

42 Tonnen schwerer 60 Sekunden Anker

„Mein Name ist Mathias Pöhlmann und heute habe ich Ihnen ein 42 Tonnen schweres Schild mitgebracht. Der Wirt hat mir verboten es mit in die Räumlichkeiten zu bringen und fünf Chapter Kollegen haben mich gebeten den LKW aus Parkplatzgründen wieder heimzuschicken. Ich bin der „Schildertandler“ hier im Chapter und helfe Unternehmen dabei Kunden den richtigen Weg zu zeigen.“ Bis vor wenigen Monaten war das Sprechen vor Gruppen nicht immer mein Steckenpferd. Bei den ersten 60-Sekunden-Präsentationen habe ich schon am Freitag begonnen mich vorzubereiten, damit am Donnerstag dann alles rund läuft. Heute mache ich das mit links.

Wir sind ein mittelständisches Unternehmen und versorgen von Salzburg bis Berlin Einzelunternehmer, Konzerne und Behörden mit Firmenschildern und Wegeleitsystemen. Sie brauchen ein Firmenschild vor Ihrer Haustür? Wir machen es! Die Uniklinik braucht ein elektronisches Leitsystem. Bei uns bekommen Sie eine durchdachte Lösung, die auch in 10 Jahren noch aktuell ist. Türschilder, Magnettafeln,

Autobeschriftungen, ein 10 Meter hohes „T“ auf das Dach - XYLO-Wolf ist der Partner an den man sich wendet. Auf den Mund gefallen war ich als Vertriebsbeauftragter noch nie, doch reden vor größeren Gruppen zu halten fällt auch mir nicht im Schlaf zu. So war ich erst skeptisch als Herr Wolf, unser Geschäftsführer, mich fragte, ob ich unser Unternehmen regelmäßig in einer Gruppe Unternehmer vertreten will.

Seit September bin ich Mitglied im Chapter Epidot in München. Wir treffen uns jeden Donnerstag im „Cafe Reitschule“. Heute halte ich selbst die 10-Minuten-Präsentation, wenn es sein muss, aus dem Stegreif. Wir sind Mitglied geworden bei BNI um Kontakte und Empfehlungen noch effektiver zu bekommen. Bis heute habe ich dem Chapter 53 Empfehlungen und auch Besucher gebracht. 47 Empfehlungen habe ich erhalten und was für mich als Vertriebsmensch noch viel wichtiger ist, Kontakte, Partner und die Sicherheit sich auch vor Gruppen gekonnt zu präsentieren. Geholfen haben dabei nicht nur die Präsentationen vor dem eigenen Chapter, sondern auch die

Trainings von BNI. In der Zwischenzeit habe ich auch schon Funktionen im Chapter übernommen und werde im nächsten Halbjahr sicher auch eine der Führungsaufgaben wahrnehmen. Gespannt bin ich jetzt darauf, welchen nächsten Großkunden mir mein Chapter bringt, ob Klinikum, Bundesbehörde oder Automobilkonzern - wir sind bereit. ●

Mathias Pöhlmann
+49 (0)8963-876628
poehlmann@xylo-wolf.de



Das 42t-Schild.