

# „Wir wollen die Menschen um ihren Schlaf bringen!“

Erstes 24-Stunden-Webinar für den Vertrieb am 24. September 2010



*24-Stunden-Webinar verspricht ein Programm der Extraklasse, das die Menschen um ihren Schlaf bringen wird.*

**Der 24. September 2010 verspricht, ein ganz besonderer Tag für alle im Bereich Führung und Vertrieb zu werden. Jedenfalls nach der Idee der 20 Top-Trainer von „Wir sind Umsatz“, dem ersten 24-Stunden-Webinar für den Vertrieb: Von 0.00 Uhr bis 24.00 Uhr geht es an diesem Freitag mit avisierten 10.000 Teilnehmern um Praxiswissen, Strategien und konkrete Tipps, um die „Umsatz-Maschine Deutschland“ anzukurbeln. Und das für einen guten Zweck: Die Erlöse der Veranstaltung kommen der Stiftung „Innocence in Danger“ unter der Präsidentschaft von Stephanie Freifrau zu Guttenberg zugute.**

Wissen+Karriere hat mit den vier Initiatoren Andreas Buhr, Dirk Kreuter, Martin Limbeck und Cemal Osmanovic gesprochen.



Andreas Buhr

**Wissen+Karriere: Was genau erwartet uns am 24. September bei „Wir sind Umsatz“?**

**Andreas Buhr:** An diesem Tag erwartet uns etwas Einzigartiges, was es wirklich noch nie auf dem deutschsprachigen Markt gegeben hat: ein 24-Stunden-Webinar-Programm mit 20 renommierten und bekannten Speakern, Trainern und Referenten aus den Bereichen Führung und Vertrieb – Tag und Nacht von 0.00 bis 24 Uhr! Und das mit avisierten 10.000 Teilnehmern, mit tollen Me-

dienpartnern der Wirtschaftspresse, mit einem einzigartigen Vertriebs-Programm – und mit einer Botschaft: Wir wollen ein Zeichen setzen fürs Anpacken und Umsetzen, ein Zeichen gegen die Krise, ein Zeichen für die Wirtschaft in Deutschland. So haben wir auch den Titel gewählt: „Wir sind Umsatz“ bezieht sich nicht in erster Linie auf uns insgesamt 20 Referenten, sondern auf die Tatsache, dass wir (Unternehmer) in Deutschland nur gemeinsam gegen die Krise im Vertrieb vorankommen.

**Cemal Osmanovic:** Um diesem Anspruch gerecht zu werden, haben wir weitere Top-Referenten wie Professor Lothar J. Seiwert, Frank M. Scheelen, Edgar K. Geffroy, Wolfgang Thust, Klaus-J. Fink, Oliver Geisselhart und Hans-Uwe L. Köhler – um wirklich nur einige zu nennen – gewonnen, die



Dirk Kreuter

teilweise noch nie in einem Webinar zu hören und zu sehen waren. Und dafür werden wir eine Webintechnik nutzen, die so in Deutschland in ihrer Qualität einmalig ist. Mit der Gewinnung von Adobe als technischen Hauptsponsor haben wir ein Weltunternehmen an Bord, das natürlich zeigen will, was heute geht und was es kann. Die Webintechnik ist genial einfach: Die Teilnehmer können sich von jedem Internet-Rechner aus zuschalten, es muss keine komplizierte Software

installiert werden. Man meldet sich einfach jetzt schon an, erhält einen Link, auf den man am 24. September klickt, sobald man dabei sein möchte. Schon kommt man in den Webinar-Raum – und los geht's. Mit 10.000 Teilnehmern ist auch ein Eintrag ins „Guinness-Buch der Rekorde“ möglich – und so freuen wir uns über jeden Teilnehmer, den wir auch mit diesem Interview hier mobilisieren können.

**W+K: Der erste „Public Learning Day für den Vertrieb“ im Internet, Tausende von Teilnehmern, und das Ganze für einen guten Zweck: Wie ist die Idee entstanden?**

**Dirk Kreuter:** Im Herbst 2009, auf dem Rückflug von einem Fachkongress auf Mallorca, erwähnte mein Freund und Speaker-Kollege Andreas Buhr, dass er von einem Webinar in den USA gehört habe, an dem mehrere Zehntausend Begeisterte teilgenommen hätten. Und natürlich zündete der Gedanke sofort bei uns beiden: Wenn wir eine solche Veranstaltung als Weiterbildungsereignis auf die Beine stellen könnten, würden wir in Deutschland etwas völlig Neues, Großes, Wertvolles schaffen. Etwas, bei dem man einfach dabei gewesen sein muss.

Das geht natürlich nur im Team, und mit meinem SALESMASTERS-Freund Martin Limbeck sowie Cemal Osmanovic, bekannt mit smile2 und seinen smeeetings, fand sich das auch schnell zusammen. Unser Ziel ist es, diesen Tag zu einem fantastischen Erlebnis für alle zu machen – zu einem „Hey, ich war damals dabei!“

**W+K: Wovon werden die Teilnehmer besonders profitieren?**

**Martin Limbeck:** Ein Vorteil für die Teilnehmer liegt in der Fülle des Programms und der Unterschiedlichkeit der Trainer, Speaker und Referenten, die jeweils ihr spezifisches Fachwissen und die besten Praxistipps anbieten. So kann sich jeder Beteiligte selbst sein ideales Programm zusammenstellen, kann sich ein- und ausklinken und beispielsweise zu einem späteren Zeitpunkt wiederkommen. Wir haben im Wortsinn rund um ►



Martin Limbeck

die Uhr ein attraktives Programm aufgestellt – dafür schlagen nicht nur wir vier uns die Nacht um die Ohren. Wir haben gerade auch in die Nachtsessions besonders spannende Themen gelegt, denn wir wollen die Menschen um ihren Schlaf bringen! Unser Ziel: Jeder Teilnehmer soll nach der Veranstaltung im hart umkämpften Markt mit frischer Motivation und neuen Ideen wieder so richtig Gas geben können!

**Buhr:** Es gibt noch ein anderes Ziel: Wir richten diesen Event als Charity-Veranstaltung aus, um



Cemal Osmanovic

klar zu machen, dass es nie nur um Profit auf Kosten anderer gehen darf. Zum „Wir“, zum Miteinander gehört auch, etwas für Schwächere zu tun und Vorbild zu sein.

Gerade wir in Führung und Vertrieb haben eine besondere Verantwortung, der wir immer wieder gerecht werden müssen. Daher arbeiten wir hier mit der Stiftung „Innocence in Danger“ unter der Präsidentschaft von Stephanie Freifrau zu Guttenberg zusammen, die sich um traumatisierte Kinder kümmert.

**Kreuter:** Daneben verfolgen wir weitere langfristige Ziele. Meine persönliche Zielvorstellung ist, dass diese Veranstaltung einmal im Jahr ein Must-have für alle wird, die im Vertrieb tätig sind. Dass es im Jahr 2011 schon 100.000 Teilnehmer gibt, die sich weiterentwickeln wollen.

In Deutschland leben rund 5,5 Millionen Menschen direkt oder indirekt vom Vertrieb – wie toll wäre es, einen größeren Teil davon zu motivieren und zu begeistern!

**Osmanovic:** Ich denke, dass „Wir sind Umsatz“ in den kommenden Jahren immer neue Impulse setzen kann.

Für 2011 planen wir, in den Nachtsessions ein Programm zusätzlich in englischer Sprache zu gestalten, wenn wir bis dahin simultan in Deutsch und Englisch senden können. Dann können wir international die besten Sales-Leute zusammenführen!

**Limbeck:** Auf jeden Fall werden auch wir aus dieser Veranstaltung lernen. Entweder werden wir mit einer neuen „verrückten“ Idee rauskommen und die Menschen mitreißen – oder wir werden unseren diesmaligen Rekord noch ausbauen. Aber jetzt freuen wir uns erstmal auf dieses Jahr – und die Anmeldung möglichst vieler Teilnehmer.



**24. September 2010**  
**0.00 bis 24.00 Uhr**  
**Das erste 24-Stunden-Webinar**  
**für den Vertrieb.**

**Ein Charity-Projekt zugunsten der**  
**Stiftung „Innocence in Danger“**

**Teilnahmegebühr: 1 Euro**

(es besteht die Möglichkeit, weitere Beträge im Laufe des Tages zu spenden)

**Anmeldung unter [www.wir-sind-umsatz.de](http://www.wir-sind-umsatz.de)**