



Case Study: network Holding GmbH

Stabile Umsätze trotz Wirtschaftskrise

network bietet seinen Mitgliedern zehn Business-Netzwerke, die auf spezielle Branchen und Funktionen ausgerichtet sind. Fester Bestandteil sind Präsenzveranstaltungen mit Fachvorträgen. Mit Netviewer erweitert das Unternehmen sein Angebot und bietet zusätzlich virtuelle Events an. Die Vorteile: network kann mit geringem Aufwand die Zielgruppe erweitern und weltweit expandieren – zum Beispiel in die Wachstumsmärkte Indonesien und China. Zudem zeigten sich die Sponsoren der Events von dem neuen, innovativen Format überzeugt: Der Umsatz der network-Gruppe lag trotz Wirtschaftskrise über 20 Prozent höher als erwartet.

Neue Zielgruppen erschließen

Rund 400 Events veranstaltet die network-Gruppe pro Jahr in Deutschland, Österreich und in der Schweiz. Die businessorientierten Treffen dienen dem fachlichen Austausch der Mitglieder. Die einzelnen Netzwerke sind auf verschiedene Branchen und Funktionen zugeschnitten, unter anderem für Mitarbeiter aus der Personalabteilung und dem Controlling oder für die Gesundheits- und IT-Branche. Bei jedem dieser Treffen gibt es einen Fachvortrag. Geschäftsführer Tjalf Nienaber: „Wir setzen auf wirklich gute, renommierte Referenten. Ob wir unseren jeweiligen Wunschkandidaten gewinnen können, hängt nicht zuletzt vom Veranstaltungsort ab – die Anreise ist ein wichtiger Zeit- und Kostenfaktor.“

Das gilt gleichermaßen für die Teilnehmer: Nicht jeder kann sich zum festgelegten Zeitpunkt für ein paar Stunden freimachen oder eine etwas längere Anreise auf sich nehmen. „Dennoch sind die Vorträge ein echter Gewinn für Entscheidungsträger“, so Tjalf Nienaber.



network
we connect competence.

Die network Holding GmbH ist eines der führenden vertikalen Business-Netzwerke. Mit zehn branchen- und funktions-spezifischen Netzwerken bietet sie ihren Mitgliedern regelmäßige Business-Veranstaltungen für Wissenstransfer, kollegialen Austausch und Networking im deutschsprachigen Raum. In den vergangenen acht Jahren fanden rund 2.000 Treffen mit über 70.000 Teilnehmern statt. Darüber hinaus stellt die network-Gruppe für externe Partner Know-how und technischen Lösungen für die Vernetzung von Menschen und Wissen zur Verfügung.



Weltweit expandieren

Die Lösung ergab quasi von alleine, als Tjalf Nienaber eine Produktpräsentation mit Netviewer miterlebte: „Da kam ich auf die Idee, dass wir unsere Präsenzveranstaltungen mit Webkonferenzen sehr effektiv ergänzen könnten.“

Inzwischen hat networx mit Netviewer über 150 Webinare mit insgesamt 10.000 Teilnehmern durchgeführt. Der Referent ist in der Regel per Webcam zu sehen, was die persönliche Ansprache unterstützt. networx-Mitarbeiterin Meike Heidorn von Koschitzky beantwortet überdies bei vielen Vorträgen die Fragen der Teilnehmer im integrierten Chat-Fenster. „Die Response ist sehr gut“, bestätigt Tjalf Nienaber. „Unsere Mitglieder können auch mit wenig Zeit sehr einfach und bequem dabei sein. Vor allem aber können wir damit unsere Zielgruppe erweitern: Wir haben mit den Online-Meetings neue Mitglieder in den Wachstumsmärkten Indonesien und China erreicht und wollen weiter expandieren.“

Die Vorteile im Überblick:

- Erschließt neue Zielgruppen in Ländern wie China
- Höhere Bindung der Mitglieder durch zusätzliche Veranstaltungen
- Integriertes Voice over IP spart Telefonkosten
- Optionale Refinanzierung über geringe Teilnahmegebühr
- Überzeugendes Argument für Sponsoren und Referenten

Bequeme Monatsmiete

„Netviewer war für uns die erste Wahl“, fasst Tjalf Nienaber zusammen, „wir arbeiten hoch professionell und wollten eben auch eine hoch professionelle Lösung haben.“ Er hebt besonders den schnellen und freundlichen Support hervor. Ein weiteres wichtiges Kriterium war die Abrechnung: Andere Anbieter rechnen pro Minute oder Teilnehmerzahl ab, während Netviewer eine monatliche Miete anbietet – günstig, bequem und klar kalkulierbar.

20 Prozent mehr Umsatz

Durch die neue Technologie konnte networx hochrangige Referenten wie den Arbeitsdirektor des Flugzeugbauers Bombardier gewinnen – dieser Vortrag wäre sonst an den Kosten und an der Zeit für die Anreise gescheitert. Auch die Sponsoren der Events zeigten sich überzeugt, so Tjalf Nienaber: „Das innovative Format kommt sehr gut an. So haben wir Wirtschaftskrise ohne Einbrüche überstanden und konnten etwa 20 bis 25 Prozent mehr Umsatz machen als erwartet.“

„Die Sponsoren sind von dem innovativen Format begeistert. So konnten wir über 20 Prozent mehr Umsatz generieren als erwartet und hatten keine Einbrüche durch die Wirtschaftskrise.“

TJALF NIENABER
GESCHÄFTSFÜHRER

Vorteile auf einen Blick

- Einfache und zeitsparende Teilnahme
- Höher Kundenbindung
- Überzeugte Sponsoren
- VoIP spart Telefonkosten
- Webcam unterstützt persönliche Ansprache
- Keine Lizenzkosten für Teilnehmer
- Ohne Installation

Benelux: Amsterdam +31 (0) 20 708 970 0
France: Paris +33 (0) 1 414 907 95
Nordics: Stockholm +46 (0) 8 410 416 00
Österreich: Wien +43 1 532 1612-0
Schweiz: Thalwil +41 (0) 44 722 800 0
UK & Irland: Guildford Surrey +44 (0) 1483 400 660

Deutschland (Headquarter): Karlsruhe +49 (0) 721 354 499 0

www.netviewer.com

netviewer