Apella-Vorstand Harry Kreis, Sven Doberitzsch, freier Versicherungsmakler und BNI-Mitglied, Harald Lais, BNI-Nationaldirektor Deutschland-Österreich (v.l.n.r.). Foto: R. Mundzeck

BNI ist Erfolgsweg für Versicherungsmakler

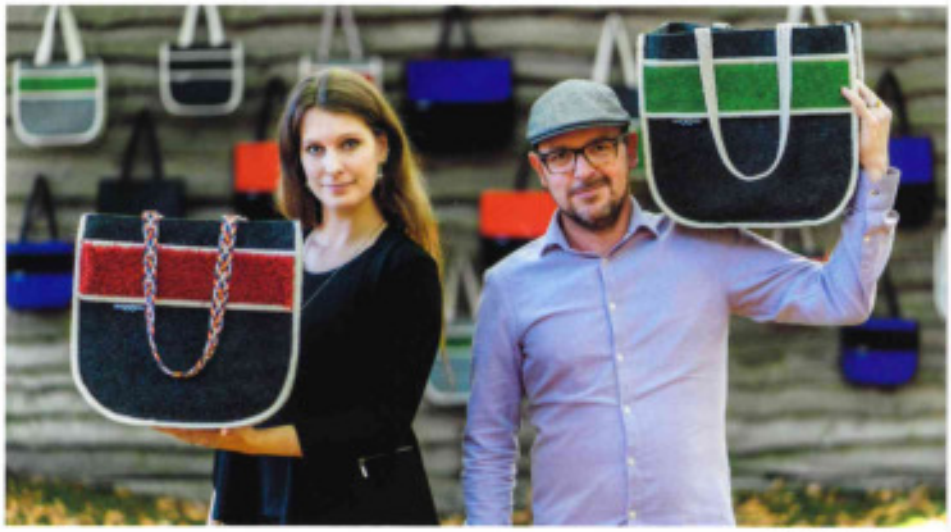
Wie durch BNI neue Kontakte gewonnen und Umsätze gesteigert werden können, stellte Nationaldirektor Harald Lais den Teilnehmer des Apella-Jahresauftaktes Mitte Januar in Fleesensee/ Mecklenburg-Vorpommern vor. Und stieß dabei auf breites Interesse der Makler, ein Unternehmerteam zu besuchen. »Der Versicherungsmakler zählt in unserem Netzwerk zu den Top 5 häufigsten Fachgebieten. Die Nachfrage ist enorm und dies mit gutem Grund. Versicherungsmakler machen mit Hilfe ihres Unternehmensteams gute Umsätze und erweitern ständig ihren Kundenstock«, erklärt Harald Lais.

Riesiges Leistungsrepertoire und vertriebliche Erfahrung

Apella hat alle Finanzdienstleistungen unter einem Dach. Die Partner vermitteln neben Versicherungen aller Art auch Investmentfonds und Immobiliendarlehen. Zugleich verfügt Apella über mehrere Tochtergesellschaften, die spezialisierte Unterstützung bereitstellen. Dazu gehört auch die bbvs GmbH, die verschiedene Dienstleistungen rund um die betriebliche Altersversorgung liefert. »Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz, das im vergangenen Jahr in Kraft trat, hat die Betriebsrente noch einmal frischen Schwung bekommen. Makler und Versicherungsvermittler treffen daher in letzter Zeit wieder häufiger auf Anfragen von Unternehmenskunden, die ihre betriebliche Altersversorgung auf- oder ausbauen wollen«, erklärt Apella-Vorstand Harry Kreis. Da seien die Apella-Partner in einer ausgezeichneten Ausgangslage, weil sie jederzeit auf die bbvs zurückgreifen können.

Sven Doberitzsch, BNI-Partnerdirektor in der Region Südost, ergänzt: »Die Idee BNI und Apella zusammen zu bringen, kam mir 2018. Die Art wie man bei Apella Veranstaltungen miteinander umgeht, die Herzlichkeit, die Nahbarkeit der Geschäftsführung, aber auch die Bereitschaft sich gegenseitig zu helfen, erinnerte mich an den Umgang bei BNI. Viele Apella-Makler sind Experten in bestimmten Bereichen und haben auch vertriebliche Erfahrungen, was für den Aufbau von neuen Gruppen einfach eine wesentliche Voraussetzung ist.«

https://home.apella.de



Näherin Elke Klare-Wecker, mit einer MAD OWL-Tasche

Designerin Anja (l.) Steinmann mit Carsten Fest

Fotos: Thorsten Hennig

Taschen aus Messeteppichen

Carsten Fest, Unternehmenschef der Senne Plastik GmbH, ist ein Mann mit Visionen, bei dem Themen wie Wiederverwertung und Umweltverträglichkeit keine bloßen Schlagworte sind. Eine konsequente Reststoffverwertung und die Umstellung des Betriebs auf Ökostrom waren der Anfang. Die neueste »Innovation« entstand mit PADERQUELLE-Chapterkollegen und Messebauer Uwe Friebe. Gemeinsam entwickelte man die Idee, aus kaum benutzten Messeteppichen nicht Wegwerfware, sondern stylische Taschen und (Auf)Bewahrer zu produzieren.

Die verrückte Vision wurde Wirklichkeit. Unter dem Label »MAD OWL« machen diese Taschen derzeit Furore bei Einzelhändlern, begeisterten Endkunden und verantwortungsbewussten Unternehmen. »Wer den Teppich seines Messestandes sichert, kann sich gern bei uns melden – und wir nähen nachhaltige Erinnerungen für Kunden und Mitarbeiter daraus«, regt Carsten an. Die Infrastruktur steht. Auf dem Betriebsgelände entstanden eine eigene Näherei, Digitaldruck- und Plotter-Möglichkeiten für die Produktion von Kleinserien. Zusätzlich herrscht in der Belegschaft eine ganz neue Aufbruchsstimmung, die sich schnell einig war: Kaum etwas kann die soziale und umweltbewusste Haltung des Unternehmens so ausdrücken wie MAD OWL – ein echtes Fair-Made-Label, das einen Großteil der Gewinne spendet.

Kontakt
Carsten Fest
Senne Plastik GmbH
Unternehmerteam PADERQUELLE, Region Nordwest
+49 (0) 5257 9891-13
E B.Fischer@senneplastik.de
www.senneplastik.de
www.madowl.de