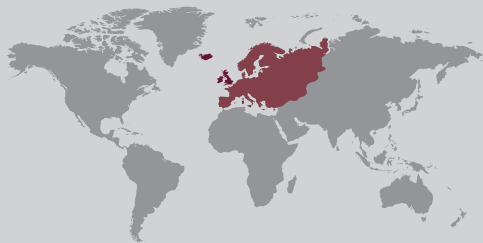


americas • europe • africa • asia • australasia



BNI[®]

BNI.DE BNI.AT

Deutschland

Österreich

Schweiz

Herbst 2015

Success**NET**

BNI-Magazin



**Das war die D-A-CH-Konferenz 2015
in München**

Changing the Way the World Does Business™

Zusammenkommen ist ein Beginn,
zusammenbleiben ist ein Fortschritt,
zusammenarbeiten ist ein Erfolg.
Henry Ford



Inhaltsverzeichnis

- 3** Umsätze in Deutschland und Österreich auf Rekordniveau
Fokus auf Social Media
- 4** Connect macht's möglich:
chapterübergreifendes Netzwerken
- 6** Immobilien-Tour –
völlig neue Art der Stadtführung
Das Familientreffen für Klein und Groß
- 7** »Der Jahresbeitrag ist Kleingeld im Vergleich zur Wertschöpfung«
- 8** Großes Jubiläum im Alpenraum:
BNI Österreich ist 10 Jahre alt
- 10** D-A-CH-Konferenz mit 290 Direktoren
- 12** And the winner is ... Niederösterreich
- 14** Wir gratulieren:
Symphonie: über 10 Mio. Euro Mehrumsatz in 5 Jahren
FERRIT feiert 10-jähriges Jubiläum
Der heiße Draht zum Papst
- 15** Chapter unterstützen und spenden:
Mehr als nur ein Netzwerk – Unternehmer helfen aktiv
Unternehmensübergreifende Hilfe in Niederösterreich
Chapter spenden für psychisch erkrankte Menschen
- 16** Vertrauensaufbau durch Vieraugengespräche
Neue Sujets für unsere Bilddatenbank
- 17** Erfolg mit neuem Verkaufskonzept
Geschäfte auf dem Schiff
- 18** Mit BNI die Traumfirma gegründet
- 19** Vom Anstecker zum eigenen Chapter – in nur 8 Wochen
30 neue Kunden durch Vertretung
- 20** BNI sucht Franchise-Partner in Deutschland

Titelbild

290 Direktoren aus fünf Ländern verfolgten das abwechslungsreiche Programm der D-A-CH-Konferenz in München.

Foto: Mathis Beutel

Liebe Netzwerk-Freunde,

wir sind auf dem besten Weg, die Art und Weise wie in der Welt Geschäfte gemacht werden, nachhaltig und positiv zu verändern. Weg von der Ellbogenmentalität, hin zu einem Miteinander im Team. Partnerschaftlich fair und mit hoher Qualität – fachlich und menschlich. Und das mit großem wirtschaftlichem Erfolg. Über 8.000 BNI-Unternehmer in Deutschland und Österreich haben im ersten Halbjahr 228 Millionen Euro (+15,7 %) zusätzlichen Umsatz erwirtschaftet, das sind durchschnittlich 28.500 Euro Mehrumsatz für jeden Unternehmer im BNI-Netzwerk. Über diese Zahlen freuen wir uns, wir wissen aber zugleich, dass wir noch viel mehr erreichen können und dies auch werden.

Unser Netzwerk wächst, das merkt man auch an den stetig steigenden Teilnehmerzahlen bei unseren D-A-CH-Konferenzen. Mehr als 290 Direktoren haben sich dieses Jahr bei der siebenten Auflage dieser länderübergreifenden Konferenz in München getroffen und intensiv genetzt, mehr dazu ab Seite 10.

Der stetige Ausbau ist nur möglich durch die Erweiterung bestehender Gruppen, Gründung neuer aufstrebender Chapter und den Aufbau neuer Regionen. Mit der Übernahme der Region Frankenwald durch Armin Lediger und Wolfgang Thoma, der Region Göttingen durch Martin Sundermann und der Region Koblenz durch Peter Blum sind wir wieder einen Schritt weiter, regionale Gruppen flächendeckend in Deutschland anbieten zu können.

In Österreich sind schon seit längerem alle Regionen erfolgreich vergeben, einen besonderen Grund zum Feiern gab es am 19. Juni in Wien – 10 Jahre BNI in Österreich. 170 Gäste kamen zur Jubiläumsveranstaltung bei der auch BNI-Gründer Ivan Misner live aus den USA zugeschaltet wurde (Seite 8).

Einer der ersten wichtigen Netzhöhepunkte 2016 wird die weltweit stattfindende »Internationale Netzwerkwoche« (1. bis 5. Februar) sein. Dieses Jahr nahmen über 1.500 Unternehmer an dieser Veranstaltungsserie teil. Wir hoffen, dass wir nächstes Jahr diese Zahl weiter toppen können und auf eine Vielzahl an Netzwerkevents in allen Regionen Deutschlands und Österreichs. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe.

Harald Lais

Michael Mayer

Umsätze in Deutschland und Österreich auf Rekordniveau

Die rund 8.000 BNI-Unternehmer in Deutschland und Österreich können sich über neue Umsatzrekorde freuen. 228 Millionen Euro (+15,7 %) haben klein- und mittelständische Unternehmer in den ersten sechs Monaten durch Empfehlungen im Netzwerk erwirtschaftet – Umsatz, der ohne BNI nicht zustande gekommen wäre.

Deutschland: Münster, Osnabrück, Bremen und Hamburg sind die Hochburgen im Netzwerken
137.000 Empfehlungen haben deutsche BNI-Unternehmer dabei ausgetauscht, die zu einem Mehrumsatz von 190,5 Millionen Euro geführt haben. Mit 12,7 Millionen Euro führen die Regionen Münster und Osnabrück das Ranking an, dahinter folgen Bremen (11,6 Mio. Euro), Hamburg (10,0 Mio. Euro), Heidelberg (9,9 Mio. Euro) und Stuttgart (9,4 Mio. Euro).

Österreich: 38 Mio. Euro Umsatz im 1. Halbjahr 2015

Ebenfalls einen beeindruckenden Rekordwert erzielten die 1.500 klein- und mittelständischen Unternehmer in Österreich. Mit 38,2 Millionen Euro (+8 % zum Vergleichszeitraum 2014) konnte der Umsatz erneut gesteigert werden. Besonders erfolgreich waren dabei Unternehmer aus Niederösterreich (10,2 Mio. Euro), Wien (9,7 Mio. Euro) und Oberösterreich (9,5 Mio. Euro).

»Unser Netzwerk bietet nicht nur die ideale Chance, den eigenen Vertrieb und das Marketing mit einfachsten Mitteln zu stärken, sondern darüber hinaus schaffen wir gemeinsam Werte, wie man Geschäfte führen und machen kann, abseits von der vorherrschenden Ellbogenmentalität. Bei uns zählen Vertrauen, Fairness und Hand-schlagqualität«, erklärt Michael Mayer, Nationaldirektor für Deutschland und Österreich.



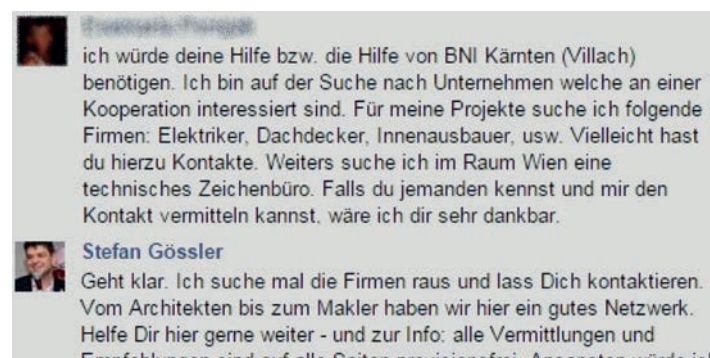
Fokus auf Social Media

Im Mai haben wir unsere Social Media-Aktivitäten gestartet. Los ging es mit Facebook mit je einer landesweiten Seite für Deutschland und Österreich. Wir freuen uns, dass wir inzwischen schon über 1.000 Fans haben und eine Gesamtreichweite von mehr als 50.000 Usern.

Bei Twitter Deutschland und Österreich (Start 1. Juni) stehen wir aktuell bei 140 Followers und unser YouTube-Kanal (BNI Deutschland-Österreich) erfreut sich immer größerer Beliebtheit. Seit Juni haben wir schon über 5.600 Aufrufe – Tendenz stark steigend.

Vernetzung & Kontaktaufbau über Facebook

Stefan Gössler, Exekutivdirektor von Steiermark-Burgenland, hat schon viele positive Erfahrungen mit Social Media-Kanälen gemacht, wie auch der untenstehende Dialog exemplarisch verdeutlicht.



Wir freuen uns sehr, wenn alle Personen, die diese Social Media-Kanäle nutzen, unsere Seiten liken, teilen, abonnieren etc. und mit uns auch auf diese Weise interagieren. Dies hilft uns wieder weiter, unsere Sichtbarkeit zu stärken.

Ganz neu – der BNI-Blog

Im Oktober haben wir unseren BNI-Blog ins Leben gerufen. Unter bni-blog.de findet ihr immer aktuelle und spannende Geschichten rund ums Netzwerken. Und wir sind immer auf der Suche nach weiteren Bloggern, bei Interesse unbedingt melden.

www.facebook.com/BNI.Austria
www.facebook.com/BNI.Deutschland
www.twitter.com/BNI_Oesterreich
www.twitter.com/BNI_Deutschland
[Blog: bni-blog.de](http://bni-blog.de)
[Youtube: BNI Deutschland-Österreich](https://www.youtube.com/BNI_Deutschland-Österreich)

Robert Nürnberger
 Leitung Brandmanagement
 +43-1-308-64-61-24
 +49-(0)-711-89-660-461
r.nuernberger@bni-no.de

Connect macht's möglich: cha

Mitglieder, Geschäftspartner, potenzielles Neugeschäft finden – im In- und Ausland, das alles und vieles mehr bietet die Mitgliederdatenbank Connect (<https://www.bni-connectglobal.com>). Wie sie konkret von Connect profitiert haben, erzählten uns Peter Blum, Alice Schön und Oliver Lozano.

Von Deutschland aus Kontakt in die Türkei

Peter Blum, Partnerdirektor im Chapter DEUTSCHES ECK in der Region Koblenz war auf der Suche nach Kontakten in der Türkei, um sein Geschäft auch ins Ausland zu verlagern. Ein paar Klicks in der Mitgliederdatenbank Connect und nach einigen E-Mails war es dann schon soweit. Peter erhielt rasch die benötigten Kontakte und darüber hinaus eine Einladung ins Chapter ORION in Istanbul.

In kürzester Zeit folgte der erste Auftrag und sechs Wochen nach der Kontaktaufnahme waren Peter und seine Gattin Zita bereits in der Türkei beim 68. Unternehmer starken Chapter ORION (5 Mio. Umsatz in den vergangenen drei Jahren). »Am besten hat mir gefallen, dass meine Frau und ich aufgenommen wurden, als ob wir jeden Morgen da wären, herzlich offen und nach BNI-Art hilfsbereit«, sagt Peter Blum, der sich auch gleich über einen Auftrag in Höhe von weiteren 3.000 Euro freuen konnte.

30.000 Euro Mehrumsatz über die Bundeslandgrenzen hinaus

Auch Alice Schön hat ein gutes Beispiel, wie ein gut geführtes Connect-Profil echten Umsatz bringt. Von einer Freundin bekam sie eine ungewöhnliche Anfrage. Diese war auf der Suche nach einem Unternehmen, welches im großen Stil »Weißware« (Waschmaschinen, Geschirrspüler etc.) warten kann. Da Alice kein Unternehmen kannte, das diese Dienstleistung anbot, gab es für sie nur eine Option: Connect. Nach kurzer Suche blieben zwei Kontakte übrig. Einer dieser Kontakte war Christian Daxberger aus dem Chapter INN-AUEN, er hatte sogar »Wartung Weißware« in seinem Profil stehen. »Die Schwierigkeit der Suche bestand hauptsächlich darin, dass viele Unternehmer ihr Connect-Profil sehr spärlich ausgefüllt haben«, meint Alice Schön. Nach einem ausführlichen Telefonat und einer kurzen Besprechung mit Herrn Daxberger war ein Auftrag mit einem jährlichen Volumen von rund 30.000 Euro auch schon abgeschlossen.



Übersetzerin Nilgün Basaran, Peter und seine Frau Zita sowie ORION-Chapterdirektor Übeyt Aydın



pterübergreifendes Netzwerken

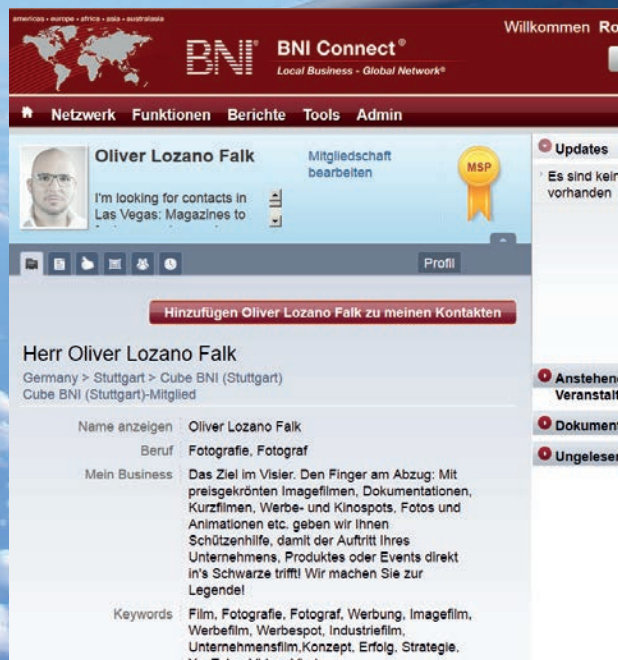


Internationale Chapterbesuche

in Österreich, Spanien, Frankreich und den USA

Seit 2011 ist Oliver Lozano, Geschäftsführung der el Pistolero Studios, bei BNI und nutzt jede Reise, um Unternehmensgruppen weltweit kennenzulernen und sein Netzwerk damit zu vergrößern. Unter anderem war er schon in Nürnberg, Wien, Paris und New York, diesen September stand Mallorca auf dem Programm. »Durch diese Reisen kann ich jederzeit auf internationale Hilfe bauen, wenn ich jemanden suche und es festigt meinen Ruf als exzellenter Netzwerker und Verknüpfer«, sagt Oliver Lozano. Connect ermöglicht mir dabei einen einfachen und zielgerichteten Kontaktaufbau. Wie es ihm auf seinen Reisen ergangen ist und welche Tipps er für seine Kollegen hat, hat er in einem kurzen Film zusammengestellt, zu sehen auf <http://www.elpistolero.de/>

Link: <https://www.bniconnectglobal.com>



Ein gut ausgefülltes und immer aktuelles Connect-Profil erhöht die Chancen, bei diversen Auftragssuchen gefunden zu werden. Besonders auch die Angaben der Keywords sind entscheidend.

Kontakte:

Peter Blum
JaDecor GmbH
Chapter DEUTSCHES ECK, Koblenz
+49-(0)265-293-5560
peter.blum@jadecor.de
www.jadecor.de

Mag. Alice Schön
Jobcoaching Schön e.U.
+43 664 55 85 633
office@jobcoaching-schoen.at
jobcoaching-schoen.at

Oliver Lozano
el Pistolero Studios
Chapter CUBE, Stuttgart
+49 711-50 47 66 00
oliver.lozano@elpistolero.de
www.elpistolero.de



Ulrike Manthei bei einer ihrer Immobilien-Touren durch Halle. Chapter-Kollege Frank Jermis (l.) folgt aufmerksam ihren Erläuterungen.

Foto: © Annette Felies-Gericke

Immobilien-Tour – völlig neue Art der Stadtführung

Durch BNI konnte die Historikerin und Stadtführerin Ulrike Manthei ihr Portfolio entscheidend erweitern. Bei einem 1-2-1-Gespräch mit ihrem Chapter-Kollegen und Anlagenberater Frank Jermis entstand die Idee, Immobilienverkäufe anders zu gestalten – individueller, persönlicher und informativer. Die Startstunde der Immobilien-Tours.

»Durch BNI konnte ich eine völlig neue Art der Stadtführung begründen. Wenn Frank für seine Kunden Besichtigungen von Objekten organisiert, wird das meist ein Tagesausflug. Ich Sorge dafür, dass seine Kunden ihre Nase nicht nur in Wohnungen und Häuser stecken, sondern auch die Umgebung kennenlernen. Es schafft Vertrauen, wenn man sich mit dem Ort einer potentiellen Immobilie näher befasst, denn die Lage ist ein wesentliches Kriterium für solch eine Investition.«, fasst Ulrike die Vorteile zusammen, die ihr Service aktuell in Berlin, Potsdam und Halle anbietet.

Der Käufer bekommt dadurch einen doppelten Mehrwert: Er weiß zum einen, dass die Lage stimmt, zum anderen, dass Leute dort gern wohnen und mieten werden. Ulrike ist seit Anfang 2014 Mitglied im Berliner Chapter AMEISE. »BNI ist ein großer Gewinn für mich, denn hier habe ich die Kontakte gefunden, die mir effektiv Kunden bringen. Mein Tipp für andere BNI-Unternehmer: Redet miteinander und bildet Kompetenz-Teams«, ergänzt Ulrike.

Kontakt:
Ulrike Manthei
 Individuelle Stadtführungen! Berlin-Potsdam
 Chapter AMEISE, Berlin
 +49-30-67-03-32-78
info@erlebe-die-stadt.de
www.erlebe-die-stadt.de

Das Familientreffen für Klein und Groß

Zu einer außergewöhnlichen Premiere kam es Ende Juni in Leverkusen. Das Chapter ARENA lud alle Angehörigen zu einem Familientreffen ein, bei dem alle Verwandten, von klein bis groß die

Gelegenheit bekamen, einem regulären Chapterfrühstück beizuwohnen. Dabei konnten alle sehen, was ihre Lieben jede Woche dazu bewegt, so früh aufzustehen. Die Tagesordnung war

die gleiche wie immer, allerdings fand das Treffen an einem Samstag mit familienfreundlichem Beginn um 9 Uhr morgens statt. 65 Personen freuten sich über die besondere Stimmung.



Fotos: Mailin Kluth



Fotos Hoffmann:
© Jutta Jelinski

»Der Jahresbeitrag ist Kleingeld im Verhältnis zur Wertschöpfung«

Es war mal wieder eine Baubesprechung, Dachdecker Bernd Hoffmann (Chapter WESERBOGEN in Minden) traf sich dabei mit dem leitenden Architekten, Henning Thomaszewski, zu Vertragsverhandlungen. Was er dabei erlebte und wie er seine anfängliche Skepsis über das BNI-Netzwerk ablegte, erzählt er uns hier. Wie gewohnt, hatte ich bei dieser Baubesprechung meine BNI-Visitenkarten-Mappe mit und ebenso trug ich meinen BNI-Anstecker. Ich erzählte Herrn Thomaszewski von meinem Werdegang, in welchen Vereinen und Organisationen ich tätig bin und zuletzt von BNI und wollte ihn in mein Chapter einladen. Daraufhin zeigte er mit seiner Hand in die Richtung einer Wand und sagte gleichzeitig lächelnd zu mir, schauen Sie mal, ich bin 4-facher Netzwerker des Monats im Chapter HILDESHEIM. Ich war erstaunt und begeistert zugleich. Das Schöne und Herrliche daran ist: Wir kannten uns schon vorher als Geschäftspartner und durch BNI wurde das Vertrauen nochmals angehoben.

Start mit Bedenken

Als ich zur Gründung des Chapters WESERBOGEN in Minden eingeladen wurde, dachte ich erst: »Naja, wieder so ein Verein bezüglich Unternehmen – was das wohl wieder sein wird?« Bereits nach der ersten Vorstellung war ich begeistert und habe mir gedacht: »Wenn es wirklich ist, wie es sich anhört wird es spitze!«

Bei BNI konnte ich mehrere Faktoren finden, die der heutigen Ellbogengesellschaft entgegenwirken, ich fand Unterstützung, durch Empfehlungen und Kontakte, die mir meine Kollegen weiterreichten und man hat bis zu 60 Außendienstmitarbeiter. Man macht Geschäfte, setzt diese um, ohne Kaltakquise und der Umsatz steigt.

Weiterhin hat man einen sehr großen Kontakt zu anderen Dienstleistern, Handwerkern, Kaufleuten verschiedener Berufssparten, was wiederum eine eigene Dynamik mit Aufträgen sowie Empfehlungen mit sich bringt. Hier wird

das Miteinander großgeschrieben/gelebt und nicht nur versprochen. Es zählen Taten, die durch das sehr gute System auch messbar sind.

Beeindruckt von Wertschätzung und Wertschöpfung

Ob Einzelkämpfer oder Großunternehmer mit 200 Mitarbeitern, bei BNI werden alle gleichbehandelt. Dies merkt man insbesondere beim Vorstellen des Unternehmens vor dem Chapter. Der Jahresbetrag ist Kleingeld im Verhältnis zur Wertschöpfung. Ich bin Betriebswirt des Handwerks und bin erstaunt über die Wertschöpfung bei BNI, hier ist die Empfehlung messbar, in Zahlen und Euro. Hier werden Werte, die viele schon nicht mehr kennen oder erlernt haben – moralisch als auch kaufmännisch – gelebt und umgesetzt.

Kontakt:
Bernd Hoffmann
Hoffmann Bedachungen GmbH & Co. KG
Chapter WESERBOGEN, Minden
+49 (0)571-38-775-011
info@hoffmann-daecher.de
www.hoffmann-daecher.de



Großes Jubiläum im Alpenraum:



Freuten sich über einen gelungenen Abend (v.l.n.r.): Michl Schwind, Kevin Barber, Michael Mayer, Mario Sacher (Kabarettist, Moderator).
Fotos: © Martin Lifka

Grund zu feiern gab es dieses Jahr in Österreich, denn BNI vernetzt mittlerweile seit 10 Jahren UnternehmerInnen der verschiedensten Branchen im Alpenraum. Um dieses Jubiläum würdig zu feiern, lud Nationaldirektor Michael Mayer nach Wien ein. 170 Gäste aus sieben Bundesländern verfolgten dabei die spannenden Impulsvorträge des Abends. Von der Idee des Beta-Unternehmens über das Empfehlungsmarketing bis hin zur essentiellen persönlichen Note – alles drehte sich ums Netzwerken.

»Ein lokales und zugleich internationales Netzwerk ist kein Widerspruch – das zeigen wir mit BNI in Österreich bereits seit 10 Jahren. Wir haben ein Jahrzehnt Erfolgsgeschichte geschrieben, das feiern wir. Gerade in Österreich, wo die Unternehmerlandschaft eher kleinstrukturiert ist, setzt man immer mehr auf persönliche Netzwerksynergien«, so Michael Mayer. Er selbst hielt beim 10-Jahres-Event eine Keynote über »Leidenschaft – Menschen – Prozesse«.

Nicht nur inhaltlich, sondern auch technisch auf hohem Niveau präsentierte BNI Österreich seine Vortragenden auf unterschiedlichsten Kanälen. Ivan Misner, BNI-Gründer, wurde per Videokonferenz aus den USA live ins C3 Convention Center zugeschaltet. »BNI hat die Art, wie weltweit Business gemacht



Live aus den USA zugeschaltet: BNI-Gründer Ivan Misner mit Frau Beth



Gerhard Kriszt ehrt verdiente Unternehmer



BNI Österreich ist 10 Jahre alt



Tirols Exekutivdirektoren Corinna Schachner und Enrico Maggi schildern in ihrem Video, wie BNI auch ihr persönliches Leben verändert hat.

wird, verändert. Ich kann nur alle Unternehmer auffordern, nicht nur an Sales zu denken, sondern nachhaltige und langfristige Beziehungen zu Partnern aufzubauen und diese akribisch zu pflegen«, so Misners Rat.

Exekutivdirektor der Region Niederösterreich, Gerhard Kriszt, präsentierte gemeinsam mit Michael Mayer die Umsatzentwicklung der letzten 10 Jahre und ehrte verdiente Unternehmer. Kevin Barber, Exekutivdirektor der Region Südwest (Heidelberg, Karlsruhe, Mannheim) zeigte dem Publikum einen Film aus der BNI-Geschäftswelt namens »5 Tage – 5 Chapter – 5 Kontinente«. Auch der Business Coach Michl Schwind (Team Training Austria) widmete sich in seinem Vortrag »Warum Werte die Zahlen bestimmen« dem abendbestimmenden Thema.





Die Nationaldirektoren Michael Mayer, Peter und Danja Hermetschweiler sowie Harald Lais führten gewohnt souverän durch die D-A-CH-Konferenz.
Alle Fotos: Mathis Beutel

D-A-CH-Konferenz mit 290 Direktoren

Das Netzwerk wächst, das merkt man auch an den stetig steigenden Teilnehmerzahlen bei der jährlich stattfindenden BNI-D-A-CH-Konferenz. Dieses Jahr kamen 290 Direktoren nach München und diese genossen sichtlich das abwechslungsreiche Programm: zahlreiche informative und inspirierende

Fachvorträge, spannende 1-2-1-Gespräche, mit Frederik Malsy, einem wie immer sympathischen und eloquenten Moderator und als Höhepunkt den Vortrag von Boris Grundl zum Thema »Leading Simple«. Abgerundet wurde das Programm mit ergiebigen Partnerdirektoren-Frühstückstreffen, einem

Sektempfang für alle Direktoren, die im Zeitraum vom 1. April 2014 bis 31. März 2015 ein Chapter gegründet haben sowie einem Galadinner inklusive Awards-Verleihung (siehe Seite 12).

Die Sprecher der diesjährigen Konferenz sorgten für inspirierende Vorträge – umrandet von den Nationaldirektoren Michael Mayer (l.) und Harald Lais (r.): Michael Morgott (ED Südbayern), Britta Deuwerth (ED Herford), Simon Schiffer (Gebietsdirektor 3, Schweiz), Tim Komischke (ED Hamburg), Frederik Malsy (ED Wiesbaden), Kevin Barber (ED Südwest) sowie Gunther und Rabea Verleger (EDs Stuttgart)



Boris Grundl hat die Kunst perfektioniert, sich selbst und andere auf höchstem Niveau zu führen.



Die Gastgeber der Konferenz München: Michael Morgott und Oliver Trustaedt

Überblick Partnerdirektoren

PD-S Partnerdirektor Support

Unterstützt bestehende Chapter in Ablauf und Wachstum. Steht als direkter Kontakt für Fragen und Herausforderungen in diesem Chapter zur Verfügung.

PD-A Partnerdirektor Aufbau

Baut neues Chapter auf, moderiert die Aufbautreffen, führt Gespräche mit Bewerbern.

PD-T Partnerdirektor Training

Führt die BNI-Workshops und das Mitgliedererfolgstraining durch. Orientiert sich dabei an den D-A-CH-weit einheitlichen Inhalten und sichert dadurch die Qualität und den Wissenstransfer an die Unternehmer.

PD-Z Partnerdirektor Zusatzaufgaben

Wird zeitlich begrenzt als PD-Z berufen, um für ein aktuell wichtiges Thema als Ansprechpartner zu dienen, bis dieses etabliert ist (z. B. für BNI-Connect oder Marke).



Charmant, witzig und eloquent wie immer war die Moderation durch Frederik Malsy.



Eifrig genetzt wurde auch bei den beliebten Partnerdirektoren-Frühstückstreffen.



Mit einem Glas Sekt wurde auf alle Direktoren angestoßen, die ein neues Chapter gegründet haben.



Das Team des National Office und des Mitgliederservice-Centers



Ihr persönliches BNI-Erlebnis erzählten 50 Direktoren vor der Kamera.

And the winner is .

Für hervorragende Leistungen wurden Mitglieder und Regionen beim Galadinner im Rahmen der D-A-CH-Konferenz prämiert. Gleich 11 der begehrten Awards gingen dabei nach Niederösterreich, Gerhard Kriszt, Exekutivdirektor des größten Bundeslandes Österreichs, kann sich seit September übrigens auch über den 400. Unternehmer freuen.

Auf den Plätzen folgten Münster-Osnabrück (8 Awards), Heidelberg (6), das Tessin (5), Stuttgart (5) und Nürnberg (4). Insgesamt wurden 89 Awards in 17 Kategorien vergeben, wie z. B. (Gesamtumsatz Region, Nettowachstum Anzahl Chapter, Erneuerungsquote, Mitgliederdurchschnitt Region, Beste Betreuung, Medienarbeit).

Fotos: Mathis Beutel



Niederösterreich mit Exekutivdirektor Gerhard Kriszt (5. v.l.) räumte bei der Awardsverleihung groß ab.

.. Niederösterreich!



Mit acht Awards im Gepäck fuhr die Region Nordwest heimwärts.



Über fünf Auszeichnungen freuten sich die Eidgenossen.



Die Region Nürnberg konnte vier Awards entgegennehmen.



Wiens Partnerdirektor Ernst Gruber sorgte bei der Verleihung für eine besondere Tanzeinlage.



Sechs der begehrten Auszeichnungen gingen dieses Jahr nach Heidelberg.



Das Team aus Stuttgart wurde mit fünf Awards prämiert.

Wir gratulieren!

Chapter FERRIT

Unternehmer:	29
Empfehlungen:	11.210
Umsatz:	10,3 Mio. EUR
1-2-1-Gespräche:	1.420
Besucher:	1.157

Am 10. Oktober feiern die Ferritisti in München ihr Zehnjähriges. Wer das Chapter kennenlernen möchte, ist herzlich willkommen zum Freitagsfrühstück: <http://bni-suedbayern.de/chapter-ferrit-muenchen>.

Foto: © Heribert Salzbrenner



Die überdimensionale Geburtstagstorte war nicht bloß eine Augenweide, sondern schmeckte auch vorzüglich.

Symphonie: über 10 Mio. Euro Mehrumsatz in 5 Jahren

Mit einem großen Event in St. Pölten beging das Chapter SYMPHONIE in Niederösterreich im Juni sein fünfjähriges Jubiläum.

Grund zum Feiern gab es allemal: Über 9.000 Empfehlungen wurden in diesem Zeitraum ausgetauscht und haben für die Unternehmer zu einem Mehrumsatz von 10 Millionen Euro geführt. Gerhard Kriszt, Exekutivdirektor von Niederösterreich, und Partnerdirektor Manfred Winter präsentierten die beeindruckenden Zahlen, Daten und Fakten.

In dem Chapter arbeiten derzeit 36 UnternehmerInnen zusammen und sorgen für zusätzliche Wirtschaftskraft. 700 Besucher und 380 Testimonials ergänzen die erfreuliche Statistik.

Ferrit feiert 10-jähriges Jubiläum

Ferrit? Wer hat sich diesen Namen ausgedacht? Er fällt auf unter all den wohlklingenden Gesteinsnamen, die die Münchner BNI-Chapter ansonsten zieren.

Doch bei den Eigenschaften von Ferrit findet sich eine treffliche Erklärung: hohe magnetische Leitfähigkeit! Die Ferritisti bezeichnen sich selbst als Dreamteam und das Erfolgsgeheimnis ist, sich tatsächlich als Team zu fühlen und sich wie ein Team zu verhalten.

Im Sommer verlor ein Mitglied, wie damals Ivan Misner, seinen größten Kunden und stand kurz nach der GmbH-Gründung vor dem Aus. Sofort erhielt es die 10-Minuten-Präsentation, um seine prekäre Lage und Bitte um Unterstützung zu formulieren.

Offenheit trifft bei Ferrit auf offene Ohren und 28 Hände notierten sich die Suchaufträge und schritten zur Tat.

Das Bewusstsein, obwohl Einzelunternehmer, nicht als Einzelkämpfer dazustehen, sondern ein professionell und menschlich verlässliches Team um sich zu haben, zeichnet FERRIT aus.



Der heiße Draht zum Papst

Florian Fundeis, Exekutivdirektor der Region Regensburg, bekam eine ganz besondere Empfehlung. Diese brachte ihm zwar nicht mehr Umsatz, dafür seiner Tochter enorm viel Freude.

Aber der Reihe nach: Florians Tochter Ann-Christin bekam im Zuge ihrer Kommunion eine Rom-Reise geschenkt. Dabei aktivierte Florian sein BNI-Netzwerk in Rom und suchte einen direkten Kontakt zum Papst, um seine Tochter mit einer Privataudienz beim Heiligen Vater zu überraschen.

Unglücklicherweise gab es in der Woche der Rom-Reise keine Privataudienzen. Doch dank dem zuverlässigen Kontakt zu einer Chapterdirektorin in Rom konnte Florian einen schriftlichen Segen zur heiligen Kommunion, unterschrieben vom Papst, für Ann-Christin besorgen.

Nach ein paar Tagen bekam die Familie Fundeis eine Rolle mit der Post, in der ein Pergament mit Unterschrift des Heiligen Vaters war.

Chapter unterstützen und spenden



Mehr als nur ein Netzwerk – Unternehmer helfen aktiv

Nachdem das 31 Unternehmer starke BNI-Chapter MORGENSTUND in Bonn von dem Schicksal der kleinen Amelie erfahren hatte, ließ sie es sich nicht nehmen, 600 Euro auf das DKMS-Konto der Siebenjährigen zu überweisen. Denn das an Blutkrebs erkrankte Mädchen hat in ihrem Leben noch so einiges vor. Eine Stammzellenspende ist für das Mädchen aus Brühl die einzige Chance, das zu erleben. Doch jede Typisierung kostet die Deutsche Knochenmarkspenderdatei (DKMS) 50 Euro, daher zählt für die Leukämiekranken auch weiterhin jeder Euro.

Spender gesucht

Für Amelie zählt aber weiterhin jeder Tag! Doch einen »genetischen Zwilling« zu finden, ist nicht einfach. Umso wichtiger ist da die Registrierung möglichst vieler Menschen. Und so haben sich einige Unternehmer der BNI-Gruppe MORGENSTUND zusätzlich bei der DKMS (www.dkms.de) als Spender aufnehmen lassen. Das DKMS-Spendenkonto von Amelie lautet:

IBAN: DE61 5705 0120 0000 2131 65
BIC: MALADE51KOB

Unternehmer des BNI-Chapters MORGENSTUND aus Bonn unterstützen die kleine Amelie

Foto: © Christian Belzer

Partnerdirektor Thomas Knapp (vorn rechts) unterstützt mit seinen BNI-Kollegen aus Niederösterreich das Haus Lichtbogen in Amstetten, ein Projekt von ARGE Sozialdienst Mostviertel.

Foto: © FotoLois.com, Alois Spandl



Franz Schuster stellte sofort für die Patientin kostenlos ein Klimagerät zur Verfügung.

Unternehmensübergreifende Hilfe in Niederösterreich

Physiotherapeutin Tamara Haas vom neugegründeten Chapter JAGUAR in Wiener Neustadt (Niederösterreich) bat ihre Bundeslandkollegen per E-Mail um Hilfe. Eine schwerkranke Patientin hatte extreme Probleme mit der langandauernden Hitzeperiode in diesem Sommer und benötigte dringend ein Klimagerät, um halbwegs menschenwürdig die letzte Strahlentherapie zu überleben. Innerhalb weniger Minuten meldete sich Franz Schuster (Chapter ZORRO) und stellte ihr ein mobiles Klimagerät unbegrenzt zur Verfügung.



Chapter spenden für psychisch erkrankte Menschen

70 Unternehmer der vier niederösterreichischen Chapter (OSTARRICHI, MITTELPUNKT, LICHTBOGEN UND KOMPETENZ) im westlichen Mostviertel trafen sich zu einem Vernetzungstreffen und überbrachten dabei eine Spende in Höhe von 3.375 Euro an die Vertreter vom Haus Lichtbogen. Im Haus Lichtbogen finden psychisch erkrankte Menschen neben einer Wohnstätte auch Betreuung und eine sinnstiftende, tagesstrukturierende Beschäftigung.

»Soziales Engagement wird in unserem Netzwerk generell großgeschrieben und ist eine wichtige Komponente in unserer täglichen Zusammenarbeit. Wir sind über die Namensgleichheit mit dem BNI-Chapter auf dieses Projekt aufmerksam geworden und es war uns ein Anliegen, die dort betreuten Menschen mit der Finanzierung von Shiatsu- und Hunde-Therapien zu unterstützen.«, sagt IT-Unternehmer und BNI-Partnerdirektor Thomas Knapp.

Mandy Gille nimmt sich die Natur als Vorbild. Das natürliche Wasser hat einen reinen schadstofffreien Charakter.
Foto: © Tino Ranftl



Technologischer Fortschritt, Montage und Service zuverlässig aus einer Hand

Vertrauensaufbau durch Vieraugen-gespräche

Im November 2014 startete Mandy Gille beim Chapter BRUCKNER in Wien. Ihrem Naturell entsprechend mit Vollgas, nur keine halben Sachen machen. Mandys erste Ziele: möglichst schnell alle Chapter-Mitglieder kennenzulernen und andere Chapter zu besuchen, um den USP ihrer Firma näherzubringen. Auf insgesamt 68 1-2-1-Gespräche, 44 Empfehlungen und rund 14.000 Euro gegebenen Umsatz schaffte sie es vom Beginn ihrer Mitgliedschaft innerhalb von fünf Monaten. Dadurch konnte sie viel Vertrauen für ihre in der Wasseraufbereitungsbranche tätige Firma erzielen. »Es gab in jedem einzelnen Vieraugen-gespräch Überraschungsmomente, viele konnten es nicht glauben, dass es sich um ein österreichisches Unternehmen mit eigener Produktion, Handel und Service handelt«, so Mandy. Inzwischen ist sie im

Mitgliederausschuss und hat auch die Funktion des Medienkoordinators übernommen. Der wichtigste Benefit für Mandy sind die vielen Multiplikatoren, die sie durch das Netzwerk kennenlernen konnte – und natürlich der zusätzliche Umsatz.

Kontakt:
Mandy Gille
xiquell GmbH
Chapter BRUCKNER, Wien
+43-699-1171-0929
mandy.gille@xiquell.com
www.xiquell.com

- 68 1-2-1-Gespräche
- 44 Empfehlungen
- 14.000 Euro gegebener Umsatz



Neue Sujets für unsere Bilddatenbank

Wir haben diesen Sommer unsere BNI-Bilderwelt um weitere insgesamt 33 Bilder erweitert. Bei den neuen Bildern haben wir jüngere BNI-Unternehmer bei einem Fotoshooting in Wien vor die Kamera gebeten, um mit den Bildern verstärkt auch eine »jüngere« Zielgruppe anzusprechen. Für die unterschiedlichen Anwendungsgebiete sind die Fotos in verschiedenen Auflösungen angelegt, 72 dpi (für das Internet), 150 dpi (Print kleinflächig) und 300 dpi (Print großflächig). Die Bilder können somit sowohl im Print- als auch im Onlinebereich eingesetzt werden und werden auch auf unseren Social Media-Kanälen verwendet.

Die Bilder aus der »alten« Bilderwelt sind natürlich weiterhin verfügbar, unter demselben Link.

Link <http://www.bni.de/bilderwelt>





Erfolg mit neuem Verkaufskonzept

Ralf Deuschle geht neue Wege beim Autoverkauf. Der erfahrene Verkaufsprofi begleitet und unterstützt Firmen und Privatpersonen bei der Beschaffung oder Vermarktung ihrer Fahrzeuge. Jeder, der keine Zeit oder keine

und strebe nun im zweiten Jahr bereits das Ziel an, welches ich laut Businessplan erst nach ca. 5 Jahren erreichen sollte. Zusätzlich kann jeder seinen Bekanntheitsgrad und die Art seiner Dienstleistung durch ein riesiges

Business Plan für das erste Jahr

Planzahlen

Fahrzeugbeschaffung: 70 Fahrzeuge
40 Neu- und 30 Gebrauchtwagen

Fahrzeugvermarktung: 25 Gebrauchtwagen

Umsetzung

120 Fahrzeuge

75 Neu- und 45 Gebrauchtwagen

35 Gebrauchtwagen

Ahnung vom Fahrzeugkauf hat, kann seine Dienstleistung und Hilfe in Anspruch nehmen und dadurch einfach und bequem zu seinem neuen oder gebrauchten Fahrzeug kommen. Er verhandelt die Preise, prüft den Zustand, holt Vergleichsangebote ein und macht die komplette Abwicklung.

Die Frage, die sich Ralf stellte, war: Kann mich das Netzwerk bei der Umsetzung meines neuen Konzepts unterstützen? Es konnte und das in einem Ausmaß mit dem er nicht gerechnet hatte. »Ich habe mein erstes Jahresziel, das in meinem Businessplan ausgewiesen war, bereits übertraffen

Vertriebsteam je nach Wunsch regional oder aber überregional streuen. Dies schlägt sich sehr schnell in Ergebnissen und aber auch positiven Erträgen nieder«, fasst Ralf seine Erfahrungen zusammen. Aufgrund der vielen Aufträge konnte Ralf bereits zwei Teilzeitkräfte einstellen. Zusätzlich wurde am 1. Juni 2015 die Firma Fahrzeug Helden gegründet. Dahinter steckt ein Lizenznehmermodell. In Zukunft werden deutschlandweit Lizenznehmer nach demselben Modell arbeiten wie Ralf bei Deuschle Car Consulting.

Kontakt:
Ralf Deuschle
Deuschle Car Consulting
Chapter POLLUX, Waiblingen
+49-(0)7183-38-90-354
ralf.deuschle@deuschle-cc.de
www.deuschle-cc.de



Geschäfte auf dem Schiff

Einen besonderen Ort um das vierjährige Bestehen zu feiern, wählte das Chapter SCHMITTENHÖHE. 90 Salzburger UnternehmerInnen, Besucher und Interessierte begaben sich dabei auf die MS Schmittenhöhe auf den Zeller See. Unter den Gästen war auch Peter Padourek, Bürgermeister von Zell am See, der in seinem Beitrag u. a. hervorhob, wie BNI die regionale Wirtschaft zusammenhält, Synergieeffekte schafft und stärkt. Zusätzliche Unterstützung kam aus dem befreundeten BNI-Chapter DÜRRNBERG bei Hallein. Die 20-köpfige Besuchergruppe zeigte die Möglichkeiten und Vorteile der überregionalen Vernetzung auf.



Mit BNI die Traumfirma gegründet

Michael Leipold wagte den Sprung – sein Chapter gab ihm den nötigen Drive.

BNI-Unternehmer führen gut gehende Unternehmen. Bei manchen entwickelt sich aber eine zweite Leidenschaft. Wer wagt es, aus der Leidenschaft ein Business zu machen? Wer hat den Mut, ein profitables Unternehmen hinter sich zu lassen und ins kalte Wasser zu springen? Michael Leipold hatte den Mut – und sein Chapter steuerte die fehlende Expertise bei.



BNI begeisterte den spezialisierten IT-Fachmann schon als Kerngruppe: Nach wenigen Wochen bekam er einen Kontakt, den er sich schon lange ersehnte. Als er dann sein zweites Unternehmen – WoodHeroes – gründete, waren es die Kooperationen und die persönlichen Beziehungen, die ihm den Start möglich machten: »Die Marketingagentur entwickelte einen Auftritt, der genau zu mir passt. Mitglieder sorgten dafür, dass die Aufbauanleitungen einfach sind und ein Verkaufstrainer über-



nahm Teile des operativen Verkaufs. Heute liefere ich die Ware palettenweise nach Frankreich und in die USA. Wo sonst hätte ich so vertrauenswürdige Kooperationspartner gefunden?»

Michael Leipold verfolgt seine Vision: »Nachhaltiges, giftfreies Spielzeug, das die Fantasie der Kinder fördert, auch für große Kinder. Ich will mit gutem Gewissen Spielzeug in Europa produzieren. Die Idee, dass ein indisches Kind für unseren Spaß schuftet muss, ist schrecklich.« Die Produktion der »Holz-Helden« erfolgt ausschließlich mit europäischen Partnern, der Transportweg wird kurz gehalten und die Verpackung besteht aus recyceltem Material ohne Plastik.

Doch was macht er nun mit der IT-Firma? Auch dort verlassen sich Mitarbeiter und Kunden auf ihn. Glücklicherweise gab es im Chapter eine zweite IT-Firma, mit einer anderen Spezial-



sierung. Dessen Eigentümer, ein junger Unternehmer, überlegte schon lange, wie ein risikoarmes, nachhaltiges Wachstum gelingen könne. Da beide einander von der Arbeit im Chapter her gut kannten und sich vertrauten, waren die Gespräche rasch erledigt: An einem Mittwochmorgen wurde nach dem BNI-Meeting der Fusionsvertrag unterzeichnet. Heute steht Michael Leipold weiterhin mit seiner Expertise zur Verfügung, hat aber seine Zeit für seine Leidenschaft. »Wir überlegen schon die Anschaffung weiterer Laserschneidgeräte – denn die Nachfrage ist enorm. Ohne mein BNI-Team wäre das nie möglich gewesen.«

Kontakt:
Michael Leipold
WoodHeroes GmbH – Holzspielzeugerzeugung
Chapter UHRTURM, Graz
+43 699 13 24 25 61
leipold@woodheroes.at
www.woodheroes.at



Manfred Eilmannberger (3.v.r.) baute im Rekordtempo ein Chapter auf

Vom Anstecker zum eigenen Chapter – in nur 8 Wochen

Manfred Eilmannberger ist Schreiner und Mitgründer des oberösterreichischen Chapters MÜHL-VIERTEL. Zum ersten Mal wurde Manfred Eilmannberger bei einem Seminar zum Thema »Geobiologie & Strahlenschutz« durch einen kleinen goldenen BNI-Anstecker am Sakko des Vortragenden auf BNI aufmerksam. Die positiven und begeisterten Meinungen einiger Seminarkollegen über BNI machten den Spezialisten für Küchen- und Wohnraumplanung und seine Gattin neugierig, was das Unternehmernetzwerk konkret zu bieten hat. »Ich fühlte mich sofort angezogen von der Idee, so ein Netzwerk auch in meiner Heimat im Mühlviertel in Oberösterreich zu etablieren«, so Manfred.

Schnell erkannte er das Potential des Unternehmernetzwerks. Da das nächste vorhandene Chapter rund 60 Kilometer weit entfernt war, stand der Entschluss fest: »Wir gründen eine Gruppe im Mühlviertel!« Gesagt, getan, acht Wochen, nachdem er zum ersten Mal von BNI gehört hatte, fand bereits das erste BNI-Frühstück der Gruppe MÜHL-VIERTEL statt.

Bei diesem wurden auch schon die ersten Empfehlungen, für ein Bauprojekt in Wien, im Gesamtwert von 80.000 Euro an die Gründungskollegen weitervermittelt. Die Region Mühlviertel zeigte gleich großes Interesse an dem Unternehmernetzwerk. So konnten innerhalb der ersten 3½ Monate bereits rund 2 Millionen Euro Umsatz erzielt werden. Für Manfred hat sich sein großes Engagement ebenfalls rentiert, über 200.000 Euro hat er bereits als zusätzlichen Umsatz erwirtschaften können.

»BNI ist Netzwerken mit Erfolgsgarantie. Und nicht nur in Hinsicht auf wirtschaftlichen Erfolg bringt BNI Unternehmer weiter. Durch die regelmäßigen Frühstückstreffen, gemeinsame Aktivitäten im Chapter und das Zusammenarbeiten der Mitglieder bei Projekten haben sich tragfähige Freundschaften gebildet, die auch im Privatleben wertvoll geworden sind«, fasst Manfred wesentliche Vorteile zusammen.

Kontakt:
Manfred Eilmannberger
Eilmannberger GmbH
Chapter MÜHL-VIERTEL, Rohrbach
+43-(0)72-894-00-83
office@eilmannberger.at
http://eilmannberger.at



Monika Kiefersbeck wurde im Mai für ihre 5-jährige Mitgliedschaft von den Exekutivdirektoren Michael Morgott (l.) und Oliver Trustaedt ausgezeichnet. Foto: © Mathis Beutel

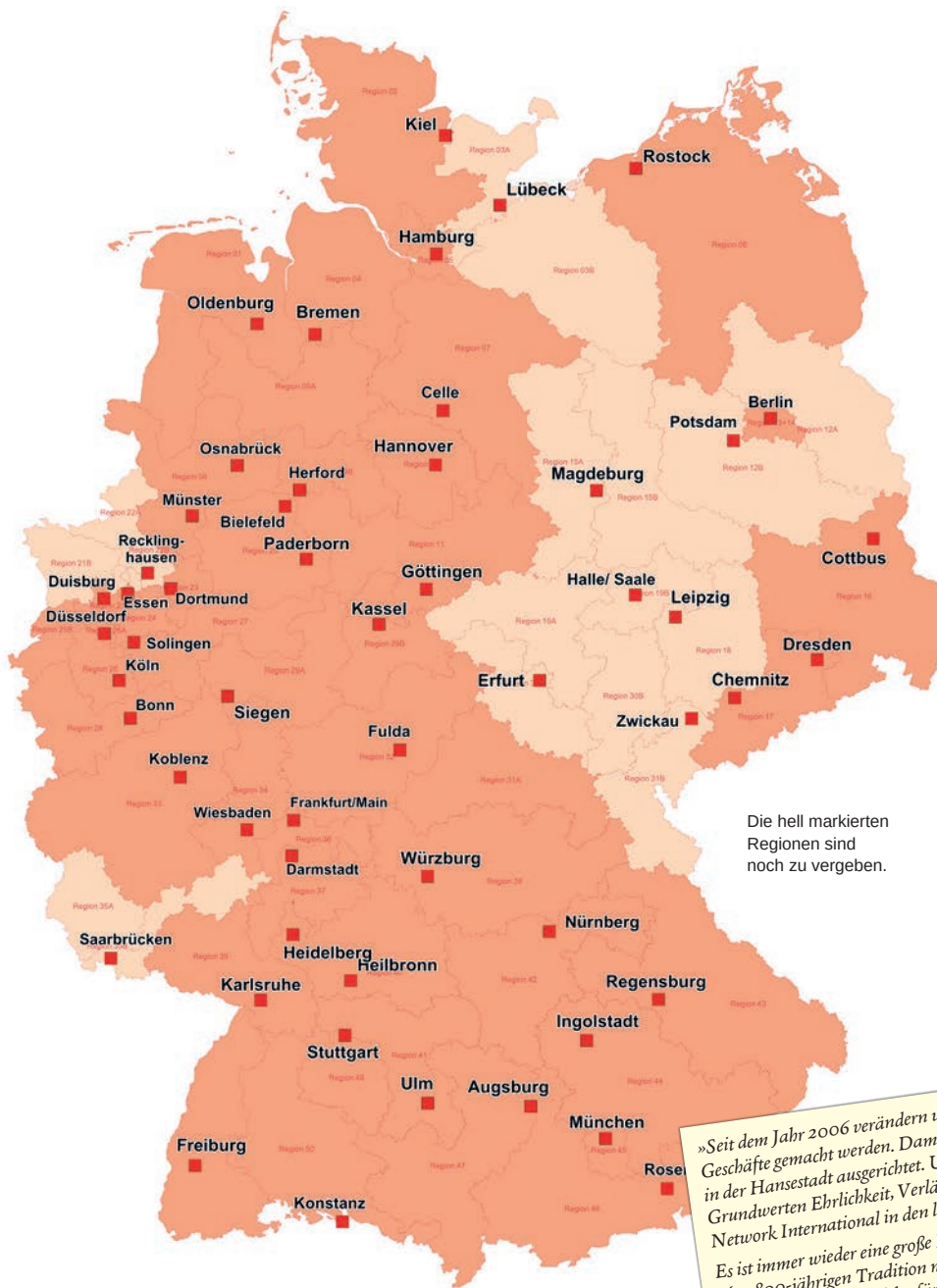
30 neue Kunden durch Vertretung

Chapterkollegen zu vertreten zählt sich echt aus, das kann auch Monika Kiefersbeck bestätigen. Als sie das Chapter TIGERAUGE in der Gründungsphase besuchte, traf sie gleich beim Eingang einen Kollegen, der die DVAG (Deutsche Vermögensberatung) vertrat. Aus dem daraus resultierenden Gespräch ergab sich für Monika die Möglichkeit, einige Partner der DVAG als Coach für Beziehung und Business zu unterstützen. Aus dieser einen Empfehlung sind über 30 Kunden geworden, die Monika wiederum regelmäßig weiterempfehlen und ihr einen vierteljährlicher Umsatz von rund 25.000 Euro einbringen.

»BNI ebnete mir den Weg als Coach zu den Unternehmern. Heute sind 90 % aller Kunden Geschäftsleute. Mein Umsatz hat sich in den vergangenen zwei Jahren verdreifacht, 70 % davon kamen dabei von Einnahmen über BNI«, so Monika, die seit über fünf Jahren beim Unternehmernetzwerk ist.

Kontakt:
Monika Kiefersbeck
Coach für Beziehung & Business
Chapter SERPENTIN, Freising
+49-(0)8123-908-980-1
Kiefersbeck.Monika@t-online.de
http://www.kiefersbeck.de/6-brucken-prinzip/

BNI sucht Franchise-Partner in Deutschland



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

Empfehlen Sie uns Partner, die gerne eine BNI-Region aufbauen wollen und können.

Wir suchen Unternehmer, die nachweislich erfolgreich sind und für ihre weitere Entwicklung eine anspruchsvolle Aufgabe suchen.

Wir bieten eine starke Marke und
einen immensen Pool an Know-how.

Wir suchen aktuell noch
Franchise-Partner für

- Erfurt
- Halle
- Leipzig
- Lübeck
- Magdeburg
- Potsdam
- Recklinghausen
- Saarbrücken
- Zwickau

Anregungen, Empfehlungen und Tipps nehmen wir gern entgegen unter info@bni-no.de oder direkt per Telefon unter +49-711-89660460.

www.bni.de

»Seit dem Jahr 2006 verändern wir in Hamburg die Art und Weise, wie auf der Welt Geschäfte gemacht werden. Damals wurde im April das erste BNI-Unternehmertreffen in der Hansestadt ausgerichtet. Und in bester hanseatischer Tradition, beruhend auf den Grundwerten Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, Verantwortung und Treue, ist das Business Network International in den letzten Jahren in Hamburg kontinuierlich gewachsen. Es ist immer wieder eine große Freude, zu sehen, wie die hanseatischen Werte mit ihrer über 800-jährigen Tradition mit dem BNI-Konzept harmonisieren und was sich daraus für Möglichkeiten und Erfolge für die im Netzwerk engagierten Unternehmer, Selbstständigen, Freiberufler und Vertriebsverantwortlichen erschließen. Es erfüllt mich immer wieder aufs Neue mit Stolz, Unternehmer aus der Region mit dem BNI-Franchisesystem dabei zu begleiten, noch erfolgreicher werden zu können, sich neue Märkte zu erschließen und auch nachhaltig unternehmerisch zu wachsen.«

Tim Komischke

Impressum

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

Herausgeber

Michael Mayer
Harald Lais
Nationaldirektoren
Österreich und Deutschland

Telefon BNI
+49-711-89660460 (D)
+49-711-89660461 (A)
Telefax zentral:
+49-711-89660470
kontakt@bni-no.de
www.bni.de

Chefredaktion

Robert Nürnberger
+49-711-89660461
r.nuernberger@bni-no.de

Mitarbeit

Jennifer Wittauer
Michael Troll

Gestaltung und Satz

TypoKonzept

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