



Deutschland

Österreich

Herbst 2019

SuccessNET

BNI-Magazin



**Motivation, Unterstützung und Kraft durch BNI:
Sabrina Koch über ihren emotionalen Neustart**

Changing the Way the World Does Business®



Foto: Dirk Kittelsberger

Inhaltsverzeichnis

- 3** »BNI U spart uns allen Zeit und Nerven«
Datenschutz-Service für Webseiten:
Phantastischer Erfolg
- 4** Gold Club Mitglieder und ihre Tipps
- 10** Meilenstein – 10.000 BNI-Unternehmer in
Deutschland
Internationale Netzwerkwoche 2020
- 11** Vom 4-Augengespräch zu »2 Minuten 2
Millionen«
Dank BNI eigene Fotoausstellung auf Malta
- 12** 530 Teilnehmer bei DACH-Konferenz im
München
- 14** Regionsawards: Niederösterreich behauptet
souverän Platz 1
- 16** Steh auf, wenn du am Boden liegst
Durch Kontakt 845.000 Euro Umsatz für
Chapter-Kollegen
- 17** Netzwerken über Kontinente hinweg
Tool Time – Mehr Empfehlungen für (neue)
Mitglieder
- 18** Spenden, Events & Jubiläen
- 20** »Ohne BNI wäre ich nie an diese
Traumkontakte gekommen«

Titelbild

Sabrina Koch berichtet, wie ihr BNI geholfen hat,
nach einer Krise wieder Tritt zu fassen (Beitrag S. 16)
Foto: privat

Liebe Netzwerk-Freunde,

wir blicken auf eine spannende DACH-Konferenz in München zurück und möchten uns ganz herzlich bei allen Mitgliedern, Partnerdirektoren und Exekutivdirektoren für ihre Teilnahme bedanken. Erstmals haben wir mit dem Mitgliedertag die Konferenz für alle geöffnet und werden diesen Weg auch fortsetzen. Mehr Informationen über die DACH-Konferenz und welche Regionen im vergangenen Jahr besonders erfolgreich agiert haben, findet ihr auf den Seiten 12 bis 15.

Unser Netzwerk wächst kontinuierlich, in Deutschland konnten wir im Mai Karin Konz aus Baden-Württemberg als unser 10.000stes Mitglied begrüßen (mehr auf Seite 10). Und vor wenigen Tagen haben wir mit Michael Pinsker aus der Steiermark das 2.500ste Mitglied in Österreich willkommen heißen können. Wesentlich zum Wachstum tragen unsere Mitglieder bei, die regelmäßig Besucher zu unseren Treffen einladen. Wir haben für diese Ausgabe elf »Gold Club Mitglieder« gefragt, wie es ihnen gelungen ist, Besucher einzuladen, die in Folge auch Mitglieder geworden sind (ab Seite 4).



Jedes BNI-Unternehmerteam bedeutet eine Steigerung der lokalen und regionalen Wirtschaft und belebt Dörfer und Städte. Dieser Auffassung sind nicht nur wir, es wird uns auch vermehrt von Bürgermeistern und Wirtschaftsinstitutionen bestätigt. Wir

sind davon überzeugt, dass jede Stadt ein BNI-Unternehmerteam benötigt und auch verdient. In den vergangenen Wochen gab es bereits einige Treffen mit Bürgermeistern in Städten, in denen es noch kein Chapter gibt, bei diesen Gesprächen haben wir uns dafür entschuldigt, dass dies der Fall ist und wir die lokale Wirtschaft (noch) nicht unterstützen können.

Dr. Ivan Misner hat 1985 BNI ins Leben gerufen, damit sich Unternehmer gegenseitig weiterhelfen, diesen einfachen und zugleich so wertvollen Ansatz sollte man nie aus den Augen verlieren. Zusammen sind wir stark und können unheimlich viel bewirken, darauf können wir alle sehr stolz sein.


Michael Mayer


Harald Lais



»BNI U spart uns allen Zeit und Nerven«

Welche vielfältigen Vorteile Mitglieder von der BNI U haben, schildert uns **Ralf Hartmann**, Leiter des Nationalen BNI-Trainerteams und mitverantwortlich für die Inhalte der BNI U.

Welche Vorteile haben Mitglieder durch die BNI U?

Ich habe nur noch einen Ort, an dem ich aktuelle Dokumente finden und suchen muss. Ob es die Vorlage für ein Power 1-2-1 ist, das Protokoll für die Mitgliederversammlung, die Tagesordnung, die Mitgliederlisten usw. Das bringt eine echte Zeitersparnis.

Zudem ist es das ideale Weiterbildungstool. Es gibt viele hervorragende Trainingslots von verschiedenen Personen zu den Themen, die Mitglieder bei BNI wirklich voranbringen. Ein riesiges Pool an Wissen steht hier zur Verfügung – inkl. über 600 Podcasts von BNI-Gründer Dr. Ivan Misner.

Muss ich für den Umgang mit der BNI U IT-Profi sein?

Überhaupt nicht! Vieles ist selbsterklärend und es gibt Videos, die den Umgang erklären. Ich empfehle Mitgliedern, sich erst einmal auf die Menüpunkte Inhalte und Schulung zu konzentrieren. Unter Inhalte gibt es eine große Bibliothek mit vielen Dokumenten, Vorlagen, Formularen und Bildern. Unter Schulung findet man aufwendig aufbereitete Weiterbildungsangebote, zu denen es zum Abschluss ein Zertifikat gibt.

Was muss ich tun, wenn ich als BNI-Mitglied jetzt gleich loslegen will?

Einfach auf die Website **bniu.de** gehen und dort die bereits per Mail zugesendeten Anmeldedaten eingeben. Wenn diese nicht mehr zur Verfügung stehen, dann einfach über »Passwort vergessen« neue anfordern. Bitte unbedingt

Vorteile BNI U

- Tolle Trainingslots, mit denen du noch mehr für dich und deine Chaptermitglieder herausholen kannst.
- Ein Ort für alle gesuchten Dokumente
- Ob am PC, auf dem Tablet oder dem Smartphone; diese Weiterbildungsmöglichkeit steht dir überall zur Verfügung.
- Du hast nun vom Beginn deiner Mitgliedschaft an den Zugriff auf eine unglaubliche Fülle an Wissen, Dokumenten und Vorlagen.

die Mail-Adresse angeben, die auch in BNI Connect verwendet wird.

Wenn ich Fragen zur BNI U habe, an wen kann ich mich wenden?

Als Mitglied wende ich mich an das BNI-Regionalbüro. Oder man sucht im Bereich »Inhalte« selbst nach dem Begriff »FAQ«.

Wie erfahre ich von neuen Dokumenten im Bereich »Inhalte«?

Sobald ich in den Bereich »Inhalte« klicke, finde ich die Dateien immer in der Reihenfolge der Veröffentlichung – die neuesten stehen ganz oben. Dokumente, die bereits seit langem vorhanden sind, aber geändert wurden, stehen immer in der neuesten Version zur Verfügung.



V.l.n.r.: René Adam, Dr. Klaus Meffert, Kai-Alexander Sommerfeld.

Datenschutz-Service für Webseiten: Phantastischer Erfolg

Schon bevor die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in aller Munde war, hatte Dr. Klaus Meffert (Unternehmerteam IDSTEINER LAND) eine Datenschutzlösung für Webseiten im Angebot, die auf seiner selbst entwickelten Software basiert. Mit Hilfe der Software gelingt die vollständige Bestandsaufnahme einer Webseite. Ihm fehlte allerdings ein Partner für die Vermarktung. Durch eine Empfehlung von zwei BNI-Mitgliedern begann die Erfolgsgeschichte für das Projekt namens »Meine Datenschutzerklärung«.

So kam die Firma von Klaus Meffert, die IT Logic GmbH mit der dc Agentur (René Adam und Kai-Alexander Sommerfeld, Unternehmerteam FRIEDRICH VON HATTSTEIN) in Kontakt. Kurz danach starteten die Unternehmer ihre Kooperation und begannen mit der Vermarktung eines innovativen Datenschutz-Services. Innerhalb von drei Monaten konnten gemeinsam 350.000 Euro Nettoumsatz erwirtschaftet werden.

In den nächsten Monaten konnten sie zahlreiche Vertriebspartner gewinnen (der beste lieferte rund 100 Aufträge) und seit kurzem bieten sie auch ein Datenschutz-Abo an, mit dem Kunden dauerhaft geschützt sind.

Kontakt
Dr. Klaus Meffert
 IT Logic GmbH
 Unternehmerteam IDSTEINER LAND,
 Region Wiesbaden
 +49 (0) 160 96897264
 info@meine-datenschutzerklaerung.de
 w.meine-datenschutzerklaerung.de

Gold Club Mitglieder

Seit 2017 ist die BNI-Mitgliederanzahl in Deutschland und Österreich um 8,7% von 11.500 auf 12.500 Unternehmer gestiegen. Hauptverantwortlich für dieses Wachstum sind jene Personen, denen es regelmäßig gelingt, Besucher zu den Frühstücksterminen einzuladen. Zu den so genannten Gold Club Mitglieder zählen alle Unternehmer, die es geschafft haben, sechs oder mehr neue Mitglieder für unser Netzwerk zu gewinnen.

Wir haben elf Unternehmer gebeten, uns zu erzählen, wie sie es geschafft haben seit 1. Januar 2017 zehn oder mehr neue Mitglieder vom BNI-Marketingprogramm zu überzeugen.

Silvia Petra Nageler, MBA
Business Coach
comet Unternehmensberatung

Unternehmerteam DOBRATSCH
Region Salzburg-Kärnten
Seit 01.03.2016 bei BNI
Eingeladene Besucher: 41
Daraus resultierende Mitglieder: 15
+43 (0) 664 60 520 350
office@comet-coaching.at
www.comet-coaching.at



Wie gelingt es Ihnen, Besucher zu den Unternehmertreffen einzuladen?

Mir gelingt es besonders leicht Besucher einzuladen, da ich der anfänglichen Rolle der Bittstellerin entwachsen bin und nun das BNI-Mindset lebe, anderen Unternehmern mit meiner Einladung eine Chance zu bieten. Diese innere Haltung, gepaart mit meiner großen Begeisterung für BNI, schafft die optimale Leichtigkeit, die ein »Ja gerne« als Antwort auf die Frage: »Ich lade Sie zu unserem Business Frühstück ein. Möchten Sie in nur 90 Minuten 25 Unternehmer kennen lernen, um damit die Chance auf Mehrumsatz durch Geschäftskontakte wahrzunehmen?«

Welche Tipps haben Sie für andere Mitglieder?

1. Reflektiert stets eure innere Haltung zum »Besucher einladen«.

Wir sind keine Bittsteller – wir haben was zu bieten!

2. Besucht das Training: »Besucher einladen«. Dieses bietet einen vertrauensvollen Raum, um sich auszuprobieren und am Feedback der Teilnehmer zu wachsen.

3. Keine Angst vor einem Nein! Es ist absolut OK, wenn BNI für einen Unternehmer nicht interessant ist. Manchmal bedeutet ein Nein auch nur: Noch etwas Information nötig!

Kümmern Sie sich beim Chaptertreffen und danach auch persönlich um die eingeladenen Besucher? Wenn ja, wie machen Sie das?

Das Besucher Follow-Up ist für mich der Dreh- und Angelpunkt für den Erfolg und das Wachstum im Chapter. Nach dem Frühstück gebe ich jedem Besucher Zeit und Raum. Mein wöchentlicher BNI-Geschäftstermin ist daher immer bis 10:00 Uhr im Terminkalender eingetragen. Ist der Besucher von den Eindrücken aus dem Meeting überwältigt, dann überlasse ich ihm die Wahlmöglichkeit zwischen Zweitbesuch oder einem persönlichen 4-Augengespräch mit mir, um noch offene Fragen zu klären. Und den Besucher auch fragen, ob er Mitglied werden möchte.

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Ich habe bei BNI eine große Entwicklung durchgemacht. In meinem Heimatchapter vom aktiven Mitglied bis zur Chapterdirektorin. Ein weiterer Meilenstein waren die Ausbildung zur BNI-Trainerin und Partnerdirektorin in Stuttgart. Und schlussendlich die große Chance mich als BNI-Gebietsdirektorin für Kärnten einzubringen.

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

BNI bedeutet für mich als Einzelunternehmerin eingebunden zu sein, in eine Gemeinschaft von Menschen, die mir das Gefühl geben, nicht alleine »schwimmen zu müssen«. Jedes Wochen-Meeting bringt so viel positive Energie mit sich, aus der ich als Einzelunternehmerin täglich schöpfe. Jetzt erhalte ich Top Empfehlungen quer über unsere Region und darüber hinaus.

Welchen konkreten Kunden/Kontakt suchen Sie aktuell?

- Kontakt zu Akademien und Erwachsenenbildungsinstitutionen in ganz Österreich
- Aktuell habe ich den Fokus auf den Aufbau von drei neuen Chapters in Kärnten. Da bin ich für jede Unterstützung durch Kontakte sehr dankbar.

Foto: Mike Muse

der und ihre Tipps



Orhan Basmaci
Bauelementehändler
Orba Baustoffe

Unternehmerteam HEIN HECKROTH
Region Gießen
Seit 01.11.2017 bei BNI
Eingeladene Besucher: 38
Daraus resultierende Mitglieder: 10
+49 (0) 152 568 234 99
orhan@orbabau.de
orbabau.de

Wie gelingt es Ihnen, Besucher zu den Unternehmertreffen einzuladen?
Mit Überzeugung ansprechen und einladen.

Wieviel Zeit investieren Sie in der Woche, um Besucher einzuladen?
2 bis 3 Stunden in der Woche.

Welche Tipps haben Sie für andere Mitglieder?
Fragen, ob er sichere Aufträge haben möchte.

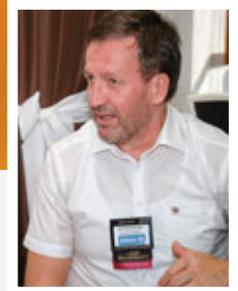
Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?
Dass ich durch BNI mit zwei großen Firmen in Kontakt gekommen bin.

Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?
Wir haben neue Kunden gewonnen und konnten viele neue Kontakte weiterempfehlen.

Gibt es sonst etwas, was Sie uns erzählen möchten?
Ich kann nur jedem empfehlen Mitglied zu werden.

Welchen konkreten Kunden/Kontakt suchen Sie aktuell?
Ich suche Architekten und Bauunternehmer.

Foto: privat



Ulf Pöckelmann
Versicherungsmakler
Allianz-Hauptvertretung

Unternehmerteam DIADEM
Region Stuttgart/Ludwigsburg
Seit 01.04.2015 bei BNI
Eingeladene Besucher: 100
Daraus resultierende Mitglieder: 13
+49 (0) 172 714 375 5
Ulf.poeckelmann@allianz.de
www.allianz-poeckelmann.de

Wie gelingt es Ihnen, Besucher zu den Unternehmertreffen einzuladen?
Ich überlege immer kurz, ob die Person zu BNI passen könnte. Ansonsten betrachte ich es als wichtig, die Menschen persönlich einzuladen. Es werden alle potentiellen Besucher telefonisch kontaktiert. Dazu nutze ich die komplette Bandbreite der Möglichkeiten: Anzeigen, Autowerbung, Amtsblätter, Facebook und Co. Nach dem Erstkontakt sende ich nochmal eine Bestätigungsmail hinterher.

Wieviel Zeit investieren Sie in der Woche, um Besucher einzuladen?
Das sind schon mal so sechs Stunden. Allerdings macht mir das so viel Spaß, dass ich es gar nicht als Belastung sehe, sondern in meinen Alltag eingearbeitet habe.

Welche Tipps haben Sie für andere Mitglieder?
Einfach TUN, ist die Verschärfung von machen wollen. Ansonsten nicht lange überlegen.

Kümmern Sie sich beim Chaptertreffen und danach auch persönlich um die eingeladenen Besucher? Wenn ja, wie machen Sie das?
Auf jeden Fall. Das ist wichtig. Die allermeisten von meinen Besuchern sehen mich am Treffen das erste Mal. Ich versuche auch immer die Besucher neben mir Platz nehmen zu lassen. Ich stelle sie dann auch unseren Mitgliedern vor und zeige ihnen alles im Hotel.

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?
Ich habe meine Lebensgefährtin dadurch kennen gelernt. Gibt es was Größeres? Ich habe die letzten beiden Jahre in unserem Gebiet die meisten Besucher zu BNI gebracht.

Wie hat sich die BNI-Mitgliedschaft auf Ihr Geschäft ausgewirkt?
Nur positiv. Im Jahr 2017 habe ich 16% meines Neugeschäfts über BNI gemacht, im Jahr 2018 waren es schon 21%. Aber die Kontakte, die ich durch BNI bekommen habe, sind mindestens genauso wichtig. Da haben sich teilweise Freundschaften entwickelt.

Welchen konkreten Kunden/Kontakt suchen Sie aktuell?
Ich bin auf der Suche nach Privatpersonen oder Firmen mit bis zu 30 Mitarbeitern, die mit ihrem Versicherer unzufrieden sind bzw. die einfach mal vergleichen wollen.

Foto: Uhlemann Fotografie



Sven Doberitzsch

Versicherungsmakler
Tätig bei ERGOpro, DVAG, AWD, usw.

Unternehmerteam VIA REGIA
Region Süd-Ost
Seit 01.03.2015 bei BNI
Eingeladene Besucher: 105
Daraus resultierende Mitglieder: 17
+49 (0) 177-7197962
s.doberitzsch@finanzhaus.co
www.finanzhaus.co

Wieviel Zeit investieren Sie in der Woche, um Besucher einzuladen?

Ich lade zum Frühstück ein und gewinne dadurch meine Kontakte, Kunden, Empfehlungsgeber. Soll heißen, es ist kein Extraaufwand.

Welche Tipps haben Sie für andere Mitglieder?

Einstellung überprüfen, mit Freude an die Kommunikation mit Menschen gehen. Gut zuhören, Chancen erkennen, meine BNI-Partner ins »Spiel« zu bringen. Hilfe anbieten und Netzwerken nicht als Zusatzaufgabe sehen, sondern als Chance.

Kümmern Sie sich beim Chaptertreffen und danach auch persönlich um die eingeladenen Besucher? Wenn ja, wie machen Sie das?

Ich kümmere mich immer um meine Gäste. **Jeder wird gefragt, was ihm am besten gefallen hat, ob sie sich vorstellen können, von diesem Unternehmerteam profitieren zu können und ob es noch offene Fragen gibt.**

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Ich rede jetzt auf Augenhöhe mit Menschen, die mich sonst nie wahrgenommen hätten oder die ich nie kennen gelernt hätte. Als Partnerdirektor Aufbau sicherlich die erfolgreichen Gründungen der Unternehmerteams GOITZSCHESEE, GEORG FRIEDRICH HÄNDEL, VIA REGIA und VIA IMPERII.

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

Mein Unternehmen bekommt 40% des Neugeschäftes aus dem BNI-Netzwerk.

Gibt es sonst etwas, was Sie uns erzählen möchten?

Die persönliche Weiterentwicklung ist neben dem Geschäft der größte Gewinn. Freies Reden ohne Vorlage und auf Knopfdruck ist nun eine Leichtigkeit.

Welchen konkreten Kunden/Kontakt suchen Sie aktuell?

Junge Einzelkämpfer in der Finanzbranche, die einen starken Partner suchen.

Foto: Michael Herrmann



Djulbija Mischo Licina

Werbetechniker
Sektor-Werbung GmbH & Co. KG

Unternehmerteam RUHRSCHEIFE SAUERLAND
Region NRW-Mitte
Seit 01.08.2015 bei BNI
Eingeladene Besucher: 17
Daraus resultierende Mitglieder: 10
+49 (0) 173 523 059 4
dl@sektor-werbung.de
sektor-werbung.de

Wie gelingt es Ihnen, Besucher zu den Unternehmertreffen einzuladen?

Ich spreche interessante Unternehmer an, ob sie interessiert sind, erfolgreichen Unternehmern ihre Produkte und ihre Firma vorzustellen.

Welche Tipps haben Sie für andere Mitglieder?

In den Vordergrund stelle ich den Unternehmer und die Möglichkeit an sich, seine Produkte und sein Unternehmen erfolgreich vorzustellen und nicht zu erklären, welchen Sinn es macht als Besucher anwesend zu sein. Das passende Mitglied, welches der Multiplikator für das Unternehmernetzwerk sein kann, halte ich dazu an, eine ansprechende Präsentation für die Besucher zu erstellen.

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Ich habe aus zahlreichen Besuchern aktive Mitglieder gemacht, wodurch ich Mitglied des »Gold Club« geworden bin. Dadurch habe ich eine viel größere Sichtbarkeit erreicht, um mein Unternehmen mit anderen Unternehmern produktiv zu verbinden.

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

Positiv, es macht sich nicht nur im gesteigerten Umsatz bemerkbar, sondern auch in den zahlreichen verlässlichen Kontakten, die ich während meiner BNI-Mitgliedschaft gewinnen konnte.

Welchen konkreten Kunden/Kontakt suchen Sie aktuell?

Aktuell suche ich Kontakt zu Architekten, Lichtplanern, Ladenbauern und Agenturen.

Foto: privat



Sebastian Jährling
Nutzfahrzeughändler
Autoforum Neubrandenburg GmbH

Unternehmerteam 4-TORE
Region Mecklenburg
Seit 01.03.2019 bei BNI
Neue Mitglieder geworben: 14
+49 160 704 015 6
S.jaehrling@email.com

Wie gelingt es Ihnen, Besucher zu den Unternehmertreffen einzuladen?

In dem ich Augen und Ohren offen halte und Menschen anspreche.

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Meine persönliche Entwicklung, bessere Kommunikation und mehr Kreativität.

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

Ich erreiche innerhalb kürzester Zeit viele Menschen und bleibe im Kopf.

Gibt es sonst etwas, was Sie uns erzählen möchten?

Wer nach den Werten von BNI sein Business betreibt bzw. lebt, wird aus meiner Sicht langfristig erfolgreicher sein. Durch den Team-Gedanken (das Miteinander) kann ein Einzelner viel mehr bewegen. Jeder Einzelne kann sich schneller und effektiver entwickeln und ist so marktfähiger. Geben und Nehmen sollten immer im Gleichgewicht stehen. Neid ist in der heutigen Zeit definitiv nicht erwünscht und das findet sich natürlich im BNI-Netzwerk wieder.

Welchen konkreten Kunden/Kontakt suchen Sie aktuell?

Sanacorp

Foto: Fotostudio am Haß



Gudrun Neumann
Werbegrafikerin
neuartig@werbung + design

Unternehmerteam Linz DONAUTOR
Region Oberösterreich
Seit 01.07.2013 bei BNI
Eingeladene Besucher: 76
Daraus resultierende Mitglieder: 11
+43 (0) 650 965 45 55
office@neu-art-ig.at
www.neu-art-ig.at

Wie gelingt es Ihnen, Besucher zu den Unternehmertreffen einzuladen?

Vorrangig mit Begeisterung. Ich binde BNI in meinen Arbeitsalltag ein und ver-säume keine Gelegenheit, neue Kontakte einzuladen. Begeisterung ist ansteckend und so gelingt es mir fast immer, Unternehmer zum BNI-Frühstück zu bewegen. Der zweite Weg ist, gezielt mein Power Team zu ergänzen.

Wieviel Zeit investieren Sie in der Woche, um Besucher einzuladen?

Die meiste Zeit habe ich investiert, als ich das Platinum Chapter DONAUTOR mit-aufgebaut habe. Hier waren es sicher einen halben bis ganzen Tag pro Woche. Im Moment baue ich ein Chapter auf und auch hier lade ich ein. Hier ist es in etwa ein Tag pro Woche. Um einen Gast pro Monat zu erreichen, bedarf es einer Stunde pro Monat. Bei fünf Kontakten ist sicher ein Gast dabei.

Welche Tipps haben Sie für andere Mitglieder?

Sich fix einmal pro Woche 90 Minuten einen Termin im Kalender mit »Gäste einladen« einzutragen und es auch dann TUN, das ist der Schlüssel. Wenn das jedes Mitglied tun würde, ginge die Post ab und Gäste würden sich anstellen.

Kümmern Sie sich beim Chaptertreffen und danach auch persönlich um die eingeladenen Besucher? Wenn ja, wie machen Sie das?

Natürlich – es ist ganz wichtig vor dem Gast da zu sein und diesen in das BNI-Leben bzw. Geschehen einzuführen. Ich begleite ihn vor, während und nach dem Frühstück, reserviere ihm auch neben mir einen Platz. Nach der Sitzung fülle ich mit ihm den Besucherfragebogen aus und wenn notwendig, wird noch ein Telefonat geführt.

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Auch wenn das Geschäft wichtig ist, aber ich habe meinen Lebenspartner Stefan Haselsteiner kennengelernt, den ich selber als Drucker in mein Chapter eingeladen habe. Daraus entstand nicht nur ein wertvolles Mitglied, sondern auch unser Sohn Sebastian. Die beiden sind für mich die schönsten Geschenke, die es ohne BNI nicht geben würde. Neben diesem ist es natürlich mein Power Team, durch das ich sehr viel Geschäft erhalte und auch weitergeben kann. BNI hat mich zu einer erfolgreichen Geschäftsfrau gemacht bzw. werden lassen.

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

Es kommen fast 90 % meiner Umsätze von BNI.

Gibt es sonst etwas, was Sie uns erzählen möchten?

Durch BNI kann ich als Einzelunternehmer mit Hilfe meines Power Teams auch große Konzerne ansprechen.

Welchen konkreten Kunden/Kontakt suchen Sie aktuell?

- Linz AG, Marketingleitung
- EFKO, Eferding, Marketingleitung
- Gespag, Marketingleitung

Foto: Sabine Kneidinger



Kai Erlemeyer

Elektrotechniker
Erlemeyer E-Technik & Lichtgestaltung

Unternehmerteam SCHLOSS MARTFELD
Region Essen
Seit 01.08.2014 bei BNI
Eingeladene Besucher: 88
Daraus resultierende Mitglieder: 23
+49 (0) 2332 912691
elektro@erlemeyer.de
www.erlemeyer.de

Wie gelingt es Ihnen, Besucher zu den Unternehmertreffen einzuladen?

Dem eventuellen Besucher vermittele ich meine Überzeugung, die Begeisterung und dass er das unbedingt einmal für sich miterleben muss. Der Besucher muss vor allem die eigene Neugierde und auch seinen eventuellen Nutzen fühlen. Gute Einladungsgelegenheiten sind, die Besucher immer aus einem Gespräch (Smalltalk) heraus einzuladen. Ich bringe auch mein eigenes Netzwerk ins Spiel. Schätzungsweise 40 meiner Besucher sind daraus gefolgt.

Wieviel Zeit investieren Sie in der Woche, um Besucher einzuladen?

Zehn Minuten bis eine Stunde, je nachdem ob eine Besucheraktion läuft.

Welche Tipps haben Sie für andere Mitglieder?

Sobald mir ein eventueller Kandidat einfällt, schreibe ich ihn mir direkt in meine Handynote und lade ihn ein. Somit habe ich immer 10 bis 30 Kandidaten auf der Liste.

Ist der Besucherkontakt örtlich ansässig, dann zähle ich Firmen aus unserem Chapter auf, damit er weiß, dass er auch ihm bekannte Unternehmen treffen kann. Somit fühlt er sich sicherer. Sofortige Terminierung und Festlegung bei Zusage (Verbindlichkeit wecken). Sollte er jetzt nicht können oder absagen, wiederhole die Terminfixierung bis zu 3 Mal. Ich unterstreiche, dass das Meeting neben der Ernsthaftigkeit, locker, mit viel guter Laune aber auch sehr strukturiert abläuft, somit keine Anzugstimmung herrscht und dieser auch nicht notwendig ist. Zwei Tage nachdem er den Einladungslink noch nicht bestätigt hat, hake ich nach. Zwei Tage vor dem Frühstück rufe ich nochmal freundlich erinnernd an das Meeting.

Kümmern Sie sich beim Chaptertreffen und danach auch persönlich um die eingeladenen Besucher? Wenn ja, wie machen Sie das?

Natürlich, ich setze mich möglichst immer neben meinem Gast. Definitiv frage ich ihn am Ende des Treffens und diskutiere mit ihm diverse Punkte, bevor er geht. Lasse ihm aber zuvor die Gelegenheit mit den anderen Mitgliedern ins Gespräch zu kommen.

Welchen konkreten Kunden/Kontakt suchen Sie aktuell?

Ich suche Kontakt zu Kunden, die für sich privat hochwertig neu sanieren oder bauen und dafür einen Partner suchen, der die neuesten elektrischen Komponenten (das digitale Haus) einbezieht und eine durchdachte Lichtplanung erstellen kann.

Foto: Fotostudio Frege, Sprockhövel



Hartmut Fischer

Finanzberater
PREMIUS GmbH

Unternehmerteam AZURIT
Region Südbayern
Seit 01.08.2016 bei BNI
Eingeladene Besucher: 12
Daraus resultierende Mitglieder: 10
+49 (0) 886 190 926 63
hartmut.fischer@premius-makler.de
www.premius-makler.de

Wie gelingt es Ihnen, Besucher zu den Unternehmertreffen einzuladen?

Ich habe mir ein Konzept entwickelt, um persönlich bekannte Unternehmer, flüchtig bekannte Unternehmer und Unternehmer auf Grund von Anzeigen, Flyer etc. einzuladen. **Die Basis ist ein kurzes, knackiges Gespräch, welches Neugier und Interesse weckt, ohne die Neugier oder das Interesse zu befriedigen.** Dieses Gespräch habe ich auswendig gelernt, sodass ich nicht mehr nachdenken muss, was ich sage, wenn ich jemanden einlade. Unternehmer, die ich nicht kenne kontaktiere ich im ersten Schritt per E-Mail, die Quote der Unternehmer die sich auf meine E-Mail melden beträgt ca. 30%, diejenigen, die sich nicht melden rufe ich an.

Wieviel Zeit investieren Sie in der Woche, um Besucher einzuladen?

Ich investiere ein bis zwei Stunden in der Woche.

Welche Tipps haben Sie für andere Mitglieder?

Workshops besuchen, um sensibel für das Thema zu werden. Es ist wichtig, ein Konzept für das Gespräch zu haben. Wenn jemand kein Interesse hat oder nicht will, loslassen können und aus dem Gespräch rechtzeitig aussteigen.

Kümmern Sie sich beim Chaptertreffen und danach auch persönlich um die eingeladenen Besucher? Wenn ja, wie machen Sie das?

Ja, insbesondere als Besucherbetreuer vereinbare ich mit jedem Gast, der sich noch nicht ganz entschieden hat, einen Termin in seiner Firma, um offene Fragen zu klären. Das hat die Umwandlungsquote deutlich verbessert.

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

Ich habe durch BNI den Kunden mit dem größten Anlagevolumen in meiner Vermögensverwaltung erhalten.

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

Sehr positiv, 40 bis 50 % meiner neuen Kunden gewinne ich durch BNI.

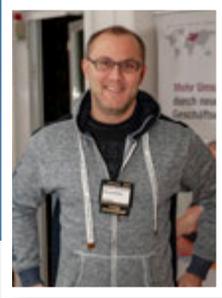
Gibt es sonst etwas, was Sie uns erzählen möchten?

Neue Mitglieder sollten sich Zeit geben, um sich bei BNI einzuleben und sie sollten Hilfe bei den anderen Mitgliedern einfordern

Welchen konkreten Kunden/Kontakt suchen Sie aktuell?

Menschen, die Geld ab 50.000 Euro für mindestens 5 Jahre sicher, flexibel und rentabel anlegen möchten.

Foto: Kai Stiepel



Markus Gerhardus

Tierprodukte
Fish and More – Der Aquaristik- und Gartenteichfachmarkt

Unternehmerteam PETER PAUL RUBENS
Region Kassel
Seit 01.07.2016 bei BNI
Eingeladene Besucher: 27
Daraus resultierende Mitglieder: 10
+49 (0) 177 494 183 8
info@fishandmore.de
www.fishandmore.de

Wie gelingt es Ihnen, Besucher zu den Unternehmertreffen einzuladen?

Ich spreche generell jeden Selbständigen, Freiberufler oder Leiter von Institutionen und Verbänden an. Zunächst frage ich, was genau er macht und wer sein Wunschkunde ist bzw. wer ein guter Kontakt wäre. Dann überlege ich sofort, wen wir bei uns im Team haben, um eine Verknüpfung herzustellen. Als Nächstes berichte ich davon, dass ich Teil des Siegener Unternehmernetzwerkes bin und das ich ihn gerne einladen würde, um sich und seinen Betrieb einmal vor 35-40 Unternehmern vorzustellen. Hier kommt dann generell der Hinweis, dass dies kostenfrei und unverbindlich ist und man auch zum Frühstück eingeladen ist. Als Ergänzung habe ich eine eigene »Besucher einladen«-Email entworfen, die ich dann als weitere Information zusende. Hiermit hatte ich in der Vergangenheit großen Erfolg.

Welche Tipps haben Sie für andere Mitglieder?

Man darf nicht den Fehler machen und BNI ausschließlich als Umsatzbringer sehen. Wieviel Profit man aus einer Mitgliedschaft zieht, hängt ganz allein davon ab, wie sehr man sich einbringt und wie man das vorhandene, weltweite Netzwerk nutzt. Das erste Jahr der Mitgliedschaft sollte man als Findungsphase sehen. Je länger man dabei ist und je besser man sich untereinander vernetzt, umso häufiger erhält man auch Empfehlungen. Der Umsatz kommt irgendwann ganz von alleine.

Kümmern Sie sich beim Chaptertreffen und danach auch persönlich um die eingeladenen Besucher? Wenn ja, wie machen Sie das?

Natürlich! Nachdem unsere Besucherbetreuer den Gast begrüßt und registriert haben, führe ich ihn durch die Runde und stelle erste, interessante Kontakte her. Ich setze mich auch neben meinen Gast und spreche nach dem Meeting mit ihm.

Was war bisher Ihr größter Erfolg bei BNI?

In der Zeit als Chapterdirektor ist es mir mit der Unterstützung der Führungsteamkollegen und der sehr guten Zusammenarbeit mit dem Mitgliederausschuss gelungen, die im Jahr 2016 kurz vor dem Ausstehende Gruppe, wieder neu zu formieren und die richtigen Weichen zu stellen.

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

Positiv! Ich konnte sehr viel lernen. So manche, auch bauliche Veränderung der Firma, basiert auf Ideen von Teamkollegen.

Welchen konkreten Kunden/Kontakt suchen Sie aktuell?

Zu Landschaftsarchitekten und GALABAU-Betrieben.

Foto: Burkhard Daub



Tom Urbanek

Sicherheitstechnik
TAURUS Sicherheitstechnik GmbH

Unternehmerteam HÄNDEL
Region Wien
Seit 01.03.2017 bei BNI
Eingeladene Besucher: 47
Daraus resultierende Mitglieder: 10
+43 (1) 941 971 612
urbanek@taurus-consulting.at
www.taurus-sicherheitstechnik.at

Wie gelingt es Ihnen, Besucher zu den Unternehmertreffen einzuladen?

Da ich für meine Firma sehr umtriebig im Vertrieb bin und auch viele Netzwerkveranstaltungen besuche, ist das Verknüpfen von Personen mittlerweile sehr natürlich für mich und fällt mir relativ leicht.

Wieviel Zeit investieren Sie in der Woche, um Besucher einzuladen?

Im Durchschnitt 30 Minuten pro Woche.

Welche Tipps haben Sie für andere Mitglieder?

Wichtig ist, dass man nicht auf verkäuferische oder auch marktschreierische Art agiert, sondern den Mehrwert, am besten anhand des eigenen Beispiels (Wieviel Umsatz, Kontakte, Vertriebspartner, Multiplikatoren etc. habe ich damit gewonnen?) in den Vordergrund stellt.

Kümmern Sie sich beim Chaptertreffen und danach auch persönlich um die eingeladenen Besucher? Wenn ja, wie machen Sie das?

Ja, meiner Meinung nach ist es immer am sinnvollsten, wenn man seine eigenen Besucher auch selbst vor- und nachbetreut. **Ich frage alle Besucher nach dem Chaptertreffen, wie es ihnen gefallen hat und nehme auch zwei bis drei Tage nach dem Treffen nochmals telefonisch (!) Kontakt auf. Durch ein Telefonat kann man immer besser auf das Gegenüber eingehen und mehr Emotionen transportieren.**

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

Durchwegs positiv. BNI ist natürlich auch viel Zeitaufwand, aber wir haben unseren Umsatz durch BNI um ca. 20% gesteigert! Es zahlt sich mehr als aus, dafür einmal pro Woche Frühstück zu gehen.

Gibt es sonst etwas, was Sie uns erzählen möchten?

Gemäß meinem Motto »Opportunities don't happen, you create them.« appelliere ich an jeden positiv zu bleiben, nach vorne zu blicken und so oft als möglich über den eigenen Schatten zu springen bzw. sich aus der eigenen Komfortzone zu begeben. Denn dann entwickelt man sich als Unternehmer, aber auch als Mensch rasant und stetig weiter.

Foto: Rene Hundertpfund



Ulf Pöcklmann (1.v.l.) vom Mitgliederausschuss, Stuttgarts Exekutivdirektorin Rabea Verleger (2.v.l.), Partnerdirektor Tobias Dees (2.v.r.) und Harald Lais (1.v.r.), Nationaldirektor für Deutschland und Österreich freuen sich mit Karin Konz (Bildmitte), der 10.000. Unternehmerin bei BNI.

Foto: © BNI / Uhlemann Fotografie

Meilenstein – 10.000 BNI-Unternehmer in Deutschland

Karin Konz aus Tiefenbronn in Baden-Württemberg hat sich im Mai 2019 als zehntausendste Unternehmerin entschieden, Teil von BNI zu werden. Aus den Händen von Nationaldirektor Harald Lais und Stuttgarts Exekutivdirektorin Rabea Verleger erhielt die 61-jährige Heilpraktikerin für Psychotherapie bei ihrem Premierenbesuch eine Urkunde überreicht.

»Bei BNI begegnet man so vielen netten und offenen Menschen. Ich freue mich schon sehr auf die wöchentlichen Treffen«, sagt Karin Konz, die ab sofort Mitglied des Unternehmerteams DI-ADEM in der Region Stuttgart-Ulm ist. »10.000 Mitglieder in Deutschland sind eine wirklich tolle Marke. Wir sind überzeugt, dass jede Gemeinde, jeder Ort in Deutschland mindestens ein BNI-Unternehmerteam braucht und auch verdient. Durch jedes einzelne Unternehmerteam wird die lokale und regionale Wirtschaft gestärkt, davon profitieren vorrangig kleine und mittelständische Betriebe«, erklärt Harald Lais. Hauptverantwortlich dafür, dass Karin BNI kennenlernen konnte, war Ulf Pöcklmann, der sie von einem Besuch beim Unternehmerteam überzeugen konnte.



Dr. Ivan Misner (l.) mit Michael Rassinger auf der Celebrity Equinox.

Internationale Netzwerkwoche 2020

Eine ideale Chance interessierte Unternehmer aus unterschiedlichsten Netzwerken kompakt zusammen zu bringen und Gemeinsamkeiten herauszufinden bietet die Internationale Netzwerkwoche (INW) vom 3. bis 7. Februar 2020. Bereits zum 13. Mal findet dieser große Netzwerkevent in der ersten Februarwoche des Jahres auf Initiative von BNI weltweit statt. In Deutschland netzwerkten Anfang dieses Jahres über 2.000 Unternehmer auf Veranstaltung in 12 Städten in Deutschland. Auch 2020 gibt es wieder die Chance bei zahlreichen Veranstaltungen, die persönlichen Kontakte weiter auszubauen und neue, spannende Netzwerkorganisationen kennen zu lernen.

Eine Übersicht aller Veranstaltungen 2020 und direkte Anmeldemöglichkeiten gibt es **ab Anfang November auf <https://internationale-netzwerkwoche.de/>**

BNI-Kreuzfahrt in der Karibik

Einen besonderen Event zur INW konnten dieses Jahr Gäste in der östlichen Karibik erleben. BNI Canada lud in Miami auf die Celebrity Equinox zur einwöchigen Karibikkreuzfahrt ein. An Bord waren, neben Dr. Ivan und Beth Misner, rund 60 BNI-Mitglieder aus aller Welt, u.a. aus den USA, Kanada, Japan, Luxemburg, Frankreich, Kenia, Laos und Deutschland. Mit dabei war auch **Michael Rassinger** (Unternehmerteam JAGUAR, Region Berlin-Brandenburg-Ost). »Ich kenne beim Netzwerken keine Grenzen, wollte Chapter in den USA besuchen und auf dem Schiff auch den ›Father of Modern Networking‹ kennenlernen«, so Ralf, der als freier Journalist unter der Marke ›Der Wortmacher‹ (www.rassinger.com) in der DACH-Region tätig ist.

Die Initiatorinnen der Kreuzfahrt stellten ein abwechslungsreiches Programm zusammen: Neben Netzwerkveranstaltungen und Vorträgen mit Dr. Ivan Misner, Hazel Walker und François Garon fanden Cocktailparties, Weinverkostungen, Workshops und viele 4-Augengespräche statt. Da Musik bekanntlich verbindet, konnte Ralf mit einem Klavierabend zum Netzwerk-Entertainment beitragen: In der Suite von Dr. Misner durfte er auf einem Flügel Werke von Bach, Haydn, Liszt, Gershwin und Prokofiev darbieten – zwischen Puerto Rico und der Dominikanischen Republik. Wer Interesse hat, die nächste BNI-Kreuzfahrt (bni.inwcruise.com) findet vom 1. bis 8. Februar 2020 statt.



Hannes Schmitz (l.) mit Kollegen bei seinem Messestand.

Vom 4-Augengespräch zu »2 Minuten 2 Millionen«

Nachhaltigkeit im Sinne sozialer, ökologischer und ökonomischer Verantwortung ist für Drucker Hannes Schmitz (Unternehmerteam SCHUBERT, Wien) kein loses Schlagwort. Seit 2006 forscht er in Zusammenarbeit mit der Wiener Universität für Bodenkultur und dem IFA-Institut Tulln nach einem geeigneten Material für die Produktion von umweltschonenden Buttons.

Bis das perfekte Material gefunden wurde, gab es 10 Jahre lang viele Versuchsreihen mit Änderungen bei Material und Werkzeug. Seit 2016 ist der umweltfreundliche biobutton im Verkauf erhältlich. Das Ausgangsmaterial dieses High-tech-Button ist Biomasse aus heimischen Wäldern, die zu einem Granulat verarbeitet wird. Der biobutton ist zu 100 % kompostierbar, recyclingfähig und biologisch abbaubar. Er ist so robust wie sein Vorgänger, jedoch nur halb so schwer.

Suche nach Investor

Um den biobutton bekannter zu machen, die Internationalisierung voran zu treiben und noch weitere Buttongrößen zu produzieren, war Hannes auf der Suche nach einem Investor. Bei einem 4-Augengespräch mit Unternehmerteamkollegin Katharina Huemer (TV Salon am Naschmarkt) kam die Idee auf, sich für die Start-Up Show »2 Minuten 2 Millionen« auf Puls4 zu bewerben. Aus dieser Idee wurde Realität – und die Vorstellung von Hannes war von Erfolg gekrönt. Gleich drei Investoren gaben Angebote für einen Einstieg in Hannes Firmas ab, Bauunternehmer Peter Haselsteiner, Weinbauer Leo Hillinger und Nachhaltigkeitsexperte Martin Rohla (Investment 200.000 Euro), auf letzteren fiel schließlich Hannes Wahl. »Im Nachhinein betrachtet war dieser Auftritt in meiner langen Firmengeschichte der größte Marketingboost. Unser Verkauf von biobuttons hat sich 2019 verdreifacht. Nun können wir konkret die nächsten Schritte bei unserer Internationalisierung angehen und umsetzen«, freut sich Hannes.

Kontakt

Hannes Schmitz
Hannes Schmitz Bio-Button KG
Unternehmerteam SCHUBERT, Region Wien
+43 (0) 1 330 340 330
office@buttons4you.at
www.buttons4you.at



V.l.n.r.: Ute Burghardt (Leiterin Rechts- und Konsularreferat Botschaft Bundesrepublik Deutschland auf Malta), Kristina Förtsch, Vincent Kraft (französischer Fotograf) Walter Haßmann (Botschafter der Bundesrepublik Deutschland auf Malta) und Elisabeth du Breil de Pontbriand (Conseillère de Coopération et d'Action culturelle Ambassade de France à Malte)

Dank BNI eigene Fotoausstellung auf Malta

Dass BNI nicht nur für den Gewinn neuer Kunden und höheren Umsatz das richtige Netzwerk ist, konnte das Unternehmerteam EUROPABRÜCKE unter Beweis stellen. Über ihre langjährige Freundin, Elisabeth du Breil de Pontbriand von der Kulturabteilung der französischen Botschaft auf Malta erfuhr Barbara Hölscher-Busam im Februar, dass eine deutsch-französische Fotoausstellung kurz vor der Absage steht, weil der deutsche Künstler kurzfristig abgesprungen ist.

Sofort denkt Barbara an ihre Chapterkollegin und Filmemacherin Kristina Förtsch, die in ihrer Freizeit leidenschaftlich gerne fotografiert. Sofort setzt sich Kristina mit der deutschen Botschaft und dem französischen Künstler Vincent Kraft in Verbindung. Beide sind einverstanden. Nun heißt es innerhalb von zwei Wochen die Bilder drucken lassen, Flüge buchen und die Ausstellung fertig planen. Erfreulicherweise sitzt in ihrem Unternehmerteam der Werbetechniker Isa Hali-taj. Er schafft es in Windeseile die Bilder produzieren zu lassen, zwei Tage vor dem Abflug ist alles erledigt. Die Ausstellung wird ein voller Erfolg »Ich habe dank BNI und vor allem dank Barbara nicht nur tolle Kontakte knüpfen und eine Ausstellung auf Malta geben können, sondern auch noch mein Künstlerherz wiedererweckt. Jetzt habe ich Lust noch viel mehr Ausstellungen zu geben«, sagt Kristina.

Während Kristina auf Malta unterwegs ist, nutzt sie auch die Zeit und besucht noch die zwei BNI-Unternehmerteams DE REDIN und VALLETTA.

Kontakt

Kristina Förtsch
Filmproduzentin & Video Marketing Consultant
Unternehmerteam EUROPABRÜCKE, Region Südwest
+33 (0) 652 90 40 42
kristina.foe@gmail.com
www.kristina-foertsch.com



530 Teilnehmer bei DAC



Beeindruckte mit seiner Keynote zum Thema Storytelling: Dr. Nikolaus Förster, Herausgeber des Impulse Magazins

Im Rahmen der 11. DACH-Konferenz hieß es am 10. und 11. Mai zwei Tage lang Kontakte knüpfen und gemeinsam neue Visionen entwickeln. 530 Direktoren aus Österreich, Deutschland und der Schweiz und erstmal auch Mitglieder trafen sich unter dem Leitmotto des Unternehmernetzwerks »Changing the Way the World Does Business« zu einem regen Austausch und hörten in eindrucksvollen Vorträgen neue und spannende Denkanstöße.

Die Nationaldirektoren für Österreich und Deutschland, Michael Mayer und Harald Lais, sowie Danja Vogel, Nationaldirektorin Schweiz, gaben einen Überblick über die Entwicklung des vergangenen Jahres und präsentierten Erfolgsgeschichten aus dem BNI-Netzwerk. Beim erstmal initiierten Mitgliedertag sprach Dr. Nikolaus Förster, Herausgeber des Unternehmermagazins Impulse, zum Thema Storytelling »Wie man mit unverwechselbaren Geschichten Kunden gewinnt«.



Die Moderatoren und Sprecher sorgten für eine informative und unterhaltsame DACH-Konferenz.

Auf der internationalen Bühne mit Gästen aus Brasilien, Belgien, Großbritannien, Indien, Italien, Japan, Kroatien, Mexiko, Niederlande und den USA überzeugten Jessica Gomplewicz-Milot, Nationaldirektorin für Frankreich, Bharat Daga, Co-Exekutivdirektor der Region Pune East & North in Indien, und BNI-CEO Graham Weihmiller mit spannenden Keynotes.



H-Konferenz in München

Bild oben: Netzwerkprofis unter sich: 530 Partnerdirektoren und Mitglieder bedeuteten neuen Teilnahmerecord.

Südbayerns Exekutivdirektor und »Hausherr« Michael Morgott führte souverän durch die Orientierungssession für alle Erstteilnehmer an der DACH-Konferenz



Jetzt schon anmelden zur DACH 2020
 Terminavis: 15./16. Mai 2020
 12. DACH-Konferenz in Düsseldorf
 Anmeldung:
<https://bni.de/de/Veranstaltungsanmeldung>
 Benutzername: Veranstaltungen
 Passwort: anmeldung

BNI-CEO Graham Wehmiller (2 v.l.) freute sich mit den Nationaldirektoren Danja Vogel, Harald Lais (!) und Michael Mayer über eine gelungene Großveranstaltung.



Unsere Businesspartner Gemeinhardt Gerüstbau Service, HUBIT Datenschutz, ProvenExpert, Impulse und Getty Images Deutschland konnten ihre Produkte und Leistungen vor über 500 BNI-Unternehmer präsentieren.

Für die Organisation, Ablauf und Betreuung des Events verantwortlich: Die Damen und Herren des Nationalbüros und des Mitglieder Service Centers.



Fotos: BNI / Andreas Schebesta



Regionsawards: Niederösterreich

Niederösterreich bleibt die erfolgreichste DACH-Region. Mit 14 Awards behauptet Niederösterreich mit Exekutivdirektor Gerhard Kriszt bereits zum fünften Mal in Folge die Spitzenposition. Dahinter rangieren – wie bereits auch im Jahr davor – die Schweizer Zone Süd-West und mit der Region Tirol ein weiterer österreichischer Vertreter. Neu unter die Top-Ten haben es Potsdam, Südwest und Bremen geschafft. Wir gratulieren allen Teams ganz herzlich und sind schon gespannt, wie es im kommenden Jahr aussehen wird.



Laurence Droz (Bildmitte) und Senior Area Director Hugues Steyner (3.v.l.) festigten mit 17 Awards den 2. Platz.



Erneut auf das Podium hat es Tirol unter der Leitung von Exekutivdirektor Enrico Maggi (Vordergrund) geschafft.



So sieht es aus, das erfolgreichste Team der vergangenen fünf Jahre. Exekutivdirektor Gerhard Kriszt (2.v.l.) verteidigt mit 14 Awards erneut den Platz an der Sonne.

Region	Anzahl Awards	Faktor	Ergebnis
1. Niederösterreich	14	1	14,0
2. Süd-West (Schweiz)	17	1,5	11,3
3. Tirol	5	0,5	10,0
4. Potsdam	3	0,5	6,0
4. Wiesbaden	6	1	6,0
6. Stuttgart-Ludwigsburg-Ulm	11	2	5,5
7. Südwest	17	4	4,3
8. Bremen	4	1	4
8. Koblenz-Trier	6	1,5	4
10. Nordwest	14	4	3,5

*Ergebnis wird errechnet durch die Anzahl der Awards dividiert durch die Regionsgröße

ch behauptet souverän Platz 1



Potsdam ist der Aufsteiger des Jahres. Über Platz vier freuen sich die Partnerdirektoren sowie die beiden Exekutivdirektoren Christian und Alexandra Anger (3. und 4.v.l.)



Erneut über Rang 4 und 6 Awards jubelt das Team Wiesbaden mit den beiden Exekutivdirektoren Frederik Malsy (2.v.r.) und Nicolai Lennartz (8.v.r.)



Von 10 auf Position 7 nach vorne gearbeitet hat sich die Region Stuttgart-Ludwigsburg-Ulm. 11 Auszeichnungen konnten Rabea (8.v.l.) und Gunther Verleger (1.v.r.) und ihre Partnerdirektoren entgegen nehmen.



17 Awards sicherten der Region Südwest den 7. Platz im Ranking. Exekutivdirektor Kevin Barber (6.v.l.) und sein großes Team sorgten für ausgelassene Stimmung auf der Bühne.

Fotos: BNI / Andreas Schebesta



Steh auf, wenn du am Boden liegst

Tirols Partnerdirektorin Sabrina Koch über ihren privaten und beruflichen Neustart mit Hilfe von BNI

Wer meint, dass Therapeuten niemals Krisen haben, irrt. Noch im Jänner 2018 war ich der Meinung, ich hätte ein glückliches Leben mit allerbesten Ausblick. Meine Arbeit lief gut, der Mann an meiner Seite war der richtige und das Haus, in dem wir lebten und arbeiteten, war Idylle pur. Aus Liebe und Euphorie schloss ich meine Praxis in der Stadt und investierte mein Geld in das gemeinsame Leben im Haus.



Doch dann kam alles anders. Mein Auto ging kaputt, die Beziehung erwies sich als Irrtum und die Rahmenbedingungen, im Haus qualitativ zu arbeiten, waren nicht mehr gewährleistet. Ich konnte sprichwörtlich nicht ein oder aus. Für schnelle Lösungen fehlten mir die finanziellen Mittel. Für fortlaufende Beratungen fehlte mir der ungestörte Arbeitsplatz. Für spontane Besuche oder die notwendige Auszeit fehlte mir die Mobilität. Und für mich selbst fehlte es an einem Wohlfühl- und Rückzugsort. Kurzum: mir fehlte ein Zuhause.

Aufgrund meiner beruflichen Tätigkeit hielt ich mich bezüglich meiner privaten Situation sehr zurück. Diskretion und Professionalität waren mir unter allen Umständen wichtig. Doch perfekt gelang es nicht. Glücklicherweise! Dank BNI und einem sehr guten Freundeskreis kam an den richtigen Stellen mei-

ne Situation zutage und ich erhielt in Windeseile unzählige Angebote, die es mir ermöglichten, in Ruhe klaren Kopf zu schaffen und neue Wege zu gehen.

- Andreas Platzer (Platzer Lebensräume, Chapter SILBERBERG) lieh mir seinen Transporter für das Siedeln zu wirklich jeder Zeit.
- Florian Ragg (Schlafmanufaktur, Chapter NORDKETTE) bot mir Räumlichkeiten zur Beratung an.
- Thomas Preiner (Arnold Druck, Chapter SILBERBERG) bot mir ein Zimmer zum Übernachten an.
- Martin Bauer (BoConcept) und Paul Plattner (Bad und Heizung, beide Chapter NORDKETTE) waren »einfach« für mich da und fragten zur rechten Zeit nach.
- Tirols Exekutivdirektor Enrico Maggi, der mir immer seine Hilfe anbot und mir auch einige PD-Aufgaben abnahm.

Allein das Wissen, dass ich Boden und Rückhalt hatte, war Gold wert. Im Sommer schrieb ich ein Konzept für ganzheitliche Gesundheit – ein Traum, der mir schon seit einiger Zeit im Kopf herum schwebte. Im November zog ich in ein 400 Jahre altes Bauernhaus, das ich liebevoll gestaltete, um es dann im Jänner als »360° LUFT – ganzheitliches Gesundheitsmanagement« zu eröffnen. Auch wenn ich noch nicht zu 100% aufgestanden bin, so stehe ich heute wieder mit beiden Beinen in der saftgrünen Wiese vor meinem Häuschen und freue mich über mein Glück.

Kontakt
Sabrina Koch
Therapeutin und psychologische Beraterin
Gesundheitsmanagement – 360Luft
Unternehmerteam FESTUNGSSTADT
Region Tirol
+43 680 21 85 301
sabrina@360luft.com
<https://www.360luft.com>



Martin Dicke-Kurtenbach (l.) sorgte mit Empfehlungen für den Großauftrag, von dem u.a. auch Andreas Görzen profitierte.

Durch Kontakt 845.000 Euro Umsatz für Chapter-Kollegen

Als Martin Dicke vom Unternehmerteam SALINE (Bad Salzuffen) mit den Abdichtungsarbeiten im Yoga Vidya Zentrum – dem größten Europas – beschäftigt war, bekam er am Rande mit, dass es Komplikationen bei anderen Gewerken gab. Er suchte das Gespräch mit dem Bauleiter und bot an, dass er zuverlässige Partner aus seinem Unternehmerteam für diese Arbeiten an der Hand habe. Ein gemeinsamer Termin mit den jeweiligen Mitgliedern vor Ort brachte dann das endgültige Vertrauen. Insgesamt wurde durch diese eine aktive Kontaktaufnahme und drei Empfehlungen ein Gesamtumsatz von rund 700.000 Euro für drei BNI-Unternehmer erwirtschaftet:

- Andreas Görzen, Fliesen, 435.000 Euro
- Bernd Bertram, BRH Bauelement, 160.000 Euro
- Gino Verace, Tischler und Trockenbau, 250.000 Euro

Kontakt
Martin Dicke-Kurtenbach
Isotec Waltermann & Zwiener GmbH
Unternehmerteam SALINE
Region Südniedersachsen
+49 (0) 5231 7616000
martin.dicke@isotec-owl.de
www.isotec-owl.de



Ralf vermisst die Sehstärke von Kindern, um ihnen bei Bedarf mit Brillen zu besserem Sehen zu verhelfen.



Zwei kongeniale Geschäftspartner auf Tour in Tansania: Peter und Ralf.



Gastkommentar Stefan Gössler
Exekutivdirektor Steiermark-Burgenland

Tool Time – Mehr Empfehlungen für (neue) Mitglieder

Erfolgsgeheimnisse für BNI-Mitglieder

»Wovon wird es abhängen, ob du für einen völlig neuen Partner aktiv nach Empfehlungen Ausschau hältst?« Diese Umfrage startete ich als Moderator der BNI Facebook Gruppe. »Wie komme ich zu mehr Empfehlungen?« ist definitiv eine der zentralen Fragen. Die Resonanz war umwerfend und die Antworten hätten nicht klarer sein können – Mach sechs Dinge tausend Mal!

Die Antworten bestätigten: BNI ist ein System. Wer mehr Empfehlungen braucht, ist gut beraten, an den Stellschrauben zu drehen. Wir müssen nicht ständig das Rad neu erfinden – unsere Partnerdirektoren, Gebietsdirektoren und Exekutivdirektoren wuchten es für uns von Zeit zu Zeit. Deswegen zahlt es sich aus, das Mitgliedererfolgstraining (MET) häufiger zu besuchen oder auch Mentor zu werden. Denn als Mentor sind wir gefordert, das System zu überdenken und lernen es besser zu verstehen. Das MET und die Rolle des Mentors machen uns zu erfolgreichen Anwendern des BNI-Systems.

Ein klarer Favorit

Die absolute, unangefochtene Nummer Eins bei den Rückmeldungen auf die Umfrage war das 4-Augengespräch. Konkret war es »ein 4-Augengespräch, nach dem ich vor allem USP (unique selling proposition, zu Deutsch das Alleinstellungsmerkmal) und den Zielkunden verstehe«. Hand aufs Herz, wie viele 4-Augengespräche haben wir beendet, ohne die Zielkunden des anderen wirklich zu verstehen? Dann folgt ein dichtes Mittelfeld. Mehr Chancen auf Empfehlungen haben jene, die

- eine Kurzpräsentation mit klarem Suchauftrag geben
- eine Hauptpräsentation, in der mir der geschaffene Nutzen klar wird halten und
- es schaffen, mir als Laie seine Zielkunden zu erklären und mir Sicherheit geben, wie ich sie ins Gespräch bringe.



BNI ist ein System mit größeren und kleineren Stellschrauben. In der Serie Tool Time werden wir immer wieder die eine oder andere Stellschraube vorstellen und verraten, worauf es bei ihr ankommt. Kommentare und Rückfragen werden gerne in der BNI Mitgliedergruppe auf Facebook beantwortet.

Netzwerken über Kontinente hinweg

Optiker Ralf Sandner aus dem Unternehmerteam KALSMUNT (Wiesbaden) initiiert Chaptergründung in Tansania.

2012 volontiert Ralf, Geschäftsführer von Heinemann Optik & Akustik in Wetzlar, in einer Schule für geistig und körperlich Behinderte im Dorf Tengeru nahe der Großstadt Arusha (Tansania). Begeistert von Land und Leuten steht sein Entschluss schnell fest: Er will sich in Tansania weiter engagieren. Seitdem fährt er regelmäßig dorthin, um in Schulen und Heimen die Sehkraft von Kindern zu prüfen. Wieder in Deutschland werden für diese dann Brillen gefertigt.

Ist Ralf in Tansania, ist er zu Gast bei Freunden. Einer davon ist Peter Osmund Mponda, mit dem er 2017 »Guruguru Safaris« in Tansania gründet. Ortswechsel: In Wetzlar gründet sich 2016 das Unternehmerteam KALSMUNT. Ralf ist von Anfang an dabei und er denkt mit dem globalen Netzwerk BNI über Kontinente hinweg – an Peter und »Guruguru Safaris« in Tansania.

Netzwerken in Afrika

Über die Wiesbadener Exekutivdirektoren Nicolai Lennartz und Frederik Malsy kommen Ralf und Peter 2018 in Kontakt mit dem Exekutivdirektor Bijay Shah, der unter anderem für Tansania zuständig ist. Er organisiert den ersten Besuch der beiden im Unternehmerteam AMANI in Dar-es-Salam (Tansania). Peter ist begeistert und aus dem Besucher wird im Juni 2019 ein BNI-Mitglied.

Ein Problem aber gibt es: Dar-es-Salam ist über 600 Kilometer von Arusha, dem Sitz von »Guruguru Safaris«, entfernt. Doch Peter macht aus der Not eine Tugend und treibt gemeinsam mit Exekutivdirektor Bijay Shah die Gründung eines Unternehmerteams in Arusha voran. »Hier gibt es so viele Unternehmer«, meint er. Ende 2019 ist die offizielle Gründung geplant und das erste Mitglied heißt Peter Osmund Mponda.

(Text: Alexandra Hess)

Kontakt
Guruguru Safaris
Peter Osmund Mponda
Unternehmerteam AMANI
Tansania
+255 745 990 031
info@gurugurusafaris.com

Ralf Sandner
Unternehmerteam KALSMUNT
Region Wiesbaden
+49 163 200 598 4
www.gurugurusafaris.com

Spenden, Events & Jubiläen



Foto: Rudolf Mertens

1. BNI-Erfolgstag der Region Koblenz-Trier

Wissen vermitteln und Erfahrungen austauschen, um die 11 Unternehmerteams in der Region noch erfolgreicher zu machen. Das war das Ziel des 1. BNI-Erfolgstages der Region Koblenz-Trier im Juni in Kaisersesch. Eingeladen waren Partnerdirektoren, Führungsteams, Unterstützerteams und Mitglieder.

Eine zeitlich perfekt eingehaltene Agenda, Gruppenarbeiten, Erfahrungsaustausch und aktuelle Themenreferate haben die Teilnehmer begeistert und dort abgeholt wo Aufklärungsbedarf war. PD-S Rudolf Mertens hat den Tag filmisch (<https://vimeo.com/343393485>) festgehalten und zum Abschluss Statements der Teilnehmer eingefangen.



V.l.n.r.: Mitgliederkoordinator Julian Richter, Jörg Löhr, Chapterdirektorin Tatjana Kühn und Schatzmeister Steffen Raab

Motivationstrainer Jörg Löhr bei BALLISTA Kick-off-Veranstaltung

Gut eineinhalb Stunden lang lieferte Jörg Löhr den Mitgliedern des Augsburger Unternehmerteams BALLISTA auf seine unterhaltsame Art wertvolle und branchenunabhängige Impulse.

Im Oktober 2007 gegründet, generierte das aktuell 39 Köpfe zählende Unternehmerteam BALLISTA bis heute 18.000 Geschäftsempfehlungen und daraus einen Umsatz von über 28,5 Millionen Euro.

Inzwischen haben bereits 1.300 Besucher an einem der Frühstückstreffen teilgenommen.



Foto: Meeco

Vier Tage Netzwerken im großen Stil

Im Rahmen der 3. Sächsischen Netzwerkwoche lud die Roßweiner Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH im Juni zum gemeinsamen Frühstück ein. Begleitet wurden die Frühstückstreffen, an denen Unternehmer aus Sachsen, Thüringen und Niedersachsen teilnahmen, von einer Ausstellung, auf der BNI-Mitglieder ihre Tätigkeiten präsentierten. Jeder Gast erhielt während dieser Woche die Gelegenheit, sein eigenes Unternehmen vorzustellen und gezielt nach neuen Geschäftspartnern zu suchen.

Neben den Mitgliedern der sächsischen BNI-Chapter nahmen auch Unternehmen des Bundesverbandes Mittelständische Wirtschaft (BVMW) und Christen in der Wirtschaft e.V. (CiW) teil. Initiator und Gastgeber der Netzwerkwoche war Dirk Eckart, geschäftsführender Gesellschafter der Gemeinhardt Gerüstbau Service GmbH. »An den vier Tagen kamen insgesamt knapp 300 Unternehmer zum Netzwerken auf unser Firmengelände. Viele der Gäste kehrten mit neuen Kontakten oder sogar Aufträgen wieder an ihre Firmensitze zurück. Jeden Tag wurden Umsätze in fünfstelliger Höhe generiert.«, beschreibt Eckart die Treffen.



Rotmilane aus Göttingen auf Erfolgskurs

Das Unternehmerteam aus Göttingen hat die 5 Millionen Euro Umsatzmarke erreicht. Damit rangiert das Team auf Platz 14 in der DACH-Region. Im Frühjahr 2018 waren es noch 27 Mitglieder, die sich wöchentlich trafen, dann entschied sich das Team zu engagierten Wachstumsmaßnahmen und steht aktuell bei 48 Mitgliedern.

Mit den wachsenden Mitgliederzahlen kam auch der stetige Anstieg der monatlichen Umsätze im Team. Jetzt konnte das Team die fünf Millionen für sich verbuchen. Ein guter Grund für Christian Struck, Geschäftsführer der MPSN Internet GmbH & Co. KG und Direktor des Teams, sich ein Stück vom Kuchen abzuschneiden.

Foto: Martin Sundermann

Dresdner BNI-Unternehmer spenden Fahrzeug und bauen Quarantänestation

»Tue Gutes und rede drüber«. Diese alte Weisheit inspirierte Initiator Roland Hess zur Kalenderaktion »365 gute Taten«. Neben der Erwirtschaftung des eigenen Gewinns sollte sich jedes Unternehmen auch mindestens auf ein soziales Projekt im Jahr unterstützend konzentrieren.

Alexander Mosch, Geschäftsführer der Dresdner »Moschs Elektroservice GmbH«, ist schon länger Partner des Tierheims Freital und erfuhr von der Vorsitzenden Regina Barthel-Marr, dass es momentan große Probleme aufgrund eines fehlenden Tiertransporters gibt.

Mosch gab daraufhin Gas, holte sich den Chef der Autohaus Dresden Christian Schleicher (beide Unternehmerteam AUGUST DER STARTKE) ins Boot, und organisierte mit ihm für das Tierheim das dringend benötigte Fahrzeug. Chapterkollege Thomas Werker ließ mit seinem Unternehmen Werbung Werker noch etwas Kreativität walten und designte die gesamte Außenhaut des Transporters neu.

Weitere Unterstützer arbeiten gerade noch am Neubau der Quarantänestation für das Tierheim. Carsten Anspach, Geschäftsführer der NBL GmbH Bau Lockwitzgrund und Carsten Melzer (beide ebenfalls AUGUST DER STARTKE) von der Bannewitzer Mobau Müller Baustoffkontor sind zwei weitere »Macher« im »Tierheim-Boot«.

Weitere Infos: www.365-gute-taten.de



V.l.n.r. Christian Schleicher, Anja Witzmann (Tierheimleiterin), Regina Barthel-Marr, Alexander Mosch und Bianka Werker
Foto: Meeco

1. Regionsfrühstück in BNI Thüringen

Im Juli fand mit über 80 Unternehmern das 1. Regionsfrühstück der Region Thüringen in der Landessportschule Bad Blankenburg statt. Das Gastgebersteam 3KLANG freute sich über die zahlreiche Teilnahme aller BNI-Teams aus Thüringen und über viele Gäste aus den Nachbarregionen. Nach kurzer Begrüßung durch die Geschäftsführerin des Landessportbundes Thüringen und Hausherrin Kerstin König erwartete die Gäste ein Trainingsslot vom amtierenden Wirtschaftsminister Wolfgang Tiefensee mit Netzwerk-Grußworten.

Durch die Moderation führte die 1. BNI Chapterdirektorin Thüringens Martina Rieke (KRÄMERBRÜCKE). 4,8 Mio. Euro Mehrumsatz wurden bisher in den vier gegründeten Thüringer Teams erwirtschaftet, den es ohne BNI nicht gegeben hätte und das in etwas mehr als einem Jahr. Die nächsten Standorte in Thüringen sind in Arnstadt, Gera, Mühlhausen und Weimar geplant. Ein besonderer Dank gilt dem 10-köpfigen Partnerdirektorenteam, die den Unternehmern mit Unterstützung, Mentoring, Workshops und Aufbau stets Unterstützung bieten.



Foto: Fotostudio Hunger

MATTHÄUS RUNTINGER – Benefizparty zum 10-jährigen Jubiläum

Um ihr zehnjähriges Jubiläum Ende Mai gebührend zu feiern, veranstaltete das Regensburger Team eine große Party, ganz unter dem Motto »Wer gibt, gewinnt!«. Der Erlös der Feier von mehreren tausenden Euro ging an INCLUDiO, dem ersten barrierefreien und 100%ig behindertengerechten Hotel in Regensburg.

Markus Mensch vom Hotel Mercure in Regensburg stellte die Location mit fairer Raummiete zur Verfügung. Ein Teil des Teams suchte erfolgreich Sponsoren, andere sprachen Unternehmer an, die für die geplante Tombola wertvolle Sachpreise stifteten.

Das Highlight der Party war eine amüsante Tanzeinlage einstudiert von einem Dutzend »Runtingern«, die die Geschichte eines Unternehmers, der mit BNI erfolgreich wird, im wahrsten Sinne des Wortes vortanzten.

Dafür hatten sich die Tänzer über Monate mehrmals wöchentlich unter der Leitung von Elke Mühlh getroffen, um die Choreografie einzustudieren. Ein BNI-Lied arrangiert auf den Gassenhauer »Himbeereis zum Frühstück« mit dem stimmigen Titel »Umsatzdank zum Frühstück« von Stefan Nierwetberg rundete das gelungene Fest ab.



Die BNI-Mitglieder (v.l.) Robert Zeidler, Anita Schullerbauer, Elke Mühlh, Chapter-Chefin Angelika Niedermaier, Hotelleiterin Helga Butendeich, Regionalvorstand Martin Steinkirchner, Sprecher Andreas Denk. Foto: Julia Eisenhut



Foto Marcus Rebmann



»Ohne BNI wäre ich nie an diese Traumkontakte gekommen«

Als »Kunststylist« hat Detlef Kranke ein außergewöhnliches, einzigartiges Gewerbe. Er unterstützt seine Kunden bei der Ausstattung großer Gebäude mit Bildern und Skulpturen – passgenau zum jeweiligen Stil des Unternehmens. Um diese Dienstleistung anbieten zu können, benötigt Detlef Empfehlungen, denn Kaltakquise ist in diesem Bereich kaum möglich.

Vor drei Jahren kam Detlef bei einem Besuchertag in Kontakt mit BNI und war beeindruckt. Schnell packte ihn das Netzwerkfieber und so engagierte er sich wo er nur konnte. Vom Mitglied zum Chapterdirektor, dann folgte die Funktion des Partnerdirektors und heute ist er bereits Gebietsdirek-

tor. »Aus heutiger Sicht muss ich sagen, es hätte mir nichts Besseres passieren können. Durch mein mittlerweile riesiges Netzwerk kann ich fast täglich BNI-Mitgliedern ihre Wunschkontakte vermitteln. Was kann es Schöneres geben, als so viel geben zu können?«, sagt Detlef.

Auch für ihn hat sich sein Engagement ausgezahlt, wenn auch nicht gleich. Im ersten Jahr erhielt er überwiegend Empfehlungen von Künstlern, die ihn nicht wirklich weiterbrachten. Mittlerweile bekommt er die ersehnten und erhofften Kontakte zu Kliniken, Immobilienfonds und sehr vermögenden Privatkunden. »Ohne BNI wäre ich nie an diese Traumkontakte gekommen. So-

mit hat sich das Abenteuer für mich mehr als ausgezahlt. Ich empfehle jedem Unternehmer unverbindlich an einem Businessfrühstück teilzunehmen, um es einfach selber zu erleben. Spätestens dann ist auch er überzeugt von den Möglichkeiten des strategischen Netzwerkers«, so Detlef.

Seine aktuellen Wunschkunden sind Hotels, Krankenhäuser und Objekteinrichter in der DACH-Region

Detlef Kranke
DER KUNSTSTYLIST
 Unternehmerteam HAMMONA
 Region Nordwest
 Tel: +49 (0) 2381 66 06 022
 Mobil: +49 (0) 1525 59 00 678
 info@kunststylist.de
 www.kunststylist.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 (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