



NORD  
EXPERTEN e.V.  
DAS UNTERNEHMER-NETZWERK

# NordExperten Marketingstrategie 2026

Stand: 26. Februar 2026

# Unsere Mission



Als Unternehmer-Netzwerk empfehlen wir unsere Experten zum Nutzen unserer Kunden, stärken uns untereinander auf Augenhöhe und engagieren uns lokal sozial.

Seit der Gründung 2012 gehen wir Mitglieder der NordExperten nach dem Motto: **„Zusammen sind wir stärker und widerstandsfähiger als allein“** an die jeweilige Arbeit. Unser regionales Netzwerk ist eine stabile Kooperation unterschiedlichster kleiner und mittlerer Betriebe, in der jede Branche nur einmal vertreten ist. Ziel der homogenen Gruppe ist es, bei wöchentlichen Business Frühstückten gemeinsam geschäftliche Kontakte zu knüpfen, diese nachhaltig zu pflegen und für Empfehlungsmarketing zu etablieren. Zusätzlich ist es unserem Netzwerk wichtig, sich sozial und in der Nachwuchsförderung zu engagieren.

# Ziele der Marketingstrategie



**B**ekanntheitsgrad erhöhen

**W**achstum

**P**rofilierung des Vereins

**Alle Optimierungsmaßnahmen sollen auf eines dieser Ziele einzahlen.**

# Kernthemen der Optimierung



Gästebetreuung revitalisieren

Sitzungspräsentation professionalisieren

Empfehlungsrate steigern, für Handwerker UND Dienstleister

Gästeanzahl erhöhen und Mitgliederzahl auf bis zu 40 erhöhen

Profilierung der Mitglieder in der Außendarstellung

Profilierung der Mitglieder während der Treffen

Gemeinsames soziales Engagement

Öffentlichkeitsarbeit als Verein auch für den Einzelnen und vice versa

Events und Ausstattung

Griffige Auflistung der Argumente pro NordExperten

Nutzung des Zugpferds PinBall

# Ziele detailliert



## Bekanntheitsgrad erhöhen

In den Zielgruppen `regionale Unternehmensinhaber´ und `potenzielle Kunden´ präsent sein, online und offline, Inhalte transportieren, Ziele benennen

## Wachstum

Besucheranzahl erhöhen, um in der Folge plus 10 % = 3-6 neue Mitglieder zu finden, gern jünger, gern weiblich, und dabei die Branchenbreite des Netzwerks erweitern

## Profilierung des Vereins

Profile der einzelnen Mitglieder zu schärfen, bedeutet auch das Vereinsprofil zu stärken, Mitglieder präsentieren sich und ihre Gründe für die Mitgliedschaft

# Optimierungen detailliert I



## Gästebetreuung

Team neu aufgestellt

Abläufe und Aufgaben definiert

erledigt

## Sitzungspräsentation

Präsentationlayout digital über Rechner/Beamer professionalisieren

Ablauf getestet und freigegeben

Fortlaufende Optimierungen

läuft

## Empfehlungsrate

Empfehlungen steigern und gleichzeitig Netzwerk promoten

Videos: Kompetenz und Vorteile des Netzwerks zeigen durch Qualität des Einzelnen

Start mit 5 Mitgliedern, zunächst Dienstleister

steht an bis 04|26

# Optimierungen detailliert II



## Gästeanzahl | Mitgliederzahl

Anzahl Gäste auf 1 pro Woche verstetigen und pro Jahr erhöhen  
und in der Folge Mitgliederzahl auf bis zu 40 erhöhen

Potenzielle Branchen werden in Treffen genannt

Visualisierung wird optimiert

Stärkere Nutzung von Pro-Argumenten

läuft

## Profilierung der Mitglieder in der Außendarstellung

Knackige Eigendarstellungen im Web, Profilvideos

Booklet Überarbeitung, Website Darstellung, Ideenfindung

Lars steht bereit

Ideen bis 04|26

# Optimierungen detailliert III



## Profilierung der Mitglieder während der Treffen

Nutzung der Präsentationssystematik, Erläuterung

erledigt, wiederholen

## Gemeinsames soziales Engagement

Tafel Schenefeld und Halstenbek

läuft

Engagement Weggefährten, Spende

erledigt

Integration, Besuch Förderschule, 1. Arbeitsmarkt als Ziel

02|26

Dörpsmobil SH Gemeinde Hasloh, Mitmacher gesucht

offen

# Optimierungen detailliert IV



## Öffentlichkeitsarbeit als Verein auch für den Einzelnen

Regelmäßige Berichterstattung in lokaler Presse:

läuft

Soziales Engagement, Nachwuchsförderung PinBall, Wirtschaftlicher Ansatz

Neue Konzepte gemeinsamer Auftritte im Print und Web

bis 04|26

## Griffige Auflistung der Argumente pro NordExperten

Wiederkehrende, gute Argumente für die Vereinsarbeit im Arbeitsblatt

anbei

Textbausteine als Kopiervorlage für eigene Websites und Kataloge

anbei

# Optimierungen detailliert V



## Events und Ausstattung

Event-Vorschläge willkommen; Seminar, Workshop, Jahrestreffen	fortlaufend
HASPA: NordExperten Messe im Staddi im Herbst vorgeschlagen	bis 03 26
Anschaffung NordExperten Messestand, Bekleidung, Westen für PinBall	bis 18.03.26
Überarbeitung Einladungsblöcke, Flexibilität, Flyer neu	bis 04 26

## Nutzung des Zugpferds PinBall

PinBallVersum promoten, Ganzjahresplattform für Austausch Unternehmen und Schulabgänger	fortlaufend
Thorsten Uebler überall als Ansprechpartner hervorheben	bis 19.03.26
NordExperten Präsenz während der Veranstaltung sichtbarer machen:	
Ministand, Banner, Bekleidung, (Tütenaktion für Firmen)	in Diskussion
Kontakte zu Medienhäusern durchforsten	

# Optimierungen detailliert VI



## Neue Ideen aus der Präsentation entstanden

Verbreitung der Sichtbarkeit der NordExperten:

- NordExperten Logo
  - auf digitalen Rechnungen als Signaturen mit Link zur Website integrieren
  - auf der Website
  - in Social Media Accounts
- Mitarbeitern über NordExperten Tätigkeit detailliert aufklären -> Multiplikatoren!

NordExperten Heft: Postkarten-Box entwickeln und mit allen Mitgliedern bestücken, flexibler nachdruckbar

# Konkrete Angebote



**Lars Wendt:** Profilvideos für zunächst 5 Mitglieder, Videos promoten die Qualität des Netzwerks über die Qualität der einzelnen Mitglieder, Dienstleister starten.

**Kamila von Sternberg:** Präsentationsdesign, Updates dazu, wöchentliche Befüllung Bereits umgesetzt

**Thomas Dobberstein:** Erarbeitung Marketingstrategie mit Kamila und Lars Erstellt

**Patrick Marlow:** Bus-Touren mit Der Mannschaftsbus, attraktives Werbeangebot liegt allen vor

**Weggefährten Spende:** Unterstützung für ein integratives Wohnprojekt in Schenefeld:  
Einige NordExperten haben bereits gespendet, weitere sind willkommen.

**Förderschule:** Integration in den ersten Arbeitsmarkt.  
Besuch dort war beeindruckend, Bericht und potenzielle Unterstützung folgen

# Stärken & Inhalte NordExperten Netzwerk



Die wiederkehrenden **Argumente** für unsere **Vereinsarbeit** können und sollen überall **weiterverbreitet** werden, medial und individuell, genauso wie im Mitarbeiterkreis, der als Multiplikator agieren kann!

# Stärken & Inhalte des NordExperten Netzwerks



Wissen durch internen und externen Input

Präsentations-schulung durch eigene Vorträge vor Publikum

Ausbildungs-förderung durch PinBall

Offener, vertrauensvoller Austausch auf Augenhöhe

Persönlichkeits-strukturen kennenlernen & nutzen (DISG)

Hohe Leistungs-fähigkeit als Team (Großbaustellen)

Starkes lokales, soziales Engagement

Empfehlungen untereinander -> erleichtern die Akquise!

# Arbeitsblatt zu allen Maßnahmen



Die detaillierte Bearbeitung der Projekte erfolgt anhand eines fortlaufend aktualisierten Arbeitsblattes. Diese Strategie wird auf der Website hinterlegt.

Bei Fragen zu einzelnen Bereichen spricht uns gerne an.

—

## **Erarbeitet durch das Marketingteam der NordExperten:**

Thomas Dobberstein (Sprecher, Strategie, Text)

Kamila von Sternberg (Design, Web, Layout)

Lars Wendt (Fotografie, Video, Social Media)

# Anhang: Was ist schon sichtbar?



# Anhang: Was ist schon sichtbar?



  <p><b>PINBALL AUSBILDUNGS-MARKTPLATZ 2026</b> AZUBI MEETS COMPANY</p>  <p><b>AZUBI TRIFFT COMPANY</b></p> <p><b>19. März 2026 09:00 - 13:00 Uhr</b></p> <p><b>Berufliche Schule Pinneberg</b></p> <p>Einmal im Jahr führen wir ausbildungswillige Unternehmen des Kreises Pinneberg mit den künftigen Schulabgängern der Region an einem Tag und Ort zusammen. Hier werden Einstiegshürden gesenkt und sinnvolle Orientierung über Berufsbilder, Ausbildungsprogramme und Unternehmensphilosophien geboten, immer im Dialog auf Augenhöhe. Nachwuchstalente durch die lokale Wirtschaft bilden und binden, das ist das Ziel.</p>	  <p><b>EXPERTEN EMPFEHLEN EXPERTEN</b> Vertrauen als Erfolgsformel des Netzwerkes</p>  <p>Seit 2012 gehen unsere derzeit 34 NordExperten nach dem Motto: ‚Zusammen sind wir stärker und widerstandsfähiger als allein‘ an die Arbeit. Als regionales Unternehmernetzwerk sind wir eine stabile Kooperation unterschiedlichster kleiner und mittlerer Betriebe, in der jede Branche nur einmal vertreten ist. Ziel unserer homogenen Gruppe ist es, gemeinsam geschäftliche Kontakte zu knüpfen, diese nachhaltig zu pflegen und für Empfehlungsmarketing zu etablieren. Zusätzlich ist es uns NordExperten wichtig, uns sozial und in der Nachwuchsförderung z.B. als Initiatoren des PinBall zu engagieren.</p>
--	--

# Anhang: Argumente NordExperten



## Der Nutzen für Dritte:

Ein Textbaustein zur Vermarktung an Dritte für den Nutzen anderer aus unserer Tätigkeit als Verein:

### Mehrwert für Kunden

Kunden haben den enormen Mehrwert, immer auch guten **Zugriff** auf angrenzende Gewerke zu erhalten. Bei einem Hauskauf beispielsweise ist es gut zu wissen, dass neben dem Makler auch ein Finanzierer, ein Dachdecker, ein Heizungsfachmann, ein Elektriker, ein Maurer, ein Maler, ein Architekt oder genauso ein Gärtner und notfalls auch ein Rechtsanwalt schnell erreichbar ist. **Zusammenarbeit kollegial** und auf hohem Niveau.

Derzeit sind 34 NordExperten aktiv und treffen sich jeden Mittwoch zum gemeinsamen Frühstück mit Fachvorträgen, Weiterbildung und Austausch auf Augenhöhe. Auf [www.nordexperten.de](http://www.nordexperten.de) können Sie sehen, welche Gewerke, Dienstleistungen und Händler bereits aktiv sind und bei Interesse Ihre eigene Teilnahme zum Kennenlernen anmelden. Gäste sind herzlich willkommen, denn **einige Branchen und Gewerke sind noch frei** in der aktiven Runde.

# Die Kosten



Angebot	Anbieter	Kosten	Freigabe
Strategieerstellung	Thomas Dobberstein Kamila von Sternberg Lars Wendt	?, - € ?, - € ?, - €	offen (5.000,- reserviert)
Präsentationsdesign Sitzungen	Kamila von Sternberg	?, - €	bereits berechnet/bezahlt
Video Shooting Social Media, Websites   Netzwerk-Promo	Lars Wendt	5 Videos (Dienstleister) * 740,-€ = 3.680,- €	Finale Freigabe fehlt
Messestand, Roll-Up, Postkarte Empfang	Kamila von Sternberg	?, - €	bereits berechnet/ bezahlt
Kulis	Thomas Dobberstein	Gespräch 28.01.26, dann Angebot	offen
Überarbeitung Einladungsblöcke, Mitglieder- Profile	Marketing Team	?, - €	offen
Bekleidung	Thomas Dobberstein, Kamila von Sternberg	TU kauft direkt bei Jack & Büchs ein.	offen
NordExperten Messe im Staddi	Volker Andersen, Vorstand, Marketing Team	Grundsatzentscheidung treffen	offen