

1. Partnertreffen der Vitaminbude am 23. März 2007

Offizieller Start eines Netzwerks

Das Therapeutennetzwerk der Vitaminbude hat am 23. März 2007 seine Arbeit beim 1. Partnertreffen aufgenommen. Über 50 engagierte Menschen trafen sich nach Ladenschluss in unserem Münchener Geschäft in der Kreuzstraße und diskutierten darüber, wie man möglichst effektiv ganzheitlicher Medizin zu einem größeren Stellenwert in unserer Gesellschaft verhelfen könnte.

Erklärtes Ziel ist es einmal, immer mehr Menschen davon zu überzeugen, dass sie selbst für ihre Gesundheit verantwortlich sind und ihnen Begleitung auf ihrem Weg zu mehr Gesundheit und Wohlbefinden zu verhelfen.

Aber auch die schulmedizinisch arbeitenden Ärztekollegen sollen davon überzeugt werden, dass ganzheitliche Therapie erfolgreich ist und keinesfalls eine Bedrohung darstellt. Kein Konkurrenzdenken, sondern ein Miteinander beider Richtungen wird angestrebt.

Wer sich für die Arbeit des Netzwerkes interessiert, kann die Beiträge hier nachlesen. Wer mitarbeiten oder das Netzwerk unterstützen möchte, kann unter info@vitaminbude.de gerne Kontakt mit den Initiatoren aufnehmen.

- Link zu:**
- [Begrüßung von Dr. Thomas Villinger, dem Initiator der Vitaminbude](#)
 - [Vortrag von Claudia Dietl über das Wesen des Netzwerks](#)
 - [Ich interessiere mich für das Netzwerk und möchte vielleicht mitarbeiten \(info@vitaminbude.de\)](#)

1. Partnertreffen der Vitaminbude

am 23. März 2007

Begrüßung von Dr. Thomas Villinger, dem Initiator der Vitaminbude

Einen wunderschönen guten Abend, liebe Gäste und liebe Mitarbeiter!

Ich bin begeistert – so voll war unser Laden noch nie! Man sagt mir ja einen grenzenlosen Optimismus nach, aber dass auf unsere 1. Einladung spontan so viele Partner geantwortet und zugesagt haben – das hat meine Erwartungen noch übertroffen. Ich bin froh, dass wir Sie alle gut hereingebracht haben und heiße Sie ganz herzlich willkommen.

Ein großes Dankeschön vorab von mir an mein Team, das dieses Treffen organisiert und das leckere Buffet vorbereitet hat. Wir feiern in diesem Monat zugleich unser **6-jähriges Firmenjubiläum** und ich bedanke mich bei der **Fa. Orthomed**, mit der wir damals angefangen hatten und die uns zur Feier des Tages das Buffet finanziert.

Stellvertretend für das Laden- und Bistroteam möchte ich Ihnen **Ines Kalok** vorstellen, die Leitung dieses Geschäftes. Sie ist langjährige Gesundheits- und Ernährungsberaterin und bringt zudem viel Erfahrung aus früheren Tätigkeiten in Reformhäusern mit. **Miriam Cortis** kennen sie alle von Telefonaten, Briefen und E-Mails. Sie ist meine persönliche Assistentin und primäre Ansprechpartnerin für alle Netzwerker. **Karin Schneider** und **Tanja Schmalzl** von der Grafikagentur Orange Design haben das Projekt von Anfang an mit begleitet: Von ihnen wurde dieser Laden gestaltet, das Logo stammt aus ihrer Feder und auch die ganze Homepage inkl. Online-Shop und sämtliche Flyer und Plakate kommen von ihnen. **Doris Villinger**, die „Frau am Klavier“, gestaltet heute die musikalische Umrahmung. Gesunde und biologische Lebensweise waren schon immer ihre Maxime und ihr habe ich es zu verdanken, dass ich schon während meines Studiums vom Schulmediziner zum Verfechter der Alternativmedizin mutierte.

Die meisten von Ihnen kennen mich und meine Philosophie, sie steht ja auch in Kurzform auf unserer Homepage und in den Flyern. Und es ist ja sicherlich auch Teil Ihrer eigenen Philosophie, sonst wären Sie heute nicht hier. Ich möchte an dieser Stelle noch einmal betonen, dass die so genannte Alternativmedizin keine Alternative zur Schulmedizin ist. Beide sollten sich sinnvoll ergänzen. Mein Anliegen mit dem Projekt Vitaminbude ist es, die bestehende Dominanz der Schulmedizin zu Gunsten ganzheitlicher Arbeits- und Lebensweise in unserer Gesellschaft zu verändern. Je größer und erfolgreicher unser Netzwerk wird, desto mehr können wir verändern und umso mehr profitiert auch wieder jeder Einzelne.

*was wirklich gut tut
für Körper, Geist und Seele*

Die Idee unseres heutigen Treffens ist es, Kontakte zu knüpfen oder schon bestehende auszubauen und gemeinsam zu erarbeiten, was jeder Einzelne für den gemeinsamen und für den persönlichen Erfolg beitragen kann. Aktuell haben wir 124 Partner, die meisten kommen aus dem Großraum München, ca. 15 sind in der Schweiz, zwei in Österreich und einer auf den Seychellen.

Das Projekt Vitaminbude besteht aus zwei Teilen: dem **Therapeutennetzwerk** mit einer gesellschaftlichen Zielsetzung und auf der anderen Seite den **Finanzierungsinstrumenten** dieses Projektes. Alternativmedizin funktioniert nicht ohne Schulmedizin und unser Vorhaben funktioniert nicht ohne Geld. Unsere Bank unterstützt uns immer noch wohlwollend, aber inzwischen schon mit den Hufen scharrend, mit einem großen Darlehen. Unsere Finanzierungsinstrumente, die eines Tages diese Vorleistung zurückführen und einem weiteren Ausbau des Netzes dienen sollen, sind die Umsätze in unserem **Bistro**, im **Laden** und seit kurzem auch im **Online-Shop** sowie ganz an erster Stelle die wachsende Zahl an **vip-Kunden**, die durch ihre jährliche Gebühr für ihre Kundenkarte einen ganz wesentlichen Beitrag leisten. Bei dieser Gelegenheit möchte ich mich auch bei allen Partnern bedanken, die bereits für sich selbst oder für ihre Mitarbeiter vip-Karten gekauft haben und auch bei den nicht medizinischen Kooperationspartnern, die durch Akzeptanz der vip-Karte und Gewährung von großzügigen Rabatten die Karte für immer mehr Menschen attraktiv machen.

So schön gefüllt, wie sich der Laden heute präsentiert, so wünschen wir uns das immer: Wenn mit Ihrer Hilfe, auf Grund Ihrer Empfehlungen, mehr und mehr Menschen den Weg zu uns finden – dann ist das die Basis für den Erfolg!

Ich begrüße jetzt **Claudia Dietl**. Sie bietet Einzel- und Gruppen-Coaching für Frauen an. Heute macht sie eine Ausnahme und wird die Männer unter uns ebenso coachen und den heutigen Abend moderieren. Das Motto ihrer Arbeit: „Stark ist, wer sich selbst (er)kennt“, passt wunderbar: Ich wünsche Ihnen und uns allen viel Selbsterkenntnis und gute Ideen für unser Projekt und kann Ihnen zur Belohnung schon jetzt ein feines Dessert aus unserer Bistro-Küche ankündigen.

Zur Abrundung des Abends steht noch etwas gemeinsames Musikalisches auf dem Programm. Es lohnt sich also, bis zum Schluss zu bleiben.

Ich danke Ihnen und übergebe jetzt an Frau Dietl.

- Link zu:**
- [Startseite](#)
 - [Vortrag von Claudia Dietl über das Wesen des Netzwerks](#)
 - [Ich interessiere mich für das Netzwerk und möchte vielleicht mitarbeiten \(info@vitaminbude.de\)](#)

1. Partnertreffen der Vitaminbude

am 23. März 2007

Vortrag von Claudia Dietl: Stark ist, wer sich selbst (er)kennt!

Dies ist der Leitsatz der Arbeit von Claudia Dietl (www.ars-pacis.de), der Münchner Unternehmensberaterin, die das 1. Treffen der Netzwerk- und Kooperationspartner der Vitaminbude am 23.03.2007 souverän leitete und den Abend thematisch moderierte.

Zu Beginn wollte Frau Dietl eine Kennenlernübung machen, die sich dann jedoch als überflüssig erwies: Kaum hatten sich die Partner auf ihre Weisung hin zusammengestellt, ergaben sich anregende und freudige Gespräche ohne jede Spielanleitung. Frau Dietl stellte überrascht fest, wie sich folgende These wieder mal als wahr erwiesen hatte:

„Beim Kennenlernen in einem großen Netzwerk muss zunächst das kleinste aller Netzwerke gesponnen werden, dasjenige zwischen 2 Menschen. Dies taten Sie soeben beispielhaft und haben bereits mindestens einen Menschen heute Abend kennen gelernt!“

Sie, die den größten Teil ihrer Akquise in ihrem Arbeitslebens über Netzwerke macht, weiß, was man in ein Netzwerk einbringen muss, damit es am Leben bleibt. So stellte sie als Basis ihres Vortrages zu Beginn die lexikalische Antwort zur

Frage: „Was ist denn eigentlich ein Netzwerk?“ in den Raum.

Antwort: „Ein Netzwerk ist ein lockerer und dennoch verbindlicher Zusammenschluss von Menschen, die ein gleiches Ziel verfolgen.“

Auch die Partner heute Abend seien gekommen, weil sie ein gemeinsames Ziel verfolgen würden, meinte sie zutreffend, und ging darauf sogleich näher ein.

Was können die Ziele eines Netzwerkes sein?

Welche Ziele kann man in einem Netzwerk grundsätzlich erreichen? fragte Dietl nochmals explizit. (Im Unterschied dazu, wenn man sich mit seiner Firma alleine auf dem Markt präsentieren will)

- Man könne sich als Person austauschen in den Bereichen Information und Kontakten.
- Ebenso könne man auch Kunden austauschen: merke man nämlich, dass man der falsche Berater des Kunden sei, dass der Kunde etwas ganz anders brauche als das, was man selbst zu bieten habe, dann gebe man ihn weiter an einen Kollegen aus dem Netzwerk, wo man sicher sein könne, dass der Kunde dort besser aufgehoben sei. Kunden würden das sehr schätzen! Daraus folge:
„Mache ich mich kompetent auch in den Bereichen, in denen ich nicht kompetent bin, ist das hervorragend und ganz wesentlich für die Kundenbeziehung.“
- Man könne Themen sammeln, die gemeinsam nach außen hin vertreten werden. Dies sähe man heute Abend sehr schön: Alle Anwesenden trügen Namensschilder mit dem Logo der Vitaminbude darauf, heißt: alle stünden hinter der Vitaminbude. Im Gegenzug dazu stünde unübersichtlich die „Partnersäule“ im Laden der Vitaminbude, womit deutlich würde, dass die Vitaminbude ihre Partner vertritt. Dies im Übrigen für eine Jahresgebühr von 25,- €, wofür man an anderer Stelle weder die gewünschte Zielgruppe erreichen könne noch so günstig und fast unbeschränkt die eigene Werbung platzieren könne.
- Man könne in einem Netzwerk gemeinsam Akquise machen. Ganz klarer Vorteil: es würde Kosten sparen.
- Man könne sich gegenseitig unterstützen, vor allem auch in Veränderungsprozessen und sehen, wo es denn evtl. Synergien gäbe?

Fazit: Was müsse getan werden, um die gegenseitige Unterstützung in einem Netzwerk lebbar zu machen?

Beziehungen müssten aufgebaut werden! Man könne nicht in ein Netzwerk reingehen, sich umsehen, ob diejenigen etwas tun für einen, dann abwarten und wieder gehen, weil z.B. keine Kunden „geliefert“ werden würden. So funktioniere ein Netzwerk nicht. Ein Netzwerk funktioniere auf der Basis von „Geben“, viel mehr als auf der Basis von „Nehmen“. Sobald ein Netzwerk mal in Bewegung und bekannt geworden sei, könne man automatisch wieder etwas rausnehmen. Am Anfang jedoch sei es unglaublich wichtig, dass Menschen sich einbringen. Davon lebe jedes Netzwerk, egal welches, so Dietl und fügte hinzu: „Nur durch einen einzigen Kontakt entsteht noch lange keine Beziehung.“

Was sind die Vorteile eines Netzwerkes?

- Zum einen seien Freiberufler-Netzwerke sehr flexibel – anders als in einem Angestelltenverhältnis: Man sei aktiver Part und könne auch wieder gehen, wenn man merke: dieses Netzwerk passe nicht zu einem oder man selbst passe dort nicht rein.
- Man könne Projekte miteinander beginnen, wechselnd und unregelmäßig. Es seien ausreichend Partner da und teures Inserieren auf der Suche nach Partnern z.B. sei überflüssig. Außerdem lerne man die Menschen sehr gut über das Arbeiten kennen.
- Im Netzwerk der Vitaminbude sei der finanzielle Einsatz marginal, nämlich 25,- €. „Hier bietet die Vitaminbude sehr viel Wert gegen einen niedrigen Preis“, meinte Dietl.

Was sind die Nachteile?

- Offensichtlich sei als Nachteil der hohe Zeitaufwand zu nennen, sagte Dietl. „ Kontakte kosten Zeit“ – aber, fragte sie: „ Was bekommt man denn dafür? Ganz klar: Empfehlungen!
- Es gäbe keine Erfolgsgarantien, machte Dietl deutlich. Niemand garantiere einem, dass die Energie, das Herzblut und die Zeit, die man in ein Netzwerk hinein geben würde, auch wieder zurückkämen. Daher sei es immer sinnvoll, sich zu fragen: „Liegt mir das? Gefällt es mir dort? Ist das das Richtige?“

Was sind die Gefahren?

Was, gab Claudia Dietl gegen Ende ihrer Rede zu bedenken, könne ein Netzwerk gefährden? Ihrer Ansicht nach seien dies folgende Dinge:

- Zu viele Partner, die das Gleiche machten
- Keine gemeinsame Philosophie
- Ein autoritärer Führungsstil
- Wankelmut (mal wolle man, mal nicht)
- Respektlosigkeit, mangelnde Achtung vor den Partnern
- Ja-Sager
- Nehmen-Wollen-Mentalität
- Passivität

Wenn es gelänge, beendete Frau Dietl ihren Vortrag, diese Fallen zu umgehen, sich offen, angstfrei und vor allem aktiv zu begegnen, würde die Essenz eines Netzwerkes spürbar, die da lautet:

„Beziehung heißt Pflege von Gemeinsamkeiten.“

Miriam Cortis, 30.03.2007

Gruppenarbeit

In der anschließenden Gruppenarbeit stellte Frau Dietl zwei wesentliche Fragen:

- 1) Was kann die Vitaminbude für mich tun?
- 2) Was kann ich für die Vitaminbude tun?

Die Gruppen sammelten jede für sich eine mannigfaltige Anzahl von Punkten, die in Form von Karteikarten an der bereitstehenden Pinnwand allein schon optisch die Wünsche der Anwesenden und ihre Bedürfnisse deutlich machten. Viele davon werden jetzt gesichtet und geordnet und dabei überlegt, welche Vorschläge, respektive Maßnahmen man zeitnah und unkompliziert durchführen könne und welche doch etwas planerischen Vorlauf benötigen würden.

Dennoch gab es überraschenderweise trotz der sich unterscheidenden Fragestellungen große Übereinstimmungen bei den Antworten und Frau Dietl ordnete die Karten so, dass diese klar heraus stachen:

- So wurde deutlich, dass die Partner sich häufigere Kontakte untereinander wünschten und sich regelmäßiger treffen wollten.
- Dabei sollten die einzelnen Partner sich und ihre Schwerpunkte aus ihrer Arbeit vorstellen können, bei häufigeren Treffen könne man diese Einblicke auch vertiefen (vorstellbar war hier ein Programm „Partner für Partner“, das jedem Partner die Möglichkeit eröffnet, z.B. Fachvorträge zu halten o.a.
- Der gegenseitige Austausch von Informationsmaterial, das Auslegen der Flyer der jeweils anderen in den eigenen Praxen und Geschäften und die Verlinkung der Webseiten wurde als wesentlich empfunden, da allein die Sichtbarmachung der Zusammengehörigkeit durch den Button der Vitaminbude Wirkung bei Kunden, Patienten und neuen Netzwerkinteressenten zeige.
- Die im Laufe der eigenen Berufstätigkeit geschaffenen und entstandenen Netzwerke könnten direkter angesprochen und Teilnehmer daraus als Partner für die Vitaminbude gewonnen und empfohlen werden.

Ein enormer Anreiz wurde von einem der anwesenden Partner ausgesprochen, der dem Netzwerk der Vitaminbude den Hörsaal des Krankenhaus für Naturheilweisen (KfN) zur Verfügung stellen könnte, sollten die vorhandenen Räume der Vitaminbude als Zentrum für Veranstaltungen dieser Art und für neue Angebote nicht mehr ausreichen. Das KfN selbst gehört auch zu den Netzwerkpartnern der Vitaminbude und das Angebot von dort abgehaltenen, gemeinsamen Veranstaltungen wäre ein weiteres schönes Beispiel für Synergieeffekte.

*was wirklich gut tut
für Körper, Geist und Seele*

Da der Wunsch nach mehr und intensiverem Kontakt und besserem Kennenlernen über allem stand, wurde gemeinsam ein neuer Abendtermin gefunden, an dem die Partner sich in aller Kürze mit ihrer Arbeit vorstellen könnten. Dann soll auch eine Themenwunschlister erstellt und wiederum ein nächster, neuer Termin gefunden werden. Auf die Art und Weise könne eine gewisse Regelmäßigkeit erreicht und beibehalten werden.

Nach vielstimmiger Diskussion fiel die Wahl auf den Freitag, 27.04.2007 um 20.00 Uhr.

„Machen Sie es sich wichtig! Schlendrian kommt mit Routine!“

war die mahrende Aufforderung, mit der Frau Dietl zum Schluss die Anwesenden nochmals daran erinnerte, wie sehr ein Netzwerk vom aktiven Part jedes Einzelnen lebe und gab der Hoffnung Ausdruck, wenn sich die Resonanz so entwickeln würde wie der Besuch an diesem 1. Partner-treffen, dann stünde einem erfolgreichen Ausbau des Netzwerks der Vitaminbude, von dem jeder profitieren könne, nichts mehr im Wege.

- Link zu:**
- [Startseite](#)
 - [Begrüßung von Dr. Thomas Villinger, dem Initiator der Vitaminbude](#)
 - [Ich interessiere mich für das Netzwerk und möchte vielleicht mitarbeiten \(info@vitaminbude.de\)](#)