

2026

REGIONSHELD

VOGTLAND

Ausgabe 2/2026
3,50 €

ERFOLG BEDEUTET FREIHEIT, NICHT PERFEKTION

Über Verantwortung, Rückschläge,
Zweifel und die Fähigkeit, trotz allem
immer weiterzugehen.

ERFOLG IST KEIN SOLO

Warum dein Wert und dein Netzwerk
über deinen Erfolg entscheiden.

#ICHBINENGAGIERT

Eine Aktion für das
Ehrenamt.

WARUM MIKE FISCHER MIT FEHLERN ERFOLGREICH WURDE.



Inhaltsverzeichnis

Seite 3

Vorwort

Seite 4-5

Britta Kick: Erfolg ist kein Solo

Seite 6

Mythos oder Wahrheit - Thema KI

Seite 7

UnternehmerMorgen im Vogtland

Seite 8-9

Robert Horvath: Beziehungen statt Businesskarten

Seite 10

#ichbinengagiert: 104 Gesichter des Ehrenamts

Seite 11

Online-Marketing

Seite 12-13

Manuela Hertel: Erfolg bedeutet Freiheit, nicht Perfektion

Seite 14-15

Cleveres Marketing für mehr Umsatz ohne unnötige Kosten

Seite 16-17

Warum Mike Fischer mit Fehlern erfolgreich wurde

Seite 18-19

Regionsheld Live feiert gelungenen Auftakt

Impressum
Vogtland Marketing GmbH
Fritz-Ebert-Straße 25
07973 Greiz

Vertreten durch den Geschäftsführer
André Seifert

Kontakt
Telefon +49 (3661) 4013864
E Mail info@vogtland-marketing.de
Website www.vogtland-marketing.de

Registergericht Jena
HRB 523773

USt ID gemäß § 27 a UStG

Verantwortlich für den Inhalt nach § 18 Abs. 2 MStV
André Seifert

Hinweis
Alle Inhalte wurden mit größter
Sorgfalt erstellt. Für Richtigkeit und
Vollständigkeit wird keine Gewähr
übernommen. Für Inhalte externer
Links sind ausschließlich deren
Betreiber verantwortlich.

VORWORT

Liebe Leserinnen und Leser,

eine starke Region entsteht nicht von allein. Sie wächst durch Menschen, die Verantwortung übernehmen, sich engagieren und bereit sind, mehr zu tun als das Nötigste. Unternehmerinnen und Unternehmer gehören dazu, aber ebenso die vielen Ehrenamtlichen, Vereinsmitglieder und Unterstützer, die oft im Hintergrund wirken und unsere Gemeinschaft jeden Tag ein Stück besser machen.

Genau diese Menschen möchten wir mit Regionsheld sichtbar machen.

In den vergangenen Monaten durften wir erleben, wie viel Potenzial, Leidenschaft und Zusammenhalt in unserer Region steckt. Besonders stolz sind wir darauf, dass bereits unser erstes Regionsheld Live-Event stattfinden konnte. Es war ein Abend voller Begegnungen, inspirierender Gespräche und neuer Verbindungen. Ein Abend, der gezeigt hat, wie wertvoll es ist, Menschen zusammenzubringen, die etwas bewegen wollen.

Doch das war erst der Anfang.

Wir möchten noch mehr Menschen erreichen, noch mehr Geschichten erzählen und noch mehr Möglichkeiten schaffen, sich zu vernetzen, von-einander zu lernen und gemeinsam zu wachsen.

Denn wir sind überzeugt: Hinter jedem erfolgreichen Unternehmen stehen Persönlichkeiten, deren Geschichten es wert sind, erzählt zu werden.

Regionsheld soll wachsen, mit mehr Regionshelden, mehr authentischen Storys und mehr Veranstaltungen, die Menschen zusammenbringen. Wir wollen eine Plattform schaffen, die inspiriert, verbindet und sichtbar macht, was unsere Region so besonders macht.

Dieses Magazin ist ein weiterer Schritt auf diesem Weg. Eine Einladung, genauer hinzusehen, neue Menschen kennenzulernen und Teil einer Gemeinschaft zu werden, die Zukunft aktiv gestaltet.

Vielen Dank, dass Ihr diesen Weg mit uns gehen. Gemeinsam machen wir die Menschen sichtbar, die unsere Region stark machen, beruflich, gesellschaftlich und ehrenamtlich.

André Seifert

André Seifert | 29.05.2026 | Jocketa



ERFOLG IST KEIN SOLO

Warum dein Wert und dein Netzwerk über deinen Erfolg entscheiden

Du arbeitest hart, investierst Zeit und gibst alles für dein Geschäft. Trotzdem entsteht oft der Eindruck, nicht ernst genommen zu werden oder unter Wert zu arbeiten.

Genau darüber spricht Kommunikations- und Netzwerkexpertin Britta Kick im Regionsheld Podcast. Eine Aussage aus dem Gespräch bleibt hängen: **„Wenn du deinen eigenen Wert nicht kennst, wird ihn auch niemand anderes erkennen.“**

Der Moment, der alles verändert hat

Britta Kick machte sich mit 24 Jahren selbstständig. Am Anfang wurde sie oft unterschätzt. Viele sahen in ihr die junge Gründerin ohne Erfahrung. Vor allem in Business-Netzwerken wurde ihr schnell klar: lass dich nicht unter Druck setzen, verkauf Dich nicht unter Wert und steh zu Dir und Deiner Expertise! Ein Punkt veränderte später ihre Sichtweise. Früher fragte sie sich, welche Preise sie überhaupt verlangen darf.

Irgendwann stellte sie sich eine andere Frage: „Was ist meine Leistung wert?“

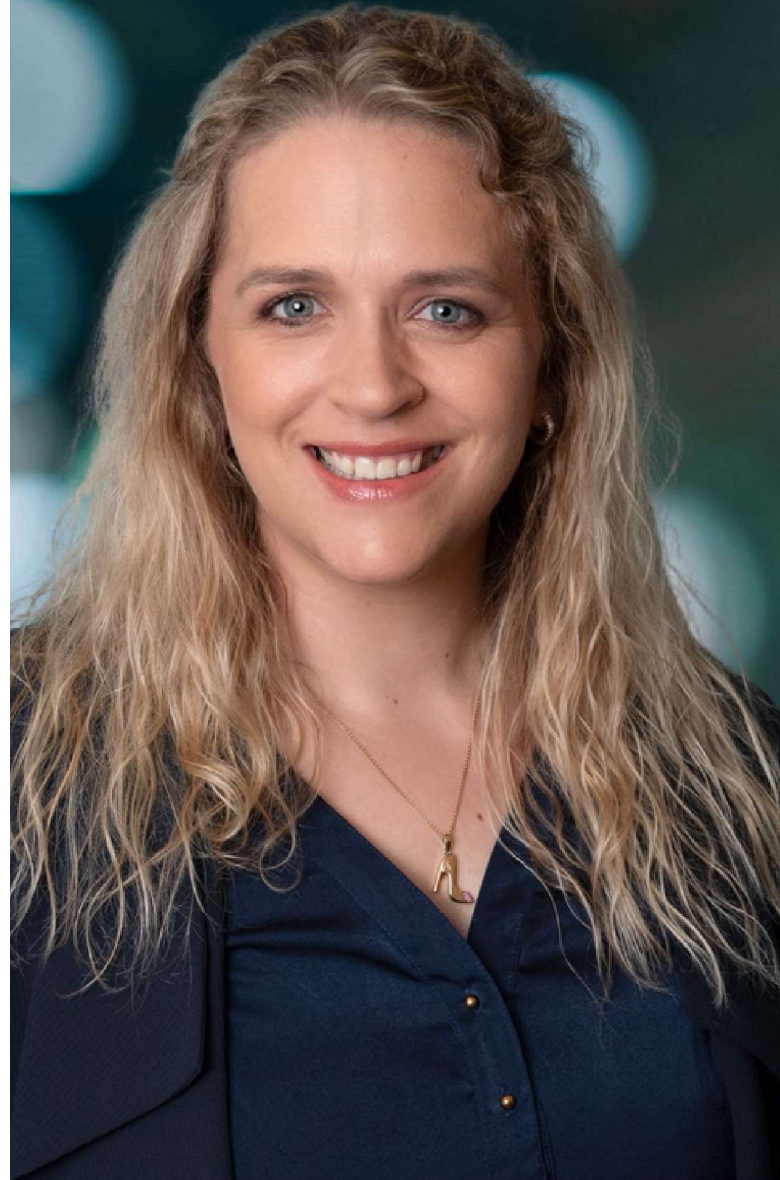
Mit dieser neuen und klaren Sichtweise gewann sie Überzeugung und Selbstbewusstsein in ihrem Auftreten. Kunden akzeptierten höhere Preise. Die Leistung blieb dieselbe. Die Haltung dahinter änderte sich.

Warum sich viele Unternehmer unter Wert verkaufen

Viele Unternehmer machen den gleichen Fehler. Sie vergleichen sich ständig mit anderen. Sie orientieren sich an Preisen der Konkurrenz. Sie rechnen ihre Arbeit klein.

Menschen kaufen keine Zahl. Menschen kaufen Vertrauen. Wer unsicher wirkt, verliert Wirkung. Wer klar kommuniziert, zieht Vertrauen an.

Es geht nicht um Arroganz. Es geht darum, die eigene Arbeit ernst zu nehmen.



Britta Kick

Kommunikation mit Kick!

✉ mail@britta-kick.de

☎ +49 (0)162 299 55 99

📷 britta.kick

🌐 britta-kick

”

Wenn du deinen eigenen Wert nicht kennst, wird ihn auch niemand anderes erkennen.

”



Erfolg entsteht heute durch Beziehungen

Ein weiterer Punkt aus dem Gespräch betrifft Netzwerke. Erfolg entsteht selten allein. Gerade heute spielen Beziehungen eine große Rolle. Werbung erreicht viele Menschen. Vertrauen entsteht anders. Empfehlungen, Kontakte und echte Gespräche bleiben langfristig relevant. Britta Kick sagt klar, dass egoistisches Denken auf die Dauer mehr Probleme als Erfolg schafft.

Unternehmer mit starken Netzwerken helfen Menschen, schaffen Potentiale und fokussieren sich auf Gemeinsamkeiten und nicht auf Unterschiede. Daraus entstehen Chancen.

Viele erfolgreiche Unternehmer fallen nicht durch Lautstärke auf. Sie hören zu. Sie bauen Beziehungen auf. Sie bleiben verlässlich.

In der Ruhe liegt die Kraft

Auch der Umgang mit Stress spielte im Gespräch eine wichtige Rolle. Schwierige Situationen gehören zum Unternehmertum dazu. Entscheidend bleibt die Reaktion darauf.

Während andere hektisch werden, versucht Britta Kick ruhig zu bleiben.

**Sie reagiert nicht sofort emotional. Sie fragt sich zuerst:
„Was löst das Problem jetzt?“**

Diese Denkweise spart Energie und verhindert schlechte Entscheidungen.

Was Erfolg heute wirklich bedeutet

Erfolg bedeutet nicht, ohne Herausforderungen zu leben. Erfolg bedeutet, mit Herausforderungen umgehen zu können.

Heute verbindet Britta Kick Erfolg nicht mehr nur mit Geld oder Wachstum. Für sie bedeutet Erfolg, morgens gerne aufzustehen und abends das Gefühl zu haben, etwas Sinnvolles getan zu haben.

Viele Unternehmer verlieren genau diesen Punkt aus den Augen. Sie funktionieren nur noch. Sie vergleichen sich ständig. Sie arbeiten ohne Pause.

Der Blick auf den eigenen Wert verändert oft mehr als jede Marketingstrategie. Wer den eigenen Wert erkennt, tritt klarer auf. Menschen reagieren darauf.

Die wichtigste Botschaft

Du musst nicht alles alleine schaffen. Du brauchst Vertrauen in deine eigene Leistung und Menschen, die gemeinsam mit dir wachsen wollen. Genau dort beginnt langfristiger Erfolg.

Die komplette Folge mit Britta gibt es hier:



MYTHOS ODER WAHRHEIT

Mythos 1: KI ersetzt sofort Mitarbeiter

Wahrheit: KI ersetzt in den meisten Fällen keine Menschen, sondern unterstützt sie bei wiederkehrenden Aufgaben.

KI kann Texte schreiben, Daten sortieren oder Abläufe beschleunigen. Trotzdem braucht es weiterhin Menschen für Entscheidungen, Kreativität, Strategie und den direkten Kundenkontakt. Unternehmen profitieren am meisten, wenn Mensch und KI zusammenarbeiten statt gegeneinander.

Mythos 2: KI funktioniert auf Knopfdruck

Wahrheit: Gute Ergebnisse brauchen klare Anweisungen und eine gute Strategie.

Viele denken, KI liefert automatisch perfekte Inhalte. In der Praxis hängt die Qualität stark davon ab, wie präzise Ziele, Informationen und Vorgaben formuliert werden. Ohne Struktur entstehen oft ungenaue oder austauschbare Ergebnisse.

Mythos 3: KI ist nur etwas für große Unternehmen

Wahrheit: Gerade kleine Unternehmen können viel Zeit und Geld sparen.

Ob Social Media Texte, Angebotsvorlagen, Terminplanung oder Kundenservice, KI kann viele kleine Aufgaben vereinfachen. Besonders kleine Teams profitieren davon, Prozesse effizienter zu gestalten und mehr Zeit für wichtige Aufgaben zu gewinnen.

Mythos 4: KI macht Marketing automatisch erfolgreich

Wahrheit: KI ist ein Werkzeug und kein Ersatz für eine klare Strategie.

Künstliche Intelligenz kann Texte schreiben, Abläufe automatisieren oder Daten auswerten. Doch ohne klare Ziele, eine gute Positionierung und eine durchdachte Strategie bleibt auch KI wirkungslos.

Erfolg entsteht durch die richtige Verbindung von Technologie, Kreativität und Verständnis für die Zielgruppe.

Fazit

KI verändert die Arbeitswelt bereits heute spürbar. Unternehmen müssen keine Angst davor haben, sondern lernen, die Möglichkeiten sinnvoll zu nutzen. Wer offen bleibt, Prozesse hinterfragt und KI gezielt einsetzt, kann effizienter arbeiten und gleichzeitig menschlicher kommunizieren.

UNTERNEHMERMORGEN IM VOGTLAND

**Gemeinsam Kontakte knüpfen.
Gemeinsam Unternehmen stärken.**



Am 25. Juni fand im Rahmes des BNI Untertmermtreffens ein UnternehmerMorgen im Vogtland statt. Rund 60 Unternehmerinnen und Unternehmer aus den unterschiedlichsten Branchen kamen im Lauschgrüner Hof in Limbach zusammen. Das Ziel war klar. Neue Kontakte knüpfen, Erfahrungen austauschen und die Grundlage für zukünftige Empfehlungen und Zusammenarbeit schaffen.

Der **UnternehmerMorgen** zeigt, wie wertvoll ein starkes regionales Netzwerk sein kann. Viele Aufträge entstehen nicht über Werbung oder Zufall, sondern durch persönliche Empfehlungen. Wer sich kennt, vertraut sich. Genau dieses Vertrauen wird bei den regelmäßigen Treffen aufgebaut.

Jeder Unternehmer hat die Möglichkeit, sein Unternehmen vorzustellen und mit anderen Entscheidern aus der Region ins Gespräch zu kommen. Dabei entstehen oft Kooperationen, neue Geschäftsideen und wertvolle Kontakte, die weit über das eigentliche Treffen hinausgehen. Das Unternehmerteam hat sich als Ziel gesetzt 2026 insgesamt 3,5 Millionen Euro an Empfehlungen untereinander auszutauschen. Eine Empfehlung hat dabei aktuell einen Auftragswert von rund 4000 Euro. Gemessen wird dies alles über ein digitales System, welches die Mitglieder nutzen.

Das BNI-Unternehmertreffen findet jede Woche im Lauschgrüner Hof in Limbach statt und richtet sich an Selbstständige, Unternehmer sowie Geschäftsführer, die ihr Netzwerk erweitern und neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen möchten. Weitere Teams treffen sich unter anderen in Hartenstein, Zwickau oder Plauen.

Wer das Treffen selbst kennenlernen möchte, kann sich ganz unkompliziert als Gast anmelden. Weitere Informationen und die Anmeldung sind unter www.bni-vogtland.de möglich.

Manchmal beginnt der wichtigste Geschäftskontakt nicht mit einem Telefonat oder einer E-Mail, sondern bei einem gemeinsamen Frühstück.



Ein besonderes Beispiel für diese Zusammenarbeit ist der neue BNI Bus, der gemeinsam mit rund 20 Unternehmen aus dem Vogtland umgesetzt wurde. Unter dem Motto „**Wer gibt, gewinnt**“ macht das Fahrzeug in der gesamten Region auf die Kraft von Empfehlungen und regionalem Unternehmertum aufmerksam. Das Projekt zeigt eindrucksvoll, was entstehen kann, wenn Unternehmen ihre Kompetenzen bündeln und gemeinsam an einer Idee arbeiten.

**Sichere dir jetzt deinen Platz beim
nächsten UnternehmerMorgen!**

Dein Ansprechpartner: Michael Täubert

✉ netzwerk@taeubert-design.de

☎ +49 160 90629 324

Beziehungen statt Businesskarten

Warum Robert Horvath Unternehmertum anders denkt

Eine besondere Verbindung zum Vogtland

Zwischen dem südlichen Niederösterreich und dem Vogtland liegen rund 600 Kilometer. Trotzdem fühlt sich Robert Horvath der Region eng verbunden. Was ihn dort begeistert, sind vor allem die Menschen. Die direkte Art, die Ehrlichkeit und die Bodenständigkeit erinnern ihn an Werte, die im heutigen Geschäftsleben oft verloren gehen.

Aus gemeinsamen Projekten entstanden Freundschaften und aus Kontakten wurden echte Beziehungen. Genau das ist auch der Grund, warum Robert Unternehmertum heute anders sieht als viele andere.

Vom kreativen Kopf zum Unternehmer

Seit mehr als zwölf Jahren arbeitet Robert Horvath im Bereich der 3D Visualisierung. Gemeinsam mit seinem Unternehmen macht er Bauprojekte sichtbar, bevor überhaupt gebaut wird. Ideen werden zu Bildern und Visionen bekommen eine Form.

Doch obwohl ihn seine Arbeit bis heute begeistert, steht inzwischen etwas anderes im Mittelpunkt. Menschen. Beziehungen. Persönliche Entwicklung. Schon früh entschied sich Robert für die Selbstständigkeit. Er wollte seinen eigenen Weg gehen und eigene Entscheidungen treffen. Dabei lernte er schnell, dass Erfolg allein nicht automatisch bedeutet, erfüllt zu sein.

Es gab eine Zeit, in der nach außen alles perfekt wirkte. Das Unternehmen lief gut, die Familie war da, das Haus ebenfalls und auch finanziell fehlte es an nichts. Trotzdem spürte er irgendwann, dass vieles nur noch funktioniert hatte, aber nicht mehr wirklich gelebt wurde.

Die Trennung von seiner ersten Ehe wurde deshalb zu einem Wendepunkt in seinem Leben. Rückblickend spricht Robert offen über diese Phase und auch über Fehler, die ihn geprägt haben. Gerade diese Ehrlichkeit macht seine Geschichte so nahbar.

Der Fehler, der fast alles verändert hätte

Besonders eindrücklich erzählt Robert von einer Zeit, die ihn als Unternehmer an seine Grenzen brachte.

Damals lief das Geschäft hervorragend. Ein großer Kunde sorgte für viele Aufträge und volle Auslastung. Was zuerst nach Sicherheit aussah, entwickelte sich mit der Zeit jedoch zum Risiko.

Weil kaum noch Zeit für neue Kunden blieb, entstand eine starke Abhängigkeit. Als dieser eine Kunde plötzlich wegfiel, verlor das Unternehmen innerhalb kurzer Zeit rund 250.000 Euro Umsatz.

Robert erinnert sich noch genau an dieses Gefühl.

„Da liegst du mit dem Gesicht am Boden.“

Heute sagt er, dass genau diese Krise zu seinen wichtigsten Erfahrungen gehört. Denn erst in schwierigen Zeiten wird vielen Unternehmern bewusst, worauf es wirklich ankommt. Struktur. Fokus. Klarheit und vor allem ein stabiles Fundament.

Robert Horvath

H2R Networx GmbH

✉ robert.horvath@bni-noe.at
☎ +43 (0)676 447 2103

in robert-horvath
f robert.horvath.bni

” Menschen kommen nicht zum Netzwerken, um etwas zu kaufen. Sie kommen, um Beziehungen aufzubauen. ”

Warum Netzwerken für ihn nichts mit Verkaufen zu tun hat

Neben seinem Unternehmen engagiert sich Robert seit vielen Jahren im Unternehmernetzwerk BNI. Mittlerweile betreut er als Gebietsdirektor mehrere Teams in Niederösterreich.

Für ihn bedeutet Netzwerken allerdings etwas völlig anderes als klassische Verkaufsveranstaltungen.

„Menschen kommen nicht auf Netzwerkveranstaltungen, um etwas zu kaufen. Sie kommen, um Beziehungen aufzubauen.“

Genau dieser Gedanke prägt seine Arbeit. Nicht die Frage, was man selbst verkaufen kann, steht im Mittelpunkt, sondern wie man anderen helfen kann.

Dieses Denken hat auch ihn persönlich verändert. Früher hätte er sich niemals vorstellen können, vor Gruppen zu sprechen oder Menschen zu führen. Heute gehört genau das zu seinem Alltag.

Unternehmertum bedeutet persönliche Entwicklung

Für Robert hat Unternehmertum viel mit persönlichem Wachstum zu tun. Er vergleicht diesen Weg oft mit Leistungssport. Es braucht Disziplin, Ausdauer und die Fähigkeit, mit Rückschlägen umzugehen.

Deshalb inspirieren ihn Sportler wie Michael Jordan oder Tom Brady oft mehr als klassische Business Coaches.

Auch Bücher haben ihn auf seinem Weg begleitet. Besonders geprägt hat ihn Simon Sineks Ansatz aus „Start With Why“. Die Frage nach dem eigenen Warum wurde für Robert zu einem wichtigen Orientierungspunkt.

Sein persönliches Warum beschreibt er ganz einfach.

„Ich arbeite gern mit Menschen. Ich entwickle gern Menschen und mich selbst weiter.“

Die wahren Regionshelden

Als Robert gefragt wird, wer für ihn echte Regionshelden sind, denkt er nicht an große Namen oder bekannte Konzerne.

Für ihn sind es die kleinen und mittelständischen Unternehmen. Menschen, die Verantwortung übernehmen, Arbeitsplätze schaffen und oft über viele Jahre hinweg ihre Region mittragen.

Sie stehen selten im Mittelpunkt und genau deshalb werden sie oft unterschätzt. Dabei sorgen gerade diese Unternehmer jeden Tag dafür, dass Gemeinschaft, Wirtschaft und Zusammenhalt funktionieren.



Erfolg entsteht nie allein

Die Geschichte von Robert Horvath zeigt, dass Unternehmertum weit mehr ist als Zahlen oder Umsatz.

Am Ende geht es immer um Menschen. Um Vertrauen. Um Beziehungen und um die Fähigkeit, auch nach schwierigen Zeiten wieder aufzustehen.

Denn echter Erfolg entsteht nicht allein. Er entsteht gemeinsam mit den Menschen, die den Weg mitgehen.



Die komplette Folge mit Robert gibt es hier:





Ein Brief, 104 Gesichter und eine ganze Stadt voller Engagement

#ICH BIN
#ENGAGIERT



Wie in Greiz aus einer Idee eine Bewegung für das Ehrenamt wurde

Als Anfang 2026 ein Schreiben des Bundespräsidenten im Greizer Rathaus eintraf, ahnte noch niemand, welche Entwicklung es anstoßen würde. Mit dem Brief wurden Städte und Gemeinden eingeladen, den neu geschaffenen Ehrentag am 23. Mai, dem Geburtstag des Grundgesetzes, aktiv mitzugestalten. In Greiz war schnell klar: **Die Stadt wird sich beteiligen.**

Was zunächst als einzelner Aktionstag geplant war, entwickelte sich jedoch innerhalb weniger Monate zu einer Initiative, die weit über den eigentlichen Ehrentag hinausreicht.

Gemeinsam Ideen für mehr Sichtbarkeit entwickeln

Im Präventionsrat der Stadt Greiz bildete sich eine eigene Arbeitsgruppe zum Thema Engagement und Ehrenamt. Vereine, Initiativen, Unternehmen und engagierte Bürgerinnen und Bürger wurden eingeladen, ihre Ideen einzubringen und die Umsetzung mitzugestalten.

Bei mehreren Tischgesprächen kamen Menschen aus unterschiedlichsten Bereichen zusammen. Es wurde diskutiert, geplant und weitergedacht. Dabei kristallisierte sich schnell ein gemeinsames Ziel heraus:

Das vielfältige ehrenamtliche Engagement in Greiz sollte sichtbar werden.



104 Gesichter des Ehrenamts

Aus dieser Idee entstanden die Kampagnen **#IchBinEngagiert** und **#WirSindFeuerwehr**.

Zwischen Dezember 2025 und Februar 2026 fanden zahlreiche Fotoshootings statt. Vor der Kamera standen Menschen aus Vereinen, sozialen Projekten, Kultur- und Sporteinrichtungen, Initiativen sowie Mitglieder der Freiwilligen Feuerwehr. Im Mittelpunkt standen dabei keine professionellen Models, sondern Menschen, die sich in ihrer Freizeit für andere einsetzen und Verantwortung übernehmen.

Insgesamt entstanden 104 Plakomotive mit Engagierten aus rund 60 Organisationen. Ergänzt wurde die Kampagne durch Rollups sowie kurze Videostatements. Darin beantworteten die Teilnehmenden die Frage:

„Ich engagiere mich, weil ...“

Die fertigen Motive waren anschließend im gesamten Stadtgebiet präsent. In Schaufenstern, an öffentlichen Orten und in den sozialen Medien begegneten die Bürgerinnen und Bürger den Gesichtern des Ehrenamts im Alltag. Beim Einkaufen, auf dem Weg zur Arbeit oder bei einem Spaziergang durch die Stadt wurde sichtbar, wie viele Menschen sich für das Gemeinwohl einsetzen.



Mehr als eine Kampagne

Mit der Aktion wurden nicht nur einzelne Personen vorgestellt. Sichtbar wurde vor allem die große Vielfalt des Engagements in Greiz.

Menschen unterschiedlichen Alters und mit ganz verschiedenen Hintergründen rückten gemeinsam in den Mittelpunkt. Viele von ihnen engagieren sich seit Jahren oft ohne große Aufmerksamkeit und ganz selbstverständlich für ihre Mitmenschen, ihre Vereine oder ihre Stadt.

Gerade diese Vielfalt machte deutlich, wie stark das Ehrenamt das gesellschaftliche Leben in Greiz prägt.

Der Ehrentag als Höhepunkt

Seinen bisherigen Höhepunkt fand das Projekt am 23. Mai 2026 beim Ehrentag in Greiz.

Die Freiwillige Feuerwehr öffnete ihre Türen für Besucherinnen und Besucher jeden Alters. Neben Technikvorführungen und Mitmachangeboten standen vor allem die Menschen im Mittelpunkt, die sich Tag für Tag für andere einsetzen.

Auch die Stadt Greiz und der Präventionsrat präsentierten sich mit einem gemeinsamen Informationsstand. Dort konnten Bürgerinnen und Bürger engagierte Personen für eine besondere Würdigung vorschlagen und gleichzeitig Ideen für die Weiterentwicklung des Ehrentages im Jahr 2027 einbringen.

Eine neue Tradition für Greiz

Vielleicht liegt genau darin die größte Stärke der Initiative.

Der Ehrentag ist in Greiz nicht als einmalige Veranstaltung verstanden worden. Vielmehr wurde er zum Ausgangspunkt für etwas Dauerhaftes. Die Kampagne hat neue Aufmerksamkeit für das Ehrenamt geschaffen, den Austausch zwischen Engagierten gefördert und gezeigt, wie viele Menschen das Leben in der Stadt täglich mitgestalten.

Oder anders formuliert:

Greiz hat dem Ehrenamt nicht nur einen Tag gewidmet. Die Stadt hat ihm ein Gesicht gegeben. Genauer gesagt sogar 104. Und vielleicht ist damit zugleich der Grundstein für eine neue Tradition gelegt worden.

**PRÄVENTIONS
RAT GREIZ**



STADT GREIZ
fürstlich vogtländisch

**REGIONS
HELD**



engagiertestadt

ERFOLG BEDEUTET FREIHEIT, NICHT PERFEKTION

Über Verantwortung, Rückschläge, Zweifel und die Fähigkeit, trotz allem immer weiterzugehen.

Erfolg ist oft nur die sichtbare Spitze des Eisbergs.

Wenn Menschen erfolgreiche Unternehmer sehen, erkennen sie meistens nur das Ergebnis: das Unternehmen, die Reichweite, das Auto oder den scheinbar mühelosen Erfolg. Von außen wirkt vieles leicht, fast selbstverständlich. Doch das, was sichtbar ist, erzählt nur einen kleinen Teil der Geschichte.

Die unsichtbare Seite des Erfolgs

Was kaum jemand wahrnimmt, sind die Jahre davor. Die Unsicherheit am Anfang. Die Zweifel, ob der eingeschlagene Weg wirklich funktioniert. Die Verantwortung für Mitarbeiter, Kunden und Entscheidungen. Die schlaflosen Nächte, in denen man sich fragt, ob man weitermachen soll. Und die Rückschläge, die niemand auf Social Media postet.

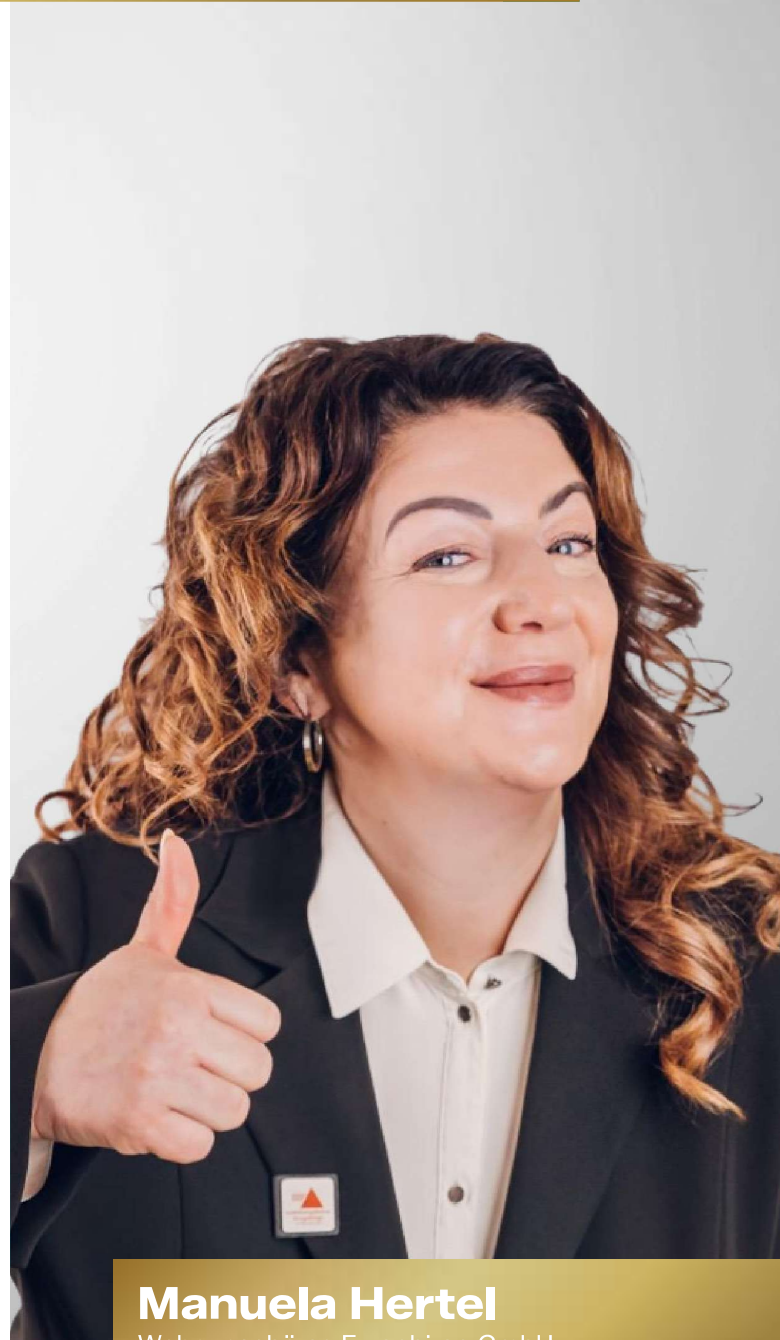
Im Regionsheld Podcast sprach Manuela Hertel genau über diese oft unsichtbare Realität des Unternehmertums.

Seit fast 30 Jahren ist sie selbstständig. Angefangen hat alles 1997 als Finanz- und Wirtschaftsberaterin. Die Immobilienbranche kam erst später dazu, nicht, weil sie unbedingt Maklerin werden wollte, sondern weil ihre Kunden ihr vertrauten und immer häufiger nach Unterstützung fragten.

„Der Markt hat mich geholt.“

Aus Empfehlungen entstand Schritt für Schritt die Wohnungsbörse Erzgebirge. Heute wurden dort bereits über 6000 Objekte vermarktet. Eine beeindruckende Zahl, hinter der jedoch jahrzehntelange Arbeit, Konsequenz und Verantwortung stehen.

**DIE KOMPLETTE
FOLGE MIT
MANUELA GIBT
ES HIER**



Manuela Hertel

Wohnungsbörse Erzgebirge GmbH

 www.wohnungsboerse-erzgebirge.de

 +49 (0)3733 428 99 64

**” Menschen bleiben nicht wegen Benefits.
Menschen bleiben wegen Vertrauen,
Wertschätzung und echter Verbindung. ”**

Erfolg bedeutet Freiheit

Für Manuela Hertel bedeutet Erfolg nicht Status, Luxus oder Außenwirkung. Erfolg ist für sie etwas viel Persönlicheres.

Es geht um Freiheit. Die Freiheit, eigene Entscheidungen zu treffen. Die Freiheit, Verantwortung zu übernehmen. Und die Freiheit, Dinge wirklich umzusetzen, statt nur darüber zu reden.

Gerade das unterscheidet Unternehmertum oft von der Vorstellung, die viele Menschen davon haben. Denn Selbstständigkeit bedeutet nicht automatisch weniger Arbeit oder weniger Druck. Häufig bedeutet sie sogar das Gegenteil.

Doch genau darin liegt für sie auch die Erfüllung: selbst gestalten zu können.



Die Realität hinter den Immobilien-geschäften

Es geht nicht nur um schöne Häuser, hochwertige Exposés oder schnelle Abschlüsse. Hinter vielen Immobilien stehen emotionale Geschichten und schwierige Lebenssituationen. Es geht um Scheidungen. Um Todesfälle. Um Familienkonflikte. Um verlassene Häuser voller Erinnerungen. „Scheidung und Tod sind des Maklers Brot.“ Dieser Satz zeigt, wie emotional dieser Beruf tatsächlich ist. Wer in der Immobilienbranche arbeitet, begleitet Menschen oft in den schwierigsten Phasen ihres Lebens und unterstützt sie dabei, komplexe rechtliche, organisatorische und persönliche Herausforderungen zu bewältigen. Deshalb braucht es weit mehr als Fachwissen oder Verkaufstalent. Es braucht Empathie, Geduld, Ehrlichkeit und echtes Verständnis für Menschen. Denn hinter jeder Immobilie steckt immer auch ein persönliches Schicksal.

Umso wichtiger ist ein starkes Team, das diese Werte jeden Tag mitträgt und Menschen in schwierigen Situationen professionell und empathisch begleitet.

Ohne Einsatz, Loyalität und gegenseitiges Vertrauen wäre vieles in dieser Branche nicht möglich. Gerade in herausfordernden Zeiten zeigt sich, wie wertvoll Zusammenhalt und Unterstützung im persönlichen und beruflichen Umfeld sind.

Eine schwere Zeit verändert den Blick aufs Leben

Nach einer schweren Knieverletzung konnte Manuela Hertel fast zwei Jahre kaum laufen. Dinge, die vorher selbstverständlich waren, wurden plötzlich zur Belastung. Besichtigungen kosteten enorme Kraft. Autofahren machte Angst. Selbst kurze Wege wurden zur täglichen Herausforderung.

In dieser Zeit veränderte sich ihr Blick auf das Leben grundlegend. Ein Satz an einer Tankstelle blieb ihr bis heute besonders im Gedächtnis. Die Kassiererin fragte sie: „Möchten Sie 100.000 Euro gewinnen?“ Ihre spontane Antwort lautete: „Ich möchte einfach nur wieder laufen können.“ Kurz darauf begegnete ihr ein Mann im Rollstuhl, ein Moment, der ihre Perspektive nachhaltig veränderte. **Nicht ständig auf das zu schauen, was fehlt. Sondern dankbar für das zu sein, was noch möglich ist.**

Was Erfolg wirklich bedeutet

Für Manuela Hertel ist Erfolg nichts rein Materielles. Erfolg kann ein erreichtes Ziel sein, eine überwundene Angst oder einfach die Fähigkeit, trotz Schwierigkeiten weiterzumachen. **„Erfolg ist etwas, das erfolgt.“**

Denn Erfolg entsteht nicht über Nacht, sondern durch Entscheidungen, Mut und Handeln. Erfolg entsteht, wenn man losgeht und Verantwortung übernimmt.



Cleveres Marketing für mehr Umsatz ohne unnötige Kosten

Werbung wird oft überschätzt

Natürlich kann sie funktionieren. Trotzdem liegt das eigentliche Problem bei vielen Unternehmen ganz woanders. Denn Reichweite bringt wenig, wenn aus Besuchern keine Kunden werden.

Genau das passiert täglich. Es werden Anzeigen geschaltet, Beiträge gepostet und neue Kanäle ausprobiert. Gleichzeitig wirkt die Website unklar, das Google Profil ist kaum gepflegt und auf Social Media sieht alles aus wie bei hundert anderen Unternehmen auch. **„Nicht fehlendes Budget ist das Problem. Fehlende Klarheit kostet die meisten Kunden.“**

Gerade kleinere Unternehmen haben häufig nicht die Möglichkeit, dauerhaft hohe Summen in Marketing zu investieren. Genau deshalb muss jede Maßnahme einen echten Zweck erfüllen.

Die entscheidende Frage lautet nicht:

„Wie erreiche ich möglichst viele Menschen?“

Sondern: „Warum sollte sich jemand genau für mein Unternehmen entscheiden?“

Eine schlechte Website kostet oft mehr Kunden als fehlende Werbung

Zwischen Interesse und Anfrage liegen heute oft nur wenige Sekunden. Wer auf eine unübersichtliche Website klickt, lange suchen muss oder sofort mit austauschbaren Werbesätzen empfangen wird, ist meistens schnell wieder weg. Folgende Sätze liest man mittlerweile überall: „Wir stehen für Qualität“, „Ihr zuverlässiger Partner“ oder „Kundenzufriedenheit steht bei uns an erster Stelle“.

Das Problem dabei: Nichts davon bleibt hängen. Menschen möchten sofort verstehen, was angeboten wird, welches Problem gelöst wird und warum dieses Unternehmen besser oder vertrauenswürdiger wirkt als andere.

Besonders Dienstleister verlieren an dieser Stelle viele potenzielle Kunden. Statt komplizierter Texte funktionieren klare Aussagen deutlich besser.

Nicht: „Wir entwickeln individuelle digitale Lösungen.“

Sondern: „Wir helfen Handwerksbetrieben dabei, mehr qualifizierte Anfragen über Google zu gewinnen.“

Direkte Sprache verkauft fast immer besser als leere Marketingbegriffe.

Lokale Sichtbarkeit bringt häufig schneller Umsatz als Social Media

Viele Unternehmen versuchen online möglichst viele Menschen zu erreichen und übersehen dabei das Naheliegendste. Die besten Kunden kommen oft aus der direkten Umgebung.

Wer nach:

- Zahnarzt in der Nähe
- Fotograf Paderborn
- Notdienst Sanitär
- Steuerberater geöffnet

sucht, möchte meistens keine Unterhaltung. Diese Menschen suchen eine konkrete Lösung und oft auch schnell. Genau deshalb kann ein gepflegtes Google Unternehmensprofil mehr Umsatz bringen als monatelange Arbeit auf Instagram. Trotzdem wirken viele Unternehmensprofile, als wären sie seit Monaten nicht mehr gepflegt worden. Veraltete Öffnungszeiten, unscharfe Bilder, kaum Bewertungen und fehlende aktuelle Beiträge sorgen schnell dafür, dass potenzielle Kunden weiterklicken. Dabei vergleichen Menschen oft mehrere Anbieter innerhalb weniger Minuten. Vertrauen entsteht heute häufig schon vor dem ersten Gespräch. Professionelle Fotos, ehrliche Bewertungen und aktuelle Informationen entscheiden deshalb oft darüber, wer kontaktiert wird und wer nicht.

Social Media funktioniert nur mit Persönlichkeit

Täglich gehen Stunden für Social Media drauf und trotzdem bleibt das Telefon still.

Das liegt selten an der Plattform selbst. Häufig fehlt einfach ein klarer Mehrwert. Perfekte Hochglanzbeiträge funktionieren längst nicht mehr automatisch.

Menschen reagieren deutlich stärker auf Inhalte, die echt wirken. Besonders gut funktionieren Inhalte, die echte Einblicke in den Arbeitsalltag zeigen, offen über Erfahrungen sprechen, typische Kundenfragen beantworten oder reale Ergebnisse sichtbar machen. Selbst kleine Fehler oder persönliche Learnings wirken oft glaubwürdiger als perfekt inszenierte Werbung. Gerade kleine Unternehmen haben hier einen Vorteil gegenüber großen Marken. Persönlichkeit lässt sich nicht kopieren. Menschen kaufen oft dort, wo Vertrauen entsteht und nicht dort, wo das schönste Design zu sehen ist.

Empfehlungen entstehen nicht zufällig

Fast jedes Unternehmen lebt von Empfehlungen. Trotzdem wird kaum aktiv daran gearbeitet. Dabei erinnern sich Kunden selten an perfekte Werbeanzeigen. In Erinnerung bleiben meistens einfache Dinge: schnelle Antworten, ehrliche Kommunikation, Zuverlässigkeit, unkomplizierte Abläufe und das Gefühl ernstgenommen zu werden. Genau daraus entstehen Gespräche und Weiterempfehlungen.

„Die günstigste Werbung ist oft ein zufriedener Kunde.“

Wer Menschen positiv überrascht, wird automatisch häufiger weiterempfohlen.

E-Mail Marketing wird massiv unterschätzt

Während ständig neue Reichweite aufgebaut werden soll, geraten bestehende Kontakte oft komplett in Vergessenheit. Dabei haben diese Menschen bereits Interesse gezeigt. Genau deshalb gehört E-Mail Marketing bis heute zu den stärksten Umsatzkanälen überhaupt.

Und trotzdem machen viele Unternehmen denselben Fehler: Sie verschicken nur Werbung.

Niemand wartet freiwillig auf Rabattmails oder austauschbare Angebote. Relevant werden E-Mails erst dann, wenn sie hilfreich sind.

Gut funktionieren vor allem kurze Praxistipps, ehrliche Einblicke hinter die Kulissen, neue Lösungsansätze für bekannte Probleme und konkrete Angebote, bei denen der Nutzen sofort erkennbar ist.

Schon ein kleiner Verteiler kann regelmäßig neue Umsätze bringen, wenn Inhalte sinnvoll aufgebaut sind.

Nicht alles messen. Aber das Richtige

Viele Marketingmaßnahmen sehen auf den ersten Blick erfolgreich aus. Hohe Reichweite. Viele Likes. Mehr Follower.

Trotzdem entsteht daraus oft kaum Umsatz. Entscheidend sind andere Fragen:

- Wie viele echte Anfragen entstehen?
- Welche Inhalte sorgen für Vertrauen?
- Woher kommen zahlende Kunden?
- Welche Maßnahme bringt langfristig Ergebnisse?

Wer diese Punkte versteht, spart nicht nur Geld, sondern trifft automatisch bessere Entscheidungen.

Fazit

Marketing muss nicht teuer sein, um zu funktionieren. Viel wichtiger ist, dass Maßnahmen sinnvoll aufgebaut sind und Vertrauen schaffen. Eine klare Website, starke lokale Sichtbarkeit, ehrliche Inhalte und gute Kundenerfahrungen bringen häufig deutlich mehr als hektische Werbung ohne Strategie. Gerade kleinere Unternehmen haben heute enorme Chancen, weil Menschen genug von austauschbarem Marketing haben.

Authentizität wirkt stärker als Perfektion.



Hotel Am Kurhaus

Wir schaffen für Sie maßgeschneiderte Tagungen

die perfekte Kombination aus innovativer Tagung und Aktivitäten für Ihr Team

Hotel Am Kurhaus GmbH | Richard-Friedrich-Boulevard 16 | 08280 Aue-Bad Schlema
Tel.: +49 3772 / 37 17-0 | Fax: +49 3772 / 3717-170 | info@am-kurhaus.com

authentisches AYURVEDA-CENTER



Anzeige

SUPERFOOD
Deiner Wahl

hanfhuetten.com
Hanfspezialitäten & mehr

Basisprodukte | Lebensmittel
Leckereien | Spirituosen & Geschenksets
mit dem SUPERFOOD Hanf
aus Nutzhanfanbau

Onlineshop: www.hanfhuetten.com
Lagerverkauf nach Vereinbarung
Telefon: +49 163 5991570
Kastanienallee 26 | 07554 KLEINAGA

Du findest uns auch hier:

Herbstmarkt Greiz:
18.11.2026
Greizer Weihnachtsmarkt:
9.12 - 13.12.2026
**Reichenbacher
Sternenweihnacht:**
17. - 20.2026
Märchenmarkt Gera:
26.11 - 23.12.2026

WARUM MIKE FISCHER MIT FEHLERN ERFOLGREICH WURDE

Die Fischer Academy zeigt, warum Tempo oft wichtiger ist als perfekte Planung



Warum Mike Fischer anders denkt

Viele Unternehmer warten zu lange.

Sie planen bis ins Detail, analysieren Risiken und suchen nach dem perfekten Zeitpunkt. Mike Fischer macht das Gegenteil. Er testet Ideen schnell. Ohne Garantie. Ohne Sicherheitsnetz.

„Von zehn Ideen sind neun kompletter Quatsch“ sagt er im Regionsheld Podcast.

Der Satz klingt erst wie ein Witz. Für Fischer beschreibt er ein Prinzip, nach dem er seit Jahrzehnten arbeitet.

Heute gehört die Fischer Academy zu den bekanntesten Fahrschulen Deutschlands. Menschen reisen aus dem ganzen Bundesgebiet nach Gera, um dort ihren Führerschein in Rekordzeit zu machen. Sieben Tage für den PKW. Zehn Tage für den LKW. Unterkunft, Restaurant und Betreuung gehören zum Konzept.

Der Weg dorthin bestand aus Experimenten, Fehlentscheidungen und Projekten, die nie funktionierten.

Die Ideen, die scheiterten

Fischer spricht offen über gescheiterte Ideen. Ein Friseursalon mit digitaler Frisurenberatung. Ein Kaffee-Bauchladen im Regionalzug. Carsharing mit Minis. Einige Konzepte kamen zu früh. Andere funktionierten schlicht nicht.

Trotzdem bewertet er diese Phasen nicht als Niederlagen.

Für ihn entsteht Fortschritt durch Bewegung. Wer nur plant, lernt nichts. Erst der Versuch zeigt, ob eine Idee trägt. „Du weißt vorher nie, welche Idee funktioniert. Du musst ausprobieren.“

Mike Fischer

Fischer Academy GmbH

✉ info@fischer-academy.de
☎ +49 (365) 35103

📷 mikefischer_official
🌐 fischer-academy.de

”

**Du weißt vorher nie, welche Idee funktioniert.
Du musst ausprobieren.**

”

Wie Social Media alles veränderte

Diese Haltung prägt auch die Entwicklung der Fischer Academy. Besonders sichtbar wurde das, als plötzlich Influencer vor der Fahrschule auftauchten. Unter anderem Shirin David.

Mike Fischer wusste damals selbst nicht, welche Reichweite hinter solchen Namen steckt. Die Situation vor Ort machte es sofort deutlich. Vor der Fahrschule standen Menschenmengen. Jugendliche warteten auf Fotos und Autogramme. Die Straße war voll. Später meldete sich sogar das Ordnungsamt. Für Fischer wurde in diesem Moment klar, welchen Wert Aufmerksamkeit besitzt. Heute erreichen die Social Media Kanäle der Fischer Academy monatlich Millionen Aufrufe. Die Fahrzeuge der Fahrschule werden deutschlandweit erkannt. Viele Menschen verbinden die Marke längst mit den Videos aus dem Alltag der Fahrschule.

Trotz der Reichweite verfolgt Mike eine einfache Regel.

„Der Zuschauer muss etwas lernen. Sonst swipen die Leute weiter.“

Die Inhalte setzen deshalb nicht auf leere Unterhaltung. Sie zeigen Fahrsituationen, Fehler und direkte Erklärungen. Schnell, verständlich und nah am Alltag der Zielgruppe.

Im weiteren Gespräch wird deutlich, wie Mike auf Unternehmertum blickt. Viele Firmen wirken aus seiner Sicht stabil, bis etwas Unerwartetes passiert. Dann brechen Prozesse weg, Entscheidungen dauern zu lange und Anpassungen scheitern.

Genau dort sieht er das eigentliche Problem vieler Unternehmen.

Sie verändern sich erst, wenn der Druck von außen zu groß wird.

Mike versucht bewusst anders zu arbeiten. Dinge infrage zu stellen, bevor es jemand anderes tut.

„Du musst dir als Unternehmer manchmal selbst den Kopf abhauen, bevor es jemand anderes tut.“

Der Satz beschreibt seine Denkweise präzise. Wer sich nicht selbst verändert, wird irgendwann vom Markt verändert.



Der Preis hinter dem Erfolg

Dabei spricht er nicht nur über Wachstum und Erfolg. Er erzählt auch offen über die Schattenseiten von 36 Jahren Unternehmertum. Über Druck. Über Verzicht. Über gescheiterte Beziehungen.

Gerade dadurch wirkt das Gespräch glaubwürdig. Keine perfekte Erfolgsgeschichte. Kein künstlicher Optimismus.

Sondern ein Unternehmer, der oft falschlag, trotzdem weitermachte und genau daraus seinen Erfolg aufgebaut hat.

Hier könnte deine Anzeige stehen!

Interesse geweckt? Dann melde dich gerne per E-Mail an info@regionsheld.de

DIE KOMPLETTE FOLGE MIT MIKE GIBT ES HIER



FAHRSCHULE



ABONNIERE UNS!



Fischer Academy, Heinrichstraße 86, 07545 Gera // Telefon 0365 35103 // www.fischer-academy.de

RECAP



Regionsheld Live feiert gelungenen Auftakt

Ein Abend voller echter Begegnungen

Mit dem ersten Regionsheld Live Event wurde aus einem digitalen Format ein persönliches Erlebnis. Unternehmer, Kreative und engagierte Menschen aus der Region kamen zusammen, um sich auszutauschen, neue Kontakte zu knüpfen und inspirierende Gespräche zu führen. Die offene Atmosphäre sorgte von Beginn an für einen lebendigen und authentischen Abend.

Live-Podcast vor Publikum

Im Mittelpunkt der Veranstaltung standen mehrere Podcastaufzeichnungen, die live vor Publikum stattfanden und entweder von Michael Täubert oder André Seifert moderiert wurden. Insgesamt waren vier Podcastgäste Teil des Abends. Drei Gespräche wurden direkt vor Ort aufgenommen, während eine Teilnehmerin live online zugeschaltet wurde. Die Gäste sprachen offen über ihre Erfahrungen, Herausforderungen und persönlichen Wege. Statt einstudierter Auftritte standen ehrliche Gespräche und authentische Einblicke im Vordergrund. Genau diese Offenheit machte die Aufzeichnungen für das Publikum besonders nahbar.

Raum für Austausch und Vernetzung

Zwischen den Podcastfolgen blieb ausreichend Zeit für Gespräche und Begegnungen. Viele Besucher nutzten die Gelegenheit, um neue Kontakte zu knüpfen und sich über gemeinsame Ideen und Projekte auszutauschen. Die Mischung aus Live-Content und persönlichem Networking verlieh dem Event eine besondere Dynamik.

Mehr als ein Podcastformat

Bereits beim ersten Event wurde deutlich, dass Regionsheld weit über einen klassischen Podcast hinausgeht. Es entsteht eine Plattform für Menschen aus der Region, die etwas bewegen und ihre Geschichten teilen möchten. Die positive Resonanz zeigte, wie groß das Interesse an authentischen Formaten und echtem Austausch ist.

Ein erfolgreicher Start mit Zukunft

Das Launch Event markiert den Beginn einer neuen Community, die regionale Geschichten sichtbar macht und Menschen miteinander verbindet. Nach dem gelungenen Auftakt sollen weitere Podcastfolgen und neue Live-Events folgen. Regionsheld möchte auch künftig Menschen aus der Region eine Bühne geben und den persönlichen Austausch weiter fördern.

Danke an alle Beteiligten

Ein großes Dankeschön an unsere Podcastgäste **Britta Kick, Manuela Hertel, Mike Fischer** und **Robert Horvath** für die spannenden Gespräche und persönlichen Einblicke. Danke auch an **Nadine Täubert** für die tolle Versorgung sowie an **Carsten Hänsel von der Hanfhütte** für die leckeren Snacks.

Natürlich bedanken wir uns auch bei allen Gästen und Unterstützern, die Regionsheld seit Tag 1 begleiten.



REGIONS HELD

Live



LIVE PODCAST ABEND

9.
SEPTEMBER
2026 / 18 UHR

GREIZ
Fritz-Ebert Straße 25



**SICHER DIR JETZT
SCHON DEIN
TICKET!**



WAS DICH ERWARTET

- **Live-Podcast-Aufzeichnung** vor Publikum
- **Gäste** aus der Region & Wirtschaft
- Ehrliche Gespräche & **echte Einblicke**
- **Buchlaunch** des neuen BNI-Buchs
- Austausch & **Networking**
- **Kleine Snacks** inklusive

Ausgabe 2/26

Kontakt Daten:

Vogtland Marketing GmbH
Fritz-Ebert Str. 25, 07973 Greiz
03661 4013864
info@regionsheld.de
regionsheld.de



REGIONS HELD

2026