



BNI – Business Network International

Business-Frühstücke, die mehr Umsatz bringen

Norderstedt (em/mp) Jeden Mittwoch, morgens um halb sieben, kommt eine Gruppe von Unternehmern und Unternehmerinnen zum gemeinsamen frühstücken und arbeiten im Cup&Cino, Ohechaussee 11 in Norderstedt, zusammen. „Wenn andere noch schlafen, machen wir schon Geschäfte“, erklärt der Chapterdirektor und Fotograf des Chapters, Andreas Garrels, lächelnd.

Das Chapter (so heißen die Gruppen bei BNI) Schinkelturnm existiert seit dem 16. Februar 2011 und seitdem haben die Teilnehmer knapp eine halbe Millionen Euro durch über 1.000 qualifizierte Empfehlungen generiert.

Die Philosophie „Wer gibt, gewinnt!“

Der wichtigste Gedanke des Netzwerkes ist die Umsatzsteigerung nach der BNI-Philosophie: „Wer gibt, gewinnt“, so Executiv-Direktorin für Hamburg und der BNI-Region Kiel, Perdita Habeck. Die Unternehmer zahlen sich untereinander keine Provisionen, sondern revanchieren sich lieber durch gute Empfehlungen. Und damit man nicht in einen Loyalitätskonflikt kommt, ist von jeder Branche nur ein Unternehmen vertreten. BNI ist die erfolgreichste Organisation für Empfehlungsmarketing weltweit und das einzige Unter-



Perdita Habeck, Executiv-Direktorin für Hamburg und der BNI-Region Kiel, steht gerne bei Fragen zur Seite.

nehmernetzwerk, das mit Kennzahlen arbeitet. Perdita Habeck: „Das heißt, wir messen die wichtigsten Erfolgsfaktoren: Anwesenheit, Empfehlungen, Umsatz, Referenzen und so weiter. Den Erfolg der Idee belegen 139.000 Mitglieder in 6.200 Chapters in 45 Ländern. BNI ist politisch, religiös und weltanschaulich komplett unabhängig und neutral.“

Eine effektive Struktur

In den wöchentlichen Treffen gibt es eine klare Struktur mit 20 Tages-

ordnungspunkten. Wichtige Bestandteile eines Treffens sind: 60 Sekunden-Präsentationen der Teilnehmer und Besucher, eine 10 Minuten Präsentation eines Unternehmers, Statistik, Realitätsprüfung, BNI-Wissens-Input und natürlich die Engagementrunde mit Austausch der Empfehlung und positiven Referenzen. Geleitet wird die Gruppe eigenverantwortlich durch ein Führungsteam. Dazu gehören ein Chapterdirektor, ein Mitgliederkoordinator und ein Schatzmeister, die jeweils mit einem Team die verschiedenen Aufgaben im Chapter wahrnehmen.

Einmal im Jahr, immer im April, wird gewechselt, so dass jeder mal eine Aufgabe übernehmen kann. Die BNI-Direktoren tauschen sich jede Woche mit dem Team aus und stehen mit Wissen und Unterstützung jederzeit zur Verfügung.

Freie Plätze im Chapter Schinkelturnm

Die einmalige Aufnahme-Investition beträgt 150 Euro netto. Die jährliche Investition für die Teilnahme an der Marketingmaßnahme beträgt zusätzlich 780 Euro netto. Darin enthalten sind die 50 immer professionellen Business-Frühstücke, Trainings für das Empfehlungsmarketing, für eine gute Präsentation und effektivem Netzwerken und weitere. In diesen Workshops wird einerseits Know-

How aus 25 Jahren Erfahrung vermittelt und andererseits können die Teilnehmer auch Kollegen aus anderen Chapters treffen und so viele wertvolle Kontakte knüpfen. Auch erhalten die BNI-Teilnehmer automatisch Zugang zum BNI-Connect – dies ist ein soziales Internetportal, in dem man sich mit allen BNI-Teilnehmern weltweit vernetzen kann.

Da alle BNI-Teilnehmer einen Ehrenkodex unterschreiben und in den einzelnen Gruppen auf Qualität und Engagement viel Wert gelegt wird, kann man vertrauensvoll auch Kollegen aus anderen Städten und Ländern empfehlen oder sie selbst in Anspruch nehmen.

„Wenn Sie jemanden kennen, der gerne seinen Vertrieb bzw. Marketing optimieren möchte – wir haben noch einige Plätze frei, allerdings nur einen pro Branche“, sagt Andreas Garrels. Das Chapter Schinkelturnm bietet jeweils noch einen Platz für Drucker, Immobilienmakler, Elektriker, Heizung-Sanitär, Tischler, Architekt und einige andere.

Gerne können sich Interessenten direkt an Andreas Garrels wenden und sich für einen unverbindlichen Besuch der Business-Treffen unter Telefon 040 / 250 77 56 oder per E-Mail an: info@andreas-garrels.de anmelden. Mehr Informationen auch online unter www.bni-kiel.com.