

UNTERNEHMEN | PERSONEN

**Produkte, Service
und immer eine gute Idee.**

Schläuche · Armaturen · Dichtungen
Kunststoffe · Gummiprofile · Formteile
eigene Fachwerkstatt · Hitzeschutz
Persönliche Schutzausrüstung
Lärmschutz

telle
Erwin Telle GmbH

Sigmundstraße 176
90431 Nürnberg
☎ (09 11) 657 17-0
Fax (09 11) 657 1728
E-Mail info@telle.de
Internet: www.telle.de



rainer hofmann
Sonnenschutzsysteme
Markisen — Jalousien

Trubachweg 26
90449 Nürnberg - Gebersdorf
Tel. 09 11 - 68 23 24
Fax 09 11 - 68 56 33
info@hofmann-sonnenschutz.de
www.hofmann-sonnenschutz.de
Besuchen Sie unsere Ausstellung!

SCHATTEN
gewünscht?

**LOHBECK & PARTNER
RECHTSANWÄLTE****JUST®**

FORDERUNGSMANAGEMENT
Konzept zur anwaltlichen
Forderungsbeitreibung

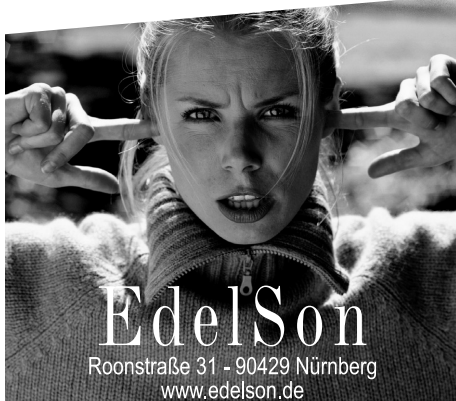
Hornschruchpromenade 7 · 90762 Fürth

Tel. (09 11) 74 92 10

Fax (09 11) 77 53 91

info@lohbeck.net · www.lohbeck.net**Haben Sie Stress
mit den Ohren?**

Professionelles Retraining bei Tinnitus.
Rufen Sie uns kostenfrei an: **0800 - 333 57 66**



EdelSon
Roonstraße 31 · 90429 Nürnberg
www.edelson.de

Bauhaus

Projekte in Franken und Dubai

„Wir bieten kein Retrodesign und keine fränkische Architektur“, betont Ulrich Liebe, Geschäftsführer der Nürnberger Bau-trägergesellschaft Bauhaus Liebe & Partner. „Bauhaus steht für eine Architektur mit klaren Formen aus Glas und Stahl.“

Im Jahr 2006, dem dritten vollen Geschäftsjahr, verbuchte das Unternehmen nach Aussage Liebes ein Umsatzplus von über 50 Prozent auf über 13 Mio. Euro. Dazu beigetragen habe eine klare Markenpolitik. „Moderne, zeitgemäße Architektur in guten Lagen“, so beschreibt Liebe die Positionierung des Unternehmens. Derzeit wird u.a. der „Rehgarten“ im Nürnberger Stadtteil Rehhof realisiert, eine familienfreundliche Wohnanlage mit gehobener Ausstattung. Zu den wichtigsten Projekten gehöre derzeit das fünfstöckige Objekt „Core City“ in den Sebalder Höfen. Andere Vorhaben entstehen in Nürnberg-Erlenstegen, Erlangen und Fürth-Dambach.

Ein Zufall soll dem Unternehmen mit derzeit zehn Mitarbeitern weiteres Wachstum bescheren. Eigentlich wollte Liebe im

Mittleren Osten die Werbetrommel für seine mittelfränkischen Objekte rühren. Das Interesse der betuchten Araber blieb aber aus. Dafür lernte er aber einen Deutschen kennen, der für Nürnberger Baukultur in



Geschäftsführer Ulrich Liebe.

Dubai warb. Nun soll im laufenden Jahr dort eine Wohnanlage mit 44 Einheiten entstehen. Das Engagement in Dubai werde in Partnerschaft mit einem örtlichen Architekturbüro realisiert.

tt. ■

www.bauhaus-bautraeger.de

BNI

Netzwerk für Geschäftsempfehlungen

„Das Netzwerk ist für all diejenigen interessant, die mehr Geschäft machen wollen“, beschreibt Christiane Zahn die Organisation für Geschäftsempfehlungen. Gemeint ist das BNI, das Business Network International mit amerikanischem Ursprung, das Anfang Februar als „BNI-42“ von der neuen Regionaldirektorin in Nürnberg aus der Taufe gehoben wurde.

Wer im BNI Mitglied wird, verpflichtet sich, wöchentlich an den Business-Frühstücken teilzunehmen. Dieses systematische Networking solle dazu beitragen, zusätzliche Aufträge zu generieren. Im BNI-42 finden sich Maler genauso wie Rechtsanwälte, Heilpraktiker und Netzwerkbetreiber. Zugelassen sind Geschäftsführer oder leitende Angestellte und zwar immer nur ein Vertreter pro Branche. Dadurch sollen der vertrauensvolle Austausch gestärkt und die Gefahr des Konkurrenzkampfes verhindert werden. Zur Auftaktveranstaltung, so Zahn, hatte das regionale „BNI-Chapter Peter Henlein“ bereits 20 Mitglieder, rund 100 Interessenten nutzten die Gelegenheit zur Information. Angesichts des regen Interesses gebe es mittlerweile bereits eine zweite Gruppe, das „Chapter Dürer“.



Christiane Zahn

Die Mitgliedschaft besteht zunächst nur für ein Jahr. In dieser Zeit treffen sich die Mitglieder verpflichtend einmal die Woche. Start ist um 6.45 Uhr, dann wird bis 7.11 Uhr offen „genetzwerkt“. Man spreche über sich, sein Unternehmen und seine Kunden. Pünktlich um 7.12 Uhr beginne dann die Regelagenda bis 8.30 mit einer straffen Tagesordnung. In dieser Zeit steht etwa der Austausch von Visitenkarten an oder eine 60-Sekunden-Selbstpräsentation. Eine weitere Regel: Jedes Mitglied müsse immer alle Visitenkarten seines Chapters mit sich tragen, um bei passender Gelegenheit einen Kontakt direkt empfehlen zu können.

Die Entstehung des BNI geht auf den Berater Ivan Misner in den USA zurück, der 1985 seinen einzigen Kunden überraschend verlor. Da er u.a. seine Hypothek bezahlen musste, griff er auf sein persönliches Netzwerk zurück. Aus einem ersten Abendessen sind zunächst regelmäßige Treffs entstanden, bevor sich dann der Netzwerk-Gedanke entwickelte und BNI als weltweites Franchise-Modell konzipiert wurde.

tt. ■

www.bni-42.de