



Die BNI-Empfehlungen zahlen sich aus. Allein im Jahr 2011 wurden in den BNI-Regionen Kiel und Hamburg über 20 Millionen Euro Netto-Mehrumsatz untereinander generiert.

BNI – Business Network International

## Den Umsatz steigern, wenn die Konkurrenz noch schläft

**Norderstedt (em/mp) Warum sind Social-Networks so viel wert? Wegen den Kundendaten! Worum geht es bei den Fusionen von Unternehmen? Um die Kontakte! Netzwerken lebt von Beziehungen – von Beziehungen, die jeder Mensch hat. In den professionellen, wöchentlichen Businessstreffen arbeiten die Teilnehmer eines BNI-Chapters (Chapter heißt übrigens übersetzt Ortsverband) an den Beziehungen.**

Netzwerke und Kontakte werden immer wichtiger. Erfolgreiche Unternehmer haben ein großes aktives Netzwerk um sich herum aufgebaut. Bei BNI sind die Teilnehmer in einem professionellen verbindlichen Empfehlungs-Netzwerk. Sie empfehlen sich gegenseitig, da sie wissen, dass der Kollege gute Arbeit macht und sie sich einander vertrauen. Sie werden Problemlöser für ihre Kunden, Freunde und Bekannte.

### Empfehlungen mit gutem Gewissen und Gefühl

„Die Bekannten kommen und fragen: Du kennst doch so viele, kannst du mir nicht einen guten ... empfehlen? So steigern Sie unter



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

anderem auch Ihre Bekanntheit und stärken das Vertrauen in Sie“, erklärt Perdita Habeck von BNI. „Jeder Einzelne weiß mit jedem Treffen immer besser, was der Chapterkollege tut, sucht und wer er/sie ist. So entsteht ein tiefes Verständnis zu den unterschiedlich-

sten Branchen und Vertrauen zum Menschen. Es können qualifizierte Empfehlungen mit gutem Gewissen und Gefühl gegeben werden.“

### Besucher sind begeistert

Besucher erleben es immer als etwas Besonderes, wenn sich die Teilnehmer gegenseitig effektiv schulen. Zu sehen, wie zahlreiche Empfehlungen ausgetauscht werden, die zu ca. 80 Prozent real zu Umsatz führen, ist für viele Besucher eine ganz neue Erfahrung und lässt sich nur durch ein persönliches Erleben verstehen.

Mit den Dankeschön-Karten für den Netto-Umsatz, der einem vermittelt wurde, wird auch öffentlich gezeigt, dass es wertvolle Empfehlungen waren.

Ein Besucher, der solch ein effektives Treffen erlebt hat, weiß auf jeden Fall in Zukunft, wo er zuverlässige und kompetente Handwerker und Dienstleister finden kann und konnte sich und sein Unternehmen selber vorstellen.

Bei dem wöchentlichen BNI-Businessmeeting stellen die Teilnehmer sich gegenseitig ihre guten Kontakte/Besucher vor. Es ist eine wunderbare Win-Win-Situation für alle Beteiligten, denn die Teilneh-

mer sowie die Besucher profitieren von den Kontakten. „Jeder Mensch hat mindestens 100 wenn nicht 1.000 soziale Kontakte, die man miteinander vernetzen könnte. Wenn Sie nun neugierig geworden sind, kommen Sie uns nach vorheriger Anmeldung besuchen“, so Habeck. „Wenn Sie jemanden kennen, der gerne seinen Vertrieb bzw. Marketing optimieren möchte – wir haben noch einige Plätze frei, allerdings nur einen pro Branche.“

### Die nächsten Treffen

Das BNI-Chapter „Schinkelturn“ trifft sich immer mittwochs von 7 bis 8.30 Uhr im Cup & Cino, Ohechaussee 11 in Norderstedt. Das Chapter besteht aus 16 Unternehmen, Verstärkung aus den Bereichen Drucker, Immobilienmakler, Heizungs-Sanitär, Tischler und Architekt werden aktuell gesucht, um Empfehlungen weiterzugeben. Das sich im Aufbau befindende Chapter „Westerhever“ trifft sich das nächste Mal am 24. Juli im Landhotel Dreiklang, Norderstraße 6, 24568 Kaltenkirchen. Zurzeit werden unter anderem noch ein Steuerberater, ein Coach, ein Maler, ein Immobilienmakler sowie ein Architekt gesucht.