Besuch eines BNI-Treffens. Schon beim ersten Frühstück spürte er, wie er schildert, die Kraft des Netzwerkes: »BNI hat mir wirklich gezeigt, dass man gemeinsam viel mehr erreichen kann, als es als Einzelkämpfer jemals möglich wäre. Zum ersten Mal konnte ich nennenswerten Umsatz generieren und nicht nur Ausgaben verbuchen.«

Am 1. August 2017 wurde er Mitglied und konnte in sechs Monaten rund 10.000 Euro Umsatz verbuchen, was 90% seines damaligen Gesamtumsatzes entsprach. Das mag auf den ersten Blick nicht viel erscheinen. Für ihn als Einzelunternehmer war es ein geglückter Start. »Meine Erfahrung mit BNI hat mir gezeigt, dass es sich wirklich auszahlt, wenn man nicht nur seinen eigenen Vorteil sucht, sondern den des ganzen Unternehmerteams. Je mehr ich mich einbringe, desto mehr bekomme ich zurück. Das ist der Weg zum gemeinsamen Erfolg.«, fasst René seinen Einstieg zusammen.

Kontakt

René Hundertpfund – Fotografie
Unternehmerteam HÄNDEL, Wien, davor NORDKETTE, Tirol
+43 (0)650 988 31 55
hundertpfund.photography@gmail.com
www.hundertpfund.photos



Mark Wallerberger (l.), der für sein Tonstudio dank Empfehlungsgeber Martin Stangl (r.) eine Videoproduktion mit einem Gesamtvolumen von 150.000 Euro an Land zog.
Foto: © Michaela Tischler



Der von Legionaer revitalisierte 1990er Porsche 964, den Mark Wallerberger im ersten der drei Videos inszenierte.
Foto: © Legionaer

Empfehlung für 150.000-Euro-Videoproduktion für Sportwagen der Extraklasse

Wie viel aufmerksame Unternehmerteamkollegen wert sind, davon kann Mark Wallerberger aus dem oberösterreichischen Unternehmerteam TRAUN KRAFT-WERK berichten. Dank einer Empfehlung von BNI-Kollegen Martin Stangl konnte Mark einen Großauftrag von der Firma Legionaer in der Höhe von 150.000 Euro an Land ziehen.

Legionaer, Pionier im Bereich der Carbonveredelung und Sportwagen-Revitalisierer, wird 2018 drei Imagevideos für Fahrzeuge produzieren – inklusive selbst komponierter Filmmusik. Davon hat Martin Stangl vom Unternehmerteam TRAUN KRAFT-WERK erfahren – er stattet die Edelsportwagen bereits mit seinen High-End-Soundlösungen aus. Für die Produktion der Imagevideos empfahl er seinen BNI-Kollegen Mark, der mit einem zwölfseitigen Angebot inklusive Filmkonzept überzeugen konnte und darauf den Zuschlag für alle drei Videos erhielt. »Ohne das Netzwerk wäre das nicht möglich gewesen«, blickt Mark zurück. Das Projekt scheint sich in der Autobranche herumzusprechen. »Ein weiterer großer namhafter Autohersteller hat bereits bezüglich Videowerbung für ganz Europa bei mir angefragt«, verrät Mark. Das erste Video für einen rundum erneuerten 1990er Porsche 964 erschien bereits im Frühjahr.

Kontakt

Mark Wallerberger
MR-Tonstudio
Unternehmerteam TRAUN KRAFT-WERK, Oberösterreich
+43 (0)676 77 26 972
wallerberger@mr-tonstudio.net
www.mr-tonstudio.net



Betina Lasinger mit dem neuen Eigentümer Kilian Gasching in der Gärtnerei.

Vom eingeladenen Besucher zum Auftrag

Vier Jahre suchte der Eigentümer der Gärtnerei Zinterhof erfolglos einen Nachfolger für seinen Betrieb. Dann kam Betina Judith Lasinger ins Spiel, als Expertin bei Unternehmensnachfolgen war sie genau die richtige Person dafür. Nach einer ihrer Kurzpräsentationen im Unternehmerteam BRUCKNER erhielt sie von einem Besucher eine Empfehlung, sich um die Unternehmensnachfolge zu kümmern. Der Eigentümer wollte die Suche nun in professionelle Hände geben, um sicher zu gehen, dass die Gärtnerei Zinterhof mit einer Gesamtgrundfläche von 2.131 qm weiterhin bestehen blieb.



Das Unternehmen verzeichnete in den vergangenen zehn Jahren stetig Umsatzsteigerungen, weitere Vorteile waren ein gut eingeführter Kundenstamm und kaum Konkurrenz in der aufstrebenden niederösterreichischen Gemeinde Sieghartskirchen (rund 30 Kilometer westlich von Wien). Mit ihrer langjährigen Expertise und intensivem Netzwerken schaffte es Betina in sechs Monaten mit Kilian Gasching einen Käufer zu finden. Jedoch konnte Kilian nicht die erforderlichen finanziellen Eigenmittel aufbringen. Da konnte BNI-Kollege Martin Pichler von der Volksbank Wien mit seinen Kontakten weiterhelfen, sodass eine Finanzierungslösung gefunden werden konnte.

»18 Monate hat der gesamte Verkaufsprozess von der Angebotsunterschrift bis zur Eigentumsübergabe gedauert. Durch Kontakte, Netzwerken und Vertrauen unter Kollegen war es möglich, ein solches Projekt für alle Beteiligten positiv abzuschließen. Auch Kilian war von dem Zusammenhalt innerhalb unseres Netzwerks richtig begeistert«, blickt Betina auf eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge zurück.

Kontakt
 Judith Betina Lasinger
 Lasinger Unternehmensnachfolge
 Unternehmerteam BRUCKNER, Wien
 +43 (0)664 522 87 55
lasinger@lasinger-unternehmensnachfolge.at
lasinger-unternehmensnachfolge.at



Betina Lasinger und Martin Pichler stoßen auf die gelungene Finanzierungslösung an.



Wir gratulieren



Unternehmerteam MAGNOLIA – 16 Mio. Euro in neun Jahren

Nach nur acht Treffen wurde das Unternehmerteam MAGNOLIA am 28. August 2008 gegründet. Exakt neun Jahre später, nach über 4.000 ausgetauschten Empfehlungen und mehr als 16,4 Mio. Euro Umsatz, feierte das Team seinen Geburtstag gebührend. Exekutivdirektorin Perdita Habeck (1.v.l.) bedankte sich speziell bei den Partnerdirektoren Businesscoach Susanne Hänsch (2.v.r.), Christiane Hartz-Aldag und Orthopäde Volker Tabert (1.v.r.) für das außergewöhnliche Engagement und die Bereitschaft, die Extrameile für ihre Kollegen zu gehen. Über die Aufnahme des 26. Mitglieds konnte sich an dem Tag auch Schatzmeisterin Astrid Christina Zeppenfeld (2.v.l.) freuen ebenso wie über sieben begeisterte Besucher, von denen sich gleich zwei erworben haben.

Foto: Fredericke Treptau-Segbers, www.fotodeerns.de

Uwe Müller knackt 1 Mio. Euro Umsatzdanke



Uwe Müller hat in seinen fünfeneinhalb Jahren Mitgliedschaft beim Potsdamer Unternehmerteam HUMBOLDT über eine Million Euro Umsatz an BNI-Kollegen vermittelt. Speziell Handwerker profitieren von den Empfehlungen des Architekten, der in seinem Betrieb sieben Mitarbeiter beschäftigt und auf die Projektierung von Sportstätten und Schwimmbädern spezialisiert ist.

»Architekten müssen von Natur aus gute Netzwerker sein. Mir sind die Menschen wichtig. Darum dauern 4-Augen-Gespräche oft länger als bei anderen. Es kommt immer wieder vor, dass ich auf das tiefe Wissen um die Geschichte hinter den Personen zurückgreifen kann. Empfehlungen fallen mir so ganz leicht«, sagt der 59-Jährige.

Foto: www.stefan-specht.de



10 Jahre BNI-Unternehmerteam Ballista in Augsburg

»Wenn sich erfolgreiche Unternehmer ein Ziel setzen, dann geht was«, so Oliver Trustaedt, Exekutivdirektor von BNI Südbayern. Und ja, er hatte Recht – da ging was: Über 200 Unternehmer feierten in bester Stimmung bis tief in die Nacht den 10. Geburtstag »ihres« Unternehmerteams BALLISTA. Mit insgesamt über 20,5 Mio. Euro Mehrumsatz haben die zwischenzeitlich 48 Ballistas allen Grund zum Feiern. Das Geheimnis dieses Erfolges liege, so Trustaedt, vor allem im Miteinander: »Gemeinsam etwas aufzubauen, zu schaffen und Verantwortung zu übernehmen – all diese Werte machen BALLISTA so erfolgreich.« Davon zeugt auch, dass noch heute Gründungsmitglieder mit von der Partie sind. Das erfordert Disziplin, bringt aber auch Spaß, persönliche Freundschaften und vor allem das eigene Unternehmen voran.

Foto: Gert Richter



RHEIN MOSEL feiert zweiten Geburtstag

Bestens organisiert, präsentierte sich das 50 Kopf starke Unternehmerteam RHEIN MOSEL auch zum zweijährigen Bestehen in der Stammlocation Diehls Hotel in Koblenz. Thomas Hürter, Direktor des Teams, sagt: »Man sieht auf einen Blick, dass etwas in der Gruppe steckt, das kraftvoll und anziehend für andere ist. Die Mitglieder zeigen Initiative, sind mutig, ehrlich, leisten eine gute Qualität und auch der Spaß und die Begeisterung zeichnen das Team aus. Ich bin gerne ein Teil dieses Netzwerkes!« In den vergangenen 24 Monaten konnte das Unternehmerteam einen zusätzlichen Umsatz von beeindruckenden 7,5 Mio. Euro verzeichnen.

Foto: Peter Blum



26 Autos verkauft

»Das BNI-Powerteam im Unternehmerteam HERZOGIN AMALIE in Oldenburg trägt Früchte«, freut sich Exekutivdirektor Hans Buse. Vor allem Transporterverkäufer Jürgen Warneke vom Renault Pro+ Business Center blickt auf ein tolles Jahr 2017 zurück. Insgesamt 26 Transporter konnte er im vergangenen Jahr in seinem Unternehmerteam verkaufen. In Zusammenarbeit mit Hergen Brumund vom Digitaldruck Centrum Oldenburg bietet Jürgen Komplettlösungen für Fahrzeuge mit aufwendigen Fotos/Beschriftungen an.

Events & Mehr



HAMME – Netzwerken bei Kohl und Pinkel

Gemeinsam spazieren, essen und feiern. Das sind die Ziele einer typischen Kohltour, eine winterliche Tradition, die von nahezu allen Vereinen, Firmen oder Freundeskreisen in der Region Bremen gepflegt wird. Eigentlich eine ideale Möglichkeit zum Netzwerken, dachten sich Lutz Drewes, Raumausstatter, und der Datenschutzbeauftragte Haye Hösel aus dem Unternehmerteam HAMME. Sie luden BNI-Mitglieder aus der gesamten Region zur jährlichen Kohltour ihres Teams ein. 80 Netzwerker aus fünf Unternehmerteams waren am 16. Februar dabei.

Bei der zweistündigen Wanderung über den Weserdeich war ausreichend Gelegenheit zum persönlichen Kennenlernen. Bei der Einker im Restaurant erwartete die Gruppe das klassische Kohlessen, Grünkohl mit Kassler und »Pinkel«, einer regionalen Spezialität aus Getreidegrütze. »Ein tolles Ereignis, das den Netzwerkgedanken in der Region stärkt«, sagt Haye.

Text: Richard Verhoeven



Netzwerken auf weiblich in den Tiroler Alpen

Das direkt an einem der schönsten Skigebiete Österreichs liegende Schmuckstück Hotel Riml, das höchstgelegene 4-Sterne-Hotel der Alpen auf über 2.200 Metern, war Ende Jänner Austragungsort der ersten und 100% reinen BNI-Tirol-Damen-Netzwerkveranstaltung. Ziel des Events war es, die weiblichen Mitglieder intensiver miteinander zu vernetzen, neue Kooperationen zu erarbeiten und weitere Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Neben dem gegenseitigen Kennenlernen sowie Präsentationen der Firmen, Standorten, Kernkompetenzen und Zielmärkten und der Besprechung der Marktstrategien mit Erfahrungsaustausch fanden die 16 Tiroler Unternehmerinnen auch noch Platz für die Vernetzung auf Skiern, im Wellnessbereich, bei gelassenen Spaziergängen sowie beim Yoga.

Es wird definitiv eine Fortsetzung der Damen-Events geben. Mehr Informationen dazu gibt es bei Tirols Exekutivdirektorin Corinna Schachner (+43 664 917 49 35, corinna.schachner@bni-tirol.at)



Unternehmerrunde Waidhofen goes Wochenmarkt

Der traditionsreiche Wochenmarkt im niederösterreichischen Waidhofen an der Ybbs war vergangenen Sommer die außergewöhnliche Location für ein Unternehmerfrühstück des Teams LICHTBOGEN. »Wir möchten unsere regionale Verbundenheit zum Ausdruck bringen und zugleich das Erfolgskonzept BNI und dessen immensen Mehrwert für Mitglieder und Kunden noch mehr in die Öffentlichkeit tragen«, so Chapterdirektor Bernhard Smekal. Über 107.000 Euro wurden bei diesem Frühstück erzielt, 43 Empfehlungen ausgetauscht, einige davon stammten von vorbeikommenden Passanten.

Fotograf: Roland Schuller, eye-open



50 Kunden im Monat

Rund 40 Prozent seines Umsatzes macht der Faszien spezialist Michael Unhold (Unternehmerteam TRAUNUFER) mittlerweile über BNI. Dabei hat er erst Ende 2016 das erste Mal ein Unternehmerteam besucht. Heute blickt er gerne über die Grenzen seines eigenen Unternehmerteams hinaus und erkennt die Potenziale des Netzwerks. »Wenn ich andere Teams besuche, verlasse ich die Sitzung mit ein bis zwei neuen Klienten, die mich wiederum in ihrem sozialen Umfeld weiterempfehlen«, schildert Michael seine Erfahrungen. Rund 50 Klienten betreut er im Monat und ist damit nahezu ausgelastet. Dank BNI ist es ihm möglich, bereits intensiv über Wachstum und Zusatzangebote nachzudenken.



Wunschkontakte lohnen sich

»Warum nicht einmal groß denken und versuchen, über die BNI-Kollegen an einen Kontakt zu einem prominenten Politiker zu kommen?«, dachte sich Anke Precht, Mitglied im Offenburger Unternehmerteam SALMEN. Ihr Ziel war es, mit Wolfgang Schäuble, dem damaligen Bundesfinanzminister zu sprechen, der in Offenburg seinen Wohnsitz hat, um diesem – sowie den Wahlkämpfern der CDU – für den anstehenden Bundestagswahlkampf ihre Leistung als Psychologin und Spitzenleistungscoach anzubieten. Jede Woche nannte sie ihren Kontaktwunsch in ihrer Kurzpräsentation. Achim Gottlieb, Steuerberater und Mitglied im Nachbarunternehmerteam STORCHENTURM, kam als Vertreter nach Offenburg und konnte den lang ersehnten Wunsch erfüllen.

Jetzt ging alles ganz schnell: Just zu diesem Zeitpunkt war Achim zu einer Veranstaltung der Organisation ‚Aktionskreis Freiburger Schule‘ eingeladen, bei der auch Wolfgang Schäuble anwesend sein würde. Er ging gerne die Extrameile und kümmerte sich um eine Einladung für Anke. Und diese erhielt während der Veranstaltung tatsächlich die Gelegenheit, mit Wolfgang Schäuble zu reden. Zu einem Auftrag direkt für ihn kam es zwar nicht, aber Anke sprach an diesem Abend mit einem anderen Politiker, den sie anschließend während des Wahlkampfes maßgeblich unterstützen durfte.

»Es lohnt sich«, sagt Anke, »sich Kontaktwünsche zu überlegen und diese regelmäßig in den Treffen zu nennen. Sie können gar nicht verrückt genug sein. BNI-Mitglieder können einem Türen öffnen, von denen wir gar nicht wissen, dass unsere Teamkollegen den Schlüssel dazu haben.« (Text Sabine Frigge)

Kontakte

Anke Precht
Ankeprecht – Training/Coaching, Coach
Unternehmerteam SALMEN, Südwest
+49 (0)781 1753
anke@ankeprecht.de
www.ankeprecht.de

Achim Gottlieb
abego Steuerberatungsgesellschaft mbH
Unternehmerteam STORCHENTURM, Südwest
+49 (0)7802 92560
achim.gottlieb@abego-steuer.de
www.abego-steuer.de



Die beiden Geschäftsführer Markus Freiknecht (l.) und Christian Reyer
Foto Kai Stiepel: www.kai-stiepel.com



Das Team der Spediteurspezialisten der Global Logistic Group
Foto Martina Buchholz, <http://www.buchholz-foto.de>

Weltweiter Kontaktaufbau mit BNI Connect

Angefangen hat die Erfolgsgeschichte der Global Logistic Group, als sich die zwei Einzelunternehmer Christian Reyer (KARNEOL Südbayern) und Markus Freiknecht (GEESTE, Bremerhaven) zusammenschlossen haben. Früher drehte sich der ganze Arbeitstag der beiden fast ausschließlich um den Import von US-Cars, Oldtimern und Liebhaberstücken. Dies hat sich in den vergangenen Jahren deutlich geändert, so sind Anfragen nach Tunnelbau-Equipment in Ägypten, Umzugsgut aus Panama City oder Baumaschinen aus Abu Dhabi keine Seltenheit mehr. Um solche Aufträge reibungslos und qualitativ hochwertig abwickeln zu können, bedarf es zuverlässiger, internationaler Partner. Genau diese fanden die beiden Geschäftsführer über Connect, z.B. einen Zollagenten in Litauen, mit dem sie eng und viel zusammenarbeiten und allein durch eine Empfehlung den Umsatz um ca. 15.000 Euro steigern konnten.

»Die Datenbank Connect ist ein großartiges Tool, wir haben dadurch unter anderem Kontakte aus Hongkong, den USA, Indien, China und den Vereinigten Arabischen Emiraten finden können. Und andersrum werden wir als Spediteure sehr gut gefunden. Deshalb ist es unbedingt wichtig, sein Connect-Profil zu pflegen«, empfiehlt Christian.

Kontakt
Global Logistic Group GmbH
Christian Reyer
Unternehmerteam KARNEOL, Südbayern
+49 (0)8041 448 87 99
cr@global-logistic-group.com
www.global-logistic-group.com



Regionaldirektor Roberto Wendt
Foto: © Christoph Schiffner

Karussell für alle – dank der BNI-Unternehmer ist die Fahrt kostenfrei.
Foto: Manuela Kuhlmann

Aktion gegen Abwanderung

Warum die BNI-Unternehmer aus Mecklenburg-Vorpommern einen Kindertag feiern

Die BNI-Unternehmer haben eine Vision für ihre Region: Sie wollen ein wirtschaftlich attraktives und lebensbejahendes Mecklenburg-Vorpommern in die Hände ihrer Enkelkinder übergeben. Einen Schritt auf dem Weg von der Vision zur Wirklichkeit machen die Unternehmer aus Mecklenburg-Vorpommern, indem sie einen Kindertag ausrichten. In Rostock, Stralsund und Neubrandenburg werden sich am 1. Juni 2018 Unternehmer auf dem BNI-Kindertag kindgerecht präsentieren. Die Idee dazu hatte Sebastian Jährling, Direktor des Unternehmerteams 4 TORE BUSINESS in Neubrandenburg: »Wir wollen den Fachkräften von morgen und deren Eltern zeigen, dass es hier interessante Firmen und attraktive Ausbildungsplätze gibt«, erklärt er. Für viele Jugendliche im ländlich geprägten Mecklenburg-Vorpommern gilt die ungeschriebene Regel: Wenn du einen guten Job willst, gehst du nach der Schule nach Hamburg oder Berlin. Das Resultat ist für die Region verheerend: Die jungen Menschen wandern ab und gründen ihre Familien woanders. Die Region überaltert, gute Fachkräfte fehlen und Ausbildungsplätze können nicht besetzt werden.

Nachwuchsförderung

Dass es auch vor Ort attraktive Ausbildungsplätze gibt, wollen die BNI-Unternehmer nun den Kleinen und natürlich auch ihren Eltern zeigen. Die Kinder lernen, dass es eben nicht nur Feuerwehrmann oder Tierärztin als Beruf gibt. Neben einer Art Beruferallye sollen spannende Showacts, Gewinnspiele, Kinderschminken, Hüpfburg und natürlich ein Karussell mit Freifahrten für alle zum BNI-Event locken. »Die Veranstaltung wird für die kleinen Besucher kostenlos sein. Ich denke, wir Unternehmer haben die Power, so ein Event zu stemmen«, so Jährling.

Für die BNI-Mitglieder ist es außerdem eine gute Gelegenheit zum Austausch. In Rostock gibt es zwei Teams, die nun noch näher zusammenrücken. Exekutivdirektor Roberto Wendt baut die Region auf. »Zwei Jahre ist ein kurzer Zeitraum. Das was wir hier schaffen, ist die Grundlage für Jahrzehnte geschäftlicher Zusammenarbeit«, erklärt Roberto. »Ich denke, durch BNI können sich die Unternehmer nicht nur stärker vernetzen und ihren Umsatz steigern, sondern wir können hier aktiv das Unternehmertum entwickeln und stärken«, erklärt er. Das können sich vielleicht vergleichbare Regionen abschauen. Natürlich wollen die Unternehmer, die bei BNI sind, ihren Geld- und Zeiteinsatz im Umsatz spüren. BNI bietet jedoch die Möglichkeit, viel weiter zu denken und strategisch zu handeln. In diesem Fall ist es die Nachwuchsförderung. Das regionale Netzwerk kann also einen erheblichen Teil zur Wirtschaftsförderung beitragen.



Sebastian Jährling (r.) möchte die Unternehmer für den Kindertag gewinnen.
Foto: Manuela Kuhlmann



Aufbau – Wir suchen Unternehmer in Deutschland



Die hell markierten Regionen sind noch zu vergeben.

Kennen Sie jemanden, für den diese Chance interessant sein könnte?

Empfehlen Sie uns Unternehmer, die gerne in den folgenden BNI-Regionen Unternehmerteams aufbauen wollen und können:

- Duisburg
- Erfurt
- Halle
- Jena
- Magdeburg
- Schwerin
- Weimar
- Wesel
- Wittenberg

Wir suchen Unternehmer, z. B. Steuerberater, Autohausbesitzer, vorzugsweise im Alter von 30 bis 59 Jahren, die einen Betrieb mit 5 bis 25 Mitarbeitern führen.

Anregungen, Empfehlungen und Tipps nehmen wir gern entgegen unter info@bni-no.de oder direkt per Telefon unter +49 (0)711 169 161 87.

www.bni.de

»Als ich vor über 12 Jahren BNI kennengelernt habe, hätte ich niemals gedacht, welch positiven Einfluss die Übernahme der Verantwortung für die BNI-Region Niederösterreich für mich persönlich und beruflich haben würde. »Wer gibt, gewinnt!« hat von Anfang an sehr einladend für mich geklungen. Die Tatsache, dass diese Philosophie in der Geschäftswelt mit großem Erfolg gelebt werden kann, hat mich überrascht. Der Aufbau meiner Region mit jährlichem Wachstum, die Freude andere zu unterstützen und die Entwicklung eines soliden Unternehmens sind ein erfreulicher Lohn für den geleisteten Einsatz.«

Gerhard Kriszt
Exekutivdirektor Niederösterreich

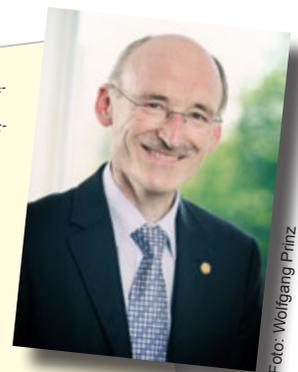


Foto: Wolfgang Prinz

Impressum

SuccessNet ist die D-A-CH-Ausgabe der Mitgliederzeitung von Business Network International.

Herausgeber

Michael Mayer, Harald Lais
Nationaldirektoren Österreich und Deutschland

+49 (0)711 169 161 87
kontakt@bni-no.de
www.bni.de

Chefredaktion

Robert Nürnberger
+43 (0)1 308 64 61 24
r.nuernberger@bni-no.de

Mitarbeit

Jennifer Wittauer

Gestaltung und Satz

TypoKonzept
+49 (0)159 02468 287
typokonzept@gmx.ch

Lektorat

Marlene Trendl
Dolmetscherin, Übersetzerin,
Sprachtrainerin
+43 (0)664 636 54 54
info@mtrendl.com

Druck

Rolf Josephs
Stulz Druck und Medien GmbH
+49 (0)89 86389 290
Info@stulz-druck-medien.de