

Der Saal ist voll. Schon im Foyer stehen Geschäftsleute zusammen und tauschen Kontakte und Informationen aus. Im Hotel Lowengarten in Speyer herrscht ein Gesumme wie im Bienenstock. Es ist 6:30 Uhr morgens!

BNI-TIME

Aber jetzt fange ich mal von Vorne an.

Im September dieses Jahres sprach mich ein Freund an ob ich Interesse an mehr Geschäft hatte. Natürlich suche ich als selbstständiger Elektromeister immer neue Kunden und zusätzlichen Umsatz. Deshalb lud er mich ein, andere interessierte Geschäftsleute kennen zu lernen. Über die frühe Stunde des Treffens war ich zwar überrascht, fand die Idee jedoch gut, denn so hat man den ganzen Rest des Tages wieder für seine Firma.

So lernte ich BNI kennen und war sofort überzeugt (vor allem von dem strukturierten Ablauf), so dass ich beim zweiten Treffen meine Anmeldung abgab. Seither treiben wir gemeinsam mit viel Teamgeist die Entwicklung des neuen Hölderin-Chapters voran. Unseren Gründungstag besuchten über 130 Unternehmer aus der Region und ein paar Wochen später hatten wir zwölf neue Mitglieder. Zudem haben wir jede Woche eine Reihe neuer Besucher. Das Interesse ist so groß, dass hier demnächst ein zweites Chapter entsteht.

Da ich von der BNI-Idee wirklich überzeugt bin, wollte ich auch zum Gelingen des Chapters beitragen und



übernahm die Position des Mitgliederkoordinators. So kann ich wirklich sehen was sich im Chapter bewegt. Ich erkannte zum Beispiel, wie wichtig Vier-Augen-Gespräche sind, um sich besser kennen zu lernen. Nur so lernt man schnell, wie man für ein Chapter-Mitglied am Besten Empfehlungen aussprechen kann. Ein Grund, warum es unserem Chapter derzeit so gut geht ist sicher, dass die Mitglieder sehr viele sehr intensive Vier-Augen-Gespräche führen.

Das Ergebnis ist, dass wir seither in jedem Treffen durchschnittlich über 30 Empfehlungen austauschen! Jetzt planen wir einen Empfehlungs-Workshop um uns noch weiter zu verbessern, denn es macht Spaß anderen Mitgliedern Empfehlungen zu geben und natürlich auch welche zu bekommen.

Für mich persönlich ist BNI ein echter Gewinn, denn innerhalb der kurzen Zeit habe ich schon 30 Empfehlungen bekommen, die bereits zu etlichen Tausend Euro Geschäft geführt haben. Wenn dieser Trend anhält werde ich einen weiteren Monteur einstellen.

Mein Tipp an alle BNI-Mitglieder: Nehmen Sie sich die BNI-Philosophie zu Herzen: „Wer gibt, gewinnt“! Sie werden sehen, wie schnell Sie selbst zu den Gewinnern gehören. *

Kontaktieren Sie
Stefan Nagel
Telefon: +49 (0) 6321 670761
Email: info@nagel-elektro.de

