

# Chaptererfolg bringt 2te Flitterwochen – Danke Chapter Ferrit!

**S**tellen Sie sich vor, wie es wohl ist, wenn Sie im Hafen von Southampton plötzlich vor „IHR“ stehen. Sie schwimmt, sie ist schwarz-weiß und sie ist das größte und luxuriöseste Kreuzfahrtschiff der Welt – die Queen Mary II. 350 Meter Länge, 72 Meter Höhe, bis zu 2.600 Passagiere und 1.250 Crewmitglieder sind die beeindruckenden Zahlen dieses Traumschiffes. 11 BNI Mitglieder, jeweils mit Partner, aus ganz Europa durften Sie nicht nur sehen, sondern auf ihr reisen. Von Oktober bis Dezember 2005 konnten Chapter sich für diesen Traumpreis qualifizieren. Anfang Juni fand nun die Überquerung des Atlantiks, von Southampton nach New York, statt. SuccessNet sprach mit dem ersten deutschen Gewinner - Gregor Nau, BNI Mitglied im Münchner Chapter Ferrit.

**SNET:** Herzlichen Glückwunsch nochmals zum Gewinn dieser Traumreise, Herr Nau. Können Sie uns erzählen, wie Sie das geschafft haben?  
**HERR NAU:** Wie ich das geschafft habe? Das ist eine lange Geschichte und ich habe es nur mit Hilfe von vielen Menschen erreicht. Wie so oft war eigentlich alles nur eine Frage des Glücks. Wenn ich nun auf diese tolle Reise zurückblicke, war es ein Glück, dass meine Kundin Frau Andrea Schellhorn von der Conti Gastronomie mich zum Chapter Dolomit eingeladen hat. Es war auch Glück das meine Sparte in diesem Chapter schon vergeben war – Dolomit hatte sich, obwohl eines der erfolgreichsten Chapter in Deutschland, für diesen Preis nicht qualifiziert. Weiterhin war es Glück, dass ich mit hervorragenden Geschäftspartnern im Chapter Ferrit zusammen kam, wir uns gemeinsam für diesen Preis qualifiziert haben und es war ganz besonderes Glück, dass ich von der Glücksfee und BNI-Direktorin Simona Huber aus den qualifizierten Mitgliedern gezogen wurde.

**SNET:** Sie meinen also, zwei neue Mitglieder für Ihr Chapter zu erzielen ist eine reine Glücksache?

**HERR NAU:** Nein, das habe ich nicht gesagt. Neue Mitglieder für ein Chapter zu begeistern hat nichts mit Glück zu tun. Für jeden der den Gedanken von BNI verstanden hat, ist es eine Freude, sein Wissen, seine Begeisterung und das gesamte Portfolio der Möglichkeiten an andere Unternehmer weiter zu geben. Ich hatte gute Gründe um BNI Mitglied zu werden. Die Möglichkeit des wöchentlichen Trainierens von Netzwerk- und Präsentationsfähigkeiten war ein Beweggrund, Teil dieser Organisation zu werden. Unternehmer, als kompetente Vertriebspartner zu gewinnen, um mehr Geschäft zu machen – war ein anderer Grund. Für mich als Lexwareberater bietet BNI aber

noch eine andere spannende Möglichkeit – im Chaptertreffen wird aus meiner hoch spezialisierten Personenfirma, ein Unternehmen mit verschiedenen Spezialisten und eingebundenen Zulieferern. An der Nahtstelle zwischen betrieblichen Ergebnissen und EDV sind Seriosität, Vertrauen und Empfehlungen der Schlüssel zum Erfolg. Für das Chapter habe ich gearbeitet, da ein neues Mitglied mehr Umsatz für jeden von uns bedeutet. Mir ist es wichtig möglichst vielen meiner Kontakte von BNI und den Möglichkeiten in meinem Chapter zu berichten. Dadurch hatte ich auch immer wieder interessierte Unternehmer als Gäste dabei.

**SNET:** Wer war Ihr Gast an dem Tag als Sie erfahren haben Gewinner des Mitgliederpreises auf der Queen Mary II zu sein?

**HERR NAU:** Wer... ? Tut mir leid, das ist mir wohl irgendwie im Trubel verloren gegangen. Es war einfach zu aufregend. Ich war sprachlos, begeistert - sehr, sehr aufgeregt. Dabei hatte ich am Anfang des Meetings noch ziemlich dick aufgetragen. Ein anderes Mitglied fragte mich, wieso unser BNI-Direktor Herr Millen mit den beiden verantwortlichen für Bayern – Frau Huber



Ingrid und Gregor Nau an Bord der Queen Mary II.

und Herr Lais - außerplanmäßig zu uns kommen. Spontan sagte ich zu meinen Nachbarn, die Direktoren wären nur hier um mir einen Preis zu bringen. Und keine 15 Minuten später wurde ich im Losverfahren gezogen – das ist Glück!

**SNET:** Was haben Sie nun erlebt in der Zeit vom 29. Mai bis 06. Juni?

**HERR NAU:** Nachdem wir zurück waren, mussten wir natürlich der ganzen Familie berichten. Mit großen Augen und Ohren hörte unser fünfjähriger Sohn zu. Am Ende sagte er nur „Mama, diese Reise wirst du wohl nie vergessen, oder?“ und genau so ist es. Schon als wir in Southampton zu dem riesigen Schiff kamen – einfach unglaublich. Am Anfang hatten wir noch das Gefühl das ganze wie eine Besichtigung zu erleben, die Freundlichkeit, den Service und das

Ambiente. Erst als wir in unserer geräumigen Kabine waren, der kaltgestellte Begrüßungstrunk auf uns wartete, wussten wir: Wir sind dabei! Jetzt geht es los.

Für meine Frau und mich war der aller größte Luxus jedoch die Möglichkeit nach 8 Jahren wieder einmal gemeinsam als Paar – ohne Kinder – zu verreisen. Wenn mir mein Chapter nicht geholfen hätte, diesen Preis zu gewinnen, würden wir auch in den nächsten 10-15 Jahren mit den 3 Kindern verreisen. Also, wir haben den Sekt geöffnet und auf unsere 2ten Flitterwochen angestoßen und diese dann voll und ganz genossen. Der wahre Wert dieses Gewinnes besteht aus der Summe der Möglichkeiten, dem Schiff, das wundervolle meeresgrüne Licht in unserem Speisesalon beim Sonnenuntergang, die Weite des Meeres, die vielen sympathischen Menschen, New York, der Hubschrauberflug zur Freiheitsstatue oder die englischen BNI-Kollegen mit denen ich immer noch per Mail in Kontakt bin.

**SNET:** Hat der Preis für Sie oder Ihr Chapter geschäftliche Auswirkungen gehabt?

**HERR NAU:** Empfehlungen aus England habe ich noch nicht für mich oder mein Chapter in diesen Tagen realisiert. Networking war jedoch Tagesprogramm und mein Chapter hat nun ausgeprägte persönliche Kontakte in England. Ich selber hatte die tolle Möglichkeit, die Menschen kennen zu lernen, die „Wer gibt, gewinnt!“ nach Europa gebracht haben. Gillan und Martin Lawson haben hier eine Bewegung angestoßen, die in England bei Unternehmern so bekannt ist, wie McDonalds bei unseren Kindern. BNI wird auch hier in Deutschland noch viel verändern.

**SNET:** Angenommen ich möchte den nächsten Mitgliederpreis gewinnen – was würden Sie mir empfehlen zu tun?

**HERR NAU:** Nichts besonderes, nur das, was ich Ihnen auch empfehlen würde, wenn Sie mich fragen, wie Sie mehr Geschäft mit BNI machen können: setzen Sie sich für Ihr Chapter ein, übernehmen Sie Aufgaben im Chapter, bringen Sie Besucher mit. Bei BNI geht es nicht nur um mich, hier geht es um ein „Wir“ eine Gruppe und zwar eine die gemeinsam erfolgreich macht. Der Gedanke „Wer gibt, gewinnt!“ und wie dieser umgesetzt wird zeigt viel über Qualitäten und Einstellungen von Geschäftspartnern, vertrauen Sie denen die geben und vergessen Sie nicht auch zu geben!

**SNET:** Danke Herr Nau und viel Erfolg im nächsten Jahr. ●