

---

# NordExperten e.V.

## Organisationshandbuch



Mit diesem Handbuch sollen sich alle Menschen egal, ob männlich, weiblich oder divers angesprochen fühlen. Allein damit der Text angenehm zu lesen ist, haben wir die männliche Form gewählt.

---

**Stand 1.11.2022**

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Zweck des Handbuches</b>
<b>2</b>	<b>Allgemeines zur Organisation</b>
<b>3</b>	<b>60-sec.-Präsentation</b>
<b>4</b>	<b>15-Minuten-Vortrag</b>
<b>5</b>	<b>4-Augen-Gespräche</b>
<b>6</b>	<b>4-Augen-Gesprächsmatrix</b>
<b>7</b>	<b>Patenschaft</b>
<b>8</b>	<b>Empfehlungen / Umsätze / Kontakte</b>
<b>9</b>	<b>Vorbringen interner Kritik an einem Mitglied</b>

---

# Zweck des Handbuches

Ziel des Handbuches ist es, allen Mitglieder der NordExperten - insbesondere den neuen Mitgliedern- die Organisationsstruktur und die Abläufe der NordExperten-Treffen zum Nachlesen bereit zu stellen.

Unsere Treffen am Mittwoch sind generell immer gleich strukturiert. Immer Dienstags nach 11:00 Uhr wird der Ablaufplan für den folgenden Mittwoch per Mail an die Mitglieder versendet. Um den strukturierten Ablauf einhalten zu können, ist es erforderlich, sich an die vorgegebenen Zeiten zu halten, die per Zeitkarten mit den bekannten Ampelfarben durch ein Mitglied kontrolliert werden.

## **60-sek.-Präsentation:**

50 sek. Grüne Karte, 60 sek. gelbe Karte, 70 sek. rote Karte und Ende.

## **2 Minuten der Gäste:**

110 sek. grüne Karte, 120 sek. gelbe Karte, 130 sek. rote Karte und Ende.

## **15-Minuten-Vortrag:**

13 Minuten grüne Karte, 15 Minuten gelbe Karte, 16 Minuten rote Karte und Ende.

Nur wenn diese Zeiten eingehalten werden, kann der geplante Ablauf durchgeführt werden.

---

Die Basis der NordExperten sind die drei Säulen **kennen - mögen - vertrauen**.

Die wöchentlichen Treffen, 4-Augen-Gespräche und Aktivitäten wie Sommerfest, Weihnachtsfeier etc. dienen dazu, die drei Säulen möglichst schnell für alle Mitglieder aufzubauen.

Wie in jedem Verein lebt die gesamte Gemeinschaft von dem Engagement der Mitglieder. Dazu haben wir die Unterstützer-Teams installiert, in denen sich jedes Mitglied nach seinen Stärken einbringen kann.

Wir sind bestrebt, bei allem was wir tun, auf die Eigenverantwortlichkeit und Selbstdisziplinen der Mitglieder zu bauen. Die einzigen beiden Strafen, die es gibt, sind:

1. Handy klingelt während des NordExperten-Treffen - 5 € in das Sparschein (der Inhalt geht an die Mitarbeiter des Hotels).
2. Nicht rechtzeitig abgemeldet - 10 € die quartalsweise eingezogen werden.

# Allgemeines zur Organisation

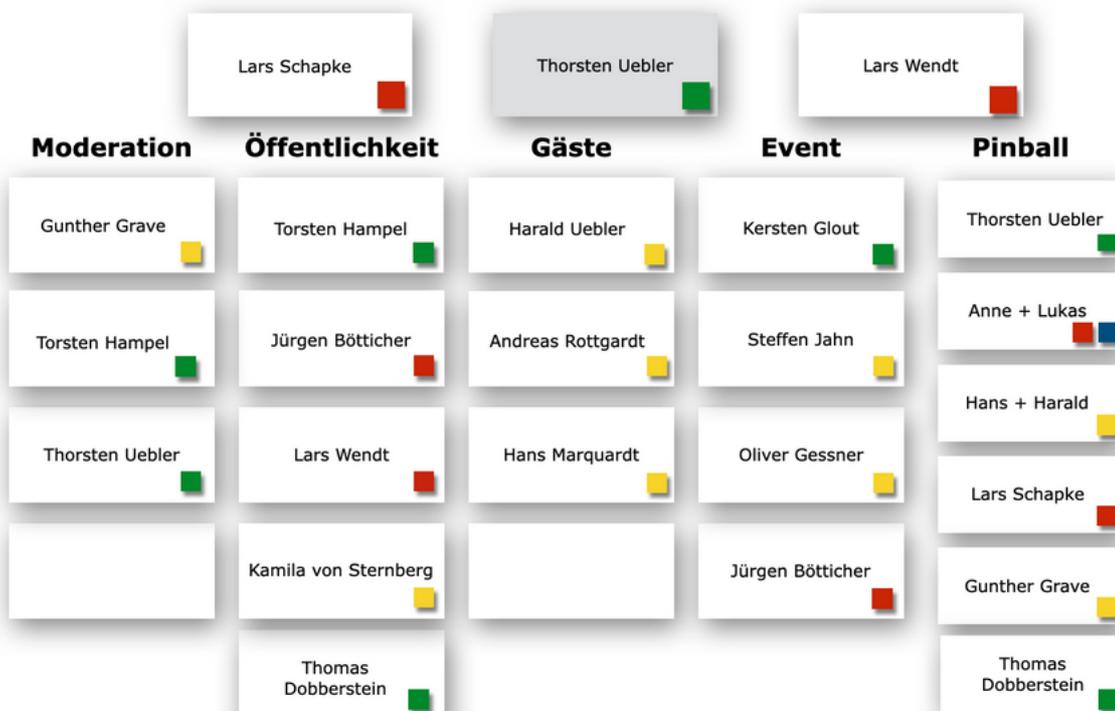
Der Verein NordExperten e.V. wird durch ein alle zwei Jahre gewähltes Präsidium nach innen und außen vertreten. Zur Unterstützung des Präsidiums gibt es Unterstützer-Teams. Jedes Team hat einen Sprecher, der an den monatlichen Sitzungen gemeinsam mit dem Präsidium teilnimmt. Kann der Sprecher nicht teilnehmen, nimmt möglichst ein anderes Teammitglied an dem Treffen, jeweils am 3. Mittwoch im Monat im Anschluß an das Netzwerk-Treffen, teil.

Die einzelnen Teams sind angehalten, sich ebenfalls regelmäßig zu treffen, um die Weiterentwicklung des Vereins und das beständige Wachstum des Vereins zu unterstützen. Ideen zur Weiterentwicklung werden zunächst im engen Kreis mit dem Präsidium besprochen. Erst dann werden die Mitglieder informiert.

## Organigramm



### Präsidium



copyright NordExperten e.V.

Mitgliederversammlung 10.08.2022

---

# 60-sec.-Präsentation

Die 60-sec.-Präsentation dient der kurzen Vorstellung der eigenen Unternehmerpersönlichkeit.

- Wer bin ich ?
- Was tue ich ?
- Was möchte ich von meinem Gegenüber ?

Sie muss inhaltlich sauber strukturiert sein, alle erforderlichen Informationen in einem professionellen Statement enthalten und kann als Klassiker bei kurzem Aufeinandertreffen (Elevator Pitch), auf Veranstaltungen sowie bei allgemeinen Begegnungen mit potentiellen Kunden angewandt werden. Jedes NordExperten-Mitglied sollte größten Wert auf eine professionelle 60-sec.-Präsentation legen, diese daher am Besten schriftlich erarbeiten, diese in den Mittwochs-Veranstaltungen erproben und sie gekonnt und stilsicher jederzeit vortragen können. Am authentischsten kommt diese rüber, wenn diese der Persönlichkeit des Mitgliedes entspricht und nicht aufgesetzt wirkt.

## **Inhalt ( und Zeitvorgabe ) sollten sein :**

1. Begrüßung des Gegenübers (der Gäste, des Gesprächspartners ) mit Blickkontakt (5 sec.)
2. Vorstellung der eigenen Person / des eigenen Unternehmens (5 sec.)
3. situationsbedingte Kurzinformation zur eigenen Unternehmerpersönlichkeit / dem Unternehmen (15 sec.)
4. eigene Spezialität / ggf. Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens / des Produktes (15 sec.)
5. gewünschter Kundenkontakt (10 sec.)
6. Slogan der Firma / der Person als Gedächtnisanker (5 sec.)
7. Verabschiedung ggf. mit Name und Firma (5 sec.)

Der Aufbau der 60 sec. ist eine „willkürliche“ Vorgabe. Es kommt darauf an, in kürzester Zeit (wie aus der Pistole geschossen), diese Informationen bereitzuhalten / vortragen zu können. Es gibt nichts unprofessionelleres, als wenn der Betreffende erst bei der Begegnung anfängt zu überlegen, was er sagen will. Die Zeitvorgabe ist einzuhalten (Ampel).

---

# 15-Minuten-Vortrag

Zu Beginn eines jeden Jahres wird die Liste der 15-Minuten-Vorträge vom Präsidium erstellt und allen Mitgliedern im internen Downloadbereich zur Verfügung gestellt. Sollten Mitglieder im Vorfeld bestimmte Wünsche zum Vortragsmonat oder schon Urlaub geplant haben, ist das Präsidium im Vorfeld zu informieren.

Der 15-min-Vortrag kann unterschiedliche Ziele und natürlich auch unterschiedliche Themen beinhalten:

## Das können sein:

- Eine ausführliche Vorstellung der eigenen Person / des eigenen Unternehmens
- Ein Fachvortrag zu einem ausgewählten Thema des eigenen Berufsbereiches zu halten ggf. eines aktuellen Themas von Interesse
- Ein Kombinationsvortrag mit einem NordExperten-Mitglied oder einem fremden Referenten
- Ein Vortrag zum Hobby oder Urlaub

Die Darstellungs- bzw. Präsentationsform ist frei. Es können alle Präsentationsformen, wie

- Folienvortrag
- Flipchart
- Bilder
- Pläne
- Freie Rede
- Vortrag

angewendet werden. Selbstverständlich können auch Präsentationsgegenstände eingesetzt werden. Die Zeitvorgabe ist einzuhalten (Ampel).

---

# 4-Augen-Gespräche

Diese dienen dem intensiven Kennenlernen jedes einzelnen Mitgliedes und sind daher sinnigerweise vor Ort zu führen, insbesondere, wenn es sich um einen Betrieb handelt.

Das visuelle Erfahren steht hierbei im Vordergrund. Wer den Betrieb / das Unternehmen des NordExperten-Mitgliedes besucht und erlebt hat, die Mitarbeiterstrukturen kennengelernt hat und die „Betriebsluft“ geschnuppert hat, kann sehr viel intensiver und aus eigenem Erleben eine Drittempfehlung aussprechen.

Gerade für neue Mitglieder besteht hier eine „Holschuld“. In den ersten Monaten der Mitgliedschaft sollte jede(r) Neue möglichst viele 4-Augen-Gespräche durchführen.

Die Anzahl der geführten 4-Augen-Gespräche wird in einer Ampel-Liste bei der Mitgliederversammlung präsentiert. Hiermit will das Präsidium die Wichtigkeit der 4-Augen-Gespräch unterstreichen.

Mögliche Gesprächsinhalte können anhand des Fragebogens auf der nächsten Seite erarbeitet werden. Wenn genug Zeit eingeplant wurde, führt der Besuchte ebenfalls sein 4-Augengespräch mit dem Besucher durch oder vereinbart seinerseits einen eigenen Besuchstermin beim Besucher.

Anschließend wird das 4-Augengespräch in der 4-Augengesprächsmatrix festgehalten.

Es gibt kein Zeitlimit für die Gespräche.

Der Fragebogen sollte als Protokoll des 4-Augengesprächs dienen.

# Fragebogen 4-Augengespräche

## Fragebogen 4-Augengespräche

<b>Datum :</b>	<b>Beginn :</b>	<b>Ende :</b>
<b>Name Mitglied :</b>	<b>Firma / Ort :</b>	<b>Berufskategorie :</b>
<b>Firmenstruktur / -organisation- / gröÙe :</b>	<b>Anzahl Mitarbeiter :</b>	<b>Typische Kundschaft :</b>
<b>Kernkompetenzen ( Hauptprodukte / Dienstleistungen ) :</b>		
<b>Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal ( USP ) / wichtigstes Verkaufsargument ( warum sollen andere ausgerechnet Ihre Produkte / Dienstleistung kaufen bzw. in Anspruch nehmen ) ?</b>		
<b>Welche Firma aus welcher Branche wäre ein guter Kunde für Sie ?</b>		
<b>Wie könnte ich <u>Sie</u> bei meinen Kunden ins Gespräch bringen ? Was wäre ein guter Aufhänger / Einstieg ) :</b>		
<b>Meine persönlich / besondere Frage :</b>		

---

# Patenschaft

Zur schnelleren und leichteren Einführung neuer Mitglieder in die Vereinsbesonderheiten (Internas) des NordExperten e.V. wird jedem Neumitglied ein erfahrener Pate zur Seite gestellt. Dieser soll:

- die Eingewöhnungsphase verkürzen
- die Ziele des Vereins, Rechte und Pflichten vermitteln
- helfen, sich schnell in die Gepflogenheiten des Vereins einzuleben
- die Tagesordnungspunkte der Veranstaltungen (60 sec. Präsentation, Empfehlungsrunde, 15-min-Vortrag etc.) erklären
- die Aufgaben der Fachgruppen sowie einzelner Funktionsträger erklären
- die Kommunikationsschienen (wer mit wem) verständlich machen
- Ansprechpartner für Fragen des Neumitgliedes sein.

Die Patenschaft ist keine Einbahnstraße. Das bedeutet, dass nicht nur der Pate Informationen weiter geben muss, sondern auch das neue Mitglied bei akuten Fragen direkt den Paten anspricht.

---

# Empfehlungen / Umsätze / Kontakte

Einer der wichtigsten Tagesordnungspunkte am Mittwoch ist die Empfehlungsrunde. Hier werden die in den Ständern auf den Tischen befindlichen Empfehlungs- / Umsatzkarten genutzt, um einem NordExperten-Mitglied eine Empfehlung auszusprechen oder einen Kontakt zu vermitteln (ggf. zu einem Unternehmer / Unternehmen, zu dem ein Kontaktwunsch ausgesprochen wurde).

Um Empfehlungen direkt bei der Entstehung zu dokumentieren, ist es empfehlenswert, immer ein oder mehrere Empfehlungskarten in den Verkaufsunterlagen zu haben. So kann die Empfehlungskarte direkt beim Entstehen der Empfehlung im Kundengespräch ausgefüllt werden. Es wird das Datum der Empfehlung eingetragen, von wem die Empfehlung stammt, an wen sie geht, um welchen Interessenten es sich handelt (mit Telefonnummer bzw. Adresse), ggf. unter Bemerkung, um was es geht. Gibt es Besonderheiten, z.B. Eiligkeit, kann dies unter Bemerkungen erfasst werden. Die Empfehlungskarte wird in der Empfehlungsrunde dem Empfohlenen übergeben, den anderen Mitgliedern erläutert.

Da es sich um eine Geschäftsanbahnung handelt, ist es wünschenswert, wenn diese Empfehlung in „würdevoller Form“ übergeben wird (so, wie wir das praktizieren). Das gleiche gilt für Kontaktanbahnungen.

Wenn die Empfehlung zu einem quantifizierbaren Umsatz geführt hat, wird dieser vom Empfohlenen auf der Empfehlungskarte ausgefüllt und in der Empfehlungsrunde (mit einer kurzen Erklärung) dem Moderator oder Vertreter übergeben. Die Empfehlungen sind ein Qualitätsmerkmal unseres Vereins, werden dokumentiert und lassen einen direkten Rückschluss auf das erfolgreiche Wirken unseres Empfehlungsmarketings zu.

Empfehlungen werden Grundsätzlich ohne einen Provisionsanspruch ausgesprochen. Unsere Grundprinzipien des gegenseitigen Vertrauens und der gegenseitigen Wertschätzung verlangen, dass diese Empfehlungen im Verständnis unseres Netzwerks ohne Profitgedanke ausgesprochen werden. Als Folge der 4-Augengespräche und des wöchentlichen Miteinanders wünschen wir uns auch, dass diese Empfehlungen rege ausgesprochen werden, substantiell sind (keine Luftnummern) und auf Gegenseitigkeit beruhen.

---

# Vorbringen interner Kritik an einem Mitglied

Sollte ein Mitglied,

- mit dem Umgang einer ausgesprochenen Empfehlung nicht zufrieden sein, d.h. der Kontakt wurde zu spät oder gar nicht den kontaktiert, vereinbarte Termine wurden nicht eingehalten oder die Empfehlung wurde schlecht umgesetzt,
- allgemeine Kritik über ein Mitglied vorbringen wollen,
- eine Leistung anbieten die zu Überschneidung mit der Leistung eines anderen Mitglieds führt,

hat das Mitglied das Präsidium umgehend persönlich darüber zu informieren.

Das Mitglied darf nicht über die vor genannten Punkte mit anderen Mitglied sprechen.

Das Präsidium wird mit den betreffenden Mitgliedern ein Schlichtungsgespräch führen.