

Aus der Praxis für die Praxis

Absatzsystem für Fortgeschrittene

„Zusammenkunft ist ein Anfang.
Zusammenhalt ist ein Fortschritt.
Zusammenarbeit ist der Erfolg.“

[Henry Ford](#)

Im Bereich Marketing, Werbung, Absatzförderung eine Möglichkeit zu finden, die günstig ist, Umsatz bringt und dabei für Spaß sowie interessante Kontakte sorgt ist eine wirklich gute Investition. Bernd Gärtner, Stempel Service Gärtner & Zacharias in Ingolstadt, hat so ein Marketing-Instrument für den Familienbetrieb entdeckt: BNI® Business Network International - ist ein Marketingprogramm mit einer strikten Ausrichtung auf hochwertige Empfehlungen.

Die Idee hinter BNI® ist so einfach, wie genial – bringe eine Gruppe von Unternehmern zusammen und lehre sie im persönlichen Gespräch auf Empfehlungen für die Kollegen zu achten. Die Philosophie hinter BNI® lautet: „Wer gibt, gewinnt!“. Die Gruppen – bei BNI® Chapter genannt – bestehen aus 20 bis 40 Mitgliedern, die nach diesem Prinzip arbeiten. Zwischen 1.000 und 2.000 Empfehlungen werden in jedem Chapter pro Jahr getauscht - Geschäft, an das der einzelne Unternehmer sonst nicht gekommen wäre.

Bernd Gärtner hat sein BNI® Chapter im August 2007 kennengelernt. Seine Sparte im Chapter sind Stempel, Schilder und Werbetechnik. Bis zur offiziellen Gründung des Chapter Calcit dauerte es noch bis Dezember. Alleine im ersten Jahr konnte Bernd Gärtner, durch den wöchentlichen Besuch, 100 Empfehlungen und damit über 25.000 Euro Neugeschäft gewinnen. Eine einzelne Empfehlung kann dabei richtig wertvoll sein. In seinem Fall war es der Kontakt zu einer Hausverwaltung mit annähernd 500 Wohneinheiten. Diese

Empfehlung bedeutet für ihn kein einmaliges Geschäft, sondern eine jahrelange zuverlässige Partnerschaft mit regelmäßigem Umsatz.

In Deutschland, Österreich und der Schweiz gibt es aktuell gut 170 solcher Chapter. Bald 4000 Unternehmer arbeiten mit dieser effizienten Methode der Mund-zu-Mund-Propaganda und BNI® wächst gerade jährlich um über 50% im deutschsprachigen Raum. Die Chapter haben Namen. Die aktuell 27 Chapter in der Region Oberbayern werden nach Steinen benannt. Amethyst, Bernstein, Citrin, Dolomit und Epidot waren die ersten Chapter in München, die 2005 gegründet wurden. Im Jahr 2008 erzielten die über 600 Mitglieder der 27 BNI Chapter in Oberbayern von Januar bis September (auf Basis einer freiwilligen Befragung) einen Umsatz von über 24 Mio. Euro. Das Ziel für die Organisation lautet: Bis zum Jahr 2013 werden die BNI® Mitglieder einen Umsatz von mindestens 1 Mrd. Euro erzielen.

In Ingolstadt treffen sich die aktuell 28 Mitglieder des Chapter Calcit seit Dezember 2007 jeden Mittwoch zum Frühstück von 7.00 Uhr bis 8.30 Uhr. Da bei BNI in jedem Chapter die Branchen immer nur einmal vergeben werden, hat Bernd Gärtner in Ingolstadt einen entscheidenden Wettbewerbsvorsprung. Damit die Treffen nicht in rein soziale Zusammenkünfte abrutschen gibt es eine weltweit fest Tagesordnung mit 20 Punkten und im Wesentlichen drei feste Regeln für die Mitglieder: Regelmäßige Anwesenheit, Pünktlichkeit und das Leben der BNI Philosophie. „Am Anfang war ich sehr kritisch. Ich bin hier in der Region gut verwurzelt und die zuerst amerikanisch wirkende Tagesordnung der Meetings hat mich skeptisch gemacht.“ meint Bernd Gärtner. „In den letzten Monaten ist mir klar geworden, dass alle Punkte und Regeln in den 25 Jahren seit der BNI® Gründung von Unternehmern aufgestellt wurden und nur einen Sinn haben – für Geschäft zu sorgen. BNI® ist kein Club oder Netzwerk im üblichen Sinne, BNI® ist ein gut funktionierendes Marketing-Programm. Für mein kleines Unternehmen mit fünf Mitarbeitern

bedeutete die Mitgliedschaft bei BNI® ein indirektes „Vertriebsteam“ von 28 Personen. Mein Einsatz dafür: die jährliche Mitgliedschaft, mein wöchentliches Frühstücksgeld und die Zeit, die ich für den Vertrauensaufbau in meine Chapter-Kollegen stecke. Ich finde, die organisierte BNI Mundpropaganda rechnet sich.“

Der Sinn von BNI ist es, für das einzelne Mitglied mehr Umsatz zu erreichen, den das Mitglied ohne BNI nicht erreicht hätte. Für die Organisation liegt der Sinn aber auch darin, die Basis für eine neue Art, Geschäfte zu legen. Weg von der Ellenbogen-Mentalität, hin zu einem Miteinander und dem Prinzip, sich gegenseitig zu helfen und zu unterstützen. Für Besucher stellt sich immer wieder die Frage nach der Qualität der Unternehmen. Mund-zu-Mund-Propaganda sorgt schnell und effizient für Qualität. In einer Gruppe von Unternehmern können Sie sich nicht viel „Schnitzer“ und Qualitätsmängel leisten. Die schlechte Leistung des Empfohlenen wirft immer auch ein schlechtes Licht auf den Empfehlungsgeber. Eine BNI Mitgliedschaft läuft immer über einen bestimmten Zeitraum (ein oder zwei Jahre). Danach muss das Mitglied einen Antrag auf Verlängerung stellen. Das BNI Chapter prüft diesen Antrag nach den Kriterien – aktive BNI Mitarbeit, Wert des BNI Mitglieds, Qualität des BNI Mitglieds und entscheidet ob es diesen Antrag annimmt oder die Mitgliedschaft nicht verlängert. Dies dient auch zur Steuerung der Qualität im Chapter.

Wenn Sie sich jetzt Fragen, wo Sie bei BNI “rein” Schnuppern können, dann hilft Ihnen die Website www.bni.de.

Stempel-Service Gärtner & Zacharias e. K.
Inhaber: Renate Gärtner
Gaußstraße 2 / Eingang Gaimersheimer Str.
85057 Ingolstadt
Tel. 0841 / 4545
Fax. 0841 / 4592
email: info@stempel-zacharias.de

Kontaktadresse BNI D-A-CH:

Michael Mayer & Harald Lais

National Directors

BNI Deutschland • BNI Österreich • BNI Schweiz

BNI Management GmbH & Co KG

Steiermärker Straße 3-5 • 70469 Stuttgart • Germany

Geschäftsführer: Harald Lais, Michael Mayer

Telefon BNI D: +49 (0) 711 / 89 660 460

Telefax zentral D-A-CH : +49 (0) 711 / 89 660 470

E-Mail: kontakt@bni-msc.de