



Wer schwätzt, der schafft

Können sie sich vorstellen, dass der Taxifahrer Ihre Inneneinrichtung verkauft? Als Mitglied von BNI ist das ganz normal. Empfehlungsmarketing heißt das Zauberwort.

Dienstagmorgens um sieben Uhr, rund 35 Damen und Herren in Business-Kleidung sitzen an gedeckten Frühstückstischen im Tagungszentrum Zell bei Stuttgart. Brötchen und Kaffee duften, doch zum gemütlichen Frühstück ist hier niemand gekommen. Die Frühaufsteher wollen Geschäfte machen. In den kommenden eineinhalb Stunden werden die Mitglieder des BNI-

Chapters »Mars« Empfehlungen austauschen. BNI steht für Business Network International, Chapter für Regionalgruppe. Das Konzept kommt aus den USA. Von dort aus hat Ivan R. Misner, der Guru der Empfehlungen, die einfache, aber geniale Idee, sich von anderen empfehlen zu lassen und damit an neue Kunden und Aufträge zu kommen, zu einem weltweiten Netzwerk ausgebaut. In über

4600 Gruppen tauschten im vergangenen Jahr über 92 000 BNI-Mitglieder weltweit 4,9 Millionen Geschäftsempfehlungen mit einem Gesamtwert von 1,67 Milliarden Euro aus. Damit das »Netzwerken« funktioniert, hat jedes Chapter maximal 40 Mitglieder und jede Branche darf nur einmal vertreten sein, denn niemand würde seinen Mitbewerber weiterempfehlen.

Meinung

»Ich halte einfach Augen und Ohren offen«

Plaudert aus dem BNI-Alltag: Nicole Mayer, Raumausstatterin und Chapter-Direktorin

Wieviele Empfehlungen haben Sie bisher bekommen?

Ich habe zehn Empfehlungen in drei Monaten bekommen, acht davon wurden zu Aufträgen.

Und andere Mitglieder?

Das kommt darauf an: Taxifahrten kann ich öfters generieren, ein Mandat für den Rechtsanwalt vielleicht nur einmal im Jahr. Dafür geht es dann schnell um 100 000 Euro Umsatz.

Wieviel Zeit muss man für BNI aufwenden?

Einmal die Woche eineinhalb Stunden für das Meeting, die Kontakte zu Kunden müssen Sie ja sowieso knüpfen.

Als Chapter-Direktorin hat man natürlich noch andere Aufgaben, aber dieses Amt



wird grundsätzlich nach einem halben Jahr weitergegeben.

Muss man Schulungen machen?

Ja, zum Beispiel das Präsentationstraining. Sie lernen, 60 Sekunden nicht mit eh, äm und öh zu verschwenden. Das hilft beim nächsten Kundengespräch. Wissen Sie, im Grunde mache ich das hier für mich und nicht für BNI!



Jeder Anwesende präsentiert sich und sein Unternehmen – in 60 Sekunden



Die wöchentlichen Treffen folgen strengen Regeln: »Stehen Sie bitte auf und stellen Sie sich vor« fordert die Chapter-Direktorin Nicole Mayer nacheinander die Anwesenden auf. Nach 50 Sekunden bekommt der Sprechende die gelbe Karte, nach weiteren zehn die Rote. Die kurze Zeit muß reichen, um die Kollegen auf eine gute Idee zu bringen, das eigene Unternehmen bei Kunden, Verwandten, etc. ins Gespräch zu bringen.

Jedes Mitglied verpflichtet sich, an den Treffen teilzunehmen. Fehlen ohne Vertretung ist nur drei mal im halben Jahr erlaubt. Das hat seinen Grund: Es geht nicht nur um den eigenen Erfolg, sondern vor allem darum, beständig zum Erfolg der anderen beizutragen. Dazu ist Kommunikation, miteinander und im privaten sowie geschäftlichen Umfeld, das wichtigste Werkzeug.

Das kann zum Beispiel so aussehen: Ein Anwalt weiß von dem bevorstehenden Umzug seines solventen Mandanten und überreicht ihm die Visitenkarte eines Inneneinrichters aus dem Chapter. Die Kontaktdaten des Mandanten gibt er wiederum nach festen Regeln beim nächsten Treffen weiter, und zwar an

den Inneneinrichter und die Chapter-Leitung. Sie prüft, ob aus der Empfehlung ein Auftrag wird und in welcher Höhe er zum Jahresumsatz des Chapters beiträgt. Auf diese Weise wird für alle transparent, wer sich in welchem Umfang engagiert. Wer Probleme hat, Empfehlungen zu generieren, kann Situations-Trainings besuchen, um die Kommunikationsfähigkeit zu verbessern. Dahinter steht die Überzeugung, dass erfolgreiches Networking erlernbar ist. Gern gesehen wird übrigens auch Besuch im Chapter: Wer mehr als zweimal kommt, muss selbst Mitglied werden...

Die Mitgliedschaft bei BNI ist weder umsonst noch kostenlos: 700 Euro im Jahr können sich über die zusätzlichen Aufträge schnell amortisieren. AG

Service

Empfehlungsmarketing: Netzwerke und Literatur

www.bni-europe.com/deutsch
www.aperto.net

Ivan R. Misner: Marketing zum Nulltarif. mi-Verlag, Landsberg, 2004. Gebunden, 220 Seiten, 24,90 Euro. ISBN: 978-3478244121

Klas-J. Fink: Empfehlungsmarketing. Königsweg der Neukundengewinnung. Gabler-Verlag, Wiesbaden, 2005. Broschiert, 147 Seiten, 22 Euro. ISBN: 978-3834900050

Brauchen Sie schnell feste Verbindungen?

Fixo



die Einschlaglamelle

Unsere **NEUEN Produkte** können mit jeder Lamello Nutfräsmaschine eingebaut werden!

Verfügbar Ende Juni



Swiss made

www.lamello.de