



Unternehmensaufbau dank BNI – der positive Einfluss

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

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

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

Innerhalb kurzer Zeit lernte ich viele Menschen kennen

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

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

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

Alles lief gut. Und dann änderte sich die Lage.

Stürmische Zeiten und Lebenskrise

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

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

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

Wie hat mir BNI geholfen?

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



Neues Geschäftsfeld: SegelCoaching entstand

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

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

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

Bootsverkauf bei Mitglieder-Erfolgs-Training (MET)

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

Ein Zwischenfazit – der positive Einfluss von BNI

Nach über 5 ½ Jahren kann ich eine Bilanz ziehen, was mir BNI bisher gebracht hat:

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

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