

Der Gewinn ist das Ziel

Gemax-Netzwerktreffen setzt Trends in die Praxis um

GÖTTINGEN. „Das Entscheidende an unseren Netzwerktreffen ist, dass wir immer in die Umsetzung gehen“, beschreibt Gemax-Geschäftsführer Ralf Schmidt den Sinn der Veranstaltung. Seit 11 Jahren treffen sich die Partnerbetriebe jedes Jahr zu ihrem Branchenevent. 2011 kamen 453 Teilnehmer in das südniedersächsische Tagungshotel Freizeit In in Göttingen. Zwei Tage lang entwickelten sie Strategien und tauschten Erfahrungen aus.

Ziel des umfassenden Programms: Die Teilnehmer mit neuen Ideen in den Alltag zurückschicken. Schmidt und sein Partner Robert Tom Coester haben für ihre Kunden ausschließlich Umsatzzuwächse im Visier. Die Gemax sieht sich als strategischer Überbau für inhabergeführte, mittelständische Betriebe ab fünf Mitarbeitern und 250.000 Euro Umsatz pro Jahr.

Mittlerweile sind weit mehr als 300 Konzepte aus den einzelnen Betrieben in der Gemax versammelt. „Wir bündeln Problematiken, systematisieren, werten aus und bieten Lösungsprozesse“, sagt Coester stolz. Die Gemax beschäftigt derzeit 21 Trainer, die monatlich am Erfolg gemessen werden. Dabei arbeiten sie generell nach der bewährten Strategie „Verkauf aktivieren, Kosten senken“. „Es gibt auch Fälle, in denen wir zu spät kommen und uns aus der Arbeit wieder herausziehen“, sagt Robert Tom Coester. Das Geschäftsmodell zielt ausschließlich darauf ab, Erfolge zu produzieren. Darauf sind letztendlich auch die Netzwerktreffen abgestimmt.

Jedes Jahr im Oktober werden den Gemax-Kunden hier die Trends anhand von Fachvorträgen vermittelt. Am Nachmittag gehen die Teilnehmer in den Workshops an die Umsetzung der referierten Fakten. Dieses Mal ging es vor allem um Zukunftstrends wie die „Destination Ich“, den Aufbau einer Firmenseite in sozialen Netzwerken oder die Erstellung einer Hochzeitsseite der eigenen Region und die Vermarktung über Google.

Silke Liebig-Braunholz