

dds

DAS MAGAZIN FÜR MÖBEL UND AUSBAU

DIE NETZWERKER

Warum Kollegen wie Sigurd Hoffmann im Team arbeiten

INNENAUSBAU

Frei schwebendes Treppenkunstwerk in einem neu gebauten Einfamilienhaus

MASCHINEN

Zweiter Teil der Serie von Willi Brokbals: Abrichthobelmaschinen für Einsteiger und Profis

BAUELEMENTE

Ein Blick auf die überarbeitete DIN 18101. Außerdem: Neues bei Schloss und Beschlag

Titelthema Netzwerke



Schreinermeister Sigurd Hoffmann aus Wernau am Neckar arbeitet im Unternehmernetzwerk BNI mit 40 anderen Gewerken seiner Region zusammen

HINTERGRUND

BNI steht für Business Network International.

Das 1985 in den USA gegründete Unternehmernetzwerk ist heute in 55 Ländern präsent. Franchisenehmer organisieren die regelmäßigen Treffen der Mitglieder, die dafür einen Jahresbeitrag entrichten. In den 6597 Regionalgruppen ist jedes Gewerk nur einmal vertreten. Die bis zu 45 Mitglieder empfehlen sich gegenseitig ihren Kunden.

www.bni.de

Foto: Sven Falk

Die Partner im Blick

Sigurd Hoffmann ist seit 2009 Mitglied im Unternehmernetzwerk BNI. Betriebe aus unterschiedlichen Gewerken seiner Region empfehlen sich gegenseitig bei ihren Kunden. Manche kooperieren überregional mit BNI-Partnern des eigenen Gewerks.

INFO

BNI in Zahlen

Die weltweit am Unternehmernetzwerk beteiligten 161328 Unternehmen setzten im Jahr 2013 über 4,8 Milliarden Euro durch gegenseitige Empfehlungen um.

MEHR ALS EIN DRITTEL seiner Aufträge erhält Sigurd Hoffmann inzwischen über Empfehlungen aus dem Netzwerk BNI. Bei Kundenbesuchen hat er selbstverständlich auch die Visitenkarten der BNI-Partner dabei. Ob kurz- oder längerfristig die Leistung eines Netzwerkpartners für seine Kunden interessant sein könnte, erfährt er im Gespräch. Das klingt einfach, doch Empfehlungsmarketing gründet sich auf gut geschulte Kommunikation. Für einen zurückhaltenden Menschen sei das eine große Herausforderung, sagt Sigurd Hoffmann – er habe durch BNI-Fortbildungen viel gelernt.

Wer Kollegen vorteilhaft ins Gespräch bringen möchte, muss genau wissen, was sie anbieten und was ihre Leistung auszeichnet. Zu diesem Zweck treffen sich die Chefs der beteiligten Betriebe einer Region einmal wöchentlich zum Frühstück. Hier

stellt jeder den anderen kurz und prägnant die eigene Arbeit vor. Je lebendiger das gelingt, umso dynamischer bleibt man im Gedächtnis und bringt sich den Partnern zur rechten Zeit in Erinnerung: Wenn etwa ein Kunde des Versicherungsmaklers anklagen lässt, er müsse demnächst renovieren, sollte der BNI-Kollege nicht nur die Visitenkarte der Schreinerei Hoffmann parat haben, sondern den Betrieb empfehlen können wie einen guten Freund. Dazu muss man sich gegenseitig kennen, schätzen und vertrauen. Sigurd Hoffmann ist seit fünf Jahren dabei. Zum gemeinsamen Erfolg aller beizutragen, fühlt sich gut an und zahlt sich aus. Das soziale Miteinander der Netzwerker schafft viele neue Kontakte, auch zu Schreibern anderer BNI-Gruppen. Eine Mitgliedschaft in der Innung ist für Hoffmann weniger interessant. – JN