



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) Schinkelturn 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 Schinkelturn

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 Schinkelturn 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.

BNI – Business Network International

Eine Vision, Werte und Leidenschaft

Norderstedt (em) „Unsere Vision lautet: Geschäftliche Empfehlungen gehen an BNI-qualifizierte Unternehmer“, so Perdita Habeck, Executive Director. „Unsere Leidenschaft ist: Wir helfen Unternehmern, dass sie wesentlich mehr gute Geschäfte machen und langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen.“

Dabei sind die Werte des Netzwerkes: Ehrlichkeit, Vertrauen, Qualität, Teamwork, Zuverlässigkeit, Disziplin, Professionalität, Erfolg und Freundschaft. „Unser Leitbild: BNI ist die Organisation, die für Geschäftsempfehlungen auf der Basis von Teamwork und ohne den Austausch von Provisionen arbeitet. Wir bieten guten, zuverlässigen und kompetenten Unternehmern jeder Größe und aus allen Branchen wirkungsvolles, strategisches Empfehlungsmarketing mit klaren und transparenten Erfolgsregeln und guten Basis-Trainings. Und schließlich unsere Einstellung: Wer



Aufnahme des neuen Mitglieds Rechtsanwalt Michael Berger durch den Chapterdirektor Jens Krause

gibt, gewinnt!“, erklärt Perdita Habeck weiter. „Wenn Sie Unternehmer erleben möchten, die dies mit Leben füllen, kommen Sie gerne Mittwoch morgens von 7 bis 8.30 Uhr in das Cup & Cino zum Business-Frühstück des BNI-Chapter „Schinkelturm“ in Norderstedt.“ Zur Zeit sucht das Chapter einen guten Immobilienmakler und Drucker, um Empfehlungen an sie weiter zu geben.



BNI – Business Network International

Langfristig qualifizierte Empfehlungen

Norderstedt (em/mp) Unternehmer, die sich langfristige, regelmäßige und qualifizierte Empfehlungen wünschen, sollten zum Business-Frühstück des BNI-Chapters „Schinkelturm“ in Norderstedt kommen.

„Was haben Sie davon, wenn Sie einmal Mittwoch morgens von 7 bis 8.30 Uhr im Cup & Cino, Ohechaussee 11 das Unternehmertreffen unverbindlich besuchen“, so Perdita Habeck, Executive Director. „Sie können vor zirka 25 Geschäftsleuten in 60 Sekunden gezielte Werbung für sich und Ihr Unternehmen machen. Sie sparen Zeit und

können Ihr eigenes Netzwerk mit guten Unternehmern erweitern und finden vielleicht den richtigen Handwerker oder Dienstleister, den Sie gerade benötigen. Sie lernen Empfehlungsmarketing als Teamwork kennen. Sie werden Spaß haben und können dabei Umsatz für sich generieren.“ Die Ergebnisse der Teilnehmer können sich sehen lassen: Im Jahr 2011 wurden in den BNI Regionen Kiel und Hamburg über 20 Millionen Euro Netto-Mehrumsatz untereinander generiert. Zur Zeit sucht das Chapter Schinkelturm einen sehr guten Steuerberater, Elektriker, Immobilienmakler, Drucker, Architekten und Tischler.

BNI – Business Network International

Netzwerken ist eine langfristige Angelegenheit

Norderstedt (em/mp) „Uns wurde oft eine Frage gestellt: „Ist es gut, die Netzwerkgruppe in regelmäßigen Zeitabständen zu wechseln, um die Chancen auf gute Empfehlungen zu maximieren?“, erklärt Executive Direktorin Perdita Habeck (Foto). „Unsere Antwort ist: Nein. Dies nennt man Netzwerken der verbrannten Erde.“

Habeck weiter: „Das sind die Jäger, die nur am eigenen Gewinn interessiert sind. Es ist so, als wenn man ein Apfelbäumchen pflanzt, wenn es nach 4 Wochen noch keine Früchte trägt, es ausgräbt und an anderer Stelle wieder einpflanzt usw. bis es eingegangen ist.“ Um Vertrauen aufzubauen, braucht es Zeit. „Es gibt viele Beweise dafür, je länger Sie in einer Netzwerkgruppe sind, umso mehr Geschäfte erhalten Sie. Dr. Ivan Misner, der Gründer von BNI, hat eine Studie durchgeführt, die zeigte, dass bei einer Mitgliedschaft von ein bis zwei Jahren der Wert der erhaltenen Emp-

fehlungen 50x höher war, als bei einer Mitgliedschaft von weniger als einem Jahr“, so Habeck. „Die Wahrscheinlichkeit 100 oder mehr Empfehlungen zu bekommen, verdoppelt sich mit jedem weiterem Jahr in einer festen Netzwerkgruppe. Wenn Sie Interesse haben, sich in guten Zeiten vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen, um dann in schlechten Zeiten ein starkes Team zu haben, besuchen Sie doch ganz unverbindlich die Teilnehmer des BNI-Chapters „Schinkelturm“, die sich immer mittwochs von 7 bis 8.30 Uhr im Cup & Cino Norderstedt treffen.“



Foto: Beatrice Hermann

BNI – Business Network International

Fortschritt & Wachstum – jetzt erst recht!

Norderstedt (em) „Unternehmer und Vertriebsprofis, die in schwierigen Zeiten erfolgreich sein wollen, müssen sich unablässig auf Lösungen konzentrieren und dürfen sich nicht mit in den Sog der Probleme hineinziehen lassen“, weiß Perdita Habeck von BNI. „Rein statistisch gesehen, ereilt uns alle sechs Jahre eine Rezession, doch das wissen nur die Allerwenigsten. Menschen, die selbst in harten Zeiten nach neuen Möglichkeiten Ausschau halten, überleben nicht nur sondern gehen hieraus erfolgreich hervor.“

Ein starkes persönliches Netzwerk hilft, denn die Geschäfte gehen weiter. Habeck: „Gerade in schwierigen Zeiten ist das Chapter-Treffen bei BNI ein positiver Lichtblick, ein Treffpunkt, um Geschäftsbeziehungen aufzubauen und neue geschäftliche Möglichkeiten zu erschließen und sich dabei stets auf



Lösungen und nicht auf Probleme zu konzentrieren!“

„Richten Sie den Blick auf neue Möglichkeiten und behalten Sie Ihre Ziele im Auge. Seien Sie für Andere da und nutzen Sie Ihr Netzwerk, so wie Sie es noch nie zuvor genutzt haben“, so Perdita Habeck. „Wenn Sie Interesse haben, sich in guten Zeiten vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen, um dann in schlechten Zeiten ein starkes Team zu haben, besuchen Sie doch mal ganz unverbindlich die Teilnehmer der BNI-Chapter „Schinkelturn“, die sich immer mittwochs von 7 bis 8.30 Uhr im Cup & Cino treffen.“