



Deutschland

Österreich

Success**NET**

BNI-Magazin

Frühjahr 2019



**Melanie Hofinger – mit BNI-Unterstützung
Buchhandlung erfolgreich übernommen**

Changing the Way the World Does Business®



Foto: Dirk Kittelsberger

Inhaltsverzeichnis

- 3** 25-Jährige übernimmt mit BNI-Unterstützung Kunst- und Buchhandlung
Preis Anpassung 2019
- 4** Erstes Jahr bei BNI –
Tipps, Erfahrungen & Erkenntnisse
- 10** Storytelling lernen mit Impulse
Ein Musical im Schloss – BNI-Nürnberg schreibt Geschichte
- 11** BNI ist Erfolgsweg für Versicherungsmakler
Taschen aus Messtettpichen
- 12** »Ich bin BNI für mein neues Leben
unendlich dankbar«
- 13** Erfolgreiche Mitarbeitersuche
Gewinnbringende Partnerschaft
- 14** Von Russland zur Top-Netzwerkerin in Tirol
- 15** Die schwebende Seife im Waschbecken
- 16** Wie ein Engel zu einem Bären gelangte
- 17** Festival innerhalb eines Jahres
auf die Beine gestellt
- 18** Spenden, Events & Jubiläen

Titelbild

Melanie Hofinger vor ihrer Kunst- und Buchhandlung (Beitrag S. 3)
Foto: Ludwig Pullirsch

Liebe Netzwerk-Freunde,

unser Netzwerk wächst seit dem Bestehen kontinuierlich, über 14.000 BNI-Unternehmer in der DACH-Region profitieren mittlerweile von unserem Marketingprogramm. Ein wesentlicher Pfeiler unseres Wachstums sind natürlich auch Gründungen neuer Unternehmerteams und da möchten wir eine außergewöhnliche an dieser Stelle erwähnen. Im Februar wurde das Team EUREGIO in der Region BNI Nordwest mit 66 Personen gegründet und nach einer Woche waren es bereits 73 Unternehmer. EUREGIO ist somit das größte Team in der DACH-Region. Zu dieser großartigen Leistung wollen wir Partnerdirektor Marc Ulrich Meier und Exekutivdirektor Michael Bühnen ganz herzlich gratulieren.

Es ist immer wieder beeindruckend, was wir gemeinsam alles erreichen können. Diese Stärke, Projekte und Vorhaben erfolgreich umzusetzen, ist ein wichtiger Mosaikstein in unserem Netzwerk. Einige Beispiele dafür finden Sie in dieser Ausgabe – von einem Musical (Seite 10) oder Festival (Seite 17) ins Leben rufen über ein neues Business gründen (Seite 14) bis hin zur Unterstützung nach persönlichen Schicksalsschlägen (Seite 12). BNI-Unternehmer bieten einen Mehrwert, der weit über das normale Geschäftliche hinaus geht. Darauf können wir alle wirklich stolz sein.

»Tradition und Innovation« ist einer unserer Kernwerte und in diesem Bereich hat sich in den vergangenen Monaten einiges getan. Mit den neuen Websites und unserer BNI Connect Mobile-App haben wir die Weichen gestellt, einen weiteren Mehrwert für alle BNI-Unternehmer zu schaffen. Einige Unternehmerteams wie unter anderem BNI BEETHOVEN sind auf den Innovationszug aufgesprungen und arbeiten mit diesen Tools bereits papierlos. Mit der BNI U ist es nun speziell im Bereich Aus- und Weiterbildung so einfach wie nie zuvor, benötigte Unterlagen und Lernmaterialien zu finden - ein bedeutender Meilenstein im zusätzlichen Service für unsere Unternehmer.

Eine weitere Innovation gibt es dieses Jahr bei der DACH-Konferenz in München. Zum ersten Mal wird es einen Mitgliedertag geben. Am Freitag, den 10. Mai 2019, werden dabei 600 Teilnehmer aus Deutschland, Österreich, Schweiz und den USA netzwerken. Mehr Informationen dazu gibt es auf www.bni.de. Sie haben sich noch nicht angemeldet und Interesse? Melden Sie sich einfach direkt auf unserer Website zu diesem Event an.


Michael Mayer


Harald Lais

25-Jährige übernimmt mit BNI-Unterstützung Kunst- und Buchhandlung



Melanie Hofinger (Veritas by Melanie Hofinger) mit BNI-Kollegen Guido Steinberger (Malerei Steinberger) (li.) und Viktor Panhölzl (Perimco Immobilien) (re.)

Foto © Mathias Leuringer

Seit 1. Oktober 2018 trägt die tradierte Kunst- und Buchhandlung Veritas in der oberösterreichischen Landeshauptstadt Linz einen unverkennbaren Zusatz: by Melanie Hofinger. Das Geschäft sollte eigentlich geschlossen werden, doch die damals noch als Verkaufsleiterin tätige Melanie Hofinger übernahm mit einem Management-Buy-Out das Steuer. Unterstützt wurde sie hierbei von ihren späteren BNI-Kollegen. »Ich wurde bereits als Angestellte zu BNI LEBENSQUELL nach Luftenberg eingeladen. Als es dann um die Übernahme der Kunst- und Buchhandlung ging, konnte ich auf das umfassende Fachwissen des Unternehmerteams zurückgreifen. Die Unterstützung meiner BNI-Kollegen – etwa in den Bereichen Finan-

zierung, Rechtliches und Versicherung – hat mich zu meinem mutigen Schritt bewegt«, blickt die 25-Jährige zurück.

Mit der Übernahme der Buchhandlung und der damit einhergehenden Selbstständigkeit hat sie dann auch im September 2018 die Mitgliedschaft beim Team LEBENSQUELL unterzeichnet und versorgt nun ihre Kollegen laufend mit Aufträgen: Marketing und Werbung, IT, Telefonie, Maler- und Tischlerarbeiten, Fahrzeugservice, Winterdienst u.v.m. All das wickelt sie über BNI-Kollegen ab.

Der Handel mit theologischer Literatur und christlichem Kunsthandwerk hat in der Veritas Kunst- und Buchhandlung eine fast 70-jährige Tradition. Die-

se Spezialisierung möchte Melanie Hofinger fortführen. Aber auch alle anderen Arten von Büchern erhält man hier: von Sachbüchern über Romane bis hin zu Schulbüchern inklusive Unterrichtsmaterialien – übrigens auch als E-Books. Hervorzuheben ist das eigene Kerzenatelier. In liebevoller Handarbeit werden Kerzen nach individuellen Vorstellungen für Taufen oder Hochzeiten gefertigt.

Kontakt

Melanie Hofinger
Melanie Hofinger GmbH Veritas
Unternehmerteam LEBENSQUELL
Region Oberösterreich
+43 664 882 75 721
handel@veritas-hofinger.com
<http://www.veritas-shop.com/>

Preisanpassung 2019

Mit 1. August 2019 treten die neuen Preise für das BNI-Marketingprogramm in Kraft. Wir haben für Sie die wichtigsten Daten und Fakten zur bevorstehenden Preisanpassung zusammengefasst:

- Eine 1-Jahresmitgliedschaft kommt künftig auf 990 Euro (bisher 925 Euro).
- Für eine 2-Jahresmitgliedschaft sind 1.790 Euro (bisher 1.690 Euro) zu investieren.
- Die Aufnahmegebühren belaufen sich auf 190 Euro (bisher 160 Euro).

Können Mitglieder ihre Mitgliedschaft noch zu den bisherigen Konditionen verlängern?

Ja, eine vorzeitige Verlängerung der Mitgliedschaft zu den aktuell bestehenden Konditionen ist bereits seit 1. Januar/Jänner möglich. Dieses Angebot besteht bis 31. Juli 2019 (Achtung: entscheidend ist dabei das Datum des Zahlungseingangs). Die Preisanpassung liegt in Deutschland knapp über und in Österreich unter

der prognostizierten Inflationsrate für den Zeitraum 2016 bis 2019. Die letzte Preisanpassung erfolgte bei BNI vor drei Jahren.

Wofür werden meine Beiträge verwendet?

- Für die Betreuung der Mitglieder in Deutschland und Österreich
- Investitionen für die weitere Optimierung in den Bereichen Technologie, Digitalisierung und Datenbanken (u.a. BNI Connect, BNI U, BNI App, Relaunch der Chapter- und Regions-Websites, Umsetzung der DSGVO)
- Ausweitung und Verbesserung der Konferenzen, Trainings und Schulungen für Mitglieder und Direktoren
- Stärkung der Sichtbarkeit und Markenwahrnehmung, unter anderem durch den weiteren Ausbau der PR- und Medienarbeit mit über 1.900 Berichten, einer Mediakooperation mit dem führenden Wirtschaftsmagazin Impulse, der Zusammenarbeit mit ProvenExpert, der wichtigsten deutschsprachigen Online-Busi-

ness-Bewertungsplattform, oder der Intensivierung der Social Media Arbeit

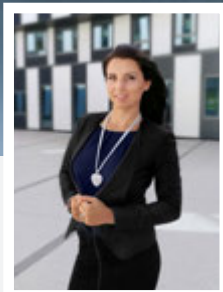
- Aufbereitung und Produktion aller Unterlagen für die Chaptertreffen und Trainings

2018: 1,1 Milliarden Euro Umsatz für BNI-Unternehmer bedeuten neuen Rekord

14.117 Unternehmer waren 2018 Teil des BNI-Netzwerkes in Deutschland, Österreich und der Schweiz und konnten sich durch neue Aufträge über einen zusätzlichen Umsatz von 1,1 Milliarden Euro freuen. Basis dafür waren 512.000 ausgesprochene Empfehlungen bei den Unternehmerfrühstücken. »Diese Zahlen belegen, Empfehlungsmarketing funktioniert grandios. Es ist mit Sicherheit die effektivste Werbeform, auch im Hinblick auf den Kosten-Nutzen-Faktor. Es freut uns sehr, dass Unternehmer mit BNI so viel Umsatz wie noch nie gemacht haben und ich bin überzeugt, wir haben noch lange nicht den Zenit erreicht«, ergänzt Michael Mayer, BNI-Nationaldirektor für Deutschland und Österreich.

Erstes Jahr bei BNI – Tipps,

Aller Anfang ist schwer, sagt man. Netzwerken ist da keine Ausnahme. Wer dabei Erfolg haben möchte, muss Zeit und Arbeit investieren. Netzwerken ist bekanntlich nichts für Sprinter, sondern für Marathonläufer. Wir haben uns umgehört und Mitglieder befragt, was sie zu ihrem ersten Jahr bei BNI sagen, welche Erfahrungen sie gemacht, wie sie sich engagiert haben und was sie neuen Mitgliedern mitgeben möchten.



Mirjana Jovanovic
TOP Broker Mirjana e.U.
Versicherungsmaklerin

Unternehmerteam STRAUSS
Region Wien
Seit Oktober 2018 bei BNI
+43 (0) 660 5090750
mirjana@topbroker.at

Warum haben Sie sich entschlossen, Mitglied zu werden?

Die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen hat mich immer schon begeistert. Meinen Kunden branchenübergreifende Empfehlungen geben zu können, ist ein Mehrwert im Kundenservice und hebt das eigene Unternehmen von der Konkurrenz ab. Es ist eine WIN (Kunde) WIN (BNI) WIN (ich) Situation.

Was war Ihr erster Eindruck?

Konkrete Abläufe, motivierte BNI-Mitglieder und ein reger Austausch mit Unterstützung. Die Motivation, der Zusammenhalt und der Drang gemeinsame Ziele zu erreichen, waren meine ersten Eindrücke.

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten sechs Monaten der Mitgliedschaft zu tun?

Durch die 4-Augengespräche die Erfahrungen der Kollegen sich anhören und aus ihrem Erlebten zu lernen. Positives als auch kritisches Feedback aufzunehmen und daran zu wachsen. Sich als Mehrwert für die Gruppe einbringen und seinen Platz in dieser Zeit finden. Alle Workshops und Angebote nutzen.

Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, die neu zu BNI dazustoßen?

Offen sein für alles und jeden, netzwerken und bei Unklarheiten nachfragen. Aktiv nach Gesprächen suchen und sich in die Gruppe einfügen. Konkurrenzdenken ausblenden und die Kontakte der gleichen Branche positiv nutzen.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

- Netzwerken
- Ein gewisser Familiensinn für das Ganze
- Weiterbildung bzw. Weiterentwicklung

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

In dieser kurzen Zeit so viele erfolgreiche, motivierte und nützliche Unternehmer und Unternehmen kennen lernen zu dürfen. Für mich ist es ein Erfolg, wenn ich den Kunden guten Gewissens weiterempfehlen kann und ebenfalls qualitativ hochwertige Neukunden gewonnen habe.

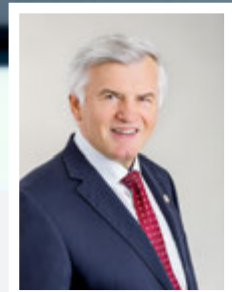
Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Der Umsatz ist am Wachsen mit Neukunden und Empfehlungen.

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

Die ständige positive Zusammenarbeit macht mir die Arbeit leichter und somit mich als Person gelassener. Auch in schwierigen Situationen erleichtert es mir schnelle Entscheidungen und Empfehlungen auszusprechen.

Foto: Mirjana Jovanovic



Robert Hierl
Leadership-Services e. K.
Management Consulting

Unternehmerteam KURFÜRSTEN
Region Ostbayern
Seit Oktober 2018 bei BNI
+49 (0) 171 56 25 010
Robert.Hierl@T-Online.de
www.Leadership-Services.com

Was war Ihr erster Eindruck?

Unsicherheit, wie ich als Berater mit vollen Auftragsbüchern jede Woche präsent sein kann. Wertschätzung, als ich erlebt habe, dass auch Vertreter erlaubt und sogar gewünscht sind. Begeisterung, als ich BNI überregional erlebt habe (Japan, Leipzig, Regensburg, Amberg).

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten 6 Monaten der Mitgliedschaft zu tun?

Sichtbar sein durch Präsenz, 1-2-1 Power-Gespräche, Kurzvorträge und Hauptvortrag und alle Kanäle zur Wissenserweiterung nutzen, Trainings und BNI U.

Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, die neu zu BNI dazustoßen?

Sich von der Kraft des BNI-Netzwerks durch Gespräche mit Mitgliedern zu überzeugen. Darauf vertrauen, dass nach einer Zeit X monetärer und persönlicher Nutzen entsteht. Sich aktiv in die BNI-Organisation einzubringen, um die Hebel zu vergrößern.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

- weltweit erfolgreich durch bewährte Empfehlungs-Management-Systematik
- bringt netzwerkfähige Menschen zusammen und generiert Nutzen
- führt über Sichtbarkeit zu Vertrauen und generiert dann sicheren Erfolg

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

Motiviert durch die BNI-Mitgliedschaft habe ich meine Talente strukturiert und visualisiert. Durch die vielen Kurzpräsentationen hat sich mein Profil mit Ankern geschärft. Erster Beratungsauftrag im Unternehmerteam Amberg und Geschäftsanbahnung im Unternehmerteam in Leipzig.

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

Meine Freude an positiver Kommunikation hat sich bestätigt und weiterentwickelt. Ich erzähle im Business und auch im Freundeskreis über die positive Wirkung.

Gibt es sonst etwas, was Sie uns erzählen möchten?

Wer grundsätzlich an das »Geben und Nehmen« glaubt, ist bei BNI richtig gut aufgehoben. Menschen die Strukturen lieben, Ausdauer haben und an Erfolg glauben, passen zu BNI.

Foto: Marcus Rebmann

Erfahrungen & Erkenntnisse



Manfred Basner

Green Aktiv GmbH / Energieberater

Unternehmerteam VIA NOVA
Region Ostbayern
Seit September 2018 bei BNI
+49 (0) 171 4567600
mb@green-aktiv.de
green-aktiv.de

Was war Ihr erster Eindruck?

Sehr positiv – tolle Unternehmer. Absolut strukturierte Sitzung, zeitverantwortlich und alle mit einem konkreten Ziel, mehr Umsatz für sich und die anderen. Ich bin sehr freundlich aufgenommen und schnell integriert gewesen.

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten sechs Monaten der Mitgliedschaft zu tun?

Das Prinzip »Wer gibt gewinnt!« zu leben, um eine überdurchschnittliche Sichtbarkeit zu erzielen. Das Mitgliedererfolgstraining besuchen, das Profil vervollständigen, 4-Augengespräche führen, Schulungen besuchen und auch gern mal das ein oder andere Frühstück anschauen.

Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, die neu zu BNI dazustoßen?

Erstmal offen auf alle anderen Mitglieder zu zugehen. Ein wertiges Mitglied zu sein und »Wer gibt gewinnt!« als Haltung zu verinnerlichen, denn dann lässt sich der Umsatz auch für sein eigenes Unternehmen nicht aufhalten.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

- Wir sind verbindlich, konkret und messbar in all dem was wir tun.
- Wir verfolgen alle ein Ziel, mehr Umsatz ins eigene Unternehmen zu bringen, in dem wir »Wer gibt gewinnt!« nicht nur erzählen, sondern alle leben.
- ... und dabei haben wir ganz viel Spaß.

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Da muss ich zwei nennen, die mir persönlich sehr wichtig sind: zur Einjahrfeier unseres Unternehmerteams (da war ich gerade mal 10 Wochen dabei) habe ich die Auszeichnung für die meisten 4-Augengespräche bekommen, plus eine Auszeichnung mit dem Text: »Höchstleistung beim Netzwerken«.

Das zweite was mich sehr freut, wir setzen das Thema »Go Green« um und machen bei uns im Chapter Via Nova einen Piloten mit einem »Go Green Koordinator« und ich wurde gefragt, ob ich das machen möchte, da ich extrem nah an den Mitgliedern bin.

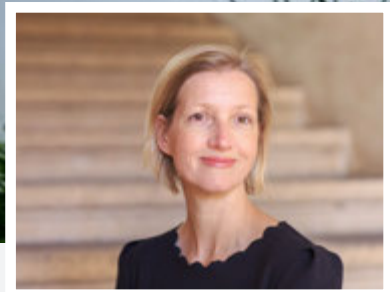
Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Wer so aktiv ist und sich einbringt, der kann gar nicht anders, als Empfehlungen zu bekommen, sagte man mir und ich kann dies nach vier Monaten Mitgliedschaft nur bestätigen. Meine Erwartungen haben sich was die ersten drei Monate angeht erfüllt. **Für 2019 habe ich mir klare Ziele gesteckt – Ich werde meinem Unternehmerteam im Jahr 2019 einen Umsatzdank in der Höhe von 270.000 Euro geben.**

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

Es fühlt sich gut an, ein wertvolles Mitglied in einer Gruppe Unternehmer zu sein, Anerkennung motiviert mich. Aufgaben zu übernehmen, um einen Beitrag zu leisten für den Erfolg aller macht richtig viel Freude... und natürlich Sichtbarkeit und baut Vertrauen auf. Die Systematik gibt mir das Selbstvertrauen eigene Chapter aufzubauen. Alles in allem war es eine der besten geschäftlichen Entscheidungen der letzten Jahre BNI-Mitglied zu werden.

Foto: Karin Kindermann, www.photographie-kindermann.de



Maya Aprahamian

COM&MORE / PR-Beraterin

Unternehmerteam EUROPABRÜCKE
Region Südwest
Seit September 2017 bei BNI
+33 6 51 53 16 57
maya.aprahamian@comandmore.fr
www.comandmore.fr

Was war Ihr erster Eindruck?

Mir hat die strukturierte und effiziente Art des Netzwerkens sehr gefallen und auch sofort überzeugt, Mitglied zu werden.

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten sechs Monaten der Mitgliedschaft zu tun?

Ausschlaggebend waren die 4-Augengespräche und auch die chapterübergreifenden Besuche. Des Weiteren sind die Seminare ebenfalls sehr wichtig, um den BNI-Gedanken gut zu verstehen und zu leben.

Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, die neu zu BNI dazustoßen?

Seien Sie geduldig, nehmen Sie sich die Zeit mit anderen Gespräche zu führen. Seien Sie aufgeschlossen und neugierig und gehen Sie auch auf Mitglieder zu, mit denen Sie weniger Synergien vermuten.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

- Geduld
- Vertrauen, durch geben zu gewinnen
- Interesse für den Anderen zeigen

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Ein Besuch in einem Unternehmerteam in Marseille, das ich aus Neugier besucht habe, weil ich öfters nach Marseille fahre. Auf Umwegen habe ich von einem dortigen Mitglied einen größeren Auftrag in Paris erhalten. Das hat meine Sichtweise vom chapter- bzw. länderübergreifenden Netzwerken nochmals verstärkt.

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

BNI ist für mich ein wichtiger Bestandteil vom Tagesgeschäft. Des Weiteren weiß ich immer, wen ich wie und wo kontaktieren kann... Dank BNI Connect und der Facebook-Gruppe BNI-Mitglieder.

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

Ich habe besser pitchen gelernt und bin offener für andere Bereiche, an die ich sonst nicht gedacht hätte.

Gibt es sonst etwas, was Sie uns erzählen möchten?

Ich engagiere mich für die deutsch-französischen Mitgliedertreffen, die ich zusammen mit Vincent Ehling von BNI Elsass organisiere. Wir treffen uns vierteljährlich abwechselnd mal auf deutscher, mal auf französischer Seite... aktuell noch zwischen Kehl/Offenburg und Strassburg. Mir schwebt eine Intensivierung dieser Treffen auf der ganzen Rheinschiene vor und gern noch in weiteren Grenzgebieten. Das internationale Potenzial von BNI ist immens.

Foto: Jeremy Battista (EVER)



Alexander Schalber-Müller

Alex(Z)ander's Fischzucht & Events
Delikatessenhändler

Unternehmerteam: EPPELEIN
Region Nürnberg
Seit April 2018 bei BNI
+49 (0) 177 7790108
info@alexzanders.de
www.alexzanders.de

Warum haben Sie sich entschlossen, Mitglied zu werden?

Um mich persönlich weiter zu entwickeln und von »Alten Hasen« zu lernen, da ich meine Firma erst im Oktober gegründet habe.

Was war Ihr erster Eindruck?

Ich war von Beginn an von der klaren Struktur und Verbindlichkeit begeistert.

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten sechs Monaten der Mitgliedschaft zu tun?

Vertrauen aufbauen und gegenseitiges kennen lernen sämtlicher Gewerke.

Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, die neu zu BNI dazustoßen?

Offen sein gegenüber anderen Meinungen und sich Ratschläge geben lassen.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

- Verbindlichkeit
- Vertrauen
- Kontinuität

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Dank BNI konnte ich überhaupt meine Firma gründen.

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

Viele Schulungen geben einem die Möglichkeit, auch für das Privatleben viel zu lernen.

Gibt es sonst etwas, was Sie uns erzählen möchten?

Ich bin BNI sehr dankbar, denn ohne es wäre ich nicht mal annähernd da, wo ich jetzt bin.

Foto Simone Kessler, SIMOarts.com



Martina Rieke

global office Erfurt / Call Center

Unternehmerteam KRÄMERBRÜCKE
Region Erfurt
Seit Februar 2018 bei BNI
+49 (0) 171 2317757
martina.rieko@global-office.de
www.global-office.de/Erfurt

Was war Ihr erster Eindruck?

Darauf habe ich immer gewartet. Die Vorstellungen von der Zusammenarbeit im Team haben sich erfüllt, es macht riesigen Spaß. Wir lernen, wir lernen, wir lernen.

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten sechs Monaten der Mitgliedschaft zu tun?

So schnell wie möglich die Sichtbarkeit erhöhen und sein Vertriebsteam ausbilden. Der Beziehungsaufbau ist das A und O und sich einbringen ist ein wesentlicher Faktor.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

- Wer gibt gewinnt!
- Es geht um mehr Umsatz durch mehr Kontakte und Empfehlungen!
- Die persönliche Weiterentwicklung!

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Ich leite das Unternehmerteam Krämerbrücke als Chapterdirektorin und bin stolz darauf, was wir alles gemeinsam im ersten Jahr als erstes Team in Thüringen geschafft haben. Unser gemeinsamer Erfolg ist mein größter Erfolg.

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

Naturgemäß positiv – ich habe mehr Kontakte durch meine Sichtbarkeit, auch wenn es nicht sofort Kunden werden. Mein Geschäft braucht Vertrauensaufbau und Zeit. Da ist ein Fazit nach einem Jahr noch zu kurz.

Gibt es sonst etwas, was Sie uns erzählen möchten?

Alle Berührungspunkte mit Mitgliedern bei BNI waren durchwegs positiv, sei es bei den Trainings oder dem Besuch von anderen Chaptermitgliedern. Die Teilnahme an unseren Frühstücksgesprächen gibt so viel Energie für die Woche. Jetzt bin ich neugierig auf einen Chapterbesuch im Ausland. Wir fliegen bald nach Chennai in Indien, dort gibt es Unternehmerteams, die 100+ Mitglieder anstreben. Das möchte ich mir unbedingt anschauen.



Alexander Erler

Isarcolor GmbH
Xerox / Dokumentenservice

Unternehmerteam BERNSTEIN
Region Südbayern
Seit Juni 2018 bei BNI
+49 (0) 151 41803577
alexander.erler@isarcolor.de
www.isarcolor.de

Warum haben Sie sich entschlossen, Mitglied zu werden?

Mir gefiel die Idee auf Anhieb, dass Menschen sich gegenseitig empfehlen, weil sie zueinander Vertrauen aufgebaut haben.

Was war Ihr erster Eindruck?

So viel Professionalität zu so einer frühen Uhrzeit, unfassbar viel positive Energie und ein verdammt leckeres Frühstück.

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten sechs Monaten der Mitgliedschaft zu tun?

Konsequent alle Trainings zu besuchen und das Mentorenprogramm abzuschließen. So bekommt man schnell alle nötigen Werkzeuge an die Hand, um sich erfolgreich ins Unternehmerteam einbringen zu können.

Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, die neu zu BNI dazustoßen?

Behandle alle so, wie du wünschst, dass sie dich behandeln.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

- Vertrauen
- Ehrlichkeit
- Professionalität

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Bereits nach einigen Wochen schenkte man mir das Vertrauen, den Trainingspart zu übernehmen. Woche für Woche darf ich so einen weiteren Beitrag zum Erfolg des Unternehmerteams BERNSTEIN leisten.

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

Im Prinzip konnte ich mein Geschäft vervielfachen, da ich nun auf ein ganzes Unternehmerteam bauen kann, welches aktiv für mich akquiriert.



Vicki Marschall

3satz Verlag & Medienservice GmbH / Verlagswesen

Unternehmerteam GLÜCK AUF
Region NRW-Mitte
Seit März 2018 bei BNI
+49 (0) 234 544 96 966
vicki.marschall@3satz-bochum.de
www.3satz-bochum.de

Was war Ihr erster Eindruck?

Ich war zwischen Skepsis und Faszination hin- und hergerissen. Diese direkte Art miteinander Geschäfte zu machen, kam mir befremdlich vor. Dann hat sich meine Sicht gewandelt: Nur wenn man in das Können des anderen vertraut, kann man so offen Geschäfte machen. Und damit hatte die Faszination für den BNI gewonnen.

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten sechs Monaten der Mitgliedschaft zu tun?

Neue Impulse ins Unternehmerteam bringen und Engagement auch außerhalb der Engagementrunde zeigen. Die Gruppe sollte sehen, was man abseits von Empfehlungen und Umsatz tun kann, um das Unternehmerteam voranzubringen. Ich habe mich beim Thema Öffentlichkeitsarbeit eingebracht.

Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, die neu zu BNI dazustoßen?

Als Neumitglied braucht man Offenheit gepaart mit Kreativität und Durchhaltevermögen. Mit ausgefallenen oder witzigen Kurzpräsentationen gewinnt man schneller das Vertrauen der Gruppe. Erst wenn man das hat, kommen die Empfehlungen.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

- Interesse zeigen
- Neugierig bleiben
- Spaß haben

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Im vergangenen Sommer gab es im Unternehmerteam einen internen Wettbewerb: Vier Teams richteten je einen Branchentag aus. Ich wollte für unseren Termin einen außergewöhnlichen Ort finden und das hat auch geklappt: Während unserer »Sternstunde für Netzwerker« schauten wir am frühen Morgen in den Sternenhimmel im Planetarium Bochum.

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

Es hat fast ein halbes Jahr gedauert bis ich meinen ersten bezahlten Auftrag hatte. Allerdings hatte das Unternehmerteam mit einem unerwarteten Mitgliederrückgang zu kämpfen und die Stimmung war nicht gut. Mit dem Aufwärtstrend des Unternehmerteams kamen auch die Aufträge: Erst kleine »Standard«-Anfragen, dann auch größere Projekte und ausgefallene Anfragen.

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

Sie hat die Sicht auf meine Stärken geschärft, wann ich sie wie einsetzen kann. Ab April übernehme ich den Posten der Chapterdirektorin. Es ist die beste Bestätigung meiner Mitgliedschaft. Das wirkt sich auch auf meine Arbeit aus. Ich bin mutiger in kreativen Projekten geworden und den Kunden gefällt das Ergebnis.

Foto: Volker Wiciok, Lichtblick – Visuelle Medien



Doris Fahrnerberger

Praxis Vitale Lebenskraft / Energetikerin

Unternehmerteam: OSTARRICHI
Region Niederösterreich
Seit August 2018 bei BNI
+43 (0) 676 65 35 088
vitale.lebenskraft@gmail.com

Warum haben Sie sich entschlossen, Mitglied zu werden?

Ich war zweimal zum Frühstück eingeladen und jedes Mal brachte man mir enorme Herzlichkeit und Wertschätzung entgegen. Somit entschied ich mich Mitglied zu werden.

Was war Ihr erster Eindruck?

Mir gefielen der gegenseitige Respekt und die Achtsamkeit füreinander sowie die Aufmerksamkeit bei den Präsentationen. Ein wertschätzender Umgang miteinander ist mir sehr wichtig - vor allem, wenn so viele Menschen, aus den verschiedensten Berufssparten, zusammengeführt sind.

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten 6 Monaten der Mitgliedschaft zu tun.

Die 4-Augengespräche sind meiner Meinung nach das A und O von BNI. Um jemanden gut weiterempfehlen zu können, ist es sehr wichtig, diese Person und sein/ihr Unternehmen bestmöglich kennen zu lernen. Ich habe mir auch die Zeit genommen, die verschiedenen Unternehmen zu besuchen und mir selbst ein Bild davon zu machen - das kann ich nur jedem weiterempfehlen.

Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, die neu zu BNI dazu stoßen?

Wichtig ist zuerst einfach in Ruhe alles auf sich wirken lassen. Anfangs ist man, je nach Typ, fast etwas überfordert von dieser großen Menge an Menschen, vor denen man sich dann auch noch gut präsentieren soll. Ich war sehr nervös. Man möchte natürlich alles richtig machen, stellt sich aber sehr schnell die Frage: »Schaff ich das überhaupt?« Ja klar! Man wächst hinein; mit jedem Mal wird man sicherer. Sobald man sich in der Gruppe etwas akklimatisiert und das Mitgliedererfolgstraining absolviert hat, ist eine Hauptpräsentation empfehlenswert.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

- Wertschätzender Umgang miteinander
- 4-Augengespräche
- freundschaftlicher Zusammenhalt

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Das war aus meiner Sicht meine Hauptpräsentation. Davor war ich sehr aufgeregt und auch skeptisch. Vor über 50 Unternehmern im Raum eine Hauptpräsentation mit praktischem Teil abzuhalten; präsentieren – einmal anders! Ich habe dabei meine Komfortzone verlassen und es war ein großartiges Gefühl!

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

Ich kann eine laufende Zunahme meiner Kunden verzeichnen. Mein Unternehmen ist bekannter geworden und ich habe weitere Stammkunden dazugewonnen.

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

Ich bin in meiner Persönlichkeit gewachsen - vom kleinen Mäuschen zur Powerfrau und dafür bin ich sehr dankbar. Ich habe endgültig meine Komfortzone verlassen und versuche, das »Unmögliche« möglich zu machen. **Mein Leitsatz lautet jetzt: »Geht ned – gibt's ned.«**

Gibt es sonst noch irgendetwas, was Sie uns erzählen möchten?

BNI ist eine wundervolle Bereicherung und ich möchte es nicht mehr missen. Es ist unglaublich, was sich in dem halben Jahr in meinem Leben alles verändert hat. Ich kann jedem nur empfehlen diesen Schritt zu wagen, denn wenn jemand offen für einen Neubeginn ist, kann BNI viele neue Türen öffnen.

Foto Sandra Penesic



Dr. Heike Jacobsen
Autorin

Unternehmerteam KLARINETTE
Region NRW-Mitte
Seit Februar 2018 bei BNI
+49 (0) 179 7168623
info@dr-heike-jacobsen.de
www.dr-heike-jacobsen.de

Was war Ihr erster Eindruck?

Ich hatte den Eindruck, dass die Mitglieder Freude am Netzwerken haben, sich sehr gut kennen und vertrauen – eine Stimmung, die alle trägt.

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten sechs Monaten der Mitgliedschaft zu tun?

Ich denke, dass es sehr wichtig ist, sich gegenseitig gut zu kennen und die Arbeit des anderen so gut zu verstehen, dass ich von seiner Qualität überzeugt bin, weiß, welche Kunden er sucht und ihn im richtigen Moment ins Gespräch bringen kann. Außerdem finde ich es wichtig, an den Schulungen teilzunehmen, um einen Einblick zu erhalten, wie BNI am besten funktioniert.

Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, die neu zu BNI dazustoßen?

Sich schnell einzubringen, viele Gespräche zu führen und auch zwischendurch Zeit zum Netzwerken einzuplanen.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

- Wer gibt, gewinnt!
- Anwesend sein
- Möglichst gemeinsam an Aktivitäten teilnehmen, die das Unternehmerteam zusammenschweißen.

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Ich habe sofort zu Beginn Empfehlungen erhalten und durch das Feedback der Mitglieder große Wertschätzung für meine Arbeit bekommen.

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

Ich bin erst seit ein paar Monaten Mitglied, habe aber jetzt schon den Eindruck, dass mein Geschäft durch BNI profitiert.

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

Ich fühle mich als Unternehmerin ernst genommen und mit allen auf Augenhöhe. Das ist eine große persönliche Förderung.

Gibt es sonst etwas, was Sie uns erzählen möchten?

BNI ist eine innere Haltung. »Der Sinn der Biografie liegt also nicht etwa darin, dass wir danach streben sollten, möglichst unabhängig von anderen Menschen zu werden. Wir sollten uns vielmehr bemühen, die tiefe Abhängigkeit, die zwischen uns Menschen besteht und bestehen muss, immer mehr für das Gedeihen aller zu gestalten.« (Pietro Archiati, Kunstwerk Biografie)

Foto: Paul Walther, bildwerk eins



Alessandra Carolin Trenkle
Welten GmbH / Marketingberatung

Unternehmerteam BERNSTEIN
Region Südbayern
Seit Juli 2018 bei BNI
+49 (0) 176 834 046 18
alessandra@welten.de
www.welten.de

Warum haben Sie sich entschlossen, Mitglied zu werden?

Ich selbst bin leidenschaftliche Netzwerkerin und habe bereits vor BNI gerne Netzwerkabende für Freunde und Unternehmen organisiert. An einem dieser Abende lernte ich den Eventfotografen Andreas Schebesta kennen, der davon überzeugt war, dass ich meine Netzwerkfähigkeiten bei BNI ausbauen sollte. Eine Woche später war ich dabei. Die Agentur Welten hat durch BNI nicht nur tolle Kunden, sondern auch neue Partner akquirieren können.

Was war Ihr erster Eindruck?

Mich faszinierte die Kombination vom freien Netzwerken und strukturiertem Ablauf. In beiden Bereichen fühle ich mich wohl und lerne nach wie vor dazu.

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten sechs Monaten der Mitgliedschaft zu tun?

So viele 4-Augengespräche wie möglich führen. Weiters sind auch die Fortbildungs-Workshops ein spannender Teil von BNI. Diese haben mir sehr geholfen das Netzwerk als solches besser zu verstehen.

Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, die neu zu BNI dazustoßen?

Durchhalten – vor allem, wenn man morgens schwer aus den Federn kommt. **Man braucht einfach eine Zeit lang, um ein Gefühl für BNI und das eigene Unternehmerteam zu bekommen.**

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

- Vertrauen
- Professionalität
- Leidenschaft

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Im Zuge einer internationalen Tennisveranstaltung – ISAROPEN ATP Challenger Tour in München – habe ich das Potential von BNI gleich zu Anfang kennenlernen dürfen. Gemeinsam mit mehr als zehn Kollegen aus meinem Unternehmerteam BERNSTEIN und weiteren BNI-Kollegen wurde das Event umgesetzt und tatkräftig unterstützt. Die Selbstverständlichkeit der Unterstützung sowie die Offenheit gegenüber mir als neues Mitglied hat meine Erwartungen übertroffen.

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

Ich lerne nach wie vor viel über Branchen, mit denen ich im Tagesgeschäft oder privat nicht in Kontakt kommen würde. Als BNI-Mitglied hat man die Möglichkeit sich ein branchenübergreifendes Wissen anzueignen und Symbiosen von zuvor nicht verbundenen Unternehmensfeldern ins Leben zu rufen.

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

Als Allererstes habe ich meinen Wochenrhythmus dem frühen Zeitplan von BNI angepasst. Die Kurzpräsentationen sind längst Routine und man lernt hier viel über sich selbst. Diese Präsentationen schafften Einblick nicht nur in die dargestellten Unternehmen, sondern auch in die Charaktere und Köpfe der jeweiligen Unternehmer.

Foto: Andreas Schebesta @www.dereventfotograf.de



Birgit Schießl

Ernährung und Training / Ernährungsberaterin

Unternehmerteam MATTHÄUS RUNTINGER
Region Ostbayern

Seit Juli 2018 bei BNI
+49 (0) 160 96201940
fragmich@birgit-schiessl.de
www.birgit-schiessl.de

Warum haben Sie sich entschlossen, Mitglied zu werden?

BNI ist ein professionelles Unternehmen mit erprobten Regeln. Dadurch kann man qualitativ sehr gute Kontakte aufbauen. Das ist für mich als junge Unternehmerin besonders wertvoll, denn Kontakte schaden nur demjenigen, der keine hat.

Was war Ihr erster Eindruck?

Ich war sehr beeindruckt von der positiven Stimmung und der Energie, die dort herrscht.

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten sechs Monaten der Mitgliedschaft zu tun?

Die Grundlagenausbildung zu absolvieren und das Erlernte auch gleich praktisch umzusetzen.

Was empfehlen Sie anderen Mitgliedern, die neu zu BNI dazustoßen?

Dass sie das Regelwerk von BNI als Chance betrachten, die erprobten Tools lernen und anwenden.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

Die Regelmäßigkeit der Treffen und die Gespräche schaffen Vertrauen. Dies ist die wichtigste Basis für mittel- und langfristige gute Geschäftsbeziehungen.

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Mein größter Erfolg ist, dass mittlerweile schon sechs BNI-Kollegen mein Angebot nutzen und dadurch ein leichteres Leben führen.

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

Durch die Weiterempfehlungen konnte ich deutliche Ertragssteigerungen erzielen.

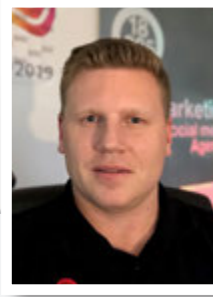
Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Sie als Person ausgewirkt?

Ich trete selbstsicher und klar auf, weil unter anderem der Elevator Pitch sitzt. Zudem bringen mir die strukturierten Gespräche Orientierung.

Gibt es sonst etwas, was Sie uns erzählen möchten?

Ich freue mich sehr, dass ich schon bald als Eventkoordinatorin eine wichtige Rolle in unserem Unternehmerteam einnehmen darf. Ein Highlight für mich wird auch die Organisation anlässlich unseres 10-jährigen Jubiläums bei BNI Regensburg sein.

Foto: Lukas Pokorny



Benjamin Arnold

18225.marketing / Online Marketing

Unternehmerteam MEER BUSINESS
Kühlungsborn, Region Mecklenburg

Seit Mai 2018 bei BNI
+49 (0) 38289 471919
arnold@18225.marketing
www.18225.marketing

Warum haben Sie sich entschlossen, Mitglied zu werden?

Bei meinem ersten Besuch waren circa 20 Teilnehmer aus verschiedenen Branchen. Da das Feedback zu meiner Dienstleistung als Deutschlands erste Instagram Agentur riesig war und ich direkt den ersten Auftrag nach dem Frühstück erhalten habe, stand fest »Es funktioniert!«.

Mehr muss ich dazu nicht sagen. Der Jahresbeitrag war somit bezahlt.

Was war Ihr erster Eindruck?

Durchweg positiv. Ich habe vorweg andere Stammtische kennengelernt, bei denen immer der Eindruck aufkam »Frischfleisch - der wird mein Kunde«. Das war hier nicht der Fall und dass es so entspannt ablief hat mir gut gefallen. Es ist zwanglos und eine gute Harmonie innerhalb des eigenen Unternehmerteams.

Was ist aus Ihrer Sicht besonders wichtig, in den ersten sechs Monaten der Mitgliedschaft zu tun?

Wenn ich ehrlich sein darf, ist allein die Anwesenheit, nicht nur im eigenen Unternehmerteam, sondern auch als Besucher in anderen Unternehmerteams sehr wichtig. Es baut sich Vertrauen auf. Man lernt sich kennen und weiß, was andere tun. Erst dann, wenn man überzeugt von seinen Mitgliedern ist, empfehle ich zumindest weiter.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Dinge bei BNI?

- Das wöchentliche Austauschen beim Frühstück. Dadurch kann jeder sich immer wieder selbst in Erinnerung bringen und das ist auch schon Werbung.
- **Sei ein Typ! Heißt zwar nicht auffallen um jeden Preis, aber man sollte schon merken, dass man für seine eigene Tätigkeit brennt, das ausstrahlen und nicht wie ein nasser Sack herunter rattern, wer man ist und was man macht.**
- Sich mitbringen. Projekte unterstützen. Kollegen in der Not helfen und wenn es nur ein wichtiger Kontakt ist, den ich weitergeben kann.

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Als ich im Frühjahr zu BNI gekommen bin, war meine Agentur vier Personen stark. Heute haben wir den Umsatz, die Manpower und den Kundenstamm vervierfacht.

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

Jedes BNI-Treffen bringt mir einen neuen Kunden! Es können auch mal drei sein.

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

Ich mache natürlich durch die Entwicklung des eigenen Betriebes auch eine persönliche Entwicklung durch. Ich musste auch lernen, Aufgaben abzugeben und mir für gewisse Tätigkeiten Unterstützung zu holen.



Nikolaus Förster ist Journalist, Autor und Unternehmer. Seit 2009 ist er Chefredakteur der Wirtschaftszeitschrift Impulse und seit 2013 Geschäftsführender Gesellschafter der Impulse Medien GmbH.

Storytelling lernen mit Impulse

**Wie Sie mit unverwechselbaren
Geschichten Kunden gewinnen**

Fällt es Ihnen schwer, sich von der Konkurrenz abzusetzen? Ihre Website liest sich, wie die all Ihrer Wettbewerber? Selbstkritisch müssen Sie sich eingestehen, dass sich Ihre Kommunikation kaum von der Ihrer Konkurrenten unterscheidet?

Stellen Sie sich vor, jemand besucht Ihre Website und kennt Sie danach nicht nur, sondern vertraut Ihnen auch. Stellen Sie sich vor, Sie könnten nicht nur behaupten, dass Sie innovativ sind und Qualität liefern, sondern Sie könnten dies zeigen – über packende Geschichten. Ihre Kommunikation – egal ob auf Ihrer Homepage, in Ihrer Firmenbroschüre oder auf Facebook – ist nicht mehr langweilig und austauschbar, sondern so emotional und originell, dass sie in Erinnerung bleibt.

Dank der Kooperation zwischen BNI und impulse können BNI-Direktoren und –Mitglieder an einem exklusiven Storytelling-Seminar der impulse-Akademie nur für BNI-Mitglieder teilnehmen. Im 2-Tagesseminar "Storytelling-Marketing" lernen Sie, welche Geschichten Sie für Ihr Marketing nutzen können und wie Sie sie mitreißend erzählen.

**Sie haben Interesse, an dem Seminar exklusiv
für BNI-Mitglieder teilzunehmen?**

Jeder, der sich im Rahmen der Kooperation für die kostenlosen Probeausgaben des impulse-Magazins registriert, kann einen Seminarplatz buchen. Die Seminare werden entsprechend der regional ausgereichten Magazinauslieferung angeboten. Im Februar begann die Aktion in der Region Nord – Hier hat das Seminar im impulse-Verlag in Hamburg stattgefunden. Für die weiteren Regionen wird der Standort noch bekannt gegeben.

Sie möchten mehr erfahren? Unter dem folgenden Link können Sie sich informieren und einen Seminarplatz buchen:

impulse.de/storytelling-bni



Foto: Uwe Niklas

Ein Musical im Schloss – BNI-Nürnberg schreibt Geschichte

Das Act Center Nürnberg – die Berufsfachschule für Musical unter der Leitung von Luna Mittig (Unternehmerteam EPPELEIN) bekam die einzigartige Chance, ein biographisches Musical über die Familie und Firma Faber-Castell zu erschaffen, welche in Stein bei Nürnberg ansässig ist. Am Originalschauplatz im gräflichen Schloss entstand ein wunderbares Kammermusical über eine der faszinierendsten Familiengeschichten einer Dynastie aus Adel und Wirtschaft. Die einzigartige Möglichkeit, in einem privaten Schloss in direktem Dialog mit der gräflichen Familie eine originale historische Geschichte der Industriekultur und Architektur zu inszenieren, ist eine in Deutschland bis jetzt einmalige Konstellation.

»Die Generation Ottilie« konnte dank der Kooperation mit der Faber-Castell Event GmbH einen neuen Meilenstein in der kreativwirtschaftlichen, regionalen, aber auch überregionalen Musiktheaterszene setzen. BNI war kräftig mit dabei: Für Grafiken und medialen Auftritt war Magnus Hetz mit seiner Agentur Media4Nature aus dem Nürnberger Unternehmerteam PATRIZIER verantwortlich und das Catering bei den Vorstellungen im Schloss wurde von Edda Schnödt mit ihrer »Manufaktur der feinen Noten« aus dem Unternehmerteam HENLEIN angeboten. Das Programmheft zur Produktion wurde von vielen weiteren BNI-Mitgliedern der Region als stilvolle Werbeplattform genutzt, über die ein ganz neues Publikum erreicht werden konnte.

In mindestens 20 Vorstellungen tauchten ab November 2018 allein im Faber-Castell'schen Schloss bis zu 2.000 Zuschauer in die Welt der Jahrhundertwende ein. Zur Welturaufführung war Prominenz aus Wirtschaft, Politik und Kultur anwesend - vom Präsidenten der IHK über Bürgermeister, Stadt- und Landräte, Presse, Künstler bis hin zur Gräfin Felicitas von Faber-Castell persönlich! »Die Generation Ottilie« – eine BNI-Erfolgsgeschichte, die mit einer ersten Empfehlung vor fünf Jahren begann und in diesem Jahr seinen bisherigen Höhepunkt erreichte.



Apella-Vorstand Harry Kreis, Sven Doberitzsch, freier Versicherungsmakler und BNI-Mitglied, Harald Lais, BNI-Nationaldirektor Deutschland-Österreich (v.l.n.r.). Foto: R. Mundzeck

BNI ist Erfolgsweg für Versicherungsmakler

Wie durch BNI neue Kontakte gewonnen und Umsätze gesteigert werden können, stellte Nationaldirektor Harald Lais den Teilnehmer des Apella-Jahresauftaktes Mitte Januar in Fleesensee/Mecklenburg-Vorpommern vor. Und stieß dabei auf breites Interesse der Makler, ein Unternehmerteam zu besuchen. »Der Versicherungsmakler zählt in unserem Netzwerk zu den Top 5 häufigsten Fachgebieten. Die Nachfrage ist enorm und dies mit gutem Grund. Versicherungsmakler machen mit Hilfe ihres Unternehmensteams gute Umsätze und erweitern ständig ihren Kundenstock«, erklärt Harald Lais.

Riesiges Leistungsrepertoire und vertriebliche Erfahrung

Apella hat alle Finanzdienstleistungen unter einem Dach. Die Partner vermitteln neben Versicherungen aller Art auch Investmentfonds und Immobilienkredit. Zugleich verfügt Apella über mehrere Tochtergesellschaften, die spezialisierte Unterstützung bereitstellen. Dazu gehört auch die bbvs GmbH, die verschiedene Dienstleistungen rund um die betriebliche Altersversorgung liefert. »Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz, das im vergangenen Jahr in Kraft trat, hat die Betriebsrente noch einmal frischen Schwung bekommen. Makler und Versicherungsvermittler treffen daher in letzter Zeit wieder häufiger auf Anfragen von Unternehmenskunden, die ihre betriebliche Altersversorgung auf- oder ausbauen wollen«, erklärt Apella-Vorstand Harry Kreis. Da seien die Apella-Partner in einer ausgezeichneten Ausgangslage, weil sie jederzeit auf die bbvs zurückgreifen können.

Sven Doberitzsch, BNI-Partnerdirektor in der Region Südost, ergänzt: »Die Idee BNI und Apella zusammen zu bringen, kam mir 2018. Die Art wie man bei Apella Veranstaltungen miteinander umgeht, die Herzlichkeit, die Nahbarkeit der Geschäftsführung, aber auch die Bereitschaft sich gegenseitig zu helfen, erinnerte mich an den Umgang bei BNI. Viele Apella-Makler sind Experten in bestimmten Bereichen und haben auch vertriebliche Erfahrungen, was für den Aufbau von neuen Gruppen einfach eine wesentliche Voraussetzung ist.«

<https://home.apella.de>



Taschen aus Messeteppichen

Carsten Fest, Unternehmenschef der Senne Plastik GmbH, ist ein Mann mit Visionen, bei dem Themen wie Wiederverwertung und Umweltverträglichkeit keine bloßen Schlagworte sind. Eine konsequente Reststoffverwertung und die Umstellung des Betriebs auf Ökostrom waren der Anfang. Die neueste »Innovation« entstand mit PADERQUELLE-Chapterkollegen und Messebauer Uwe Friebe. Gemeinsam entwickelte man die Idee, aus kaum benutzten Messeteppichen nicht Wegwerfware, sondern stylische Taschen und (Auf)Bewahrer zu produzieren.

Die verrückte Vision wurde Wirklichkeit. Unter dem Label »MAD OWL« machen diese Taschen derzeit Furore bei Einzelhändlern, begeisterten Endkunden und verantwortungsbewussten Unternehmen. »Wer den Teppich seines Messestandes sichert, kann sich gern bei uns melden – und wir nähen nachhaltige Erinnerungen für Kunden und Mitarbeiter daraus«, regt Carsten an. Die Infrastruktur steht. Auf dem Betriebsgelände entstanden eine eigene Näherei, Digitaldruck- und Plotter-Möglichkeiten für die Produktion von Kleinserien. Zusätzlich herrscht in der Belegschaft eine ganz neue Aufbruchsstimmung, die sich schnell einig war: Kaum etwas kann die soziale und umweltbewusste Haltung des Unternehmens so ausdrücken wie MAD OWL – ein echtes Fair-Made-Label, das einen Großteil der Gewinne spendet.

Kontakt
Carsten Fest
Senne Plastik GmbH
Unternehmerteam PADERQUELLE, Region Nordwest
+49 (0) 5257 9891-13
E B.Fischer@senneplastik.de
www.senneplastik.de
www.madowl.de

Näherin Elke Klare-Wecker, mit einer MAD OWL-Tasche

Designerin Anja (l.) Steinmann mit Carsten Fest

Fotos:
Thorsten Hennig



»Ich bin BNI für mein neues Leben unendlich dankbar«

Corinna Göring hatte in den letzten Jahren harte Zeiten zu überstehen. Der Wegfall der Hälfte der Aufträge, der unerwartete Tod ihres Mannes und zugleich Geschäftspartners und die daraus resultierenden Herausforderungen stellten ihre Belastbarkeit auf die Probe. Wie sie BNI dabei maßgeblich unterstützen konnte, hat Corinna uns geschildert.

2008 wurde sie auf das Netzwerk aufmerksam, als nach der Finanzkrise ihrer seit 1991 existierende Firma EDV Systemhaus Computent GmbH im Unterallgäu der Kundenstamm abrupt wegbrach und sie neue Marketing- und Vertriebswege suchte. Da ihr Mann auch eine eigene Entwicklung eines innovativen Fernzugriffs auf den Markt brachte, war durch die weltweite Plattform des BNI-Netzwerkes vielfältiges Marketing gezielt planbar. Durch Empfehlungen und Imageaufbau war die Krise des Unternehmens dann recht schnell überwunden.

Ein Tag im Sommer 2015 änderte alles
Plötzlich und unerwartet verstarb ihr Ehemann. Sie stand nun mit dem Unternehmen, den Mitarbeitern und den Kunden alleine da. Um den technischen Bereich mit seinen Mitarbeitern hatte sie sich ja nie kümmern müssen. Ein Schock für Familie, Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner. Unmittelbar nach dem Todesfall waren viele BNI-Kollegen mit einem offenen Ohr, Trost und Hilfsangeboten für sie zur Stelle. »BNI war wie eine kleine Familie für mich da. Das hat mir Halt und Kraft in der schwersten Zeit meines Lebens gegeben.« Auch ihre Mitarbeiter waren eine stabile Basis für sie und haben die ersten Wochen und Monate das operative Geschäft allein fortgeführt.

Nach einigen Wochen merkte Corinna, dass es nicht gut ist, als Firmenleitung eines EDV-Systemhauses zu wenig Kenntnisse im technischen Bereich zu haben. Außerdem stellt sie sich die Frage: Was will ich eigentlich für meine Zukunft? Sie fasste den Entschluss, einen zweiten Geschäftsführer zu suchen und sich langsam aus dem Unternehmen herauszunehmen. Ihr wurde bewusst, dass es sie mehr in die Beratungen und Schulungen der Informationssicherheit und Datenschutz zieht.



Corinna und ihr verstorbener Ehemann Bernd bei der Veröffentlichung ihrer Entwicklung COMPUTENT Secure.

Auf der Suche nach einem Geschäftsführer und einer Unternehmensnachfolge

Durch BNI hatte sie in den vergangenen sechs Jahren viele Kontakte knüpfen können. So war ihr in einem benachbarten Unternehmerteam der IT-Profi Stefan Mittermeier aufgefallen. Er selbst betrieb seit vielen Jahren sein kleines Systemhaus und hatte die gleiche Klientel wie ihr Unternehmen. Ein idealer Kandidat. Ende 2015 fand ein erstes Gespräch statt und die Planungen wurden laufend konkreter.

Im Januar 2016 stiegen Stefan und sein Kollege Klaus Rauberger als Gesellschafter und Geschäftsführer bei der COMPUTENT ein. Dadurch bekam Corinna die Möglichkeit sich zu 50 % aus der Geschäftsführung heraus zu nehmen, um ihr neues Beratungs- und Schulungsunternehmen aufzubauen. Mit Ihrem »Erste Hilfe Koffer zur DSGVO« macht sie mittlerweile über 50% ihres Umsatzes durch BNI-Empfehlungen. Ende Juli 2018 schied Corinna vollends aus der COMPUTENT aus und widmet sich nur noch ihrer neuen Tätigkeit.



Corinna mit den beiden »neuen« Geschäftsführern Stefan Mittermeier (l.) und Klaus Rauberger

»Ohne BNI wäre mir dieser Kraftakt nicht so schnell gelungen. Vermutlich würde es das Systemhaus mittlerweile nicht mehr geben. Durch BNI konnte ich einen potentiellen Nachfolger und wusste mit wem ich es zu tun hatte. Ich bin Stefan und Klaus äußerst dankbar, dass unser »Baby« weiterleben darf und sich sogar noch entwickelt. Ich weiß, mein Mann würde das zu schätzen wissen. Er liebte sein Systemhaus«, so Corinna.

Dabei konnte das BNI-Netzwerk unterstützen

- Neue Kunden nach der Finanzkrise gefunden
- Unterstützung und Hilfe nach dem Tod ihres Mannes
- Unternehmensübergabe innerhalb von 2,5 Jahren vollkommen abgeschlossen
- Alle Mitarbeiter blieben an Bord, das Team wurde sogar vergrößert
- Alle Kunden sind der COMPUTENT treu geblieben
- Höhere Gewinne des Unternehmens durch Innovationen in kürzester Zeit
- Großer Erfolg für Corinna in ihrem neuen Geschäftsfeld

Kontakt
Corinna Göring
Expertin für Informationssicherheit
Unternehmerteam DOMITIUS, Südbayern
+49 (0) 8249 962576
info@corinna-goering.de
www.corinna-goering.de

Kontakt
Stefan Mittermeier
COMPUTENT GmbH
Unternehmerteam CLAUDIUS, Südbayern
+49 (0) 82 49 9 00 00
info@computent.de
www.computent.de



Reinhard Knoll (Bildmitte) und Gunther Jakob (r.) sorgten gemeinsam dafür, dass Stefan Kübler (l.) einen neuen Mitarbeiter finden konnte.

Foto: Rita Hess

Erfolgreiche Mitarbeitersuche

Fachkräftegewinnung durch das BNI-Netzwerk

BNI ist auch geeignet um neue, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Wie im Fall von Elektromeister Stefan Kübler (Unternehmerteam VENUS). »Ich habe dringend einen neuen Mitarbeiter gesucht, einen ausgebildeten Elektrotechniker Fachrichtung Gebäudetechnik. Alles, was ich werbemäßig unternehmen habe, hat nicht das gebracht, was ich mir erhofft habe«, schildert Stefan.

Dann erhielt er von Chapterkollegen und Landschaftsbauer Gunter Jacob den Kontakt von Reinhard Knoll (Unternehmerteam CUBE), einem anderen Elektriker-Unternehmen. Und siehe da, er konnte Stefan entscheidend helfen, den neuen Mitarbeiter zu finden. »Die Chemie hat gepasst und nun tauschen wir uns einmal im Monat über alle möglichen Themen aus«, so Stefan weiter. Ein tolles Beispiel dafür, dass Unternehmer bei BNI auch in derselben Branchen mit- anstatt gegeneinander arbeiten können.

Stefan ist hoch zufrieden: »Aktuell ist es nahezu unmöglich, in Süddeutschland qualifizierte Elektriker zu finden. Wir haben in der Vergangenheit schon alles versucht: Anzeigen in Print, Internetwerbung, Facebook-Kampagnen, wir sind sogar als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet. Das alles hat nichts geholfen. Das Wertvollste sind eben die richtigen Kontakte zu den richtigen Menschen. Ich denke, dieser Kontakt, der uns die neue Fachkraft ermöglicht hat, würde über einen Headhunter bis zu € 10.000 kosten. Auch das haben wir in der Vergangenheit schon versucht – allerdings ohne Erfolg.«

Kontakt

Stefan Kübler
E Service Stefan Kübler GmbH
Unternehmerteam VENUS, Region Stuttgart
+ 49 (0) 7153 92 96 02 9
sk@elektro-eservice.de
<https://www.elektro-eservice.de/>



Gewinnbringende Partnerschaft

Nahezu alle Unternehmen sammeln in irgendeiner Form Daten. Ihr Verlust macht sie handlungsunfähig – Datenschutz sollte deshalb immer eine übergeordnete Rolle spielen. Doch nicht erst seit Gelten der DSGVO stellt diese Thematik viele Firmen immer wieder vor Herausforderungen.

Hier setzt das von Haye Hösel gegründete Unternehmen HUBIT Datenschutz an. Das elfköpfige Team, bestehend aus zertifizierten Datenschutzbeauftragten, Juristen sowie IT-Experten, berät Unternehmen unterschiedlichster Branchen kompetent zu allen Themen rund um Datenschutz und Informationssicherheit.

Bereits seit sieben Jahren zählt der zertifizierte Datenschutzbeauftragte Hösel zu den Mitgliedern des BNI und er ist sich sicher: »Ohne meine Mitgliedschaft stünde HUBIT Datenschutz nicht da, wo es sich gegenwärtig befindet. Das Netzwerk wirkt. Die meisten meiner potenziellen Kunden wenden sich aufgrund von persönlichen Empfehlungen an mich.« Etwa zwei Drittel der derzeitigen Aufträge hat er so gewonnen. Hösel hatte es sich zum Ziel gesetzt, jedes Jahr einen neuen Mitarbeiter einzustellen. Das ist ihm – auch dank BNI – gelungen.



Der nächste Schritt besteht nun im Aufbau eines Franchise-Netzwerkes. Für das HUBIT Datenschutz Franchise-Netzwerk möchte Hösel deutschlandweit in allen großen Städten Partner gewinnen, damit Kunden einen Ansprechpartner vor Ort haben. Als Partner wünscht er sich selbstständige Datenschützer oder (technikaffine) Quereinsteiger, die dann eine Ausbildung zum Datenschutzbeauftragten erhalten. »So wie ich von den Vorteilen des BNI profitiere, soll das Franchise-Programm unsere Partner bereichern. Wir bieten nicht nur ein spannendes Aufgabefeld, sondern auch Sicherheit. Franchise-Partner genießen dank unserer langjährigen Expertise Vorteile wie ein funktionierendes Marketingkonzept, eine Urlaubs- oder Krankheitsvertretung, einen regen fachlichen Austausch und ein Konzept für die Betreuung der Kunden«, so Hösel, der über das BNI bereits vielversprechende Kontakte zu potenziellen Partnern knüpfen konnte.

Kontakt

Haye Hösel
HUBIT Datenschutz GmbH & Co. KG
Unternehmerteam HAMME, Region Bremen
+ 49 (0)421 36 49 05 77
info@hubit.de
www.hubit.de



Foto SENNS'art

2013 kam Anastasiia Senn als Urlauberin ins schöne Tirol und lernte dort Marco kennen. Heute ist sie mit ihm verheiratet und gemeinsam führen sie eine kleine Werbeagentur. Nach ihrem Umzug von Sankt Petersburg nach Österreich folgte rasch der Entschluss zur Selbstständigkeit. Als Newcomerin in einem fremden Land mit wenigen Kontakten eine besondere Herausforderung.

BNI-Mitglied gleich nach Gewerbeanmeldung

Durch einen Bekannten kam sie bereits einige Tage nach der Gewerbeanmeldung mit BNI in Kontakt und besuchte im Juli 2017 ihr erstes Frühstück. Anastasiia war sofort angetan von der tollen Stimmung und dem Spirit des Unternehmerteams und sah darin die ideale Möglichkeit, sich als Start-Up-Unternehmen in ihrer Wahlheimat ein eigenes Netzwerk aufzubauen. Der Entschluss zur Bewerbung fiel noch in der gleichen Woche.

In zahlreichen 4-Augengesprächen informierte sie sich über die Dienstleis-

Von Russland zur Top-Netzwerkerin in Tirol



Foto SENNS'art

tungen und Produkte ihrer Kollegen. Durch den Besuch von landesweiten Workshops und anderen Unternehmerrunden wurden die Kontakte sukzessive erweitert und mittlerweile ist die Jungunternehmerin zu den Top-Netzwerkern in Tirol aufgestiegen. Sie beweist, dass man vor einem BNI-Beitritt nicht unbedingt über einen großen Kundenstamm verfügen oder gar ein Großunternehmer sein muss, um erfolgreich zu sein und Empfehlungen für andere BNI-Mitglieder generieren zu können.

Anastasiia hat es auch schon geschafft, 10 Empfehlungen an einem einzelnen Frühstück dabei zu haben. Um dies zu erreichen versucht sie jede Woche 2 bis 3 Stunden einzuräumen, in denen

sie konkret darüber nachdenkt, wie sie einzelne Mitglieder ihrer Gruppe bei Kunden und in ihrem Umfeld ins Spiel bringen könnte.

2018 – Zahlen über Anastasiia:

- 179 Empfehlungen gegeben
- 90% davon brachten Umsatz für ihre Kollegen
- 22 Besucher mitgebracht
- 34 Empfehlungen selbst erhalten
- Nur eine einzige Abwesenheit

Kontakt
 Anastasiia Senn
 Werbeagentur SENNS'art
 Unternehmerteam VIA CLAUDIA LANDECK,
 Region Tirol
 +43 665 65127479
 info@senns.art
 www.senns.art

Die schwebende Seife im Waschbecken

Phuc-An Tran aus dem Unternehmerteam KURFÜRSTEN, Region Ostbayern, erzählt wie ihm das Netzwerk bei der Entwicklung und Umsetzung des innovativen Seifenhalters SAVONT maßgeblich geholfen hat.



Beim Händewaschen hat mich als Mensch mit ausgeprägtem Empfinden für Ästhetik schon immer gestört, dass die Handseife nach dem ersten Gebrauch im Nassen lag. Daran änderte

se professionelle Unterstützung wäre es nicht möglich gewesen, das Produkt so schnell zu realisieren und auf den Markt zu bringen. Für den Verkauf haben mich die regelmäßigen Kurzpräsentationen darin geschult, mein Produkt in kürzester Zeit vorzustellen.

Nationale und internationale Vermarktung

Dank gebührt auch meinem Exekutivdirektor Florian Fundeis, der mich auf die

der »Local Business Global Network« Session teil und traf dort Benjamin Delagoutte aus Frankreich, einem Experten für Produktoptimierung und Kostenreduktion. Zudem habe ich auf der internationalen Messeausstellung einen Stand gebucht, so konnte ich internationale Kundenkontakte aufbauen und tiefgehende Branchengespräche führen.

Nächste Schritte: günstigere Version

Für meine weitere Geschäftsentwicklung suche ich weltweit Hersteller fester Seifen, vor allem in Europa, Nordamerika und Asien. Mein Ziel ist es, eine günstigere und doch ebenso ästhetische Version des Seifenhalters zu entwickeln, damit er auch in Ländern mit geringerem Einkommen angeboten werden kann. Über entsprechende Kontakte freue ich mich sehr.



Der magnetische Seifenhalter mit einem Saugnapf kombiniert, lässt sich im Waschbecken oder an verglasten Duschkabinen anbringen.

Fotos: Marcus Rebmann

auch eine noch so schöne Seifenschale nichts. Mir wurde irgendwann klar: Die Seife gehört in das Innenbecken des Waschbeckens und nicht außerhalb. Der innovative Seifenhalter Savont sorgt nun dafür, dass dies möglich ist.

Support auf der ganzen Linie

Durch meine jahrelange Mitgliedschaft bei BNI hatte ich gelernt, Kontakte zu knüpfen, Menschen auf Projekte anzusprechen und auch offen um Unterstützung zu bitten. So hatte ich sehr schnell die ersten Kontakte, um einen Prototyp zu entwickeln. Die Entwicklung meiner Marke, die Erstellung einer Verpackung, viele Aspekte rund um die Vermarktung bis hin zur ersten Serienproduktion und notariellen Beratung konnte ich mit vertrauensvollen Partnern innerhalb des BNI-Netzwerkes abdecken. Ohne die-

BNI-Instrumente aufmerksam machte, um mein Geschäft bekannter zu machen. Dazu zählten:

- Chapterbesuch im Ausland: Während eines Ferienaufenthaltes an der Westküste Frankreichs erhielt ich von der Partnerdirektorin Anne Lescure eine Empfehlung zu einer größeren Seifenmanufaktur, welche heute immer noch unser stärkster Kunde in Frankreich ist.
- DACH Konferenz: Auf der DACH Konferenz bekam ich die Empfehlung mit Frank Beushausen (REMARQUE, Region Nordwest) zusammen zu arbeiten, der im Sanitär- und Badbereich ein exzellentes Netzwerk mitbringt.
- Global Convention - #BNIGC18: Auf der Global Convention nahm ich an

BNI-Unternehmer, die das Projekt Savont unterstützt haben:

Marketing: Harald Graf, Chapter KURFÜRSTEN

Fotografie und Kontakt zur Produktion: Marcus Rebmann, Chapter KURFÜRSTEN,

Stories und Emotionalisierung: Harald Koisser, Chapter DONAUTOR

PR: Frank Beushausen, Chapter REMARQUE,

Druck: Burkhard Wehmeyer, Chapter LEINEWEBER

Kostensenkung: Benjamin Delagoutte, Chapter LANNION BREIZH BUSINESS

Notar: Arnold Riedenklau, Chapter LEINEWEBER

Kontakt

Phuc-An Tran
Savont | Lässt Seife schweben
Unternehmerteam KURFÜRSTEN, Region Ostbayern
+ 49 (0) 9621 1732229
+ 49 (0) 179 6636003
phucan.tran@savont.de
<https://www.savont.de/>



Wie ein Engel zu einem Bären gelangte

Unsere Geschichte handelt zunächst von einem Schlagzeug, dann spielen Bären und ein Schwarzmilan eine Rolle und schließlich kommt noch ein Engel darin vor.

Doch erzählen wir der Reihe nach:

Eben noch ein Trommelwirbel, dann plötzlich Stille – den Mann am Schlagzeug, Frank Hütterling vom Unternehmerteam BÄR, durchzuckt ein Gedanke: Was wäre, wenn diese Ruhe von endloser Dauer wäre, er, der leidenschaftliche Drummer, nicht mehr auf den Drums und Becken spielen dürfte? Er sieht sich, Jahrgang 1964, im Jahr 2029, Rentner, Seniorenheim, fremdbestimmt und ohne Übungsraum. Kein Traum vom letzten Drittel des Lebens – nein, so darf seine Zukunft nicht aussehen.

Download Broschüre

http://oldtimer.camp/files/docs/oldtimercamp_broschuere_expo-real_2018-10_web.pdf



Frank Hütterling, AO Berlin und Anja Faeßer, camera obscura bei der Preisverleihung im Wallraf-Richartz-Museum

„Ich hab’ da so’ ne Idee“, so Franks einleitende Worte zu Anja Faeßer, der Expertin für Positionierung und Design im gleichen Unternehmerteam. »Ich träum’ jetzt mal ...« und so entwickelt er, der Architekt, eine Vision vom Altwerden in der Gemeinschaft, selbstbestimmt und aktiv. Zeitlos älter werden – einfach leben – das oldtimer.camp wird erdacht und diese Idee immer weiter präzisiert; bis hin zu modellhaften Wohnungsgrundrissen, einem Nutzungskonzept und ersten Kalkulationen.

Weitere helfende Köpfe und Hände aus dem eigenen Unternehmerteam unterstützen beim Lebendigwerden der Idee: Maria Bollmann vom Global Office übernimmt die Recherche zu demographischen Daten, analysiert Trends und Statistiken. Eine Website wird gedacht,

oldtimer.camp und Texte für eine Projektbroschüre werden geschrieben.

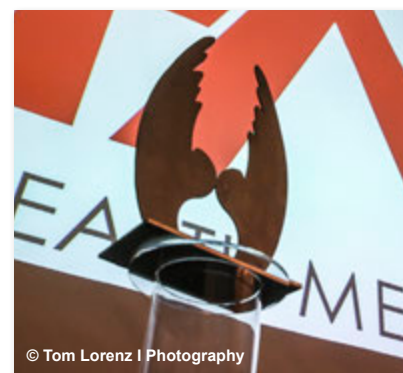
Doch noch fehlt das Salz in der Suppe, ein Begeisterungstext von jemandem, der sich in die zukünftige Lebensform einfühlen kann. Auf der Suche nach einem »Zukunftzeugen« bekommt Frank Kontakt zu Markus Berger, Media Health e.V., einem Konsortium, das jährlich den Health:Angel vergibt. Frank erhält die Möglichkeit sich mit seinem oldtimer.camp um den Preis zu bewerben.

Jetzt wird es dringend.

Szenenwechsel: Training Besucher einladen. Frank lernt Sylvia Schreiber vom jungen Unternehmerteam SCHWARZ-MILAN kennen, Gedankenspaziergängerin mit der anderen Art der Unternehmensberatung.



Frank Hütterling Architekt



Health:Angel ausgezeichnet für die beste Idee

Ein 4-Augengespräch mit Sylvia bringt die Lösung: Es geht um die Lust am Älterwerden und es betrifft eine Generation mit Omas, die zwar keine Kuchen mehr backen können, dafür aber eine Tätowierung auf dem Hintern haben, wie Frank gerne sagt. Sylvia fasst dazu einen Text und versieht ihn mit einer Szene aus dem Jahr 1982: sich so fühlen wie damals. Benjamin Kléber, ein BÄR, erstellt sehr schnell und auf den Punkt, die Internetseite. Frank nimmt den Text als Grundlage für seinen Wettbewerbs-Pitch und dann – erneuter Trommelwirbel – wird seine Idee und ihre Präsentation gekürt: am 14. September 2018 nehmen Frank und Anja, begleitet von Maria, in Köln den 10. Health:Angel in Empfang. Sylvia feiert unterdessen den 1. Geburtstag ihres Unternehmerteams.

Damit hat Franks Vision vom oldtimer.camp eine gute Voraussetzung erreicht, dass sich dieser Traum auch materialisiert



Frank Hüpperling im Interview mit Lilian Pfender, Health TV

Der Beitrag auf Youtube



siert oder um es mit Bruno Haid zu sagen: »Hinter jedem erfolgreich Immobilienprojekt steht eine Vision und die Fähigkeit sie zu realisieren.« Das heißt vor allem Möglichkeiten erkennen und nutzen.

Nun heißt es einen Betreiber finden.

Als Unternehmerteamübergreifendes Powerteam hat Ideengeber Frank mit Anja, Maria, Benjamin und Sylvia einen großen Erfolg erlangt und auch die weitere Umsetzung soll vorrangig mit BNI-Partnern erfolgen, ganz nach der Devise:

Mit Gemeinschaft für eine zukünftige Gemeinschaft.

Unternehmerteam BÄR

Frank Hüpperling

AO Berlin Frank Hüpperling und Stephan Viweger Architekten Partnerschaftsgesellschaft mbB

Anja Faeßer

camera obscura
Gesellschaft für Print- & Medientechnik mbH

Benjamin Kleber

B2K Media GmbH

Maria Bollmann

global office Potsdam / Dessau / Berlin Süd

Unternehmerteam SCHWARZMILAN

Sylvia Schreiber

Gedankenspaziergängerin -
die andere Art der Unternehmensberatung

Kontakt

Dipl.Ing. (FH) BDB Frank Hüpperling
Projektentwicklung
+49 (0)170 / 4657140
fh@oldtimer.camp
oldtimer.camp

Festival innerhalb eines Jahres auf die Beine gestellt

14 BNI-Gewerke halfen, alle organisatorischen und bürokratischen Herausforderungen zu meistern.

Es hört sich unglaublich an – im Oktober 2017 wurde der Verein »Winnenden Goes Metal« um Jens Tichatschke (Unternehmerteam POLLUX) feierlich ins Vereinsregister eingetragen. Nicht mal ein Jahr später fand dann das erste Festival in der Herrmann-Schwab-Halle in Winnenden statt. Ob Jens und sein Verein wussten, worauf sie sich eingelassen haben? Bestimmt nicht! Was er aber sicher wusste, dass die Mitglieder seines Unternehmerteams für ihn da sein würden.

Das war tatsächlich eine große Entlastung – er musste nicht lange nach zuverlässigen Partnern suchen. 14 verschiedene Gewerke im POLLUX haben ihn ganz konkret im Vorlauf und währenddessen unterstützt, es mussten Werbebanner designt, gedruckt und aufgehängt werden, die Veranstaltungstechnik geplant und sicher durchgeführt werden, die rechtliche und finanzielle Seite musste abgesichert werden und was es noch so alles zu tun gab, um das Festival perfekt vorzubereiten. Da waren Handwerker, Finanzplaner und Werbeprofis dabei, um den Verein mit ihrem Fachwissen zu unterstützen. Andere haben sich als Sponsoren an der Veranstaltung beteiligt.

Das Engagment hat sich gelohnt, da waren die Zuschauer einer Meinung. Die Mitglieder des Vereins waren auch sich



einig – mit dem Verein sollte kein Gewinn gemacht werden und ein Teil der Einnahmen wurde gespendet (1,50 € pro verkaufte Eintrittskarte gingen an die Winnender Tafel, insgesamt 930 Euro). Der nächste Termin steht schon fest, am 26.09.2020 findet die nächste Ausgabe von »Winnenden Goes Metal« statt.

Kontakt

Jens Tichatschke
Komfortbau Hunger GmbH
Unternehmerteam POLLUX, Region Stuttgart
+49 (0) 7191 907446
<http://www.komfortbau-hunger.de>

Spenden, Events & Jubiläen

STURMIUS spendet für Erfüllung letzter Wünsche

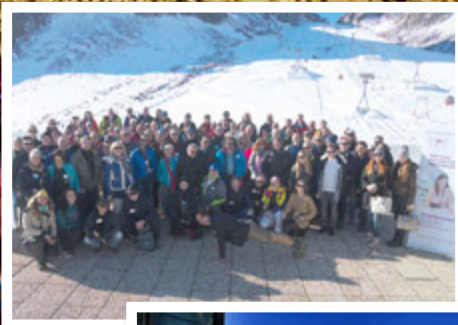
Letzte Wünsche – das ermöglichen seit 2014 die Arbeiter-Samariter-Bund-Wünschewagen (www.wuenschewagen.de). Das rein ehrenamtlich getragene und ausschließlich aus Spenden finanzierte Projekt erfüllt Menschen in ihrer letzten Lebensphase einen besonderen Herzenswunsch und fährt sie gemeinsam mit ihren Familien und Freunden noch einmal an ihren Lieblingsort. Dem Team STURMIUS in Fulda war es ein Herzenswunsch den ASB bei diesem sehr emotionalen Dienst zu unterstützen.



Besuch aus Kassel im Nationalbüro in Wien

Das Kassler Unternehmerteam HERKULES besucht einmal im Jahr eine Gruppe in einem anderen Land. Im Oktober stand ein Besuch in Wien auf dem Programm. Den Ausflug nutzten die Mitglieder gleich auch um das Nationalbüro und Nationaldirektor Michael Mayer (1.v.l.) zu besuchen.

Foto: Jenny Wittauer



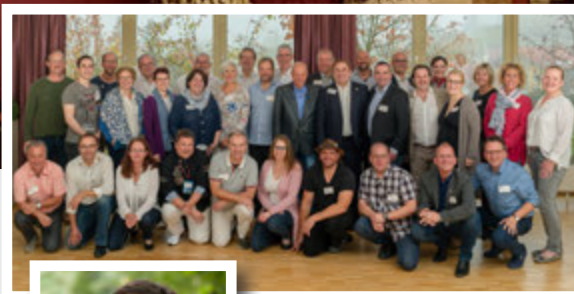
3. & 4. Tiroler BNI-Gletscherbrunch

Austragungsort des 3. Gletscherbrunch war der Stubaier Gletscher. Unter dem Namen »Top of Tyrol« ragt auf 3.210 Metern eine 20 Tonnen schwere Gipfelplattform aus Stahl neun Meter über den Felsen hinaus und gewährt einen Blick auf 109 (!) 3.000 Meter hohe Berge bis hin zu den Dolomiten. Auf Tirols höchstem Gletscher trafen sich am 5. Oktober 2018 100 Unternehmer um zu netzwerken, einander kennenzulernen und Empfehlungen auszutauschen. Und es gibt auch schon einen Termin für die Fortsetzung, am 28. September 2019 findet der »4. BNI Tirol-Gletscherbrunch« am Hintertuxer Gletscher statt. Also gleich anmelden auf bni-tirol.at.



Region Südwest: 500 Millionen Euro Umsatz für Unternehmer

Seit 2005 kümmert sich Exekutivdirektor Kevin Barber um den Erfolg der BNI-Unternehmer in der Region Südwest. Wir gratulieren ihm und seinem gesamten Partnerdirektoren-Team herzlich zur Erreichung des 500 Millionen Umsatzmeilensteins für seine Mitglieder.



Gelungene Staffelübergabe

Als sich 2003 die ersten Unternehmerteams in Deutschland gründeten, war Malermeister Paul Josef Rick sofort vom Netzwerkgedanken »Wer gibt, gewinnt!« begeistert. Als Netzwerker durch und durch war er dann 2005 Gründungsmitglied des Unternehmerteams DRACHENFELS in Bonn. Mit seiner Begeisterung für das Unternehmernetzwerk hat er über viele Jahre zum kontinuierlichen Erfolg des Unternehmerteams und natürlich seines Unternehmens beigetragen. Seitdem hat er mehr als 2.000 Empfehlungen ausgesprochen und dafür einen Umsatz-Dank von fast 2,4 Millionen Euro erhalten. Irgendwann hat alles ein Ende, und so hat Paul Josef zum Jahresbeginn 2019 den Staffelstab an seinen Nachfolger, Stefan Rimmel, übergeben. »Netzwerken war für mich immer einer der wichtigen Bausteine für den Erfolg unseres Unternehmens. Insofern ist Stefan der perfekte Nachfolger«, ist Paul Josef überzeugt.

Foto: Jürgen Schöntauf



Unternehmerteam FÄCHER: 50 Millionen Euro

Seit 13 Jahren besteht das Unternehmerteam FÄCHER in der Region Südwest und ist in vielen Bereichen ein Vorzeigechapter. Seit Jahren über 50 Mitglieder stark sind in diesem Unternehmerteam überdurchschnittlich viele Partnerrichtoren »entstanden«. Vertrauen und gute Zusammenarbeit werden gelebt und an neue Mitglieder weitergegeben. So blieb es auch nicht aus, dass im Oktober 2018 die 50. Million Umsatz gemeldet wurde. Gratulation!

Barcamp: 160 Unternehmer im Dialog

160 Unternehmer folgten der Einladung zum erstmals in Oberösterreich veranstalteten Eventformat, um offen Wissen und Erfahrungen auszutauschen. Wie für ein Barcamp üblich wurden die zentralen Themen des Abends von den geladenen Gästen selbst eingebracht und bearbeitet. Sie konnten Fragen stellen oder zur Weitergabe von Wissen, zur Diskussion und zu Workshops einladen. Alle Vorschläge, die auch bei anderen Unternehmern Interesse weckten, wurden in Kleingruppen vertieft.

In eigenen Räumen sprachen die Anwesenden offen über Produkt- oder Kommunikationspolitik. Sie baten um Unterstützung bei Vertriebsaufbau, Mitarbeiterfindung und Finanzierung. Von der Zielgruppendefinition über Work-Life-Balance bis zur Betriebsübergabe – der Bogen spannte sich über zahlreiche für Unternehmer relevante Themen.

Genossen ein erfolgreiches Barcamp: v.l.n.r. Werner Berger (Geschäftsführer Berger Bau), Christa Greisinger (Inhaberin Vivesente Innenarchitektur), Harald Kotterer (Geschäftsführer BNI-Oberösterreich), Jan Theofel (Just Barcamps), Peter Sailer (Oberbank, stellvertretender Leiter Geschäftsbereich Linz Nord), Jürgen Humer (Geschäftsführender Gesellschafter der Zellinger GmbH) Andreas Figerl (Geschäftsführer Lagerhaus Urfahr und Umgebung). Foto: cbrunbauer



Geschäftskontakte und Spendenlaune

Ziel erreicht: 2.000 Euro gingen im Rahmen einer BNI Charity-Veranstaltung Ende November aus Mecklenburg-Vorpommern an den Mädchenfonds von Plan International. Zudem übernahm das Unternehmerteam BRANDUNG eine Mädchen-Patenschaft, wie bereits davor schon Mitglieder des zweiten Rostocker Teams BALTIC BUSINESS. Für die Veranstaltung im Hotel Neptun in Warnemünde konnte auch Sozialministerin Stefanie Drese als Unterstützerin gewonnen werden. »Wir als Unternehmer wissen, wie wichtig Bildung für die Stärkung einer Region ist, darum haben wir uns für Plan International entschieden«, so Exekutivdirektor Roberto Wendt. Der Plan Mädchenfonds ermöglicht den Mädchen Zugang zu Schulbildung.

Foto: Bernd Hagedorn



17 Gemeindevertreter trafen 41 KMUs beim BNI-Bürgermeisterfrühstück

Laut einer Studie der Wirtschaftskammer Niederösterreich vom März 2018 berücksichtigen 95 Prozent der Gemeinden in Niederösterreich bei der Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen KMUs aus der Region. Wichtigste Gründe dafür sind regionale Wertschöpfung und Arbeitsplätze. Dies war der Anlass, dass das Unternehmerteam EDISON im November 2018 in der Region Industrieviertel die umliegenden Gemeinden zu einem Bürgermeisterfrühstück baten. 17 Gemeindevertreter aus elf Gemeinden folgten der Einladung, um sich über die Chancen und Vorteile des Netzwerkes zu informieren.

Mit 41 Unternehmern aus der Region wurde angeregt genetzt und Informationen ausgetauscht. »Bei uns wird nicht nur davon geredet, dass man regional etwas tun sollte, sondern direkt gehandelt«, sagte Michael Kadlicz, Chapterdirektor des Unternehmerteams EDISON. Hausherr Anton Bosch, Bürgermeister a.D., lud die Gäste und das Unternehmerteam anschließend zu einem Sektempfang. Dabei wurden ausgiebig Kontakte geknüpft, Unternehmen vorgestellt und auch geplaudert. Dies kam bei den Gemeindevertretern so gut an, dass die Anregung ausgesprochen wurde, dieses Bürgermeisterfrühstück als »fixe Größe« jährlich zu veranstalten.

Foto Claudia Koisser



Dänisch-Deutsches Treffen

Auf Einladung des dänischen Regionaldirektors Jens Michael Damm (3.v.r.) besuchten die Kieler BNI-Mitglieder Ralph Böttcher (3.v.l.), Jan Thomsen (2.v.l.) und Reinhard Witt (1.v.l.) ein Treffen im Rahmen der Internationalen Netzwerkwoche in Sønderjylland.

»Ich stelle mir weitere dieser Treffen quartalsweise vor. Wir sollten immer die internationale Brille tragen, hier sind so unglaublich viele Geschäftsmöglichkeiten in der Grenzregion. Dänische BNI-Mitglieder können den deutschen Kollegen in den dänischen Markt helfen und wir können genau dasselbe in Deutschland für die Dänen tun«, sind sich Ralph Böttcher und Jens Michael Damm einig.

Foto Reinhard Witt, www.fotografie-nf.de

200 Besucher beim »BNI Lebensmittel-Marketing Tag«

Rainer Gradwohl vom Unternehmerteam SYMPHONIE in St. Pölten/Niederösterreich ist Inhaber der Gradwohl GmbH in Melk, die auf die Herstellung von Displays, Verpackungsmaterialien und Gastronomiebedarf aus Pappe, Kunststoff und Metall spezialisiert ist. Ein Großteil seiner Kunden rekrutiert sich daher aus KMUs aus der Lebensmittel- und Getränkeherstellung und der Gastronomie. Eine Zielgruppe, die auch besonders für die Kollegen seines Unternehmerteams interessant sind.

Das Team SYMPHONIE verlegte daher ein Frühstück in seine Druckerei, bei dem Rainer die Hauptpräsentation hielt, und zu dem 25 hochkarätige Gäste aus der genannten Zielgruppe kamen. Im Anschluss an das BNI Frühstück gab es in den Räumlichkeiten der Druckerei einen »BNI Lebensmittel-Marketing Tag« zu dem mehr als 200 Besucher aus der Lebensmittel- und Gastrobranche kamen. Im Rahmen dieses Info-Tages hatten Unternehmer des Unternehmerteams SYMPHONIE die Möglichkeit sich auf Infoständen dieser Zielgruppe zu präsentieren.

Foto Martin Skopal, wachau photo



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)1 308 646 124
r.nuernberger@bni-no.de

Mitarbeit

Jennifer Wittauer

Gestaltung und Satz

TypoKonzept
typokonzept@gmx.ch

Lektorat

Eva Furlan
+43 (0)1 308 646 122
e.furlan@bni-no.de

Druck

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