

URL: [http://www.fr-online.de/frankfurt\\_und\\_hessen/nachrichten/hessen/?em\\_cnt=1284614](http://www.fr-online.de/frankfurt_und_hessen/nachrichten/hessen/?em_cnt=1284614)

## "Grundprinzip ist, ehrlich miteinander umzugehen"

### **Das Empfehlungsnetzwerk BNI soll Unternehmern helfen, neue Kunden zu finden / Gruppen in Frankfurt und Darmstadt**

*Das Business Network International (BNI) wirbt damit, dass Mitglieder ein Geschäftswachstum von bis zu 100 Prozent und mehr verzeichnen. Ist das nicht unseriös?*

Die Werte sind nicht aus der Luft gegriffen. Es gibt auch bei uns Firmen, die inzwischen 50, 60 Prozent ihres Neugeschäfts über das Empfehlungsnetzwerk BNI generieren. Doch es variiert von Branche zu Branche. Bei Unternehmen, die sich sehr spezialisiert haben, ist es für die anderen Mitglieder nicht einfach, Empfehlungen zu generieren. Aber wenn so jemand einmal im Jahr eine richtig tolle Empfehlung bekommt, kann das für ihn genauso ein Erfolg sein.

*Wie und wo empfehlen Sie*

*andere Mitglieder von BNI?*

Man kennt es ja, man ist bei Freunden, Bekannten, Geschäftspartnern, redet über dies und das, einer erzählt, er will renovieren und weiß nicht, welchen Maler er nehmen soll. Häufig bekommt man sogar die Frage gestellt: Kennst Du jemanden? Da in jeder BNI-Gruppe verschiedene Branchen zusammengeführt werden, hat man dann ein gewisses Portfolio.

*Können Sie guten Wissens die*

*anderen Firmen empfehlen?*

Wer aufgenommen werden möchte, muss Referenzen nachweisen, die auch überprüft werden. Dadurch hat man auch bei neuen Mitgliedern ein gewisses Grundvertrauen; und wenn man sich länger kennt, weiß man ohnehin, wen man empfiehlt. Ein Grundprinzip ist, wahrhaftig und ehrlich mit seinen BNI-Kollegen und den Empfehlungen umzugehen.

*Die Mitglieder treffen sich einmal wöchentlich um 7 Uhr zum Frühstück. Kern der Treffen ist die Übergabe von Geschäftsempfehlungen: Wer eine hat, steht auf, geht zu dem anderen hin, gibt ihm die Hand und einen Zettel mit der Adresse des potenziellen Neukunden. Muss da so ritualisiert ablaufen?*

Das macht Sinn. Meistens wird ja zur der Empfehlungsübergabe auch noch ein bisschen was erzählt. Wichtiger ist die Qualität der Empfehlung. Ich kann auf dem Zettel ankreuzen von eins bis fünf, wie heiß ist die Geschichte: Eins heißt, da hat jemand am Rande erwähnt, dass er Interesse hat; fünf heißt, jemand will konkret ein Angebot.

*Wie sieht es mit der Konkurrenz zwischen verschiedenen BNI-Gruppen aus, wenn es um Branchen und Gäste geht?*

In Darmstadt gibt es zwei Chapter, uns vom Goethe-Chapter und das etwas ältere Büchner-Chapter. Wir pflegen einen sehr partnerschaftlichen Umgang. Die Entscheidung eines Besuchers, welcher Gruppe er beitreten will, ist nicht nur eine Entscheidung des Kopfes, wo eine Branche frei ist, sondern es ist auch eine Bauchsache, wo man sich wohler fühlt. Und deshalb weisen wir Besucher immer darauf hin, dass es noch andere Chapter gibt - in Darmstadt-Eberstadt ist derzeit gerade eines in Gründung.

### **Interview: Jürgen Gelis**

[ document info ]  
Copyright © FR-online.de 2008  
Dokument erstellt am 07.02.2008 um 16:44:02 Uhr  
Erscheinungsdatum 08.02.2008