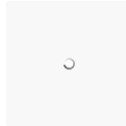


Wie ich dank BNI meine Selbständigkeit aufgebaut habe!

22 Mai 2012 / 0 Kommentare / in Blog / vonJMurrell



Als ich mich vor etwa zwei Jahren selbständig machte, startete ich bei Null. Ich hatte keine Kontakte, war neu in der Stadt und hatte keinerlei Referenzen. Meine erste Webseite machte ich für meine Mutter, die zweite für einen befreundeten Versicherungsmakler. So fing' alles an.

Schnellrücklauf. Austin im Jahr 1996.

Als ich während eines High School Austauschjahrs in Texas in meiner Programmierklasse saß, liebte ich nicht das programmieren, sondern das damit erzielbare, optische Ergebnis. Oh ja, ich erinnere mich noch heute wie mein Herz einen Freudensprung machte, als Turbo Pascal (Programmiersprache) mir die Form eines Raumschiffs auf dem viereckigen, aus heutiger Sicht kleinen Monitor anzeigte. Was für ein Moment! Es war einfach nur toll, ein geradezu unbeschreibliches Gefühl!

BNI und die Macht von Geschäftsempfehlungen

Schnellvorkauf. Berlin im Jahr 2010.

Ich saß zwischen Kartons in einem sozialen Wohnungsbau in Berlin, im Vorort Lichtenberg. Mein Zimmer bestand aus einem kleinen Schreibtisch, einem Bett und einem Schrank. Ich baute meinen Computer auf und einen zweiten Monitor dazu. Mehr brauchte ich erstmal nicht. Eine meiner ersten Webseiten erstellte ich hier. Abends fuhr ich zu Visitenkartenpartys (Netzwerkveranstaltungen) oder tanzte Salsa. Einmal die Woche besuchte ich auf Empfehlung eines guten Freundes BNI.

Das Kürzel BNI steht für Business Network International und ist eines der erfolgreichsten Geschäftsnetzwerke weltweit. In jeder größeren Stadt der Welt treffen sich Mitglieder von BNI zum gemeinsamen Geschäftsfrühstück. Das Besondere daran: die Regelmäßigkeit und Disziplin, mit der sich die Mitglieder einmal pro Woche um 6.45 Uhr treffen. Das macht dieses Netzwerk so einzigartig. Es ist ein System, das funktioniert. Warum? Weil es millionenfach erprobt ist, genauso wie McDonalds oder Starbucks. BNI funktioniert nach einem vorhersehbaren, immer gleich bleibenden Prinzip. Die Buchstabenfolge KMV drückt aus, worum es hier geht: "Kennen, mögen, vertrauen". Auf diesem Grundprinzip baut BNI auf. Es ist die Basis für jeden Geschäftsabschluss. Wer bei BNI ist, bekennt sich zu dem Wert Zuverlässigkeit. Und genau darauf bauen gelungene Geschäftsbeziehungen auf.

Mit meiner BNI-Mitgliedschaft öffneten sich mir schlagartig neue Türen. Und so kam es zu ersten Geschäftsempfehlungen und Aufträgen. Die vielen hochwertigen Trainings, die BNI seinen Mitgliedern außerdem bietet, haben mir geholfen zu einem besseren Netzwerker zu werden und meine Fähigkeiten als freier Redner zu verbessern. Hand aufs Herz: Ohne BNI wäre ich nicht da wo ich heute bin. Dank BNI habe ich heute ein eigenes Büro und einen festen Kundenstamm. Sogar meinen ersten freien Mitarbeiter habe ich über eine Geschäftsempfehlung bei BNI gefunden.

Meine Entscheidung BNI zu verlassen

... war keine leichte, doch Anfang 2013 werde ich für drei Monate im Ausland leben und arbeiten. BNI beruht auf strikter Anwesenheitspflicht und das ist nunmal nicht vereinbar mit meinem Plan. BNI hat mich viel gelehrt und ich bin dankbar für meine Zeit dort. Ganz sicher würde ich jedem, der sich gerade selbständig gemacht hat empfehlen, BNI beizutreten. Es ist ein außerordentliches Sprungbrett. Doch nicht nur Neueinsteiger findet man bei BNI. Auch "alt-ingessene" Unternehmer haben die vielen Vorteile erkannt, die BNI ihnen bietet.