

Deutschland

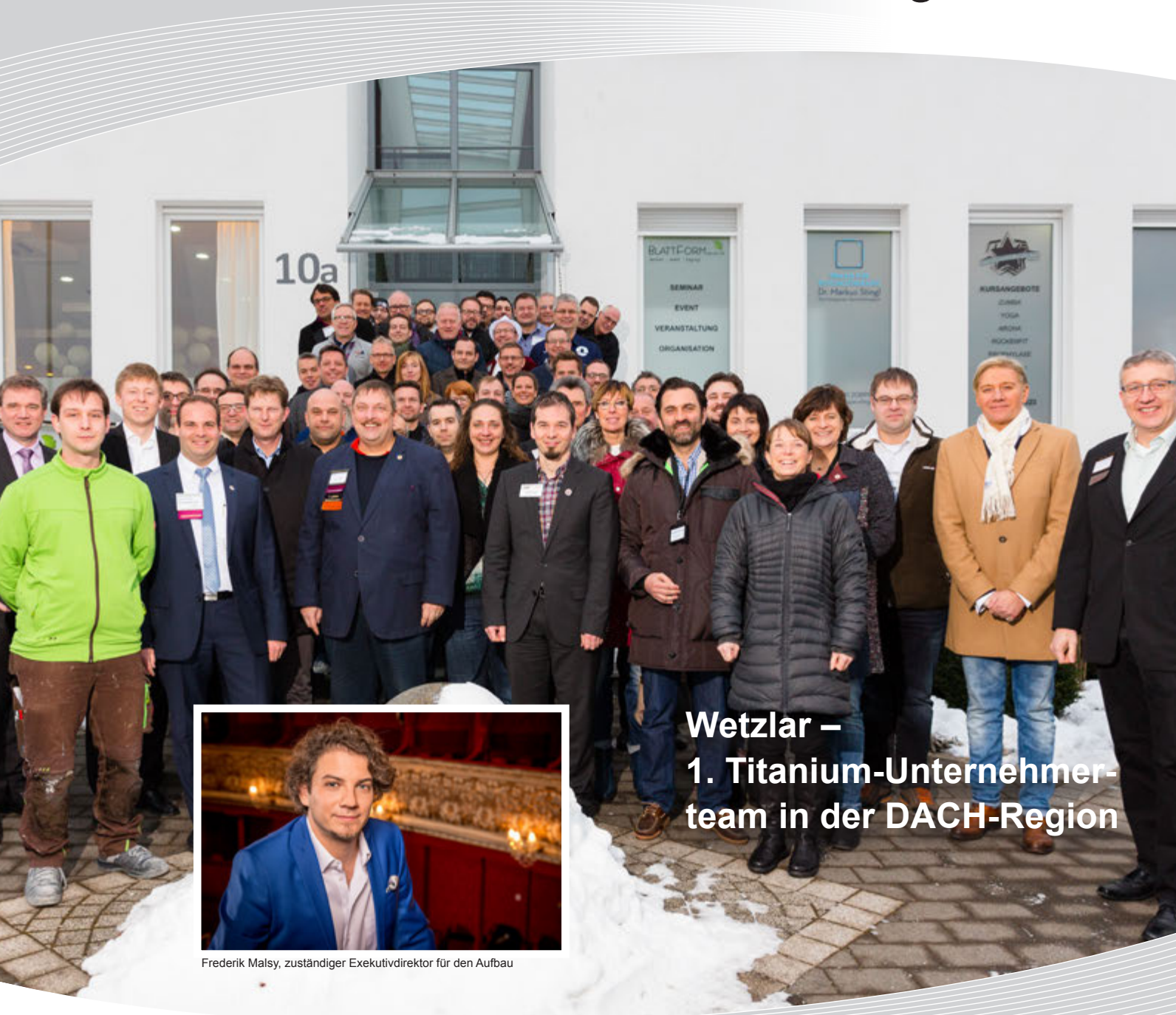
Österreich

Schweiz

Frühjahr 2017

Success**NET**

BNI-Magazin



Frederik Malsy, zuständiger Exekutivdirektor für den Aufbau

**Wetzlar –
1. Titanium-Unternehmer-
team in der DACH-Region**



Inhaltsverzeichnis

- 3 Jubiläum: 10 Jahre BNI-Niederösterreich
801 Millionen Euro Umsatz für BNI-Unternehmer in Deutschland, Österreich und der Schweiz
- 4 Schmuckstück für Musical
Der Seifenmacher aus dem Ötztal
- 5 Höchstes BNI-Meeting der Welt am Pitztaler Gletscher
- 6 Medienarbeit ausgebaut: 1.102 Medienberichte
BEITRAINING: Von den Besten lernen
- 7 Soziales & Spenden
- 8 Firmenevents statt Kindergeburtstage
Arbeitsplatz geschaffen
- 9 Liebe, Kuchen und 5. Geschäft
- 10 Wetzlar rockt Deutschland. Unternehmerteam KALSMUNT: von 0 auf 73 Mitglieder in sieben Monaten
- 12 Unternehmensaufbau dank BNI – der positive Einfluss
- 14 Küche beauftragt – Haus gestrichen
Wenn eine Unternehmergruppe über Grenzen verbindet
- 15 Wir gratulieren
- 16 Internationale Netzwerkwoche mit 1.500 Unternehmern
- 17 »Man kann nur etwas gut machen, wenn man es gerne macht«
- 18 Produktinnovation aus Augsburg
Asiatische Verhältnisse in Oberhavel
- 19 Vom Vertrauensaufbau zum Erfolgscoach
Erstes Unternehmerteam in Sachsen-Anhalt
- 20 Aufbau – Wir suchen Unternehmer in Deutschland

Titelbild

Foto: Andreas Bender

Liebe Netzwerk-Freunde,

seit kurzem sind die neuen Führungsteams in allen Unternehmerteams aktiv. Der stattgefundene Wechsel bedeutet auch eine Veränderung, einen Neustart. Das Führungsteam übernimmt Verantwortung und setzt maßgeblich Impulse, die Ziele im Unternehmerteam zu erreichen – und das ist mitunter keine leichte Aufgabe.

Uns ist dabei ganz wichtig und das betonen wir bei jeder Gelegenheit: Die Übernahme dieser Positionen ist mit einer Einarbeitungszeit verbunden und das bedarf Geduld seitens der Mitglieder.

Noch viel wichtiger ist in diesem Zusammenhang, dass das Führungsteam von allen Mitgliedern unterstützt wird. Übernehmen Sie Verantwortung, Sie stärken damit Ihr Unternehmerteam. Verantwortung zählt bei BNI zu den sieben Kernwerten. Wenn wir alle bereit sind, diese zu übernehmen, dann schaffen wir gemeinsam die Basis für ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr.

Wer gibt, gewinnt! Diesen ersten und zugleich zentralen Kernwert kennen bestimmt alle von Ihnen. Wesentlich dabei ist der Unterschied zwischen dem bloßen Wissen und dem tatsächlichen Tun. Das obliegt jedem einzelnen von uns. Wir können dies jeden Tag umsetzen oder es auch nur als einen Leitsatz, einen Spruch ansehen. Es geht um die innere Einstellung, ein wesentliches Merkmal, das uns von vielen anderen Netzwerken und Geschäftspraktiken in der Welt unterscheidet.

Wenn wir diesen Gedanken noch mehr verinnerlichen und umsetzen, dann werden wir alle noch erfolgreicher sein. Dann werden die großartigen 801 Mio. Euro zusätzlicher Umsatz aus 2016 ein Wert sein, den wir 2017 wieder bei weitem übertreffen werden. Davon sind wir felsenfest überzeugt. Es liegt alleine in unser aller gemeinsamen Verantwortung.

Harald Lais

Michael Mayer



Moderator und BNI-Exekutivdirektor Frederik Malsy (L.) führte durch die Veranstaltung

Jubiläum: 10 Jahre BNI-Niederösterreich

15 Unternehmerteams, 500 Mitglieder und 30 Millionen Euro Umsatz pro Jahr



BNI-Nationaldirektor Michael Mayer, Sonnentorgründer Johannes Gutmann, Niederösterreichs BNI-Exekutivdirektor Gerhard Kriszt

Anfang März lud BNI-Niederösterreich zur Feier seines 10-jährigen Bestehens in den Kursalon Bad Vöslau. Der Tag stand ganz im Zeichen von Zusammenarbeit, Wertschätzung und der Wirtschaftskraft kleiner und mittlerer Betriebe in Niederösterreich. Special Guest der Veranstaltung war Sonnentorgründer Johannes Gutmann, der in seinem humorvollen Vortrag für Mut zu Einzigartigkeit und Kooperation plädierte. Über 200 Unternehmer aus Niederösterreich, Oberösterreich und Wien sowie die Gäste aus Deutschland netzwerkten eifrig bis in den späten Abend.

»Der Aufbau der ersten BNI-Gruppe in Niederösterreich hat tatsächlich zwei Jahre lang gedauert. Rückblickend haben sich die Anstrengungen gelohnt, so lange am Ball zu bleiben. Nun feiern wir unser 10-jähriges Bestehen und unsere 500 niederösterreichischen Unternehmer profitieren mittlerweile von einem Zusatzumsatz von 30 Millionen Euro im Jahr«, zeigt sich Gerhard Kriszt, Exekutivdirektor BNI-Niederösterreich, besonders stolz. Über die Wichtigkeit von Werten, privat wie geschäftlich, sprach Michael Mayer, BNI-Nationaldirektor für Österreich und Deutschland, in seiner Begrüßungsrede und auch BNI-Gründer Ivan Misner wandte sich in einer Videobotschaft an die Unternehmer.

Ihre verdiente Ehrung erhielten die Top 3 Empfehlungsgeber und Umsatzbringer (Robert Kovacs, Erich Hofbauer, Andreas Pachner), wie auch die sieben langjährigsten Mitglieder, die in den letzten zehn Jahren 500 morgendliche Netzwerktreffen besucht haben. Johannes Gutmann sprach humorvoll über seine Ursprünge im Waldviertel und seine beiden Markenzeichen: dem Sonnenlogo von Sonnentor und seiner unverwechselbaren, alten Lederhose. Die individuelle Geschichte und die Ursprünge eines Unternehmers und auch die Region, aus der er kommt, machen laut Gutmann seine Marke einzigartig. Er riet den Unternehmern: »Kooperieren Sie, öffnen Sie die Tore und bleiben Sie offen für Neues. Kooperation geht immer vor Konkurrenz, denn gegenseitige Anerkennung und Wertschätzung sind für ein langfristiges Miteinander unerlässlich.«

Fotos: © FotoLois.com, Alois Spandl



Erhielten die »Networker-Auszeichnung« (v.l.n.r.): Brigitte Wasgott, Marcus Schibich, Wolfgang Nell, Franz Schuster mit Gerhard Kriszt



Das erfolgreiche Partnerdirektorenteam in Niederösterreich

801 Millionen Euro Umsatz für BNI-Unternehmer in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Über 27 % mehr zusätzlichen Umsatz im Vergleich zum Vorjahr konnten sich BNI-Unternehmer 2016 freuen. 441.000 ausgesprochene Empfehlungen führten für die knapp über 12.000 Mitglieder in der DACH-Region zu 801 Mio. Euro Mehrumsatz. Dies bedeutet, dass jede Empfehlung einen durchschnittlichen Wert von 1.816 Euro hatte. Die Top 5 Regionen aus Deutschland und Österreich sind:

	Umsatz
1. Oberösterreich	35 Mio. Euro
2. Münster-Osnabrück	34 Mio. Euro
3. Karlsruhe	32 Mio. Euro
4. Niederösterreich	29 Mio. Euro
5. Bremen	25 Mio. Euro

2016 im Überblick	Deutschland	Österreich	Schweiz	DACH
Mitglieder	8.468	2.056	1.489	12.013
Chapter	305	74	61	440
Empfehlungen	315.000	82.000	44.000	441.000
Umsatz in Mio. €	528	129	144	801



Schmuckstück für Musical

Ein bedeutungsvolles Schmuckstück für eine besondere Musiktheaterproduktion, mehr Sichtbarkeit für alle Beteiligten und messbare Umsätze. Das sind die Ergebnisse einer gemeinsamen Idee von den EPPELEIN-Unternehmerkollegen Luna Mittig (Act Center, Berufsfachschule für Musical des Act Center) und Udo Reimann (Goldschmiede Carat).

Luna mit ihrer Musical-Show und Udo als Aussteller waren bereits seit mehreren Jahren auf der Weihnachtsausstellung »Winterträume« auf Schloss Stein vertreten. Inspiriert durch das Motto der Ausstellung »Winterträume« entstand die Idee, ein Musical rund um die altisländische Sagen- und Götterwelt der Edda zu schreiben. Bei einem längeren 4-Augen-Gespräch überzeugte Luna Udo, ein eigenes für dieses Musical entworfenes Schmuckstück (das sogenannte Brisingamen) anzufertigen. Dieses Amulett sollte das Logo der gesamten Produktion werden und auf der Bühne eine dementsprechend zentrale Rolle spielen. Für die Gestaltung der Flyer, Plakate und sonstigen Medien wurde Tanja Rose von der Agentur Rose (ebenfalls EPPELEIN) mit ins Boot genommen. Pünktlich zur Premiere der Show war das »Brisingamen« fertig.

Ein voller Erfolg! 16 verkaufte Vorstellungen, begeisterte Rückmeldungen der Besucher, jede Menge Presseberichte, acht Aufträge an Carat inklusive Nachbestellungen von zwei »Brisingamen« (Umsatz von insgesamt 4.200 Euro).

Foto: Uwe-Niklas

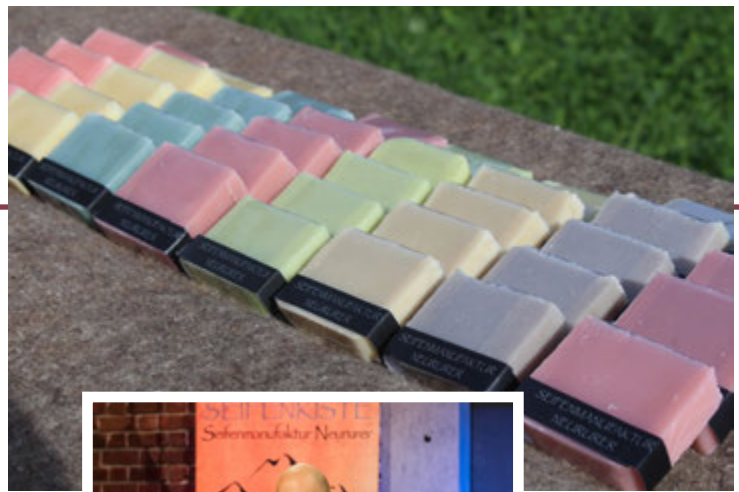


Foto: Jochen Neururer



Foto: Gerry Frank

Vom Meeting zur PULS 4 Show »2 Minuten 2 Millionen«

Der Seifenmacher aus dem Ötztal

Jochen Neururer hat es geschafft: Zwei Juroren der PULS 4 Start-up-Show »2 Minuten 2 Millionen« haben gerade 125.000 Euro in sein Unternehmen investiert. In die Vermarktung seiner handgemachten, ökologischen, biozertifizierten Seife aus dem Tiroler Ötztal.

Zusammen mit seiner Lebensgefährtin Christina gründete er Anfang Oktober 2014 die Firma »Seifenkiste Seifenmanufaktur Neururer«. Im Jahr darauf erkannte der Unternehmer die Möglichkeiten und Chancen im BNI-Netzwerk. Dass Jochen einen derart überzeugenden Auftritt im TV hingelegt hat, verdankt er nach eigenen Worten seiner gewonnenen Routine durch die wöchentlichen Kurzpräsentationen: »Ich erkannte sofort die Chance, meine persönliche Ausdrucksweise, meine Sprechsicherheit sowie meine Rhetorik durch die wöchentlichen Kurzpräsentationen zu verbessern. Das war bis zu diesem Zeitpunkt eine meiner größten Hürden«, so Jochen.

Vor Insolvenz gerettet

2016 war ein schwieriges Jahr. Einer seiner wichtigsten und größten Kunden schlitterte in ein Insolvenzverfahren und zahlte nicht. Jochen und seiner Firma stand das Wasser bis zum Hals. Massive Einbußen in den Einnahmen, während die Kosten weiterliefen. »Ich war damals kurz davor, mein Unternehmen an die Wand zu fahren und meinen Traum aufzugeben«, so Jochen über die harte Zeit. Nur durch die Unterstützung von seiner Familie und seinen BNI-Kollegen war es Jochen möglich, weiterzumachen und nicht aufzugeben.

Und es ging wieder aufwärts. Er überstand diese schwierige Zeit und stellte seinen Mut mit der Bewerbung bei der Start-up-Show »2 Minuten 2 Millionen« erneut auf die Probe. Authentizität, Sympathie und ein perfekter tausendfach geübter Elevator Pitch brachten ihm den gewünschten Erfolg. Die Investoren der Show erkannten das Potenzial und investierten 125.000 Euro. Heute steht das Unternehmen da, wo es stehen soll. Mit einem wachsenden Auftragsbuch, potenten Investoren als Rückenstärkung und BNI als strategischen Partner im Empfehlungsmarketing marschiert Jochen Neururer in Richtung Zukunft.

Kontakt:
Jochen Neururer
Seifenkiste Seifenmanufaktur Neururer
Unternehmerteam HOHE MUNDE, Tirol
+43-664-1406077
office@seifenmanufaktur-neururer.at
seifenmanufaktur-neururer.at



Café 3.440 mit Wildspitze und Pitztaler Gletscher
© Pitztaler Gletscherbahnen, Daniel Zangerl

Michael Mayer (BNI-Nationaldirektor für Österreich und Deutschland)
und Enrico Maggi (Exekutivdirektor BNI Tirol)



Höchstes BNI-Meeting der Welt am Pitztaler Gletscher

Nach einer atemberaubenden Fahrt mit dem Gletscherexpress und der Wildspitzbahn gelangten die Gäste in das höchstgelegene Café Österreichs, dem Café 3.440. Genau dort, auf Tirols höchstem Gletscher trafen sich im Herbst 2016 80 Unternehmer zu einem besonderen Netzwerktreffen.

Mitglieder aus Wien, Niederösterreich, Südbayern, Stuttgart und Koblenz und natürlich aus Tirol nahmen an diesem außergewöhnlichen Gipfeltreffen teil. »Es freut mich, dass wir unseren Mitgliedern mit diesem Gletscherbrunch etwas ganz Besonderes bieten konnten. Unser Ziel ist es, Menschen zu vernetzen, um dadurch einen wirtschaftlichen Mehrwert für ihre Betriebe zu erzielen. Was im Tal funktioniert, funktioniert auch auf 3.440 Höhenmetern. Man muss nur die richtigen Leute zusammenbringen«, sagt Enrico Maggi, Exekutivdirektor von Tirol.

Höchstgelegene Photovoltaikanlage Europas

Am Pitztaler Gletscher haben BNI-Unternehmer schon beeindruckendes geschaffen, wie z. B. Florian Jamschek vom Unternehmerteam HOHER MUNDE. Mit seiner Firma »ehoch2 energy engineering« plante und realisierte er in einem 2,6 Millionen Euro Projekt die höchstgelegene Photovoltaikanlage Europas. Durch diese Anlage wird Strom im Einklang mit der Natur erzeugt, er ist sauber, umweltfreundlich und wirtschaftlich. Mit weiteren BNI-Mitgliedern realisierte man eine Ladestation für Elektrofahrzeuge an der Talstation. Der Strom dafür stammt vom Photovoltaikkraftwerk am Gletscher. Nur eines von vielen erfolgreichen Gemeinschaftsprojekten, die gelingen, weil sich Unternehmer füreinander einsetzen.



Fotos: © BNI Tirol



Medienarbeit ausgebaut: 1.102 Medienberichte

Die regionale und lokale Medienarbeit kommt in vielen Regionen immer besser in Fahrt, die Abläufe wurden optimiert und tolle Kontakte zu Journalisten aufgebaut. Zusammen mit den landesweiten Berichten wurde ein Ergebnis von zumindest 1.102 veröffentlichten Artikeln in deutschen und österreichischen Medien im vergangenen Jahr erreicht. Eine großartige Leistung aller engagierten Mitglieder und Direktoren.

Damit schaffen wir wichtige Rahmenbedingungen, die Sichtbarkeit unserer Unternehmerteams weiter zu erhöhen und bewirken auch auf diesem Wege, dass immer mehr Unternehmer Interesse an unserem Netzwerk zeigen und dass flächendeckend die Bekanntheit steigt.

Den Pressespiegel gibt es als Download unter:

www.bni.de/pressespiegel2016

Sie sind an der Printausgabe interessiert? Bitte kontaktieren Sie Ihren Exekutivdirektor.



Trainingsgruppe beim M3-Führungstraining im Juli 2016 in Nürnberg mit Andreas C. Fursattel (1.v.l.) und Harald Lais (4.v.l.)

BEITRAINING: Von den Besten lernen

Als internationales Weiterbildungsunternehmen vermittelt BEITRAINING (www.bei-training.com) Fertigkeiten aus dem Bereich »People Skills«, die den Erfolg von Unternehmen nachhaltig steigern. Auch BNI setzt seit 2010 auf diese Expertise, Geschäftsführer Andreas C. Fursattel schult dabei mindestens einmal jährlich BNI-Exekutivdirektoren im sogenannten M3-Training »Aufbau und Entwicklung eines Partnerdirektoren-Teams«.

Ziel ist es dabei, Methoden und Techniken zu vermitteln, um den Aufbau der Region noch erfolgreicher vorantreiben zu können. Wichtiger Bestandteil des Trainings sind Führungstechniken zur Motivation und Bindung der Partner in der Region. Alle Exekutivdirektoren aus dem deutschsprachigen Raum haben mittlerweile dieses Training besucht. »Dank dieser aktiven Unterstützung durch BEITRAINING konnte BNI seit 2010 das Direktorenteam von 80 auf über 400 Personen ausbauen. Die konkreten und leicht umsetzbaren Techniken, die in den Trainings vermittelt werden, tragen gleichzeitig dazu bei, die Motivation in den Unternehmerteams zu steigern, bessere Ergebnisse zu erreichen und neue Mitglieder zu gewinnen«, bringt BNI-Nationaldirektor Harald Lais den Erfolg auf den Punkt.

Intensiver Erfahrungsaustausch und neue Publikation

Da beide Netzwerke die gleiche Zielgruppe haben und einen ausgeprägten Kundenfokus leben, trägt auch die Zusammenarbeit auf regionaler Ebene Früchte. Viele BEITRAINING-Mitglieder sind gleichzeitig engagierte und

Andreas Fursattel:
Mitarbeiter im Fokus.
Wie Sie mit ganzheitlichem
Mitarbeiter-Marketing die besten
Talente für Ihr Unternehmen
finden, entwickeln und binden



überzeugte Mitglieder in BNI-Unternehmerteams, so dass ein permanenter Gedanken-, Erfahrungs- und Empfehlungsaustausch zwischen den beiden Netzwerken stattfindet und die Kooperation auch lokal weitergetragen wird. »BNI ist für mich ein positives Beispiel eines professionellen und zukunftsweisenden Franchiseunternehmens und die Zusammenarbeit ist von Vertrauen, Verlässlichkeit und Ergebnisorientierung geprägt«, so Andreas.

Gerade aktuell erschienen ist das Buch »Mitarbeiter im Fokus« (www.mitarbeiterimfokus.de) von Andreas mit einem Vorwort von Harald Lais. Das Buch bietet einen Überblick über das Thema »Ganzheitliches Mitarbeiter-Marketing« und zeigt klare, umsetzbare Wege auf, um das Unternehmen für die Gegenwart und Zukunft aufzustellen – auch anhand erfolgreicher Beispiele aus unterschiedlichen Branchen. Flüssig zu lesen, nachvollziehbar, konkret, umsetzungs- und ergebnisorientiert ist es ein ideales Arbeitshandbuch für Praktiker.

Kontakt:
Andreas C. Fursattel
Geschäftsführer
BEIGROUP GmbH
+49-911-20 6000
Andreas.C.Fuersattel@bei-group.com
<http://www.bei-training.com/>

Soziales & Spenden



16.000 Euro bei Drachenbootrennen auf der Hamburger Alster

Dieses tolle Spendenvolumen konnte beim zweiten großen Charity Drachenbootrennen auf der Alster für die bekannte Hamburger Abendblatt-Aktion »Kinder helfen Kindern« mit BNI Hamburg-Süd und den Kiwanis erzielt werden. 380 Teilnehmer traten dabei in 45 Läufen an, um mit vollem Einsatz für Spenden zu paddeln. Etliche namhafte und bekannte Unternehmen sponserten mit rund 1.000 Euro gleich ein ganzes Boot, um die Aktion zu unterstützen. Der Erlös der Startgelder ging zu 100 Prozent an soziale Kinder- und Jugendprojekte in der Metropolregion Hamburg.

»Bei so viel unternehmerischem Erfolg war es für uns ganz selbstverständlich, aus unserer sozialen Verantwortung heraus, auch finanzielle Unterstützung für die Kinder zu organisieren, die unsere Unterstützung dringend benötigen. Neben allen unternehmerischen Zielen und Erfolgen stehen bei uns ganz klar immer die Menschen im Mittelpunkt«, so Tim Komischke, Exekutivdirektor von BNI Hamburg-Süd.

Foto: Jörn-Michael Lietke/KIWANIS

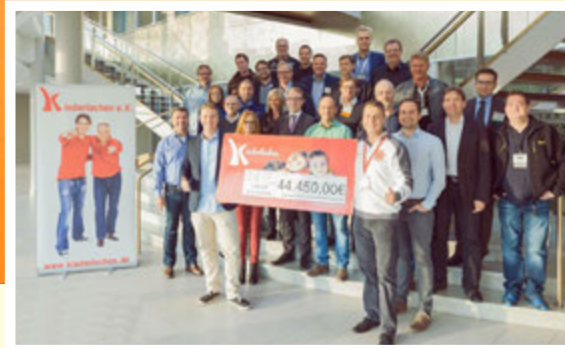


Unterstützung für Freiwilligenzentrum Wiesbaden

Bei einem Netzwerkabend der beiden Unternehmerteams LI-LIE und 7 QUELLEN erhielt Heidi Grau-Easthill für das Freiwilligenzentrum Wiesbaden e.V. einen Spendenscheck aus den Händen der BNI-Exekutivdirektoren Nicolai Lennartz (2.v.r.) und Frederik Malsy (l.) sowie Filmemacher Lawrence Richards (r.) überreicht.

Überzeugt von der Leistung des FWZ sammelten sie 2.500 Euro für das Projekt »Angekommen – Perspektiven für Flüchtlinge«, das Flüchtlingen Sprachkurse anbietet. Das Autohaus Motorvillage Rhein-Main packte noch einmal spontan 500 Euro aus den Einnahmen der veranstalteten Tombola darauf. Dass das Geld mehr als gut angelegt ist, demonstrierte Hussein, 17-jähriger Flüchtling aus Aleppo, der Ende 2015 nach Wiesbaden kam und inzwischen fließend Deutsch spricht.

Foto: Jost Gabriel



Über 50.000 Euro für hilfebedürftige Kinder

Mit einer beeindruckenden Aktion haben sich die beiden Unternehmerteams PHÖNIX und GLÜCK AUF hervor getan. Für den Verein Kinderlachen e.V., der sich seit 15 Jahren intensiv um kranke und hilfebedürftige Kinder in Dortmund und im gesamten Bundesgebiet kümmert, wurden exakt 52.760 Euro gesammelt (44.500 Euro von Mitgliedern des Teams PHÖNIX, 8.310 Euro von den Unternehmern von GLÜCK AUF).

Foto:
Henrik Schipper Photography
www.henrikschipper.de



X-Mas Tram für Studenten

Seit 2008 fährt die festlich geschmückte Straßenbahn »X-Mas Tram« durch Dresden und bietet ausländischen Studenten, die über Weihnachten nicht zu ihren Familien reisen können, eine Möglichkeit, die sinnliche Zeit des Jahres in Gesellschaft zu verbringen. Mehr als 120 Studenten aus 19 Ländern nutzten am 7. Dezember die Rundfahrt und knüpften in der X-Mas Tram (www.xmas tram.de) neue Kontakte. Bei den Zwischenstopps wartete auf die Studenten ein weihnachtliches Programm inklusive Essen und Trinken. Das Projekt von Initiator und Projektleiter Bert Siegel wird von mehreren BNI-Mitgliedern (u.a. Sandra Jagsch, Ronny Siegel, Falk Lorenz, Peter Dyroff, Barbara Müller, Hans-Josef Helf, Rainer Rieger, Thomas Bruckert, Jens Fiedler, Kevin Barber, Walter Stuber, Ralf Spadt, Marc-André Schlichenmaier, Oliver Kleemeier, Ralf Ginkel) und der BNI-Stiftung unterstützt.

Nächste Fahrt: 6. Dezember 2017

Fotos: Fotowerkstatt Henriette Braun



Firmenevents statt Kindergeburtstage



Foto: © Nina Weymann-Schulz

Geocaching – die digitale Schnitzeljagd, bei der es darum geht, mit Hilfe von Koordinaten und GPS-Gerät bzw. Smartphone Jagd auf kleine oder große »Schätze« zu machen, hat Daniel Pflieger schon immer begeistert. 2010 fasste er den Entschluss und machte mit der Gründung der Geheimpunkt GmbH sein Hobby zum Beruf und

offerierte Geocaching-Touren für Kindergeburtstage, Junggesellenabschiede und kleine Firmenfeiern.

Durchbruch bei spezieller BNI-Geocaching-Tour

Daniel probierte verschiedene Marketing-Kanäle aus, u. a. auch Netzwerken, so kam er im Dezember 2012 zu BNI. Anfangs wird seine ungewöhnliche Idee mit Skepsis aufgenommen. Schnell wird ihm klar: er muss die Unternehmerteam-Mitglieder zu einer Teilnahme bewegen und organisiert eine BNI-Geocaching-Tour. Ein voller Erfolg, am Ende sind alle überzeugt und können seine Dienstleistung von nun an mit Begeisterung weiterempfehlen.

Doch es passierte noch etwas Besonderes an diesem Tag. Unter den Besuchern war auch die Marketing-Chefin des regionalen Abfallentsorgungsbetriebes »AHA«. Diese fragte Daniel, ob er so eine Tour nicht auch als dauerhafte Marketing-Kampagne umsetzen könne. Ein Wendepunkt in der Ausrichtung seines Unternehmens. Für AHA

haben Daniel und sein Team zwölf Mülltonnen zu Geocaches umgebaut und in der ganzen Stadt platziert. Die Caches ziehen täglich Besucher auf die Wertstoffhöfe und Betriebsstätten des Entsorgers. Die Stadt Hannover wird darauf aufmerksam, beauftragt ebenfalls eine Reihe von Geocaches und kurbelt so den Tourismus an.

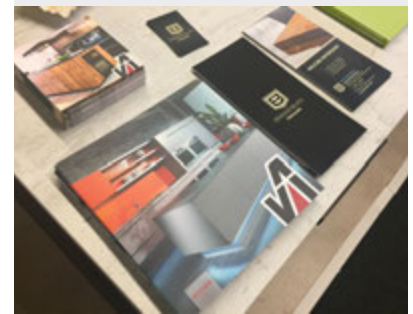
Geheimpunkt wird bundes- und europaweit angefragt von Verlagen, Banken, Freizeitparks, Autohäusern und weiteren Einzelhändlern. Eine Entwicklung, die ohne die BNI-Veranstaltung so wohl nicht eingetreten wäre. Rückblickend weiß Daniel: »Ohne BNI würde ich heute wohl noch Schatzsuchen für Kindergeburtstage organisieren.«

Live-Test beim Erfahrungsaustausch auf Mallorca

Angetan von der Idee und den Möglichkeiten testeten die Exekutivdirektoren beim Erfahrungsaustauschtreffen auf Mallorca diesen Februar das Phänomen des Geocachings.

»Gemeinsame Aktivitäten wie diese stärken ungemein das Teambuilding und unterstützen die Unternehmenskultur. Es war ein toller Event in der freien Natur, ein wunderbarer Ausgleich zu den Meetings. Wir hatten wirklich viel Spaß beim Suchen und Finden«, sagt Katrin Schramm, verantwortlich für Events und Trainings bei BNI.

Kontakt:
Daniel Pflieger
Geheimpunkt GmbH
Unternehmerteam FERDINAND BRAUN, Hannover
+49-511-700235-61
pflieger@geheimpunkt.de
www.geheimpunkt.de



Fotos: René Nitschke

Arbeitsplatz geschaffen

Durchs Reden kommen Leute zusammen, ein gutes Beispiel dafür ist die Eröffnung eines Küchenstudios in Brandenburg. Ein Besucher hatte erwähnt, dass er sein Ladengeschäft in der Oranienburger Innenstadt abgeben möchte. Für Mike von Ahlen der perfekte Zeitpunkt, schnell fiel die Entscheidung, dort sein zweites Küchenstudio zu eröffnen.

Neuer Arbeitsplatz und Umsetzung mit BNI-Kollegen

Unternehmerteam-Kollege Erik Brandenburg, 2013 Weltmeister im Bautischlern, baute in das Küchenstudio eine Altholzküche aus österreichischem Altholz ein und um die gesamte Begleitung der Neueröffnung und Messegestaltung kümmerte sich Gideon Reymann. Darüber hinaus hat Mike einen Arbeitsplatz für seinen ehemaligen Unternehmerteam-Kollegen Björn Grüner schaffen können. Björn, bis dato Marktleiter bei Home Market, war durch den Verkauf an Hammer auf der Suche nach einem neuen Arbeitsumfeld. Das konnte ihm Mike anbieten, seitdem plant und betreut Björn im neuen Küchenstudio.



Liebe, Kuchen und 5. Geschäft

Knapp 20 BNI-Kollegen waren an der Realisierung der Filialen in Tirol und Deutschland beteiligt.

Die große Leidenschaft von Elke Narr war von Kindesbeinen an das Backen. Als sie für ihren damals einjährigen Sohn eine Motivtorte zum Geburtstag backen wollte, wurde ihr schnell klar, dass sie die dafür notwendigen Zutaten in keinem regionalen Einzelhandel finden würde. Bei der Online-Auswahl konnte die Qualität nicht geprüft werden, zudem gab es im Internet keine Beratung. Das war der Startschuss, einen kleinen Laden für Backzubehör und Cake Design zu eröffnen – am 18. Mai 2015 öffnete die Villa Kuchenbunt in Hall in Tirol ihre Tore.

Auf der Suche nach neuen Vertriebs- und Marketingkanälen kam Elke zu dem Innsbrucker Unternehmerteam AUGUSTUS IX. »Ich war von Anfang an von der frühmorgentlichen Stimmung und den freundlichen Menschen begeistert. Bei dieser Unternehmerrgruppe wollte ich dabei sein«, erzählt Elke.

Im Verlauf ihrer Mitgliedschaft lernte sie Holger Stark kennen. Ein Vertriebsstrategie, Vater von drei Kindern und Wahltiroler aus dem benachbarten Deutschland, der sich hier bereits vor Jahren niederließ. Es knisterte zwischen den beiden, heute sind sie ein Liebespaar und leben eine »Hardcore-Patchwork-Family« mit sechs Kids im Alter von vier bis 25.

Mut zur Expansion mit BNI-Kollegen

Holger erkannte das Potenzial der Villa Kuchenbunt und stieg bei Elke im Unternehmen mit ein. Gemeinsam wandelten sie das Unternehmen in eine GmbH um und planten strategisch den Ausbau. »Eines unserer größten Geschenke war die Mitgliedschaft bei BNI! Neben dem Fakt, dass wir uns hier kennenlernen, hatten oder haben wir einen riesen Pool von Profis in ihrem Fachgebiet an der Hand. Wir mussten uns nicht lange auf die Suche machen oder etliche Angebote vergleichen. Jede Woche trafen wir uns mit unserem Architekten, Webdesigner, den Handwerkern, der Texterin usw. beim Frühstück. Nur mit BNI konnten wir unsere Expansion in dieser Geschwindigkeit und Qualität vorantreiben«, erklärt Elke.

Nur knapp eineinhalb Jahre später steht Elke Narr kurz vor der Eröffnung ihres 6. Geschäftes. Knapp 20 BNI-Kollegen waren an der Realisierung der weiteren Filialen in Tirol und in Deutschland beteiligt. Heute bietet die Laden-Boutique alles, was es braucht, damit Kuchen und Torten so gut aussehen, wie sie schmecken.

Kontakt:
Elke Narr
Villa Kuchenbunt
Unternehmerteam AUGUSTUS IX, Tirol
kontakt@villakuchenbunt.com
www.villakuchenbunt.com



Wetzlar rockt Deutschland

Unternehmerteam KALSMUNT: von 0



Knapp mehr als 62.000 Einwohner zählt die Stadt Wetzlar in Mittelhessen. Seit 1. März 2017 hat Wetzlar eine neue Attraktion. Mit 73 Mitgliedern über einen Zeitraum von mindestens drei Monaten darf sich das Unternehmerteam KALSMUNT nicht nur über den Status »Platinum« (50+ Mitglieder) freuen, sondern als überhaupt erstes Team in der gesamten DACH-Region über das Erreichen des »Titanium«-Status. Wir haben mit Frederik Malsy, Exekutivdirektor in Wiesbaden, gesprochen und uns die wichtigsten Punkte und Fakten zur Entstehung dieses großen Unternehmerteams schildern lassen.

- Juni 2016: Gespräche mit drei interessierten Unternehmern, über Kontakte aus deren Netzwerk wächst die Gruppe innerhalb kürzester Zeit auf acht Unternehmer.
- Juli 2016: Bereits 22 Unternehmer durch den neuen Aufbau-Prozess und sehr gute Kaffee-Treffen.
- August/September 2016: Es folgen Meetings, um mit den Teilnehmern die Erwartungen abzuklären, drei Info-Abende und vier Info-Frühstücker. Persönliche Kennenlerngespräche mit jedem der mittlerweile 45 Unternehmer über ihre Motivation und die notwendigen To-Dos.
- 13. Oktober 2016: Mit 45 Mitgliedern startet Kalsmunt in Wetzlar als 10. Unternehmerteam in der Region Wiesbaden/Mainz.
- Am Gründungstag und zum ersten Besuchertag eine Woche später kommen über 100 Gäste. Daraus resultieren über 30 Bewerbungen.
- Dezember 2016: Aus interessierten Gästen werden weitere Mitglieder, nur zwei Monate nach der Gründung umfasst die Gruppe bereits 71 Unternehmer.
- Februar 2017: Erreichen des Platinum-Status, 73 Mitglieder, bereits über 1,5 Mio. Euro zusätzlichen Umsatz konnten die Unternehmer mittels 1.000 ausgetauschten Empfehlungen erwirtschaften.
- März 2017: KALSMUNT wird 1. »Titanium«-Unternehmerteam in der DACH-Region

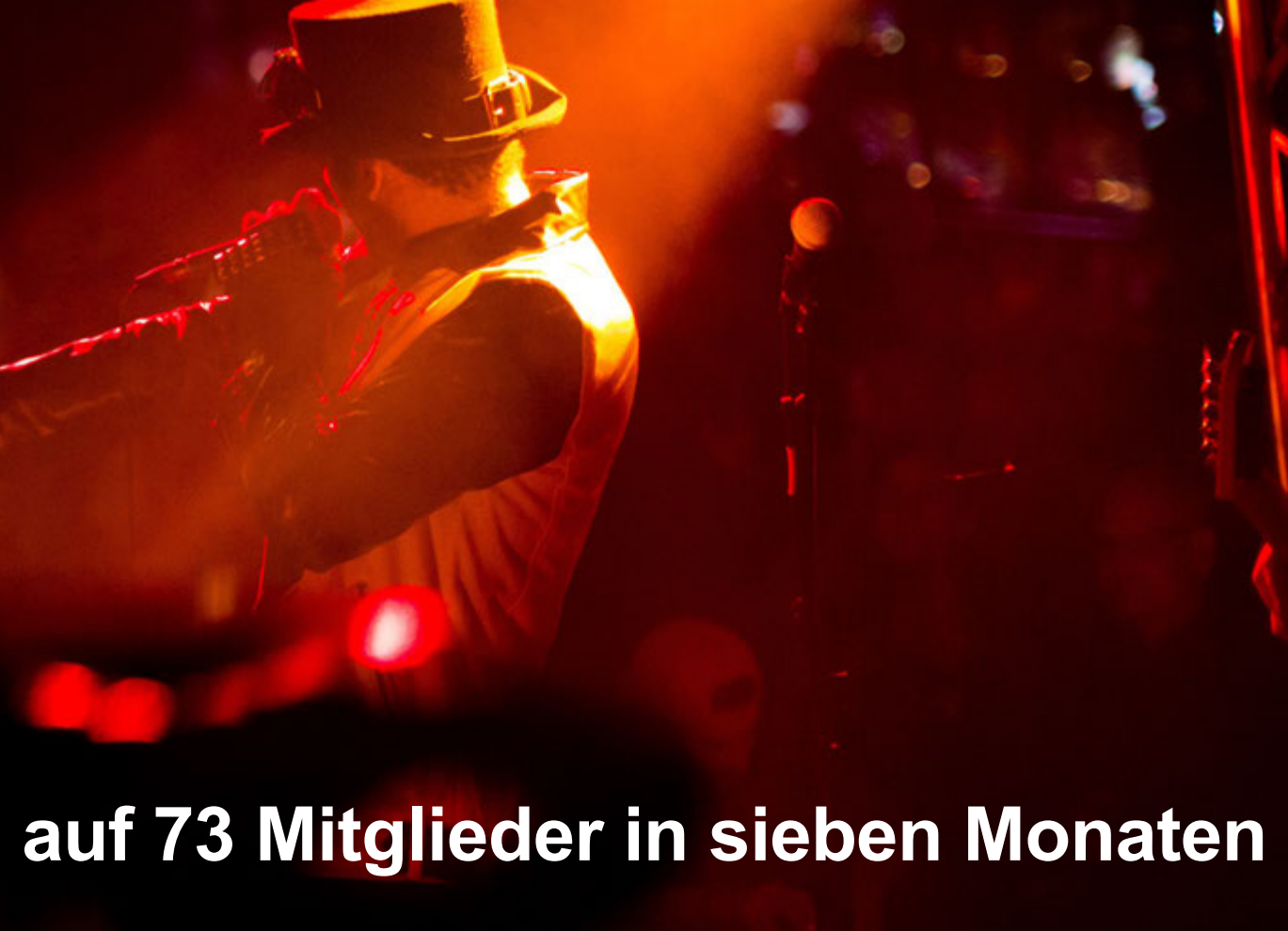


Foto: pixabay.com

auf 73 Mitglieder in sieben Monaten



Fotos: © Andreas Bender, www.andreas-bender.de

Klare Ziele & starkes Team

»Mit allen Unternehmern haben wir im Vorhinein darüber gesprochen, dass wir ein »Platinum«-Unternehmerteam werden wollen. Als die Dynamik der Vorbereitung ein großes Momentum erzeugt hat, sind wir einen Schritt weitergegangen und haben von »Titanium« gesprochen. Dieses Ziel hatten alle von Anfang an klar vor Augen. Diese Zielorientierung und dieser Fokus haben geholfen und von vornherein das richtige ‚Mindset‘ gesetzt«, so Frederik.

Herausragende Initiatoren am Anfang, die gut vernetzt waren und gleich Verantwortung übernommen haben, waren Jörg Wallbruch (Wirtschaftsberatung), Markus Wack (Garten-/Landschaftsbau) und Stefan Zienert (Hei-

zung/Sanitär). Alle drei sind nun auch im Führungsteam des Unternehmerteams und dürfen jetzt mit ihren Unterstützungsteams zeigen, dass das Unternehmerteam nicht nur in der Gründungsphase begeistert, sondern auch die BNI-Prozesse und -Abläufe in der Praxis umsetzt. Ziel ist, im Oktober eine hohe Verlängerungsquote zu erreichen.

Weitere Unterstützung beim Aufbau gab es durch die beiden Partnerdirektoren Hans-Peter Neeb und Peter Leja (beide im Führungsteam WEISSER TURM). Partnerdirektor Axel Dörr-Lintl und Exekutivdirektor Nicolai Lenartz haben nach der Gründung mit der Gruppe an den BNI-Prozessen gearbeitet, mit dem Ziel, dass das Team rasch in die Umsetzung kommt und entsprechende Umsätze macht.

Fortsetzung des erfolgreichen Gründungsprozesses

Auf Lorbeeren ausruhen ist nicht im Sinn des Unternehmerteams. Derzeit wird intensiv daran gearbeitet, alle Mitglieder durch ein Mentorenprogramm zu qualifizieren und der Mitgliederversammlung hat mit Kennenlerngesprächen, 5- und 7-Monats-Gesprächen eine wichtige Funktion zu erfüllen.

Der erfolgreiche Gründungsprozess wird nun in Idstein, Dillenburg, Wiesbaden und in Königstein/Kronberg umgesetzt. Wir gratulieren dem gesamten Team in Wiesbaden und sind schon auf weitere Neuigkeiten gespannt, auch darauf, welches Unternehmerteam es schaffen wird, derartige Meilensteine zu erreichen.



Unternehmensaufbau dank BNI – der positive Einfluss

Jörg Friebe stand in den vergangenen Jahren vor großen Herausforderungen. Umzug, Trennung, Krankheit – wie er diese Herausforderungen meisterte und dabei auch Rückschläge verkraftet hat, hat er uns erzählt.

Vom platten Land ist meine Familie in die Landeshauptstadt Hannover gezogen, meine Frau hatte hier ihre Traumstelle gefunden. Eine Großstadt, in der ich niemanden kannte. Keine Kontakte, keine Kunden. Meine Herausforderung: mein Unternehmen hier neu zu etablieren.

Martin Ledvinka habe ich hier kennen gelernt, er fragte, ob ich zu einem Unternehmertreffen mitkommen möchte. Das führte mich zum ersten Frühstück ins Unternehmerteam WILHELM RÖNTGEN. Von Anfang an gefiel mir das hohe professionelle Auftreten, mit viel menschlich gutem Miteinander, welches zu unternehmerischen Erfolgen führt.

Innerhalb kurzer Zeit lernte ich viele Menschen kennen

Das erste Jahr zeigte leider: Zu einer hohen Empfehlungsrate oder Aufträgen war ich noch nicht gekommen. Ich kam ins Grübeln: Liegt es an unserem Produkt? Das kann eigentlich nicht sein, denn unsere bisherigen Kunden sind hochzufrieden. Liegt es an BNI? Das kann eigentlich auch nicht sein, denn andere Personen haben sehr gute Erfolge. Also kann es doch nur daran liegen, dass ich es den Kollegen noch nicht leicht und griffig genug mache, mich und unsere Dienstleistungen zu empfehlen.

So wurde BNI für mich zu einer Schule, mein Unternehmen bedeutend kla-

rer aufzustellen: Welchen Nutzen bieten wir wirklich? Was macht uns aus? Was kennzeichnet uns als die gefragten Experten, die helfen, eine Unternehmenskultur zu entwickeln? Dazu haben wir ein unternehmensbegleitendes Kulturentwicklungsprogramm entwickelt, das Teamentwicklungen, Führungskräfte-Stärkung, kollegialen Austausch mit anderen Führungskräften einzigartig und höchst effektiv verbindet. Dieses immer klarer werdende Profil hatte zur Folge, dass ich ab dem 3. Jahr einen guten 5-stelligen Umsatz über BNI-Empfehlungen erzielte.

Alles lief gut.
Und dann änderte sich die Lage.

Stürmische Zeiten und Lebenskrise

Es kam Schlag auf Schlag: Gesundheitliche Probleme kamen wie aus dem Nichts: Ich konnte meine Arme nicht mehr richtig benutzen. Wie soll ich am Flipchart arbeiten, ohne das Blatt umwenden zu können? Meine Ehefrau und ich gingen getrennte Wege und sie zog mit den jüngeren unserer fünf Kinder aus. Ein großes Loch tat sich für mich auf. Das riesen Haus war nicht mehr sicher (baulich und finanziell tragbar). Über 600 qm haben wir auf einem alten Bauernhof bewohnt. Die Zukunft war völlig ungewiss. Mit der Schärfung unseres Unternehmensprofils hatten wir unsere Zielgruppen und Dienstleistungen so umgestellt, dass alte Geschäfts-

bereiche auf 0 runtergingen, hohe Umstellungskosten entstanden und der neue Bereich länger brauchte, um anzulaufen. Also auch erst mal rote Zahlen auf dem Firmenkonto, was auch die gute Entwicklung im neuen Geschäftsfeld noch nicht auffangen konnte.

Und das Beeindruckende geschah: **Ohne BNI würde ich heute, im sechsten Jahr meiner Mitgliedschaft nicht wieder gut – und besser als je zuvor – dastehen.**

Wie hat mir BNI geholfen?

- Im Bereich Gesundheit haben wir in der Region tolle Fachleute, die mir geholfen haben, nicht mehr »arm dran«, sondern mit »Armen in voller Funktion« aktiv zu sein.
- Mit Kinesiologie hat z. B. Barbara Freitag beeindruckend herausgefunden, was mein Körper braucht.
- Die Maklerin Martina Pfitzer hat geholfen, das Haus attraktiv zu machen und ihm zu neuen Bewohnern zu verhelfen.
- Unternehmensentwickler wie Martin Ledvinka haben uns geholfen, unser Business noch klarer aufzustellen.
- Anwälte gaben gute Hilfe für den friedlichen Trennungsprozess. Etwas, was uns wegen der Kinder sehr wichtig war. Lieber die Rosenvasen fair aufteilen, statt einen Rosenkrieg führen.



Neues Geschäftsfeld: SegelCoaching entstand

Privat war das Segeln für mich in der bewegten Zeit extrem wohltuend. Aus Dankbarkeit und Freude hatte ich verschiedene BNI-Kollegen auf einen Törn mitgenommen. Ich sah, wie extrem gut das Segeln den Kollegen tat, wie sie es schafften, den Alltagsstress über Bord zu werfen und zu entschleunigen.

Ich geriet ins Grübeln: Wenn denen das so guttut, lässt sich das Segeln doch auch in meine Beratungstätigkeit integrieren. Hier zeigte sich der Grundsatz »Wer gibt, gewinnt!« in seiner Reinform. Durch das Verschenken dieser tollen, privat ausgerichteten Ausflüge erhielt ich den großartigsten Unternehmensimpuls seit 25 Jahren. Mit einer ganzen Reihe von BNI-Kollegen habe ich nun das neue Geschäftsfeld SegelCoaching (www.segelcoaching.eu) sehr erfolgreich etabliert.

Für das neue Segelprojekt brauchte ich eine neue Yacht. Meine alte private war zu abgewetzt, als dass ich Kunden darauf mitnehmen konnte. Ich musste also die alte abstoßen, um in eine neue Yacht investieren zu können. In der heutigen Zeit ist das nicht so einfach und ein Unterfangen, das mit vielen Gesprächen, Besichtigungen, Inseraten usw. auch locker ein Jahr oder länger dauern kann.

Bootsverkauf bei Mitglieder-Erfolgs-Training (MET)

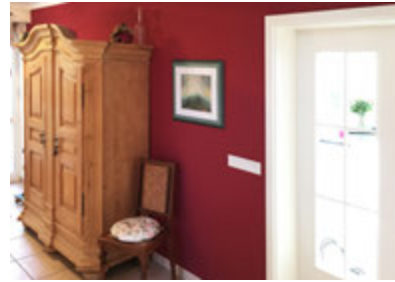
Als Partnerdirektor gab ich ein MET und kam mit einer Teilnehmerin ins Gespräch. Ich erzählte, dass ich ein zugkräftiges Fahrzeug für das neue Boot brauche und das alte Boot verkaufen will. Sie bekam leuchtende Augen, weil ihr Ehemann gerade mit dem Gedanken spielte, ein Boot anzuschaffen. Ich telefonierte mit dem Mann, er kam und nach einer kurzen Überlegungsphase kam es zum Kauf. Hier zeigte sich wieder einmal, wie schnell es mit Vertrauen und Kontakten zu einer Win-win-Situation kommt.

Ein Zwischenfazit – der positive Einfluss von BNI

Nach über 5½ Jahren kann ich eine Bilanz ziehen, was mir BNI bisher gebracht hat:

- BNI hat zu über 1.000 Geschäftskontakten und zu hohem Umsatz (100.000 Euro) geführt.
- BNI hat mir zu einer guten Hausnutzung und meiner Yacht verholfen.
- BNI hat mich selbstsicherer im Auftreten und im Darstellen meines Unternehmens gemacht.
- BNI hat mir geholfen, selbst klarer zu sehen, was ich (im Leben) eigentlich will.
- BNI hat zu Freunden in der Region geführt.
- BNI hat wesentlich geholfen, dass das ganze Unternehmen viel klarer aufgestellt ist.

Kontakt:
Dipl. Päd. Jörg Friebe
ReSolTat
Unternehmerteam WILHELM RÖNTGEN, Hannover
+49-5105-5139987
j.friebe@resoltat.de
www.resoltat.de



Welche großartigen Projekte in Zusammenarbeit alter und neuer Bundesländer geschaffen werden können, zeigten die Unternehmer bei der Restaurierung der Breitenfelder Kirche.

Foto: Kreiskirchenamt Salzwedel

Küche beauftragt – Haus gestrichen

Wie aus einer kleinen Empfehlung ein Großprojekt wurde

Alles fing mit einer kleinen Empfehlung an: Vor dem Einbau einer Küche sollte der Raum neu gestrichen werden. Dafür wanderte ein Empfehlungszettel von OPAL-Mitglied Josef Krug zu Malermeister Christian Kuberek.

Bei einer Besichtigung der Gegebenheiten vor Ort sprach der Farb-Experte mit dem Auftraggeber die bereits vorhandenen Gestaltungsideen durch. Christian wurde schnell klar, dass diese Vorstellungen in der Praxis kein harmonisches Gesamtbild im Einklang mit der neuen Kucheneinrichtung ergeben würden.

Bereits in dieser ersten Auftragsphase kam eine seiner großen Stärken zum Tragen: Schon im Vorfeld erstellte er für seine Kunden bis zu 1 Meter große Farbmuster mit den Original-Tönen sowie auch gleich Muster für ein völlig anderes Gestaltungskonzept, das ideal zur neuen Küche passt. Die Vorlage der Muster führte zu einer klaren Entscheidung für das Alternativkonzept des Malermeisters. Mit dieser überzeugenden Beratungsleistung war das Eis gebrochen. Auch seine Ideen für Ess- und Wohnzimmer, das Foyer, das Treppenhaus und die Gästetoilette konnten überzeugen, so dass es längst nicht beim ursprünglich in Auftrag gegebenen Anstrich der Küche blieb.

Doch die Erfolgsstory war mit der Beendigung der Malerarbeiten noch immer nicht zu Ende: Der Auftraggeber fragte Christian, ob er ihnen jemanden für die Erneuerung der Sockelleisten im gesamten Erdgeschoss empfehlen könnte. Da musste der Malermeister nicht lange überlegen. Auch das Verlegen von Bodenbelägen samt Wandabschluss mit passenden Sockelleisten gehört zum Portfolio seines Handwerksbetriebs.

»So stellt man sich einen Traumkunden vor – anspruchsvoll und am Ende glücklich. So macht Arbeiten Spaß und motiviert für die Zukunft!«, freut sich der Unternehmer. Dass aus der eher kleinen Empfehlung ein derart umfangreicher Auftrag würde, hätte er sich anfangs nicht träumen lassen.

Kontakt:
 Christian Kuberek
 Malerfachbetrieb Garnreiter GmbH & Co. KG
 Unternehmerteam OPAL, Nußdorf (Südbayern)
 +49-8031-62380
 info@garnreiter.de
 www.garnreiter.de

Fotos: Christian Kuberek

Wenn eine Unternehmerrgruppe über Grenzen verbindet

Die Mitglieder, die im September 2016 gegründeten Unternehmerrgruppe TELLUS in Lüchow zeigen, wie Zusammenarbeit über Grenzen hinaus funktioniert. Im konkreten Fall, über die in vielen Köpfen noch vorhandene ehemalige innerdeutsche Grenze.

»Das Besondere an unserem Unternehmerteam ist, dass sich hier Unternehmer aus zwei Bundesländern und mindestens zwei unterschiedlichen Landkreisen gegenseitig Empfehlungen aussprechen und die Zusammenarbeit funktioniert«, sagt Torsten Petersen von TP-Haustechnik.

Immobilienmaklerin Simone Dennstedt ergänzt: »Unser Unternehmerteam löst endgültig die alte Schubladendenke (Ost/West) auf. Die unsichtbare Grenze innerhalb des Landkreises Lüchow-Dannenberg ist für unser Unternehmernetzwerk überhaupt kein Hindernis. Im Gegenteil, hier hat sich eine Gruppe von tollen Unternehmern gefunden, die riesiges Potenzial haben.«

Wir gratulieren



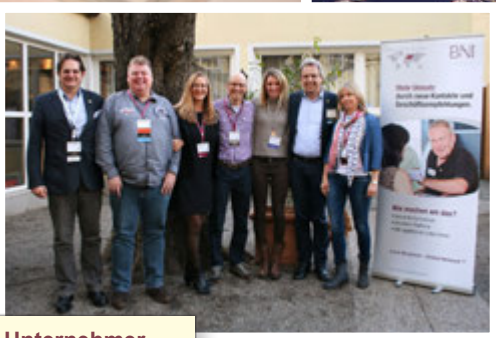
5 Jahre Unternehmerteam AUGUSTUS IX

Über 8,2 Mio. Euro zusätzlichen Umsatz in fünf Jahren können sich die Mitglieder des Unternehmerteams AUGUSTUS IX freuen. 4.104 Empfehlungen haben zu diesem Erfolg geführt. Exekutivdirektor Enrico Maggi zeigte sich begeistert und überreichte zum Jubiläum eine spezielle 5-Jahrestorte.

Aktuelles Führungsteam und Gründungsmitglieder:

v.l.n.r.: Titus Jindra, Michael Schuster, Vanessa Jacob, Harald Bösch, Irina Kirchler, Reinhard Spötl, Gabriele Zach-Rainer

Foto: Heidi Maldoner



Auszeichnung: Die besten Handwerker-Websites des Jahres

MyHammer, das größte Handwerkportal Deutschlands, kürte die besten Webseiten des Handwerks 2016. Dabei konnten auch BNI-Mitglieder aus Ostbayern groß auftrumpfen. In der Kategorie »Optik« gewann die Seite von Radomski Eyewear (www.optiker-straubing.de). Dahinter steht Jürgen Radomski vom Unternehmerteam JOSEPH VON FRAUNHOFER in Straubing.

In der Kategorie »Elektrik« siegte die Website von Elektro Kunz (www.elektro-kunz.de) von Michael Kunz vom Chamer Unternehmerteam GRAF LUCKNER. Realisiert wurde diese Website von Chapter-Kollegin Petra Wutz (pw.webconcept).

Im Bild v.l.n.r.: Claudia Frese (MyHammer), Petra Wutz (pw.webconcept), Frau Radomski (Radomski Eyewear), Andrea Kunz-Lankes (Elektro-Kunz), Herr Radomski jun. (Radomski Eyewear), Roland Riethmüller (Riethmüller Verlag)

Foto: MyHammer



Eine Million geknackt – und das exakt am Jahrestag!

Genau ein Jahr nach der Gründung feierte das Unternehmerteam HUBERTUS aus Brandenburg das Erreichen der 1 Mio. Euro-Umsatzmarke. Die Exekutivdirektoren Andrea und Thomas Meisner sowie die 40 Mitglieder durften dabei mit Steffen Apelt, Bürgermeister von Hohen Neuendorf, einen ganz besonderen Gast begrüßen. »Wir sind sehr happy mit der Entwicklung hier vor Ort, wissen aber, dass das Ende der Fahnenstange noch lange nicht erreicht ist«, kommentierte Exekutivdirektor Thomas Meisner diesen Meilenstein. »Wir setzen darauf, dass es noch viele erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer hier in der Region gibt, die noch gar nicht entdeckt haben, wie effektiv man mit BNI netzwerken kann.

Foto: Thomas Meisner

Gemeinsame Immonetz-Broschüre

18 Mitglieder des Rostocker Unternehmerteams BALTIC BUSINESS präsentieren sich als Powerteam in einer gemeinsamen Broschüre. Rund um die Immobilie empfehlen sich Bauunternehmer, Architekt, Immobilienverwalter, Maler, Kücheneinrichter, Immobilienfinanzierer, Raumausstatter, Anwältin für Baurecht, Heizungsbauer, Kaminofenbauer, Steuerberater und Haustechniker. »Wichtig war uns besonders der hochwertige Druck«, so Stefan Peuß (im Bild mit der Broschüre in der Hand), Geschäftsinhaber der Taurus Werbeagentur, der die BNI-Unternehmer von dem Projekt überzeugen konnte und das 24 Seiten starke Immonetz-Heft umsetzte.

Foto: Angelika Heim



Internationale Netzwerkwoche mit 1.500 Unternehmern



78 Unternehmer in Cloppenburg. Foto: Stefanie Kitte, blueprint GmbH

Bereits zum 10. Mal fand in der ersten Februarwoche in über 40 Ländern gleichzeitig die Internationale Netzwerkwoche statt. Die Netzwerkfähigkeiten von Menschen, Unternehmen und Organisationen auszubauen, ist eines der erklärten Ziele der Internationalen Netzwerkwoche, die 2006 von BNI-Gründer Dr. Ivan Misner ins Leben gerufen worden ist.

Bei 19 Veranstaltungen netzwerkten dabei über 1.500 Unternehmer in Deutschland und der Schweiz, u. a. in Bad Neustadt, Bergheim, Bünde, Cloppenburg, Dresden, Emsdetten, Forchheim, Fulda, Hannover, Karlsruhe, Michelau, München, Nürnberg, Speyer, Ulsenheim, Wiesbaden und Zürich.

<http://www.internationale-netzwerk-woche.de/>



Über 350 Netzwerker feierten bei drei Events in Nürnberg. Foto: Tom Schrade



100 Gäste kamen nach Fulda. Foto: Matthias Wald



Ein spannendes Pokerturnier rundete die Veranstaltung mit 70 Unternehmern in Zürich ab. Foto: René Petry

»Man kann nur etwas gut machen, wenn man es gerne macht«

Hertha Ossana ist ein ganz bemerkenswertes Mitglied in der niederösterreichischen Unternehmergruppe QUELLE in Stockerau. Die bald 78-jährige Ossana war während ihrer über sechsjährigen Mitgliedschaft Eventkoordinatorin, Besucherbetreuerin und Schatzmeisterin. Über 300 Meetings hat sie dabei besucht und das trotz zweier Knieoperationen, sieben Rückenoperationen und eines »kleinen« Schlaganfalls als Folge einer Operation. Partnerdirektorin Brigitte Wasgott hat sie besucht und von ihr erfahren, was sie antreibt und motiviert, anderen mit ungeheurem Engagement weiterzuhelfen.

Brigitte: Was treibt dich an, immer noch berufstätig zu sein?

Hertha: Ich hatte schon immer den Wunsch, selbständig zu sein, war aber 16 Jahre zu Hause, weil ich meine Kinder persönlich aufziehen wollte und habe mit Heimarbeit das Familienbudget aufgebessert. Meinen Wunsch nach Selbständigkeit habe ich mir erst erfüllt, nachdem ich mit 65 Jahren in Pension gegangen bin. Manchmal dauert es halt ein bisschen länger, sein Ziel zu erreichen, aber vom Weg darf man nicht abkommen. Es macht mir einfach Spaß, berufstätig zu sein. Ich habe ja meinen Beruf zum Hobby gemacht und gleichzeitig bin ich auch geistig gefordert. Mit 65 Jahren habe ich erst so richtig gelernt, mit einem Computer zu arbeiten und ich stelle mich auch den Herausforderungen eines Smartphones.

Brigitte: In welcher Branche bist du tätig?

Hertha: Ich mache Büroorganisation. Ich richte Büroräume, Lagerräume, Ordinationen so ein, dass man eine perfekte Struktur zum Arbeiten hat, dass man alles so ablegen kann, dass man es auch wiederfindet, wenn man es braucht.

Brigitte: Seit dem 18.11.2009 bist du im Unternehmerteam QUELLE. Wie bist du dazu gekommen, was war dein erster Eindruck?

Hertha: Manche Dinge müssen sein, wie sie sind. Ich schaue nie fern. Aber dieses eine Mal bin ich zufällig am Zimmer, in dem mein Mann ferngesehen hat, vorbeigegangen und da war gerade ein Bericht von der Gründung des Unternehmerteams QUELLE. Ich habe mir die Telefonnummer des Chapterdirektors aufgeschrieben und ihn angerufen und ihn gefragt, was genau da passiert.



Foto: www.erinnerungsfoto.at

Brigitte: Was bewegt dich, Empfehlungen weiterzugeben, Besucher für das Unternehmerteam einzuladen, deine Unternehmerteam-Kollegen auch vom Krankenhausbett aus zu unterstützen?

Hertha: Es macht mich glücklich, wenn ich jemanden einen Schritt weiterbringen kann. Und wenn ich merke, dass ich helfen kann, dann klemm' ich mich so richtig dahinter. Es ist einfach schön und für mich auch eine Art Erfolgserlebnis, wenn etwas aus einer Empfehlung wird.

Brigitte: Was bringt dir die Mitgliedschaft?

Hertha: Ich habe mit 65 Jahren mit meiner Selbständigkeit wieder von Null begonnen und habe neue Kunden gebraucht. BNI hat mir einen Zugang geboten, leichter zu Umsätzen zu kommen (Anmerkung: über 82.000 Euro hat Ossana erhalten und über 282.000 Euro gegeben). Der vorrangige Grund, weshalb ich dabei bin, sind aber die lieben Leute. Es ist eine wahnsinnig nette Gruppe, die mir wie eine herzliche Familie vorkommt. Ich freue mich auf jeden Mittwoch, obwohl ich eine »Nachteule« bin und in der Früh nicht gerne aufstehe.

Brigitte: Gibt es eine Weisheit oder einen Tipp, die/den du uns mit auf den Weg geben kannst?

Hertha: Ich finde, man kann nur etwas gut machen, wenn man es gerne macht. Das muss von innen herauskommen. Wenn neue Kollegen ins Unternehmerteam kommen, so schnell wie möglich 4-Augen-Gespräche mit ihnen führen, damit sie eine Chance haben, schneller in die Gruppe integriert werden zu können. Dann fühlen sich alle wohl und man kann auf einer wertschätzenden Basis leichter Geschäfte machen.



Produktinnovation aus Augsburg

Bereits 60.000 Euro mit 49 (Neu-)Kunden im ersten halben Jahr erwirtschaftet

Dort, wo Unternehmer sich intensiv austauschen und aktiv zusammenarbeiten, entsteht nicht nur mehr Umsatz, sondern auch oft etwas völlig Neues bis hin zur neuen Geschäftsidee. So geschehen bei Manfred Grosse und Oliver Streng, beide engagierte Mitglieder in verschiedenen Unternehmerteams in Augsburg.

Manfred ist Geschäftsführer der Firma Devenia, einem Unternehmen, das sich auf den Service und Verkauf von professionellen Telefonanlagen spezialisiert hat. Oliver ist Gebietsleiter bei der Firma b2b-konzept und Experte für Telekommunikationstechnik und Optimierung von Telefontarifen. In den vergangenen Jahren haben beide mit ihren Unternehmen bereits sehr eng miteinander kooperiert. Jetzt ist man noch einen Schritt weitergegangen und hat eine eigene Marke gegründet: »two-phone« heißt das gemeinsame Kind und ist ein echtes BNI-Produkt. Dabei handelt es sich um eine IP-Telefonanlage, über die die gesamte Kommunikation eines Unternehmens abgewickelt werden kann.

Die zündende Idee für twophone lieferte die Telekom. Aktuell stellt der Telefonkonzern gerade alle Kundenanschlüsse von ISDN auf All-IP (VoIP über das Internet) um. Der Haken: Bei zirka 30 % aller Umstellungen kommt es zu Problemen bei den Telekomkunden. »Wir hielten das für eine extrem hohe Fehlerquote und haben angefangen, uns nach besserer Alternative für IP-Telefonie umzusehen«, erklärt Manfred Grosse. Herausgekommen ist eine hochflexible, standortunabhängige Lösung für eine Cloud-Telefonanlage, die sich leicht an alle Anforderungen eines Unternehmens anpassen lässt.

Der Erfolg gibt ihnen Recht, alleine im ersten halben Jahr haben die beiden Unternehmer 60.000 Euro mit 49 (Neu-)Kunden erwirtschaften können. Tendenz: steigend. Als besonderes Dankeschön an den »Patenonkel« BNI gibt es bei twophone auch einen Spezialtarif für alle BNI-Mitglieder.

Kontakt:
 Manfred Grosse
 Devenia Communications GmbH & Co. KG
 Unternehmerteam CLAUDIUS, Augsburg
 +49-821-4484330
 service@devenia.de
 www.devenia.de

Foto: Sandro Behrndt



Fotos: Brandon Smith

Asiatische Verhältnisse in Oberhavel

Von einer solchen Größe des Unternehmerteams hört man meist nur aus Asien oder seit kurzem auch aus Wiesbaden. Im Februar waren in der Oberhavel (Brandenburg) über 70 BNI-Unternehmer zusammengekommen, um morgens miteinander zu netzwerken.

Die Führungsteams der beiden Gruppen HUBERTUS und LOUISE fanden es eine großartige Idee, noch vor dem nächsten Führungsteamwechsel ein gemeinsames Frühstück zu organisieren – zur Freude aller Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Denn die konnten sich einen nachhaltigen Eindruck davon verschaffen, wie sich weiteres Wachstum des Unternehmerteams im Ergebnis anfühlen würde.

»Wir haben ein bisschen eher angefangen und die Kurzvorstellung auf 30 Sekunden verkürzt – und schon kamen wir auch mit der Zeit hin«, freute sich HUBERTUS-Direktorin Birgit Woitke. »Alle hatten sich perfekt darauf vorbereitet. Es hat alles großartig geklappt und alle hatten trotz der ungewohnten Menge an Menschen ihren Spaß dabei.« Dabei ging fast unter, dass im Rahmen der Engagementrunde ein Umsatzdanke von über 600.000 Euro abgegeben wurde.



Vom Vertrauensaufbau zum Erfolgcoach

Geprägt von intensivem Vertrauensaufbau, so schildert Psychotherapeut Günther Luber sein erstes Jahr bei BNI. Trainings, Konferenzen, jede Woche mindestens ein 4-Augen-Gespräch, viele Vertretungen bewirkten die aktive Verbreitung seiner Dienstleistungen.

Ab dem zweiten Jahr ging es dann für Günther so richtig los. Er unterstützte mehrere Unternehmer, begleitete psychologisch bei der Lösung persönlicher und unternehmerischer Problemstellungen. Auch Angehörige von BNI-Mitgliedern durfte er unterstützen. Immer mehr (BNI-)Paare vertrauten sich ihm mit ihrer Beziehungsgestaltung an. Er erreichte einvernehmliche, friedliche Trennungen, alle ohne Gerichtsverhandlungen. Soweit ein Zusammenbleiben gewünscht war und er noch Gemeinsamkeiten bei den Paaren entdecken konnte, hat Günther intensiv daran gearbeitet, diese Paare wieder zusammenfinden zu lassen.

Supervision & Powerteam

Immer stärker kristallisierte sich dann ab dem dritten Jahr seiner Mitgliedschaft heraus, dass sich auch fachliche BNI-Kollegen mit »schwierigen« Themen vertrauensvoll an ihn wandten und durch Supervision Lösungen erkannten. Aus den Beratern, Coaches und Heilpraktikern formierte sich eine bis heute bestehende Gemeinschaft von Kollegen, die sich regelmäßig trifft, sich über fachliche Neuerungen informiert und sich gegenseitig in fachlichen Themen berät. Hier hat sich eine sehr vertrauensvolle und wertschätzende Zusammenarbeit geformt. So bildet sich aus diesem Powerteam für jedes Projekt eine neue Gruppe. Aber all das ist für Günther erst ein Anfang. Er sprüht nur so voller Ideen, die er mit dem BNI-Netzwerk entwickeln möchte.

Kontakt:
Günther Luber
Coaching – Psychotherapie – Mediation
Unternehmerteam SATURN, Stuttgart
+49-7031-2814308
luberguenther@t-online.de
www.coreenergetics.de

Erstes Unternehmerteam in Sachsen-Anhalt

Sven Doberitzsch hatte es nicht leicht, schon im Herbst 2015 hatte er erkannt, welche Möglichkeiten das Netzwerk für ihn und seine Geschäftspartner haben kann. Nur, als Versicherungsmakler fand er in Leipzig und Umgebung keine Gruppe, der er beitreten konnte – in allen Teams war sein Fachgebiet bereits vergeben. Sven ließ sich nicht entmutigen, er besuchte weitere Unternehmerteams und brachte immer mehr Besucher zu den Meetings mit.

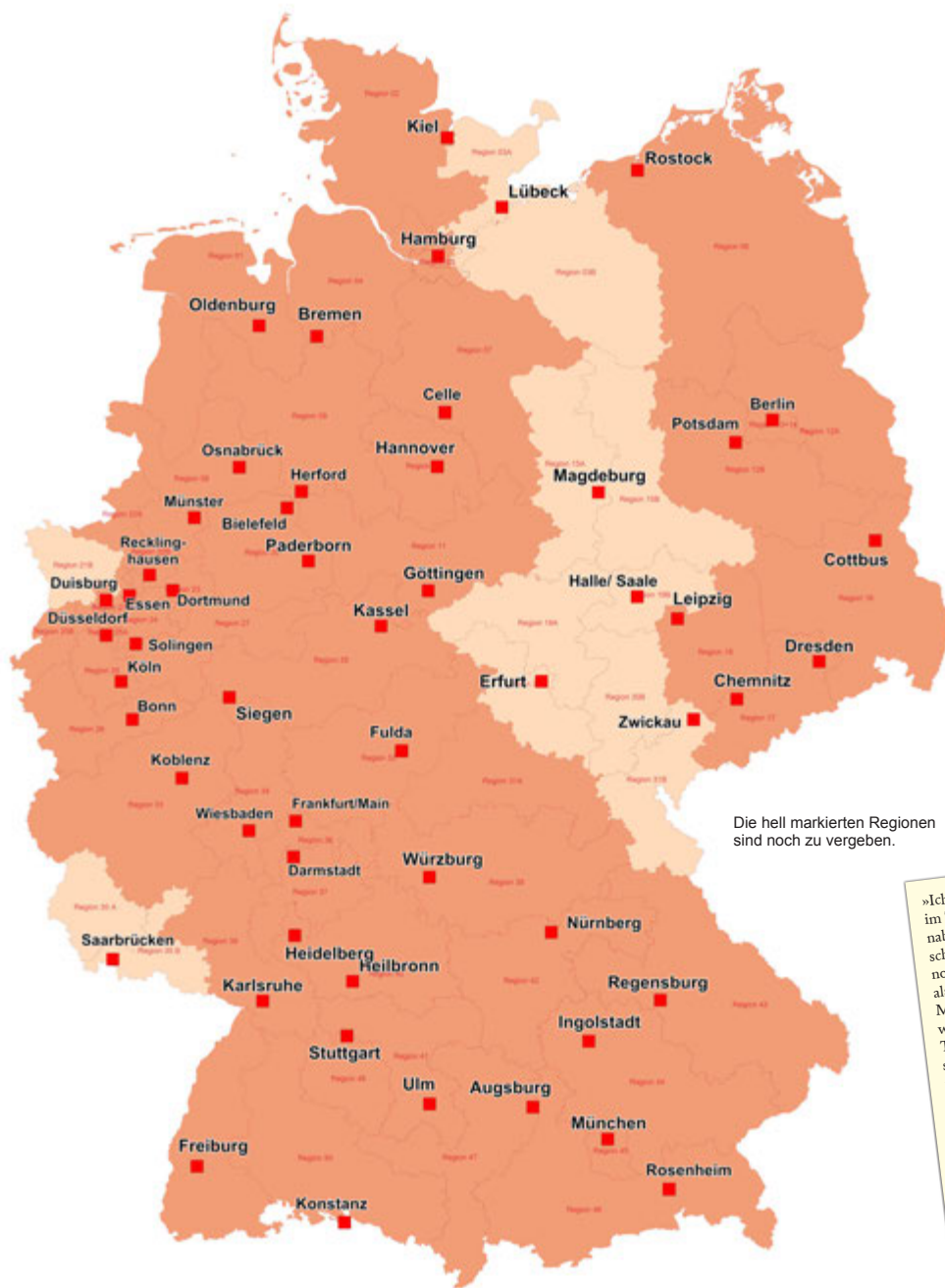
Der Wunsch, eine eigene Gruppe, die erste in Bitterfeld-Wolfen zu initiieren, wurde bei Sven immer stärker. Ein kleiner Kreis von Unternehmern war schnell gefunden und es starteten die ersten Frühstückstreffen. Dann wurde im KARL HEINE plötzlich seine Branche frei und es musste schnell eine Entscheidung gefällt werden. Leipzig oder Bitterfeld? Sven entschied sich für beides. Er wurde Mitglied in Leipzig und baute parallel in Bitterfeld in Abstimmung mit Exekutivdirektor Jens Fiedler eine neue Gruppe auf. Mit Begeisterung, Einsatz und vor allem Spaß wurde die Gruppe in Bitterfeld immer größer.

Verantwortung übernehmen

30 Unternehmer kamen nun regelmäßig zu den Treffen. Aber es gab kritische Stimmen, nicht alle wollten sich mit den BNI-Regeln anfreunden, Verbindlichkeiten eingehen oder Verantwortung übernehmen. Es kam zu einer Auslese, sieben Unternehmer verabschiedeten sich, die anderen bekannten sich zur Gruppe. Die Stimmung stieg wieder und nach einem erfolgreichen BNI19 stand einer Gründung nichts mehr im Wege. Am 8. Dezember war es dann soweit – das Unternehmerteam GOITZSCHESEE wurde gegründet, mit 22 Mitgliedern und ist mittlerweile (Stand März 2017) auf 28 angewachsen.

Kontakt:
Sven Doberitzsch
Versicherungsmakler
Unternehmerteam KARL HEINE, Leipzig
+49-3494-400185
s.doberitzsch@finanzhaus.co
www.finanzhaus.co

Aufbau – Wir suchen Unternehmer in Deutschland



Die hell markierten Regionen sind noch zu vergeben.

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

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

- Duisburg
- Erfurt
- Halle
- Jena
- Magdeburg
- Saarbrücken
- Schwerin
- Trier
- Weimar
- Wesel
- Wittenberg
- Zwickau

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

Anregungen, Empfehlungen und Tipps nehmen wir gern entgegen unter info@bni-no.de oder direkt per Telefon unter +49-711-169 161 61.

www.bni.de

»Ich habe 2012 BNI als Mitglied im Team REMARQUE in Osnabrück als faires und wertschätzendes System wahrgenommen. Seit 2016 bin ich als Partner für die Region Münster-Osnabrück verantwortlich und bin stolz, ein Teil dieser Organisation zu sein, in der es nur Gewinner gibt.

Vor allem die Tatsache, dass ich auf Werkzeuge aus über 32 Jahren BNI-Know-how zurückgreifen kann, bereitet mir viel Freude und Erfolgserlebnisse in der Unterstützung von Unternehmern und Vertrieblern.

Wer gibt, gewinnt, greift hier auf allen Ebenen.«

Michael Bühren
 Exekutivdirektor Nordwest
 Region Münster-Osnabrück

Foto: matrisbeutei.de

Impressum

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

Herausgeber

Michael Mayer, Harald Lais
 Nationaldirektoren Österreich und Deutschland

+49-711-169 161 61
kontakt@bni-no.de
www.bni.de

Chefredaktion

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

Mitarbeit

Jennifer Wittauer

Gestaltung und Satz

TypoKonzept
typokonzept@gmx.ch

Lektorat

Ruth Sixt
 Agentur für SprachenService
 +49-89-31099347
rs@ass-agentur.de

Druck

Rolf Josephs
 Stulz Druck und Medien GmbH
 +49-89-86389290
Info@stulz-druck-medien.de