

Mehr Umsatz durch neue Kontakte und Geschäftsempfehlungen: Um das zu erreichen, hat sich die bahner + blank gmbh dazu entschieden, dem weltweit größten und erfolgreichsten Unternehmernetzwerk Business Network International (BNI) beizutreten, der professionellen Plattform für den Austausch von Geschäftsempfehlungen. Das neue Unternehmerteam ALPHA in Esslingen freut sich über den kompetenten Zuwachs.

Zukünftig werden sich jeden Dienstag die Mitglieder der lokalen BNI-Unternehmergruppe zum Netzwerken, Frühstück und vor allem zum Empfehlungsaustausch treffen. Die Breite an Fachgebieten ist groß und reicht vom Architekten über den Dachdecker, Elektroinstallateur und Rechtsanwalt bis hin zum IT-Fachmann, Arzt und Fotografen – und pro Fachgebiet ist immer nur einer dabei.

Vertrauen aufbauen

Die BNI-Idee ist simpel und erfolgreich zugleich. Jedes Gruppenmitglied bekommt während des wöchentlichen Frühstückstermins Zeit für ein Kurzporträt seiner Firma. So lernen sich die Mitglieder untereinander besser kennen. „Das schafft Vertrauen und steigert die Bereitschaft zur Zusammenarbeit und Weiterempfehlung“, sagt der Direktor des ältesten Unternehmerteams in der Region, des Chapters Stuttgart (besteht seit 2003), Maler- und Lackierermeister Thomas Rodens.

Provisionen werden für die Empfehlung nicht bezahlt. Das Prinzip beruht vielmehr auf Gegenseitigkeit. Rodens: „Wenn ich einem BNI-Partner ein Geschäft vermittele, ist der auch gern bereit, mich seinen Kunden oder Lieferanten weiterzuempfehlen.“ Darüber hinaus sorgen ständige Qualitätskontrollen dafür, dass Empfehlungen immer professionell und zuverlässig für alle Beteiligten abgewickelt werden. Unternehmerteam-Direktor Jürgen Mussinger aus dem Team Pollux in Waiblingen führt den Erfolg des BNI-Unternehmernetzwerks außerdem darauf zurück, dass das Vorgehen „klar strukturiert und transparent“ sei. Es gebe bestimmte Regeln, an die

sich jeder halte. „So stellen wir sicher, dass das Empfehlungsgeschäft ein Vertrauensgeschäft bleibt.“

Stetige Qualitätskontrolle

Eine Besonderheit sind die Zugangsvoraussetzungen zu einem BNI-Unternehmerteam. „Man kann nicht einfach eine Mitgliedschaft beantragen oder sich gar in ein Team einkaufen“, erläutert Gunther Verleger, der Executive Director der Region Stuttgart – Ludwigsburg – Ulm.

Die Teilnehmer jeder Gruppe bewerben sich jedes Jahr aufs Neue – und zwar bei ihren Partnern. Diese prüfen dann, ob der Bewerber in ihrem Netzwerk bleiben darf. Das sorgt für eine BNI-Qualität auf hohem Niveau.

Wer sich auf einen der wenigen freien Plätze bewerben möchte, kann sich als Besucher jederzeit kostenfrei und unverbindlich zum wöchentlichen Netzwerken anmelden. Bitte wenden Sie sich hierzu direkt an Hr. Blank. „Das frühe Aufstehen zum Networking kann sehr lohnenswert sein und die Umsätze des eigenen Unternehmens steigern“, weiß Gunther Verleger aus eigener Erfahrung.

Über BNI

BNI® wurde 1985 von Unternehmensberater Dr. Ivan Misner in Arcadia (USA) gegründet und ist heute mit über 450 Unternehmerteams allein in Deutschland präsent. Das erklärte Ziel: Mehr Umsatz durch neue Kontakte und Geschäftsempfehlungen. Zu den wesentlichen Merkmalen der bewährten Plattform zählen: Orientierung an messbaren Ergebnissen, Exklusivität der regional vertretenen Berufssparten, Provisionsfreiheit sowie die jährliche Qualifizierung über Aktivität und Leistung. BNI ist ein absolut neutrales und unabhängiges Unternehmernetzwerk.

Informationen

Medienkontakt:

Rolf Kappler
BNI Partnerdirektor Medien
Lilienstraße 6
73635 Rudersberg

Telefon 07183 / 929608
rolf.kappler@bni-stuttgart.com

