

NICHT FÜR € 1 MILLION WÜRDEN ICH MEINE POSITION FREIGEBEN

Diesen Wert beziffert Geschäftsführender Gesellschafter Stephan Wolff von der pixabit GmbH aus Leonberg beim letzten Networking-Workshop in Stuttgart. Für ihn ist BNI DAS Marketingprogramm.

Die pixabit GmbH ist eine junge dynamische Firma, die zwischenzeitlich 9 Mitarbeiter hat. Beständiges Wachstum lässt sich nur über bewährte Strukturen und Prozesse und ein funktionierendes Team erreichen. Durch guten Service, Zuverlässigkeit und Vertrauen, das in der IT-Branche überlebenswichtig ist, hat sich die pixabit GmbH nicht nur einen treuen Kundenstamm erarbeitet sondern gewinnt immer neue Kunden hinzu.

Neue Kunden gewinnt Herr Wolff jetzt auch durch seine wöchentlichen Treffen im BNI Chapter CUBE. Dabei sind nicht hauptsächlich die Empfehlungen innerhalb der Gruppe interessant, sondern der Kontakt zu externen Firmen. Die Chaptermitglieder werden somit für ihn zu wichtigen Multiplikatoren.

„...langfristiges Interesse, kontinuierliche Zusammenarbeit mit allen Beteiligten, den anderen als Partner sehen und Lösungen anbieten...“ das sind wichtige Merkmale für den Geschäftsführer. Die Umsätze sind schon bereits 3 Monate nach dem Start des Chapter CUBE deutlich gestiegen, womit sich der Jahresbeitrag schon zigfach gerechnet hat. Nicht nur die monetären Argumente

sprechen aber für BNI sondern auch die „soft-facts“ wie Spass, Marketingfokus, Coaching sowie Erfahrungs- und Strategiaustausch. „Es wäre eine verpasste Chance, meine geleistete Aufbauarbeit nach 6 oder 12 Monaten über Bord zu werfen. Ich weiß, dass ich über BNI kontinuierlich gutes Geschäft generieren werde – auch wenn es Zeit und Arbeit kostet – aber es heißt ja auch Networking.“●

Kontaktieren Sie:
Stephan Wolff
Tel +49 7152-9070821
stephan.wolff@pixabit.de