



Deutschland

Österreich

# SuccessNET

## BNI-Magazin

Herbst 2018



**Umsatzgeber verraten ihre Tipps und Tricks**

*Changing the Way the World Does Business®*



Foto: Dirk Kittelsberger

## Inhaltsverzeichnis

- 3** Kooperation mit  
Unternehmermagazin impulse
- 4** Umsatzgeber verraten ihre Tipps und Tricks
- 10** D-A-CH: 430 Direktoren  
bei internationalem Netzwerktreffen
- 12** Awards: Niederösterreich  
bleibt Maß aller Dinge
- 14** Spenden & Events
- 15** Jugendliche ausbilden und stark machen  
Unternehmergeist trifft Realschule Boxberg
- 16** Udo Neumaier: »Jeder Besucher ist ein  
potenzieller Empfehlungsgeber«
- 17** BNI U startet in Deutschland und Österreich  
BNI aus Schublade holen
- 18** Wir gratulieren
- 20** Ihre Chance als BNI-Business-Partner

## Liebe Netzwerk-Freunde,

Wir möchten Sie heute mal etwas fragen: Ist es normal, dass sich Menschen regelmäßig treffen und sich dabei gegenseitig weiterhelfen? Dass sich Menschen mit persönlichem Rat unterstützen und versuchen, möglichst viele Kontakte und Geschäfte zu vermitteln? Bei Dingen weiterhelfen, bei denen sich der andere vielleicht nicht gut auskennt und uneigennützig seine Hilfe anbieten? Wir sind der Meinung, dass dies (leider) nicht der Standard ist. Aber genau das geschieht jeden Morgen, an dem sich BNI-Gruppen treffen – in Deutschland, in Österreich, weltweit.

Darauf können wir unheimlich stolz sein. Mit diesem außergewöhnlichen, überdurchschnittlichen Engagement setzen wir einen wichtigen Schritt. Einen Schritt, die Welt zu verbessern. Wir haben damit direkten Einfluss auf die Gesellschaft, Tag für Tag. Wir haben eine Vision, wir sind überzeugt, dass es künftig in jeder Stadt mit mindestens 10.000 Einwohnern ein BNI-Unternehmerteam gibt. Stellen Sie sich vor, welche Chancen sich dadurch bieten, die Welt zu einem besseren Ort zu machen.

In dieser Ausgabe haben wir auch jene Personen auf die Bühne gebeten, die es seit Jahren nachweislich schaffen, ihren Unternehmerkollegen viel Umsatz zu vermitteln. Lassen Sie sich von den Tipps und Tricks inspirieren, wie diese erfolgreichen Umsatzgeber dabei vorgehen.

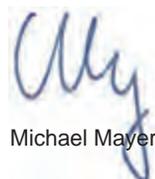
Oder auch von Udo Neumaier, einer Koryphäe beim Einladen von Besuchern. Probieren Sie einfach seine Empfehlungen aus, wir sind gespannt, welche Auswirkungen diese für Sie haben.

Unser Netzwerk besteht natürlich aus viel mehr als Kontakten, Empfehlungen und Umsätzen. Speziell die Ausbildung von Kindern und Jugendlichen liegt uns sehr am Herzen. Lesen Sie dazu zwei eindrucksvolle Geschichten auf Seite 15. Wir haben es in der Hand, Initiativen zu setzen, künftigen Unternehmer zu zeigen, wie man verantwortungsvoll Geschäfte macht.

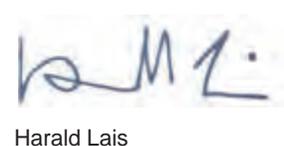
Wie immer wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen und freuen uns auch über Ihr Feedback, Ihre Anregungen und Wünsche.

### Titelbild

Das Hintergrundfoto stammt von Mathis Beutel; er ist seit 2007 Mitglied im Unternehmerteam IRIDIUM, Region Südbayern.  
mathisbeutel.de



Michael Mayer



Harald Lais



Impulse-Herausgeber Dr. Nikolaus Förster bei seinem Vortrag auf der D-A-CH-Konferenz 2018 in Berlin.  
Foto: Martin Lifka

## Kooperation mit Unternehmermagazin impulse

Wir freuen uns sehr, Ihnen die Kooperation mit Deutschlands führendem Unternehmermagazin impulse ([www.impulse.de](http://www.impulse.de)) bekannt geben zu dürfen.

Seit August kommen bereits alle BNI-Mitglieder in Südbayern und Nordwest in den Genuss dieser Kooperation. Bremen, Hamburg, Kiel und Mecklenburg folgen als nächste Regionen bis die Kooperation sukzessive flächendeckend in Deutschland und Österreich ausgerollt wird. Als Teil der Zusammenarbeit wird es für BNI-Mitglieder exklusive Seminare zum Thema Storytelling geben. Nähere Information zu den Seminaren erhalten Sie in einem der nächsten Mitglieder-Newsletter.

### Bekanntheit steigern & mehr Besucher für die Unternehmerteams erreichen

Als Teil der Kooperation erhalten alle BNI-Unternehmer drei Ausgaben des Magazins kostenfrei. Der geldwerte Vorteil, der den BNI-Mitgliedern dadurch in Deutschland und Österreich zugutekommt, beläuft sich auf 500.000 Euro. Wer an der Zeitschrift Gefallen findet, kann das impulse-Magazin weiter abonnieren. Durch die ausführliche Präsenz von BNI in den impulse-Magazinen werden wir die Reputation unseres Netzwerkes weiter steigern und neue und qualitativ gute Besucher für die Unternehmerteams erreichen. Durch die flächendeckende Verbreitung des Unternehmermagazins können wir eine Vielzahl an zusätzlichen Unternehmern ansprechen. In der Juni-Ausgabe war BNI bereits mit zwei Artikeln vertreten.

Das impulse-Magazin liefert die besten und aktuellsten Tipps, wie Sie

- in Sachen Recht und Steuern keine teuren Fehler machen.
- in Verhandlungen nie wieder klein beigeben.
- höhere Preise durchsetzen und mehr verkaufen.
- souverän führen und aus Ihrem Team das Beste herausholen.
- Ihre Firma einzigartig positionieren und für die digitale Zukunft klug aufstellen.



Die Initiatoren des Pilotprojekts in Südbayern und Nordwest (v.l.n.r.): Michael Bühnen, Michael Morgott, Oliver Trustaedt, Gregor Grimm, Manfred Grosse, Britta Deuwerth, Nikolaus Förster, Maike Mattauch und Harald Lais  
Foto: Martin Lifka

### D-A-CH-Konferenz 2019 mit Dr. Nikolaus Förster

Bei der 11. Auflage der D-A-CH-Konferenz – nächstes Jahr findet das Event am 10. und 11. Mai in München statt – wird impulse-Herausgeber Dr. Nikolaus Förster als Hauptredner sprechen. Der leidenschaftliche Unternehmer und grandiose Geschichtenerzähler wird allen Besuchern seine jahrelange Erfahrung zum Thema Storytelling näherbringen – wie man auch in den unscheinbarsten Firmen packende Storys entdeckt.

Mehr Information zur D-A-CH-Konferenz 2019 finden Sie auf [www.bni.de](http://www.bni.de) – erstmals wird es für Mitglieder die Möglichkeit geben, an einem Tag bei dieser Konferenz dabei zu sein. Nutzen Sie diese einmalige Chance, mit über 700 BNI-Unternehmern zu netzwerken.

**Kontakt**  
Harald Lais  
BNI-Nationaldirektor Deutschland & Österreich  
+43 (0)1 308 646 1  
+49 (0)711 169 161 87  
[h.lais@bni-no.de](mailto:h.lais@bni-no.de)

# Umsatzgeber verraten

Der Erfolg von Unternehmerteams hängt in erster Linie von den dabei involvierten Personen ab. Die Erfahrung zeigt, dass Unternehmerteams, die die sieben BNI-Kernwerte verinnerlicht haben und täglich leben, definitiv Vorteile haben. Wir wollen in dieser Ausgabe ausgewählte Mitglieder zu Wort kommen lassen, die nachweislich durch ihr Engagement einen wesentlichen Teil dazu beigetragen haben, dass BNI in den Unternehmerteams in Deutschland und Österreich erfolgreich funktioniert.

## Jan Wieland

Unternehmensberater

Unternehmerteam JAKOB KEES, Region Südost  
Seit 2017 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **368**  
Gegebener Umsatz: **495.716 Euro**

+49 (0)341 308 658 0  
jan.wieland@kiwiconsulting.de  
www.Kiwiconsulting.de

### Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßige Empfehlungen auszusprechen?

Mein Erfolg basiert auf der Erkenntnis, dass BNI-Unternehmer für mich als Vertriebsweg fungieren. Und wie bei allen Vertriebswegen muss ich bereit sein, zu investieren und sie leidenschaftlich verfolgen, damit sie erfolgreich werden. Ich realisiere das zunächst über die Sicherstellung einer 100%igen Anwesenheit bei den Treffen. Diese Termine haben oberste Priorität.

Ich habe mir selbst eine hohe Verbindlichkeit auferlegt, meine Kollegen in meiner täglichen Arbeit und in meiner privaten Umgebung stets präsent zu haben und vorrangig zu empfehlen. Zu diesem Zweck liegen unsere Empfehlungszettel in Sichtweite, die sofort ausgefüllt werden können, wenn sich im Gespräch mit einem Mandanten, Geschäftspartner oder Mitarbeiter eine Empfehlung ergibt.

Ein weiteres Erfolgskonzept ist die Erkenntnis, dass es nicht »mein« BNI ist, sondern das des gesamten Unternehmens. So ist BNI ein fester Bestandteil unseres wöchentlichen Meetings geworden, an dem alle Mitarbeiter (derzeit 9) teilnehmen. Im Ergebnis bedeutet dies, dass auch alle Mitarbeiter zu den Empfehlungen beitragen. Zu diesem Zweck hängt die Gesucheliste der Chaptermitglieder über dem Kopierer, sodass eine permanente Präsenz der Wichtigkeit gegeben ist.

### Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?

Ich empfehle, sich über das regelmäßige Austauschen in Einzelgesprächen, über die Portfolios und Stärken der Mitglieder ein Bild zu machen und dann den Fokus auf das Geben von Empfehlungen zu legen, das Erhalten funktioniert dann automatisch. Ich empfehle auch das Tragen eines Pins, da es automatisch das Gespräch auf BNI lenken kann, wenn sich das Gegenüber für das Zeichen interessiert.

Dann empfehle ich das Finden von Ritualen, wie wir das durch das Bereitlegen von Empfehlungszetteln, das Ausdrucken und das Sichtbarmachen der Gesucheliste und die vorrangige Inanspruchnahme der Mitglieder bei der eigenen Vergabe machen.

### Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Wir haben unser Unternehmen in den vier Jahren nahezu verdoppelt. Dies führe ich maßgeblich auf den Vertrieb bei BNI zurück. Ich kann sagen, dass die Empfehlungen durch BNI heute einen Anteil von ca. 35 % an unserem Umsatz von 650.000 Euro haben. Es ist einer der wichtigsten Vertriebswege geworden, weshalb wir mittlerweile in vier Unternehmerteams in der Region Südost und in zwei Chapters über unserer Niederlassung in Baden-Württemberg vertreten sind.

### Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?

Ich habe im Laufe der Zeit eine Entwicklung gespürt, die mich besser gemacht hat. Das »Führen« eines Teams von Unternehmern auf Augenhöhe durch die eigene Motivation kann ich heute besser umsetzen.

Foto: Eva Benninghoff



## Otto Maier

Landschaftsbauer

Unternehmerteam HELIOTROP  
Region: Südbayern  
Seit 2009 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **1.437**  
Gegebener Umsatz: **17.921.197 Euro**

+49 (0)863 669 714 0  
info@dergartenundmehr.de  
www.dergartenundmehr.de

### Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßige Empfehlungen auszusprechen?

Durch die 4-Augen-Gespräche ist es mir möglich, mein Netzwerk so einzubringen, dass auf jeder Baustelle ein Chaptermitglied vertreten ist.

### Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?

Bessere und wenn möglich auch wiederkehrende 4-Augen-Gespräche zu führen, besonders mit neuen Mitgliedern.

### Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Durch das mittlerweile sehr große Netzwerk ist es mir möglich, fast alle Gewerke des Bau- sowie Galabaubereiches abzudecken.

### Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?

Es haben sich tolle Freundschaften entwickelt – beruflich und privat.

Foto: Barbara Büchner

# ihre Tipps und Tricks



**Daniel Kreutzer**  
Werbearbeitshändler

Unternehmerteam CHAGALL  
Region Wiesbaden  
Seit 2017 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **94**  
Gegebener Umsatz: **163.209 Euro**

+49 (0)613 190 649 90  
dk@give-it-away.com  
www.give-it-away.com

## Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?

Ich schreibe jedes gezielte Gesuch mit und recherchiere in meinem XING-Netzwerk. Entweder habe ich den Kontakt oder ich versuche ihn zu bekommen. Dann rufe ich kurz und höflich an und biete eine wertvolle Empfehlung an. Das funktioniert sehr oft.

## Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?

Gut zuhören, immer mitschreiben, andere Netzwerke pflegen. An einem Tag der Woche Zeit für BNI einplanen (Besucher einladen, Empfehlungen vorbereiten). Idealerweise jede Woche mindestens eine Empfehlung geben.

## Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Ich arbeite in einem harten Geschäft und habe als kleines Unternehmen vor allem Großkonzerne als Kunden. Da wird man über die Jahre etwas dickfellig. Mein Geschäftsgebaren ist durch BNI menschlicher und freundlicher geworden.

## Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?

Ich habe neue Freunde gefunden.

## Gibt es eine besondere Geschichte bei/über BNI, die Sie uns erzählen möchten?

Mit einem BNI-Freund, Johannes Goering von der Agentur Kreativrudel, habe ich kurzerhand eine neue, gemeinsame Firma gegründet.

Foto: Michaela Nacken, Minagrafie2



**Dr. Philip Worthing-Smith**  
Rechtsanwalt

Unternehmerteam LINZ DONAUTOR  
Region Oberösterreich  
Seit 2012 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **316**  
Gegebener Umsatz: **2.909.714 Euro**

+43 (0)724 231 080 4  
office@ra-ws.at  
www.ra-ws.at

## Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?

Ich gehe mit offenen Augen durch das Leben und nehme mir am Vortag jeder Sitzung kurz Zeit zur Vorbereitung. Besonders hervorheben möchte ich auch, dass ich zahlreiche Mitglieder gewinnen konnte, die Branchen besetzen, denen ich entweder auf einfache Weise Empfehlungen geben kann oder die auch für mich geschäftlich interessant sind.

## Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?

Eine eigene konkrete Zielsetzung ist die Basis für den Weg, der sich dadurch ebnet. Dadurch wird die Richtung klar. Der nächste Schritt sollte sein, 4-Augen-Gespräche zu vereinbaren. Die Reihenfolge der Gesprächspartner orientiert sich daran, zu Beginn mit jenen Leuten zu sprechen, denen ich am ehesten helfen kann und die mir am ehesten helfen können, Geschäfte zu machen.

## Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Zu Beginn war es ein sicheres und klar strukturiertes Fundament, heute sind es ein sehr schönes Standbein und zahlreiche Freundschaften.

## Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?

Es gibt wohl kaum bessere Möglichkeiten der Reflexion und so rasches Feedback von anderen Menschen zu bekommen.

Foto: © Dr. Philip Worthing-Smith



**Franz Nemeč**  
Malermmeister

Unternehmerteam OSTARRICHI  
Region Amstetten  
Seit 2011 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **1.020**  
Gegebener Umsatz: **954.715 Euro**

+43 (0)747 262 531  
maler1@ktvam.at  
www.malermmeister-nemec.at

## Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?

Durchgehen der Mitgliederliste; bei Kundengesprächen heraushören, was und wen sie noch brauchen. Bei den Präsentationen wirklich aufpassen, was mein Netzwerkpartner noch anbietet.

## Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?

Ständige Anwesenheit; 4-Augen-gespräche und über das eigene Geschäft hinausdenken.

## Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Nicht nur mehr Aufträge, sondern auch große Ersparnisse durch Wechsel von Firmen (Versicherung, Steuerberater)

## Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?

Größeres Selbstbewusstsein bei Reden und mehr Mut, Verantwortung zu übernehmen. So habe ich u.a. 2017 in Amstetten den 1. BNI-Ball geplant und mit Hilfe von Brigitte Felber und Rudi Hartmann erfolgreich durchgeführt.

Foto: Bianca Schönbichler  
Franz Nemeč (r.) bei der 1.000. gegebenen Empfehlung.



**Marcus Fuller**  
Sanitär- und Heizungsinstallateur

Unternehmerteam FÄCHER  
Region Südwest  
Seit 2006 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **1.620**  
Gegebener Umsatz: **3.566.032 Euro**

+49 (0)721 613 033  
marcus.fuller@fuller.de  
www.fuller.de

**Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?**

Als traditionsreiches Handwerksunternehmen brauchen unsere Kunden und auch ich verlässliche Partner an unserer Seite. Diese haben wir im Unternehmerteam FÄCHER gefunden bzw. finden sie noch.

**Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?**

Verlässlichkeit, Termintreue und exakt definierte Empfehlungen sind die Grundlagen, diese Erwartungshaltung habe ich auch an meine Partner und das bekomme ich hier. Die wöchentlichen Treffen unterstützen den Zusammenhalt und echte Freundschaften sind entstanden – das macht es einfach, Empfehlungen mit einem guten Gefühl weiterzugeben.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?**

Die Mitgliedschaft versetzt mich in die Lage, meine Komplett-Dienstleistung verlässlich und sicher aus einer Hand mit den Partnerfirmen zu verkaufen. Folge hiervon sind weitere interessante Aufträge, aufgrund von Kundenweiterempfehlungen, was allen eine tolle und zuverlässige Auslastung gewährleistet.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?**

Für mich als Unternehmer und als Mensch hat sich die Mitgliedschaft in zwei Bereichen markant ausgewirkt: partnerschaftliche und stressfreie Zusammenarbeit auf der einen Seite und echte tiefe persönliche Freundschaften auf der anderen Seite.

**Gibt es eine besondere Geschichte bei/über BNI, die Sie uns erzählen möchten?**

Es hat sich ein kleiner Kreis aus meinem Unternehmerteam gefunden. Wir besuchen auch in anderen Ländern Unternehmerteams und suchen hier den aktiven Austausch und neue Ideen.

Foto: Katrin Lautenbach



**Wolfgang Lindner**  
Handel/Spezialist

Unternehmerteam ATTERSEE  
Region Oberösterreich  
Seit 2017 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **58**  
Gegebener Umsatz: **1.720.356 Euro**

+43 (0)766 721 841  
sparen@liwa.at  
www.liwa.at

**Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?**

Wir überprüfen bei sämtlichen Ausgaben, ob wir diese nicht über BNI abwickeln können, da hier die beste Chance besteht, ein Gegengeschäft zu generieren. Die ständige Sichtbarkeit hilft uns, nicht im Alltagstrott vergessen zu werden.

**Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?**

Besonders auf die stetigen Ausgaben und Sichtbarkeit zu achten. BNI ist eine starke Marke und wir haben die Geschäftseingangstüre mit dem BNI-Logo beklebt. Ebenso sind die Firmenfahrzeuge mit dem BNI-Logo versehen. Drucksorten wie Visitenkarten, Prospekte und E-Mails weisen auch das Logo auf. Bei Terminen und Veranstaltungen wird der BNI-Pin getragen.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?**

Der Umsatz und vor allem die Rentabilität der Umsätze haben sich enorm gesteigert, da wir mit jedem BNI-Mitglied per »Du« agieren können und eine 100%ige Verlässlichkeit gewährt ist.

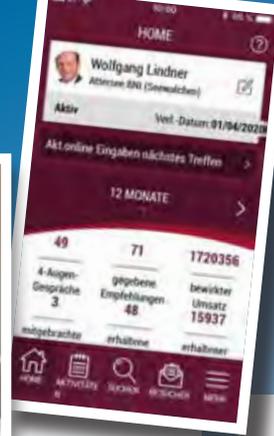
**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?**

Meine Sichtweise hat sich sehr geändert, da wir lernen, viele Dinge – wie den PALMS-Bericht – im eigenen Unternehmen umzusetzen. Die Seminare geben mir die Möglichkeit zur Steigerung der Bekanntheit weit über den Tellerrand hinaus und die Chance, viele neue Inputs zu gewinnen.

**Gibt es eine besondere Geschichte bei/über BNI, die Sie uns erzählen möchten?**

Besonders hat mich ein Suchauftrag von einem Mitglied aus dem Chapter TRAUNSEE begeistert. Ein kurzfristiger Termin in einem Rehasentrum nach einer Chemotherapie war über »normale Wege« nicht möglich – Wartezeit mind. 6 Monate. Durch den Suchauftrag bei der Kurzpräsentation verringerte sich die Wartezeit auf weniger als 1 Woche.

Foto: © LiWa



**Michele Angilletta**  
Autohändler

Unternehmerteam IRIS  
Region Konstanz  
Seit 2015 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **112**  
Gegebener Umsatz: **823.226 Euro**

+49 (0)777 450 115 0  
michele.angilletta@grafhardenberg.de  
www.grafhardenberg.de

**Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?**

Ich schaue mir regelmäßig mein Visitenkartenbuch durch und halte mich so auf dem Laufenden, was meine Kollegen alles anbieten. Des Weiteren versuche ich mich bei jedem Frühstück intensiv mit den Kollegen auszutauschen.

**Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?**

Sobald ich in meinen Kundengesprächen oder im Bekanntenkreis raushöre, dass ein Bedarf an einer bestimmten Sache hat, frage ich, ob ich in meinem Netzwerk nachsehen soll, ob ich hier unterstützen darf. Im Regelfall sagt hier jeder ja. Zusätzlich frage ich gleich, ob ich die Kontaktdaten weitergeben darf, sofern ich jemanden kenne. Dies wird meistens ebenfalls mit »Ja« beantwortet. Das ist das ganze Geheimnis: »Tue Gutes und sprich darüber.«

**Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?**

Offene Kommunikation und Gespräche suchen. Aktiv auf Leute zugehen. Die meisten Menschen sind froh, wenn Sie Unterstützung bekommen.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?**

Sehr positiv. Mein Netzwerk wurde erweitert und ich habe den einen oder anderen Geschäftspartner und zwischenzeitlich auch Freundschaften gewonnen.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?**

Sehr gut. Ich werde durch die Kurzpräsentation gefordert, meine kreative Ader anzustrengen und mich so genauer und besser auf meine Aufgabe vorzubereiten, die ich präsentieren möchte.

Foto: Audi Singen -Gohm & Graf Hardenberg



**Alexander Peer**  
Büromaschinenhändler

Unternehmerteam STURMUIS  
Region Mitte (Hessen)  
Seit 2007 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **536**  
Gegebener Umsatz: **1.324.335 Euro**

+49 (0)176 100 780 36  
a.peer@weinrich.de  
www.weinrich.de

**Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?**

BNI bedeutet für mich, mindestens zwei Stunden pro Woche zu investieren. Dabei zu reflektieren, welches Mitglied kann ich konkret bei welchem meiner anderen Kontakte oder bei anstehenden Terminen ins Gespräch bringen. Vorweggehen und geben ohne unmittelbare Gegenleistung zu erwarten, das sind meine Erfolgsfaktoren.

**Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?**

BNI ist mit Segeln vergleichbar: Wenn man in ein neues, bisweilen auch unbekanntes Revier segelt, dann ist der Blick auf die Seekarte unverzichtbar. Man bestimmt den Kurs (setzt sich Ziele) und muss sich immer wieder neu auf Herausforderungen einstellen. Der Skipper ist und bleibt das Mitglied selbst, die Crew ist das Unternehmerteam und BNI mit seiner Vertriebsmethodik ist Karte, Kompass, Anker und Großsegel zugleich.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?**

Durch die kontinuierliche Arbeit bei BNI hat sich der Kreis meiner Geschäftspartner recht schnell positiv verändert. Ich hatte rasch direkten Kontakt zu Entscheidern ohne erst einen großen Umweg über die klassische Akquise gehen zu müssen. Viele neue Kunden sind durch BNI entstanden und auch der Kontakt zu ehemaligen Mitgliedern ist teilweise noch erhalten geblieben und ausgebaut worden. BNI bietet uns seit elf Jahren eine ideale Plattform für Weiterbildung, Vernetzung und Wertschöpfung. Als Vertriebsleiter bin ich durch BWL-Studium und zahlreiche Weiterbildungen sicher gut ausgebildet und geschult. – BNI ist für mich das fehlende Add-on

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?**

In unserem Unternehmerteam ist die persönliche Bindung so groß, dass auch Freundschaften entstanden sind.

Foto: Kerstin Peer



**Thomas Warmuth**  
Fußbodenverleger

Unternehmerteam JASPIS  
Region Ingolstadt  
Seit 2010 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **316**  
Gegebener Umsatz: **9.000.817 Euro**

+49 (0)897 696 064  
info@bodenbelaege-warmuth.de  
www.bodenbelaege-warmuth.de

**Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?**

BNI sollte man stets im Hinterkopf behalten, im privaten sowie im geschäftlichen Bereich. Durch regelmäßige 4-Augen-Gespräche mit den BNI-Kollegen lernt man ihr Unternehmen und ihre Arbeit besser kennen. Je mehr Infos man sich holt, desto leichter kann man (auch spontan) Empfehlungen aussprechen. Außerdem ist es hilfreich, sich Notizen von Suchaufträgen der Kollegen zu machen. Somit hat man konkrete Anhaltspunkte.

**Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?**

Besonders wichtig finde ich, dass man sich ausreichend Zeit nimmt. Sowohl vor den Meetings als auch danach. So hat man die Möglichkeit, mit seinen Kollegen zu netzwerken und sich auszutauschen. Man sollte offen auf die Kollegen zu gehen, gerne viele Fragen stellen, um so viele Infos wie möglich einzuholen. Wirklich empfehlenswert sind die BNI-Trainings. Eine regelmäßige Teilnahme hilft, den eigenen Bekanntheitsgrad zu steigern und das Konzept zu verinnerlichen.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?**

BNI ist ein Teil meines Unternehmens geworden. Als ich vor acht Jahren Mitglied wurde, hatte ich zwei Mitarbeiter. Durch BNI konnten wir unseren Umsatz um ca. 30% steigern. Heute arbeiten wir mit insgesamt neun Angestellten. Auch die Außenpräsentation hat sich deutlich gesteigert.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?**

Durch regelmäßige Teilnahme an Trainings und Schulungen bin ich wesentlich selbstsicherer im Umgang mit Menschen geworden. Es fällt mir mittlerweile leicht, mich und mein Geschäft vor anderen Personen zu präsentieren.

Foto: Tom Trenkle



**Christian Karlinger**  
Siebdruck

Unternehmerteam TRAUN KRAFT-WERK  
Region Oberösterreich  
Seit 2014 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **500**  
Gegebener Umsatz: **2.059.349 Euro**

+43 (0)660 428 411 1  
c.karlinger@sigma.at  
www.sigma.at

**Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?**

Durch beinahe fünf Jahre Mitgliedschaft kenne ich sehr viele Kollegen aus allen Unternehmerteams. Es gibt sehr viele Mitglieder, die in ihrer Branche einzigartig oder sehr gut sind. Diese sind leicht zu empfehlen. Wenn ich ein 4-Augen-Gespräch habe, dann höre ich aufmerksam zu und versuche dem Gegenüber nicht nur interessante Kontakte für sein Geschäft zu vermitteln, sondern seinen Bedarf mit anderen Kollegen zu bedienen.

**Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?**

Wichtig sind möglichst viele 4-Augen-Gespräche, um Informationen auszutauschen. Ich frage immer nach den Kontakten meines Gegenübers.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?**

Ich habe meine gesamte Firmenstruktur verändert und bin nur mehr mit Empfehlungsmarketing unterwegs. Gestützt durch die Ausbildung zum Certified Networker (Asentiv) erhöht sich die Anzahl der Empfehlungsquellen und damit der Umsatz ständig.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?**

Vor fünf Jahren war ich um 9 Uhr im Büro, jetzt stehe ich teilweise um 4 Uhr auf, um Unternehmerteams in Salzburg oder Niederösterreich besuchen zu können. Im Urlaub – ob in Deutschland oder auf Mallorca – verstand es meine Frau jahrelang nicht, warum ich das mache. Mittlerweile liefern BNI-Kollegen in Mallorca die Einrichtung, die LED-Beleuchtung usw. und ermöglichen mir auf ein Netzwerk zurückzugreifen, in dem man nur BNI erwähnen muss. Ich habe meine Arbeit auf BNI abgestimmt, gehe zwei bis viermal in der Woche zu den Treffen und führe ca. zwei bis sechs 4-Augen-Gespräche, die mir enormen Spaß machen.

Foto v.l.n.r.: Manfred Pölz, Christian Karlinger und Alexander Zojer · © fs-marketing.at



**Frank Müller**  
Autohändler

Unternehmerteam KALSMUNT WETZLAR  
Region Wiesbaden  
Seit 2016 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **57**  
Gegebener Umsatz: **1.398.851 Euro**

+49 (0)644 194 921 3  
f.mueller@cc24.com  
www.cc24.com

**Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?**

In meiner Historie wurden Empfehlungen immer mit einer Provisionszahlung oder mit Prämien verknüpft, ähnlich wie im Multi-Level-Marketing. Im Laufe meiner BNI-Mitgliedschaft konnte auch ich nach über 35 Jahren Berufserfahrung noch etwas dazulernen und dies gezielt im proaktiven Empfehlungsbereich. Auch wenn ich bisher nur 57 Empfehlungen ausgesprochen habe, so sind diese oftmals proaktiv entstanden. Mittlerweile habe ich mir angewöhnt, einmal die Woche eine »Extrameile« für meine Mitglieder zu gehen und suche passende Kontakte und Multiplikatoren, die ich dann direkt anspreche. In meinem Zeitplan plane ich regelmäßig am Dienstag und auch Mittwoch immer eine Stunde für mein proaktives Netzwerken ein.

**Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?**  
Man sollte bereit für »eine Extrameile« sein und sich auch die hierfür notwendige Zeit regelmäßig einplanen.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?**

Durch BNI-Empfehlungen konnte ich viele der von mir gewünschten Kunden direkt ansprechen und auch Neukunden daraus machen. Fast eine halbe Million Euro Umsatz ist es bis heute geworden.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?**

BNI bedeutet für mich: bedeutend, nachhaltig und interessant. Nicht nur der wertschätzende Umgang miteinander, nein, auch die direkte Unterstützung mit Rat und Tat haben mir ein neues, positiveres Weltbild zurückgebracht. Und mittlerweile auch gute und wahre Freunde! Die Frage »Was kann ich denn für dich tun?« fällt mir mittlerweile sehr leicht.

Foto: Andreas Bender



**Dr. Christoph Jeannée**  
Rechtsanwalt

Unternehmerteam BEETHOVEN  
Region Wien  
Seit 2007 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **573**  
Gegebener Umsatz: **1.620.214 Euro**

+43 (0)1 505 770 0  
office@toplaw.at  
www.toplaw.at

**Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?**

Jeden Tag üben und trainieren. Von selbst passiert nichts. Irgendwann geht das Empfehlen in Fleisch und Blut über. Wenn man mit Freunden oder Geschäftspartnern spricht, stets einen etwaigen Bedarf erkennen und fragen: »Brauchen Sie sonst noch etwas?«

Selbst wenn sich keine Empfehlung ergibt, kann man zu einem Unternehmerfrühstück einladen. Jeder interessiert sich für Empfehlungen. Das Internet ist voll davon und Agenturen verdienen viel Geld mit falschen Empfehlungen. Bei BNI gibt es nur echte Empfehlungen und die umsonst!

**Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?**

Ich glaube, dass eine positive Einstellung zum aktiven Netzwerken, Interesse für die Bedürfnisse anderer, eine optimistische Ausstrahlung und ein immer wieder erneuertes Engagement unverzichtbare Grundeinstellungen für nachhaltige Empfehlungen sind.

Nicht nur zweimal im Jahr zum Besuchertag widerwillig Einladungen verschicken, sondern andere bei jeder sich bietenden Gelegenheit an diesem Netzwerk und seinen Möglichkeiten teilhaben lassen.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?**

In vielfältiger Weise nur positiv. Einerseits mehr Umsatz – das ist über die Jahre sukzessive ein stabiler Anteil am Gesamtumsatz geworden. Andererseits ergab sich aber auch ein besseres Netzwerk an Geschäftskontakten, Möglichkeiten auf zuverlässige Lieferanten zurückzugreifen, neue Branchen und Produkte/Dienstleistungen kennenzulernen oder auch regions- bzw. grenzüberschreitend gute Kontakte zu finden.

**Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?**

Ich habe meine Einstellung zum Thema Netzwerken, Empfehlen, Eigenmarketing und Präsentation über die Jahre grundlegend neu ausgerichtet. Das Feedback aus meiner Unternehmergruppe hilft auch stark dabei, die Eigenwahrnehmung an die Fremdwahrnehmung anzugleichen.

**Gibt es eine besondere Geschichte bei/über BNI, die Sie uns erzählen möchten?**

Aus BNI hat sich erst 2017 das Anwaltsnetzwerk »LINET« entwickelt, das in 40 Ländern weltweit über Partneranwälte verfügt. Es ist für mich ein ausgezeichnete Beweis, wie durch das Engagement der BNI-Mitglieder und wechselseitiges Vertrauen ganz neue Netzwerke entstehen können.

Foto: wolfgangrfruerst



### Johannes Hecker

Tischler und Schreiner

Unternehmerteam BRANDUNG  
Region Mecklenburg  
Seit 2015 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **71**  
Gegebener Umsatz: **123.206 Euro**

+49 (0)383 536 912 0  
j.hecker@tischlerei-hecker.de  
www.tischlerei-hecker.de

#### Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?

Das Geheimnis ist die Einstellung: Bei einem BNI-Training hat sich bei mir der Schalter umgelegt. Ich habe begriffen, dass ich den Fokus ändern muss. Weg von »Was brauche ich« zu »Wie kann ich helfen.« Darum halte ich mir am Tag vor unserem Frühstück bewusst Zeit frei. Etwa eine halbe Stunde lang bereite ich mich vor. Ich komme zur Ruhe und überlege, für wen ich noch nichts getan habe und versuche da eine Empfehlung zu geben.

#### Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?

Lasse deine eigene Erwartungshaltung los und konzentriere dich auf Mitglieder, für die du noch nichts getan hast.

#### Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Dramatisch! Im positive Sinne. Bei mir im Geschäft hat es große Veränderungen gegeben. Alles begann mit einer Empfehlung zu einer Bäckerei, die eine neue Einrichtung brauchte. Die wiederum empfahl mir ein Gespräch mit einem Unternehmensberater, der mir enorm weitergeholfen hat. Nun habe ich eine neue Hausbank, einen neuen Steuerberater, eine neue Website, und, und, und. Es weht frischer Wind durch mein Unternehmen und ich habe meine unternehmerischen Rahmenbedingungen geändert.

#### Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?

Offensichtlich hat mich die Mitgliedschaft als Unternehmer enorm weitergebracht. Doch es ist viel mehr! Denn bei meiner Einstellung hat sich etwas geändert und das wirkt sich auf alle Bereiche meines Lebens aus.

Foto: Jonathan Schutsch



### Sebastian Schuld

Fliesenleger

Unternehmerteam SIEBENGEIRGE  
Region BNI Rheinland  
Seit 2015 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **159**  
Gegebener Umsatz: **976.691 Euro**

+49 (0)264 299 318 4  
s.schuld@fliesen-schuld.com  
www.fliesen-schuld.com

#### Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?

Einfach genau hinhören, was der Kunde sagt, daraus ergeben sich viele Empfehlungen. Aber gerne auch mal aktiv nachfragen, wenn man weiß, dass noch gewisse Arbeiten anfallen, ob man dafür noch jemanden empfehlen dürfte, dies führte bis jetzt zu meinem größten Umsatzdanke.

#### Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?

Keine Angst zu haben, jemanden weiterzuempfehlen, auch mal chapterübergreifend arbeiten. So konnte ich meinem Onkel in München zum Beispiel eine Umzugsfirma besorgen. BNI Connect eignet sich hervorragend für solche überregionalen Fälle.

#### Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

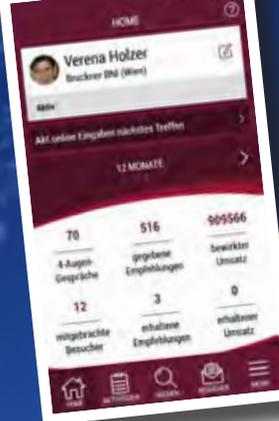
Mittlerweile machen BNI-Empfehlungen ca. 20 bis 25 % meines Umsatzes aus. Dank BNI habe ich nach 18 Jahren Selbständigkeit endlich einen Slogan gefunden: Geht es um den Fliesen Kult, dann kommen Sie zu Sebastian Schuld.

#### Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?

Ich bin offener und fokussierter geworden.

#### Gibt es eine besondere Geschichte bei/über BNI, die Sie uns erzählen möchten?

Die größte Empfehlung, die ich geben konnte, hatte den Wert von 636.000 Euro. Einfach, weil ich bei einem großen Bauunternehmen, bei dem wir die Fliesenarbeiten ausgeführt haben, noch einmal nachgefragt habe, ob sie denn nicht noch andere Handwerker für dieses Prestigeobjekt suchen.



### Verena Holzer

Hausverwaltung

Unternehmerteam BRUCKNER  
Region Wien  
Seit 2015 bei BNI  
Gegebene Empfehlungen: **1.066**  
Gegebener Umsatz: **2.124.405 Euro**

+43 (0)1 982 023 0  
verena.holzer@chello.at

#### Was ist Ihr Geheimnis, um regelmäßig Empfehlungen auszusprechen?

Ich gehe mit offenen Augen und Ohren durch die Welt. Bei wirklich jeder (Netzwerk-)Veranstaltung gibt es Menschen, die Kontakte zu anderen Menschen suchen, sei es, weil sie unzufrieden mit dem bestehenden Kontakt sind, oder sie Hilfe wegen eines bestehenden Problems brauchen. Ich schreibe mir die Suchanfragen meiner Kollegen in den Frühstücksmeetings auf und denke bereits darüber nach, welchen Kontakt ich hätte und wie ich diesen vermitteln könnte.

#### Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, um ähnlich erfolgreich zu agieren?

Gut zuhören, Augen und Ohren offen halten, wenn Menschen auf diversen Veranstaltungen zusammenkommen. Offen sein, kein Gespräch scheuen und auf Menschen zugehen.

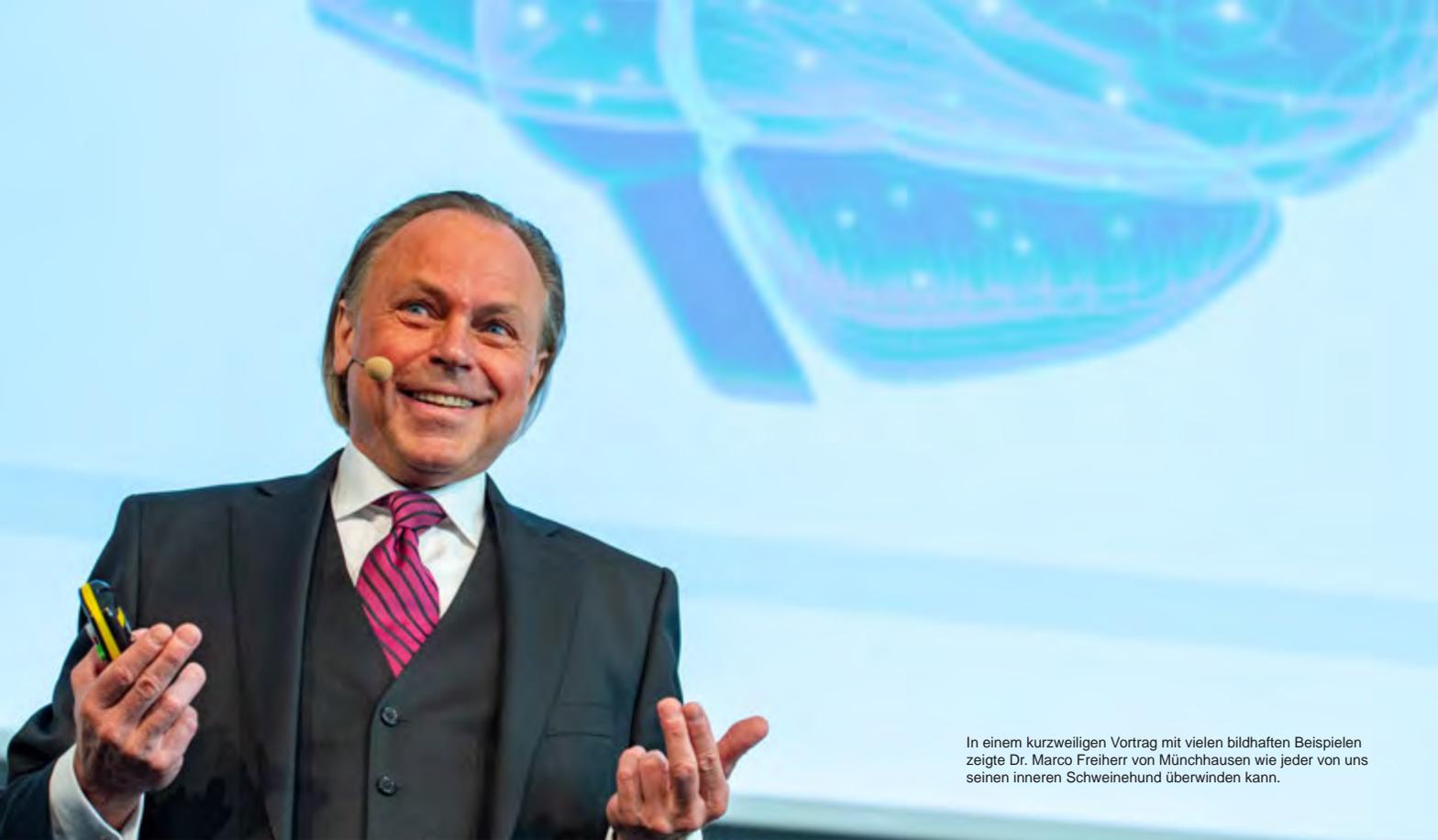
#### Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

BNI ist nicht immer eine Kurzstrecke, sondern auch oft ein Marathon. Man muss Geduld haben und an den Erfolg glauben. Bei mir hat der Umsatzmultiplikator erst im dritten Mitgliedsjahr eingesetzt, aber inzwischen entwickelte sich daraus eine Erfolgsgeschichte. Des Weiteren arbeite ich mit den besten Dienstleistern und Handwerkern zusammen, wobei mir »Handschlagqualität« und Verlässlichkeit sehr wichtig sind – für eine Hausverwaltung ein unbezahlbarer Benefit!

#### Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?

Mein Mindset und mein Auftreten haben sich verändert. Ich habe im Laufe meiner Mitgliedschaft erfahren, dass der angestrebte Erfolg erreicht werden kann und sich ungeahnte Möglichkeiten ergeben können, wenn man sein Leben nach BNI-Werten führt und diese auch im Geschäftsleben umsetzt. Mein Leitmotiv: »Don't be a Maybe, a Maybe never made history!«

Foto: Tino Ranftl, Photograph



In einem kurzweiligen Vortrag mit vielen bildhaften Beispielen zeigte Dr. Marco Freiherr von Münchhausen wie jeder von uns seinen inneren Schweinehund überwinden kann.

## Berlin – 430 Direktoren bei in

Im Rahmen der 10. D-A-CH Konferenz hieß es vom 14. bis 17. Juni drei Tage lang Kontakte knüpfen und gemeinsam neue Visionen entwickeln. 430 Direktoren aus Österreich, Deutschland und der Schweiz – ein neuer Rekordwert in der Unternehmensgeschichte – trafen sich unter dem Leitmotto des Unternehmensnetzwerks »Changing the Way the World Does Business« zu einem regen Austausch und lieferten in eindrucksvollen Vorträgen neue und spannende Denkanstöße.

Neben Zahlen, Daten und Fakten gab es Erfolgsgeschichten, berührende Momente und jede Menge Dos & Don'ts im

Unternehmertum. Ob Dr. Marco Freiherr von Münchhausen in seiner Keynote zum Thema »So zähmen Sie Ihren inneren Schweinehund«, Michael Mayer und Harald Lais, Nationaldirektoren für Österreich und Deutschland, Danja Hermetschweiler, Nationaldirektorin für die Schweiz, oder die Gastgeber für die Region Berlin, Andrea und Thomas Meisner, sie alle waren sich einig: Mut, Engagement und klare Ziele sind gemeinsam mit einem Netzwerk im Hintergrund, das Visionen hat und gegenseitige Hilfeleistung bietet, nicht nur die Schlüsselemente zum persönlichen Erfolg, sondern auch zu einer besseren Welt.



Immer heiß begehrt, die Partnerdirektorenfrühstücke



Über eine Milliarde Euro zusätzlichen Umsatz haben BNI-Unternehmer im Zeitraum vom 1.6.2017 bis zum 31.5.2018 durch das Netzwerk erwirtschaftet.



Zum ersten Mal konnten sich Businesspartner – wie z.B. bixpack – auf der Konferenz mit eigenen Ständen vor 430 potenziellen Kunden präsentieren.



Jedes Jahr wird die D-A-CH-Konferenz größer. 2018 waren schon 430 Partnerdirektoren vor Ort.

# ternationalem Netzwerktreffen



Thomas Meisner und seine Frau Andrea freuten sich über 165 BNI-Unternehmer beim BNI19 in der alten Turnhalle in Berlin.



Die Nationaldirektorin für die Schweiz, Danja Hermetschweiler, sowie die Nationaldirektoren für Deutschland und Österreich, Michael Mayer (l.) und Harald Lais, informierten über bisher Erreichtes und präsentierten einen Ausblick auf das kommende Jahr sowie anstehende Projekte.



Die Mitarbeiter des Nationalbüros und des Mitglieder-Service-Centers sorgten für einen reibungslosen Ablauf der Konferenz.

Fotos: Martin Lifka

# Niederösterreich bleibt Maß aller Dinge

Zum vierten Mal in Folge behauptet Niederösterreichs Exekutivdirektor Gerhard Kriszt mit seinem Team den Spitzenplatz im Ranking der erfolgreichsten BNI-Regionen. Den zweiten Platz teilen sich Tirol und Süd-West aus der Schweiz. Insgesamt konnten sich 34 Regionen über zumindest einen Award freuen. Wir gratulieren allen Teams zu ihren tollen Leistungen!



Seriensieger Niederösterreich wurde dieses Jahr mit 14 Awards ausgezeichnet und gewann die Wertung zur besten Region eindeutig.



Von Platz drei auf Platz zwei vorgerückt ist das Team Tirol unter der Leitung von Enrico Maggi (1. rechts von unten) und Corinna Schachner.



Erneut auf dem Podest: die Region Süd-West mit Laurence Droz (3.v.l.) aus der Schweiz



Kurz vor Eintreffen der 480 Gäste, der Awardssaal des Andel's by Vienna House Berlin

Region	Anzahl Awards	Faktor	Ergebnis
1. Niederösterreich	14	1	14,0
2. Süd-West (Schweiz)	12	1,5	8,0
2. Tirol	4	0,5	8,0
4. Konstanz	5	1	5,0
4. Südost	5	1	5,0
4. Wien	5	1	5,0
4. Wiesbaden	5	1	5,0
8. Koblenz/Trier	7	1,5	4,7
9. Nordwest	17	4	4,3
10. Oberösterreich	4	1	4,0
10. Salzburg-Kärnten	4	1	4,0
10. Stuttgart/Ludwigsburg-Ulm	8	2	4,0

Das Ergebnis wird errechnet, indem die Anzahl der Awards durch die Regionsgröße dividiert wird.

Mit fünf Awards trat Exekutivdirektor Andreas Spaett aus Konstanz die Heimreise in die größte Stadt am Bodensee an.



Jens Fiedler (3.v.l.), Exekutivdirektor von Südost, konnte sich mit fünf Awards in die Top 10 vorarbeiten.



Zu den Aufsteigern des Jahres zählt auch Wien. Darüber konnte sich Nationaldirektor Michael Mayer (1.v.l.) freuen, der zugleich auch Exekutivdirektor für Wien ist.



Moderator des Events und zugleich Exekutivdirektor Frederik Malsy (3.v.r.) freut sich mit seinem Geschäftspartner Nicolai Lennartz (9.v.r.) über den 4. Platz im Ranking.



Fotos: Martin Lifka

# Spenden & Events



V.l.n.r.: Michael Bühren (Exekutivdirektor BNI-Nordwest), Berthold Konjer (Geschäftsführer Audi-Osnabrück), Marco Fiebich (Vorstand Glückbringer), Astrid Fiebich (BNI GRÖNEGAU).

## Netzwerker unterstützen GLÜCKBRINGER

Bei einem vom BNI-Unternehmerteam GRÖNEGAU (Melle) organisierten und ausgerichtetem Treffen mit 190 Teilnehmern gab es neben einem regen Erfahrungsaustausch und leckeren Köstlichkeiten die Versteigerung eines Kunstwerkes der aus Münster stammenden Künstlerin Monika Schiwy, die bei der Auktion zugegen war. 1.001 Euro waren das Ergebnis. Durch die Versteigerung von weiteren attraktiven Gegenständen wurden zusätzlich 1.284 Euro erzielt. Der Gesamtbetrag von 2.285 Euro wurde vom BNI-Mitglied Berthold Konjer im Namen des Teams GRÖNEGAU an den Riemsloher Verein Glückbringer übergeben, der in Not geratene Kinder und Familien unterstützt.

Foto: GLÜCKBRINGER e.V.



## Big Breakfast – Auszeichnung für erfolgreiche Netzwerker in Konstanz

Vor 130 geladenen lokalen Unternehmern ehrte Exekutivdirektor Andreas Spaett verdiente und langjährige Mitglieder in der Region Konstanz (aktuell neun Unternehmerteams, mit über 250 Mitgliedern). In Radolfzell wurden nun die erfolgreichsten Teams ausgezeichnet, wie auch einzelne Unternehmer, die bereits seit Jahren durch ihr Engagement das Netzwerk wesentlich beleben und verstärken. Als Gastrednerin konnte Brigitte Wasgott gewonnen werden, die mit österreichischem Charme, schwungvoller Energie und ihrem Vortrag zum Thema »Mit den richtigen Werkzeugen und Werten zu einer hohen Verlängerungsquote« begeisterte.

Foto: © Andreas Kochlöffel, Radolfzell



V.l.n.r.: Offizielle Scheckübergabe: Marco Sperber (Chapterirektor), Jörg Beier (Verantwortlicher für Soziales BNI-MV), Madlen Grolle-Dörhing (Kinderhospizdienst OSKAR), Roberto Wendt (Exekutivdirektor), Mandy Gille (Nationale Gebietsdirektorin), Axel Evert (Schatzmeister Chapter BALTIC BUSINESS) und Nadine Wendt (Gebietsdirektorin MV).

## Kinderhospizdienst OSKAR bekommt 1.000 Euro

Fast ein Jahr lang hat das Unternehmerteam BALTIC BUSINESS ROSSTOCK gesammelt. Das Ziel: mindestens 1.000 Euro für den Kinderhospiz- und Familienbegleitsdienst OSKAR in Rostock spenden.

Um die Summe zu bekommen, ging das Team ungewöhnliche Wege: statt mit der Sammelbüchse kam ein Großteil über eine Rabattaktion des Hammer Einrichtungsmarktes zusammen. BNI-Mitglied Jörg Beier hatte die Bonus-Karte, von der sonst Firmenkunden profitieren, auf das Team ausgestellt. Bei einem Einkauf bekamen die BNI-Mitglieder nicht nur drei Prozent Nachlass, sondern neun Prozent des Einkaufswertes wurden für die Spende gut geschrieben. Bei einer gemeinsamen Berufertagye zum Kindertag sammelten die Unternehmer und erreichten so ihre Zielsumme.

Foto: Manuela Kuhlmann



V.l.n.r.: Gabriele Baudraxler (Organisationsleiterin, Gebietsdirektorin BNI-Oberösterreich), Michael Leitner (Geschäftsführer Oberösterreichischer Zivil-Invalidenverband), Julia Breitrainer (BNI-Oberösterreich) und Harald Kotterer (Exekutivdirektor BNI-Oberösterreich)

## Sommerfest BNI-Oberösterreich: netzwerken, genießen und Gutes tun

Das Sommerfest am 10. August stand ganz im Zeichen von »Wer gibt, gewinnt!«: Auf der Veranstaltung im Schloss Ort in Gmunden konnten bei einer Verlosung für den guten Zweck 1.325 Euro gesammelt werden. Die Einnahmen gingen an den Oberösterreichischen Zivil-Invalidenverband für den Kauf eines Therapiefahrrads.

Zudem ehrte Exekutivdirektor Harald Kotterer vor 100 Gästen die besten Netzwerker des Bundeslandes. Ausgezeichnet wurden Susanne Aigner (LEBENSQUELL), Gerhard Heidmair (TRAUN KRAFT-WERK), Wolfgang Lindner (ATTERSEE), Christian Karlinger (TRAUN KRAFT-WERK) und Philip Worthing-Smith (DONAUTOR). Mehr als eine Million Euro an Mehrumsatz haben sie im vergangenen Jahr eingebracht.

Foto: BNI-Oberösterreich Brunbauer



## Superfrühstück in Reutlingen

Um neue Impulse zu setzen und sich besser kennenzulernen, haben die drei Unternehmerteams CANOPUS, JUPITER und TITAN aus der Region Reutlingen-Tübingen ein gemeinsames Superfrühstück veranstaltet. Rund 120 Unternehmer waren dabei, konnten sich und ihr Geschäftsmodell vor versammelter Runde vorstellen und sich mit den Mitgliedern anderer Unternehmerteams bekannt machen. Das Ergebnis konnte klarer kaum sein: Alle Teilnehmer waren sich einig, dass es eine solche gemeinsame Veranstaltung mindestens einmal im Jahr geben sollte. Und natürlich sind aus dem Superfrühstück auch neue Geschäftskontakte entstanden, die bereits erste Umsatzfrüchte zu tragen beginnen.

Foto: Matthias Schulz



Königin Silvia von Schweden beim Mentor Dinner auf Schloss Mainau zusammen mit Andreas Spaett und Susanne Hübschle (2.v.r.), Elterncoach bei Mentor



Foto: Petra Jouaux



Coaching für Jugendliche durch BNI-Mentoren



Andreas Spaett mit Sybille Perez, Geschäftsführung der Mentor Stiftung in Deutschland  
Fotos: Wolf Wagner, Mentor Stiftung Deutschland



Scheckübergabe mit Chapterdirektorin Petra Jouaux, Exekutivdirektor BNI-Südwest Kevin Barber, Realschulrektorin Andrea Fürle (Bildmitte)

## Jugendliche ausbilden und stark machen

BNI ist mehr als nur ein Netzwerk, das sich auf Empfehlungen und Umsätze fokussiert. Persönliche Weiterbildung und das Leben und Agieren nach den Kernwerten sind weitere wichtige Eckpfeiler. Dazu zählt auch die Ausbildung von Kindern und Jugendlichen auf der ganzen Welt. Dafür hat Kevin Barber, Exekutivdirektor in Südwest, eigens die BNI Foundation in Deutschland gegründet.

In Konstanz hat Exekutivdirektor Andreas Spaett diesen Sommer begonnen, die Mentor Stiftung Deutschland zu unterstützen. Mentor wurde 1994 von Ihrer Majestät Königin Silvia von Schweden zusammen mit der WHO gegründet und verfolgt konsequent den Präventionsgedanken, nach dem man Jugendlichen im Alter von 13 bis 17 Jahren einen Mentor an die Seite stellt, der aus seiner neutralen Position heraus berät, begleitet, stärkt und zuhört. Das Ziel ist, dass Jugendliche schon früh Unterstützung erhalten, um Ausbildung und Beruf den nötigen Stellenwert zu geben und selbstbewusster in die Zukunft zu gehen. »BNI-Unternehmer geben jungen Menschen das Wertvollste, was sie haben, ihre Zeit. Die Grundintention der Mentor Stiftungen passt genau zu unseren Werten, meine Vision wäre es, künftig eine weltweite Kooperation zu haben«, schildert Spaett seine ambitionierten Ziele, die er mit Sybille Perez, Geschäftsführerin der Mentor Stiftung Deutschland, teilt.

Am 17. Juli gab es in Konstanz einen Inspirationstag mit 45 Jugendlichen und 15 Mentoren von BNI an der Geschwister-Scholl-Schule. Durch die vielseitigen Geschichten und Erfahrungen der Mentoren, die aus den unterschiedlichsten Branchen und Berufen kommen, erhielten die jungen Menschen einen Einblick in die Vielseitigkeit der Chancen und Möglichkeiten, die es im Leben gibt.

**Kontakt**  
Sybille Perez, Geschäftsführung  
Mentor Stiftung Deutschland  
+49 (0)753 130 335 7  
info@mentorstiftung.de  
www.mentorstiftung.de

**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

## Unternehmergeist trifft Realschule Boxberg

Eine ganz besondere Idee, um Jugendliche zu unterstützen, hatte Petra Jouaux, Chapterdirektorin des Unternehmerteams TAUBERTAL (Region Südwest): Ein BNI-Frühstück in der Realschule in Boxberg mit 160 Schülern der Klassen sieben bis zehn und deren Lehrkräften abzuhalten. »Die Nähe zur Wirtschaft ist für uns Schulen enorm wichtig«, bekräftigt Realschuldirektorin Andrea Fürle, »und so erfahren Schüler praxisnah aus berufenem Munde was Wirtschaft ist. Zudem ist das zweistündige Treffen ideal, weil es das Unterrichtsfach Wirtschaft begleitet.« Die Klassen konnten dabei Tipps aus erster Hand, viele Informationen und direkte Antworten auf ihre Fragen erhalten.

### 1.000-Euro-Spende

Auch finanziell unterstützt das Unternehmerteam die Schüler der Realschule Boxberg. »Soziale Verantwortung wird innerhalb unseres Netzwerks groß geschrieben und Menschen stehen bei uns ganz klar im Mittelpunkt«, erläutert Kevin Barber, der eigens zur Scheckübergabe angereist war. Die BNI-Spende werde weiter in den Ausbau der Projektförderung in der Schule fließen.



Udo Neumaier (r.) mit seinen Kollegen vom  
Unternehmerteam SCHAUINSLAND  
Foto: Tom Reichelt



## »Jeder Besucher ist ein potenzieller Empfehlungsgeber«

Udo Neumaier zählt zu den Top-Besuchereinladern in der D-A-CH-Region. Wir haben Udo zu einem Gespräch eingeladen, damit er uns erzählt, wie er das bereits über acht Jahre lang erfolgreich macht:

### Wie gelingt es dir, so viele Besucher zu den Unternehmermeetings einzuladen?

Die Motivation zum Einladen liegt bei mir im Chapterwachstum und es ist auch eine gute Portion Eigeninteresse dabei. Jeder Besucher und jedes neue Mitglied ist ein potenzieller Empfehlungsgeber. Aus diesem Grund lade ich oft auch Besucher speziell zu meiner eigenen Hauptpräsentation ein und zwar genau die Besucher, die mir in meinem Business am ehesten weiterhelfen können.

Ich gehe auch oft eine Extrameile für meine Chapterkollegen: Wenn jemand einen bestimmten Kontakt sucht – sofern er den wirklich konkret benennen kann – versuche ich, denjenigen einzuladen. Somit hat der Suchende die Möglichkeit, direkt mit seinem Wunschkontakt zu sprechen, direkt neben ihm zu sitzen und einen Termin zu vereinbaren. Dadurch sind schon zahlreiche Geschäfte und Umsätze entstanden. Das Wichtigste für mich ist die innere Haltung zum Einladen: Ich bin kein Bittsteller, ich biete dem potenziellen Besucher die Chance, sich und seine Dienstleistung vor mehr als 30 und mehr aufgeschlossenen Unternehmern zu präsentieren und neue Kontakte zu knüpfen. Er darf selbst entscheiden, ob er das Angebot annehmen möchte oder nicht.

### Welche Empfehlungen hast du für andere Mitglieder?

Keine Scheu davor haben, irgendwem anzurufen. Den Besucherworkshop besuchen und dann ausprobieren. Immer darauf achten, was gut funktioniert und was nicht. Was gut klappt, einfach weitermachen und die anderen Dinge so lange ändern, bis sie auch funktionieren. Wenn jemand Werbung schaltet, ist er in der Regel auf der Suche nach neuen Kontakten, die sind meist recht einfach einzuladen. Im IHK-Heft steht außerdem, welche Firma einen neuen Geschäftsführer hat. Die sind meist interessiert an neuen Kontakten und entsprechend einfach einzuladen.

### Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf dein Geschäft ausgewirkt?

Der bisher größte Einzelauftrag in meiner Laufbahn kam über eine BNI-Empfehlung. Der Bekanntheitsgrad meiner Firma ist sehr gestiegen. Für nahezu jedes Problem in meiner Firma finde ich die Lösung bei BNI. Inzwischen darf ich auf dem Weg auch Probleme meiner Kunden lösen, was wiederum das Ansehen meiner Firma steigert.

### Gibt es auch persönliche Auswirkungen?

Ich habe unendlich viele neue Ideen und Eindrücke gesammelt, habe gelernt, mich besser zu präsentieren und dabei schneller auf den Punkt zu kom-

men. Dadurch komme ich auch bei Kunden schneller und einfacher zum Ziel. Es sind auch zahlreiche Freundschaften entstanden, die ich nicht mehr missen möchte. Bei BNI habe ich gelernt, noch besser und hilfsbereiter auf Menschen zuzugehen. BNI ist ein Motor für Persönlichkeitsentwicklung!

### Gibt es eine besondere Geschichte über BNI, die du uns erzählen möchtest?

Für meinen Nr.-1-Kunden haben wir einen Messestand gebaut. Drei Tage vor Messebeginn rief er verzweifelt an, weil sein Elektriker ausgefallen ist und somit die Messebeteiligung gefährdet war. Innerhalb eines Tages konnte ich ihm von Freiburg aus über Sabine Endres (Partnerdirektorin in Stuttgart) einen Elektriker organisieren, der auf der Messe Stuttgart vor Ort war. Die Messebeteiligung war gerettet und der Kunde hat diesen Elektriker auch schon für die nächsten Aufträge gebucht. Großartige Sache – und ich habe diesbezüglich den Heldenstatus beim Kunden.

Udo Neumaier  
Neumaier GmbH  
Unternehmerteam SCHAUINSLAND  
Region Südwest  
Seit 2010 bei BNI  
Eingeladene Besucher: 317  
Gegebener Umsatz: 500.263 Euro  
+49 (0)761 888 698 35  
neumaier@ihre-einrichter.de  
www.ihre-einrichter.de



Thomas Tschirpig fand erst auf dem zweiten Weg zu BNI.

## BNI U startet in Deutschland und Österreich



### Neue umfangreiche Informationsquelle und Wissensvermittlung für BNI-Mitglieder

In 30 Jahren wurde viel Wissen über und zu BNI aufgebaut. Wissen, das aktuell an vielen unterschiedlichen Stellen platziert ist – sei es im Downloadbereich auf [www.bni.de](http://www.bni.de), im BNI Connect, auf unserem Sharepoint, im Branding-Webshop oder auch durch eine Vielzahl an Webinar-Links. Viele Tools, die eine gezielte Suche mitunter aufwendig gestalten. Damit ist nun ab November Schluss.

Mit dem Startschuss zur BNI U unter <https://www.schoox.com/login.php> werden künftig alle Mitglieder die gesuchten Unterlagen an diesem zentralen Ort finden. In der BNI U sind alle Daten immer verfügbar, griffbereit und Inhalte sind durch eine Beschlagwortung per Suchfunktion leicht zu finden.

### Vorteile auf einen Blick

- Leichterer Knowhow-Aufbau für den Erfolg des Chapters
- Entlastung der Führungsteams
- Schnellere Einbindung der neuen Mitglieder
- Engagierte Mitglieder finden immer »noch etwas mehr« für den Erfolg des Chapters
- Anerkennung und Sichtbarkeit für eigene Trainingsinhalte
- Mehrwert durch Wissensvermittlung
- Steigerung der Qualität der PD-Ausbildung durch eLearning
- Entlastung der BNI-Direktoren
- 24 Stunden, 7 Tage die Woche verfügbar
- Weiterbildung wann und wo ich möchte

Die BNI U ist eine Online-Plattform, die auf allen gängigen Systemen (sämtliche Internet-Browser, iOS, Android) funktioniert und natürlich auch mobil erreichbar ist.

### Konto & Anmeldung

Jeder Benutzer hat in BNI U denselben Benutzernamen und dieselben Berechtigungen wie auf BNI Connect. Das Standardkennwort für die erstmalige Anmeldung ist »123456«. Bei der ersten Anmeldung muss das Kennwort geändert werden. »Für engagierte Mitglieder wird die BNI U die BNI-Welt verändern«, sagt Ralf Hartmann, Direktor für nationale Trainings und Mitgliederentwicklung bei BNI. Mehr über die BNI U erfahren Sie in Ihrem Regionalbüro. Unsere Empfehlung: Nutzen Sie die BNI U als persönlichen Wissensspeicher ebenso wie als persönliche Lernplattform.

## BNI aus Schublade holen

Nicht immer funktioniert es, Unternehmer gleich von BNI zu überzeugen. So war es auch bei Thomas Tschirpig (Firma Hansefit) aus Emmendingen in Baden-Württemberg. »Ich hörte bereits vor einigen Jahren von BNI: dass die Mitgliedschaft 1.000 Euro kostet, von den Empfehlungen nur die Handwerker profitieren und dass du verpflichtend anwesend sein musst, sonst und gibt es Ärger.« Damit war BNI für Thomas in einer bestimmten Schublade.

Was ihm zu dem Zeitpunkt nicht bewusst war, ist, dass zwischen Empfehlung und Empfehlung gravierende Unterschiede bestehen und jeder Unternehmer selbst dafür verantwortlich ist. Die Augen geöffnet, wie man seine Empfehlungsgeber richtig instruiert, hat ihm Frederik Malsy bei einem Seminar und der anschließenden Lektüre des Buches »Der Empfehlungsmagnet«.

»Am meisten hat mich im Buch angesprochen, dass ich detailliert Beispiele bekommen habe, worauf es beim Earcatcher ankommt und wie ich mich gegenüber meinen Empfehlungsgebern darstellen sollte«, so Thomas weiter. Seit Juli ist er Mitglied im Unternehmerteam HOCH-

BURG und freut sich jede Woche, die Unternehmer und deren Geschäfte näher und persönlicher kennenzulernen.



Frederik Malsy, Buchautor und Exekutivdirektor von Wiesbaden: »Wir kennen alle die Situationen, in denen wir vergeblich versuchen, Besucher oder Unternehmer, die BNI

vielleicht noch nicht ganz durchschaut haben und dem Netzwerk reserviert gegenüberstehen, einzuladen. Es freut mich sehr, dass mein Buch den einen oder anderen BNI-Skeptiker überzeugen konnte, unserem Netzwerk eine zweite Chance zu geben«.

Das Buch ist für 7,95 Euro auf <https://empfehlungsmagnet.com/> erhältlich, das Hörbuch inkl. E-Book gibt es für 14,99 Euro in Kombination.

# Wir gratulieren



Zur Feier des Tages stiftete das Taschenbergpalais eine Jubiläumstorte, die vom stellvertretenden Hoteldirektor Max Rothe (r.), Vize-Marketingchefin Daniela Meißner und Jens Fiedler angeschnitten wurde.



Ehrung für besonders aktive Mitglieder

## 10 Jahre BNI-Südost – 95 Mio. Umsatz

»Ich freue mich, dass wir schon so lange bestehen und die Zeit eigentlich wie im Flug verging. Die regelmäßigen Frühstückstreffen machen mir auch nach all der Zeit noch Spaß und sogar zehn Jahre später lerne ich andauernd neue Leute kennen und profitiere davon«, so BNI-Südost Exekutivdirektor Jens Fiedler auf der Jubiläumsgala zum zehnjährigen Bestehen im Grandhotel Taschenbergpalais Kempinski.

Auf dieser Gala hat Fiedler 13 Mitglieder ausgezeichnet, die in den vergangenen Jahren besonders aktiv waren. Faktoren für Aktivität und Erfolg im BNI-Netzwerk sind 4-Augen-Gespräche und ausgesprochene Empfehlungen. »Insgesamt kamen in den letzten zehn Jahren so 95 Millionen Euro Empfehlungsgeschäft zusammen«, so Fiedler.

Fotos: meeco Communication Services



Die vier Exekutivdirektoren von BNI Südbayern (v.l.n.r.): Michael Morgott, Oliver Trustaedt, Gregor Grimm, Manfred Grosse

## 80 Awards für BNI-Südbayern

Im Rahmen des jährlichen Awards Dinners ehrte die Region Südbayern zahlreiche Mitglieder für ihr besonderes Engagement.

Es gab an diesem Abend viel zu feiern in der Region. Knapp 80 Mitglieder wurden für ihre langjährige Mitgliedschaft und ihr besonderes Engagement geehrt.

Über 60 Unternehmer sind schon seit mehr als fünf bzw. 10 Jahren überzeugte BNI-Netzwerker. »Ich freue mich sehr, auch in diesem Jahr wieder zahlreiche Awards verleihen zu dürfen. Damit beweisen wir einmal mehr, dass das Konzept von BNI funktioniert«, sagte Michael Morgott während seiner Laudatio.

Auch die beiden neuen Exekutivdirektoren Manfred Grosse und Gregor Grimm freuten sich, dass so viele Unternehmer ausgezeichnet wurden: »Persönliches Netzwerken und das mit Wertschätzung ist eben durch nichts zu übertreffen«, so ihre einhellige Meinung.

Fotos: Andreas Schebesta



Am Abend erhielten die Teilnehmer einen Eindruck davon, was Empfehlungsmarketing heißt, wie es funktioniert und welche Vorteile man als Unternehmer daraus ziehen kann.

## BNI feiert 10 Jahre erfolgreiches Empfehlungsmarketing in Mainfranken

Am 28. Februar 2008 hatte sich in Mainfranken eine Gruppe an Unternehmern zusammengefunden, die sich nun seit zehn Jahren erfolgreich gegenseitig an Kunden und Geschäftspartner weiterempfiehlt. Anlässlich dieses Jubiläums fand am 8. März im Maschinenhaus auf dem Bürgerbräu-Areal in Würzburg ein Festakt mit rund 100 Gästen aus der Wirtschaft statt.

Das Unternehmerteam SILVANER war das erste in der Region Mainfranken und besteht aktuell aus 31 Mitgliedern. Seit der Gründung wurden über 19.000 Empfehlungen ausgetauscht, die zu einem Mehrumsatz von 19 Millionen Euro geführt haben.

Foto: Ellen Kimmel



## 10 Jahre BNI-Unternehmerteam CLAUDIUS

Netzwerken, Empfehlungen austauschen, Umsätze steigern – und das nun schon seit 10 Jahren: Das BNI-Unternehmerteam CLAUDIUS feierte am 21. Juni im Kleinen Goldenen Saal in Augsburg sein 10-jähriges Bestehen. Geladen waren neben den 53 Mitgliedern auch Freunde, Bekannte und Geschäftspartner der einzelnen Unternehmer. Durch das Programm führte Sandra Gehring, die aktuelle Direktorin und Geschäftsführerin des Kinderbetreuungsdienstes »Kinderlachen«. Nach der feierlichen Ehrung der Teammitglieder durch den BNI-Exekutivdirektor für die Region Südbayern, Oliver Trustaedt, erheiterte anschließend der bekannte Augsburger Kabarettist und Gesellschaftshumorist Silvano Tuiach mit seinen schwäbisch-verschrobenen Alltagsgeschichten und seinem Sprachwitz das Publikum.

Fotos: zstudio



Chapterdirektorin Sandra Gehring

## 10 Million Euro Umsatz für Unternehmerteam AURORA

Das Buchholzer Unternehmerteam hatte doppelten Grund zur Freude: Es wurde sowohl die 10-Millionen-Euro-Grenze zusätzlicher Geschäftsumsatz im März geknackt als auch das 5-jährige Bestehen gefeiert! Die Erfolgsgeschichte von AURORA Buchholz Nordheide begann 2013 unter der Führung von Regionaldirektorin Claudia Kopp.

Foto: Alexander Schulz



## 10 Jahre JUPITER – Erfolg ist kein Selbstläufer

Runder Geburtstag für JUPITER: In diesem Jahr feiert das Reutlinger BNI-Unternehmerteam sein zehnjähriges Bestehen. Passend dazu gehört JUPITER seit einiger Zeit mit rund 50 Mitgliedern zu den Platin-Chaptern – und zu den erfolgreichsten der BNI-Region Stuttgart. Grund genug für die JUPITERIANER zu feiern. Übrigens: Mit einem Äquatordurchmesser von rund 143.000 Kilometern ist der Jupiter der größte Planet unseres Sonnensystems. Und bei den Babyloniern galt er wegen seines goldgelben Lichts als Königsstern. Das passt.

Foto: Matthias Schulz



## 10 Jahre QUERCUS – 16,5 Mio. Euro Mehrumsatz

Hamburg von seiner schönsten Seite – und die besten Umsatzaussichten! Bereits seit 10 Jahren genießt das BNI-Unternehmerteam QUERCUS seine Location im Ruderclub an der Außenalster. »Der Sonnenaufgang am Wasser ist der perfekte Start fürs wöchentliche Unternehmerfrühstück. Da fallen hochwertige Empfehlungen leicht«, so Gesundheitsberaterin Christiane Martin, Gründungsmitglied des Unternehmerteams. In 10 Jahren hat das Team 2.918 Empfehlungen für 16,5 Mio. Euro Mehrumsatz ausgetauscht. Ein echter Grund zum Feiern: So trafen sich im Mai 2018 25 Mitglieder und 55 weitere Unternehmer beim QUERCUS-Jubiläums-BBQ zum abendlichen Netzwerken.

Foto: Martina Sandkühler



Das aktuelle QUERCUS-Führungsteam (v.l.n.r.): Mitgliederkoordinatorin Silke Bittmann, Chapterdirektor Timo Klar, Partnerdirektorin Silke Stoeving und Schatzmeister Werner Käufer.

# Ihre Chance – werden Sie jetzt BNI-Business-Partner auf der D-A-CH-Konferenz am 10. und 11. Mai 2019 in München



## IHRE VORTEILE:

- Persönliche Vorstellung vor **800 Konferenzteilnehmern**
- **Eigener Ausstellungsplatz** für Ihr Unternehmen & Ihre Produkte
- Erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit & Präsenz
- Genießen Sie die **Branchenexklusivität**
- **Direkter Kontakt zu Geschäftsführern** und Entscheidern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz
- Starke **mediale Präsenz** vor und während der Konferenz
- Teilnahme am **VIP-Tisch** beim Awards Dinner
- **Messbare Ergebnisse** Ihrer Investition



**Jochen Ulbing** freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme. Er berät Sie gerne, wie Sie sich optimal und nachhaltig auf der D-A-CH-Konferenz präsentieren können.

Tel.: +43 (0) 664 968 974 2

E-Mail: [jochen.ulbing@ulbingconsulting.at](mailto:jochen.ulbing@ulbingconsulting.at)

## 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](mailto:kontakt@bni-no.de)  
[www.bni.de](http://www.bni.de)

## Chefredaktion

Robert Nürnberger  
+43 (0)1 308 646 124  
[r.nuernberger@bni-no.de](mailto:r.nuernberger@bni-no.de)

## Mitarbeit

Jennifer Wittauer

## Gestaltung und Satz

TypoKonzept  
+49 (0)159 024 682 87  
[typokonzept@gmx.ch](mailto:typokonzept@gmx.ch)

## Lektorat

Marlene Trendl  
Dolmetscherin, Übersetzerin,  
Sprachtrainerin  
+43 (0)664 636 545 4  
[info@mtrendl.com](mailto:info@mtrendl.com)

## Druck

Rolf Josephs  
Stulz Druck und Medien GmbH  
+49 (0)89 863 892 90  
[Info@stulz-druck-medien.de](mailto:Info@stulz-druck-medien.de)