



BNI – Business Network International

Die Organisation für mehr Umsatz und Geschäftskontakte

Das Chapter Pinnau

ANZAHL DER MITGLIEDER:
15

FÜHRUNGSTEAM:

- Lars Schapke
(Chapter Direktor)
- Andreas Rottgardt
(Mitgliederkoordinator)
- Michael Watzlawik
(Schatzmeister)

KONTAKT:

- lars.schapke@schapke.com
- www.bni-bremen.com
- Telefon: 04101/ 55 553

TREFFPUNKT:

- Hotel Restaurant
„Krupunder Park“
Altonaer Str. 325
25462 Rellingen
Telefon: 04101/39 190
www.krupunder-park.de
- Jeden Mittwoch von 6.45 bis
8.30 Uhr

BERUFE/BRANCHEN, DIE IM MOMENT NOCH FREI SIND:

Arbeitssicherheit, Architekt,
Augenoptik, Bauunternehmer,
Bestatter, Bodenbeläge, Büro-
technik, Caterer, Einzelhandel,
Energieberatung, Ernährungs-
beratung, Fliesenleger, Florist,
Fotograf, Glaserei, Hausarzt,
Heilpraktiker, Ladenbau, Maler,
Maurer, Metallbau, Pflegezen-
trum, Sanitätshaus, Sprach-
schule, Tischler, Tür- und Tor-
technik, Verlag und Zahnarzt.

Pinneberg (em) BNI (Business Network International) ist ein professionelles Unternehmernetzwerk regionaler Geschäftsleute, die sich regelmäßig zur Frühstückszeit treffen. Einziger Sinn und Zweck dieser Treffen ist die Gewinnung neuer Kunden und zusätzlichen Umsatzes. BNI ist ein politisch, religiös und weltanschaulich absolut neutrales und unabhängiges Unternehmernetzwerk.

Das besondere an BNI ist, dass in jedem Chapter, so nennen sich die Gruppen, unterschiedliche Berufsparten vertreten sind, wobei jede Berufssparte jeweils nur einmal exklusiv vertreten sein kann. Wer sich bei BNI engagiert, für den bedeutet dies, dass bis zu 40 Verkäufer für ihn arbeiten. Denn alle Mitglieder einer BNI Gruppe – des Chapters – haben immer die Visitenkarten der anderen Mitglieder bei sich. Wenn Mitglieder jemanden treffen, der Produkte oder Dienstleistungen eines anderen Mitgliedes benötigt, dann übergeben sie dessen Visitenkarte und empfehlen ihn und sein Unternehmen weiter.

BNI wurde 1985 gegründet und ist heute mit Abstand das größte und erfolgreichste Unternehmernetzwerk für Empfehlungsmarketing weltweit. In 45 Ländern sind inzwischen in mehr als 6.200 Chapters und rund 139.000 Geschäftsleute organisiert, die allein 2011 über 6,9 Millionen qualifizierte Geschäftsempfehlungen ausgetauscht haben. Dadurch konnten für die



BNI Direktor Wilfried Kohrs holte die Idee „BNI“ vor ca. drei Jahren nach Rellingen.

Teilnehmer Erstumsätze von über 2,4 Milliarden Euro erwirtschaftet werden! Die Folgeumsätze können noch auf weit über 3 Milliarden Euro zusätzlich beziffert werden.

Netzwerken mit Erfolg

Für ein BNI-Mitglied ist es ganz klar: Netzwerken und die richtigen Beziehungen sind der Schlüssel zum geschäftlichen Erfolg. Das Netzwerk kann man sich gut als Sparkonto vorstellen: Um Zinsen zu erhalten, also von den Erfolgen profitieren zu können, muss man zunächst ein Guthaben aufbauen, also einzahlen. Sicherlich – ein gut funktionierendes Netzwerk und belastbare Kontakte zu etablieren, kostet Zeit, oftmals auch Freizeit. Und es erfordert Mühe. Trotzdem sollte keine Gelegenheit versäumt

werden neue Kontakte zu knüpfen. Und vor allem nicht, bestehende Beziehungen zu pflegen.

Qualität der Mitglieder

Mundpropaganda sorgt schnell und effizient für Qualität. In einer Gruppe von Unternehmern kann man sich nicht viele „Schnitzer“ und Qualitätsmängel leisten.

Die schlechte Leistung des Empfohlenen wirft immer auch ein schlechtes Licht auf den Empfehlungsgeber.

Teilnahmebedingungen

Die BNI Mitgliedschaft kann weder gekauft noch beantragt werden. Interessenten können sich für einen Platz in einem Chapter bewerben. Dazu teilen diese dem Mitgliederausschuss ihren Berufszweig mit und lassen sich zu einem der Treffen einladen. Oder man fordert gleich das persönliche Bewerbungsformular an, reicht es vollständig ausgefüllt ein und BNI informiert, in welcher Gruppe noch ein passender Platz frei ist. Die Entscheidung über die Aufnahme als Mitglied trifft dann der Mitgliederausschuss des Chapters.

„Reservieren Sie sich jetzt Ihren Platz beim nächsten BNI Unternehmer-Frühstück in Ihrer Nähe. Das Netzwerken mit BNI erhöht die Sichtbarkeit, die Glaubwürdigkeit und damit auch die Umsätze von engagierten Unternehmern, Selbstständigen, Freiberuflern und Vertriebsverantwortlichen“, so Wilfried Kohrs.