

Kennen, mögen und vertrauen: Das Unternehmernetzwerk BNI

Das Unternehmernetzwerk BNI schafft Beziehungen mit Gewinn

Rellingen (em) Jeden Mittwoch frühmorgens um Viertel vor Sieben treffen sich ein Rechtsanwalt, ein Gärtner, ein Elektromeister, eine Marketingexpertin und über ein Dutzend weitere Unternehmerinnen und Unternehmer im Hotel Restaurant Krupunder-Park in Rellingen zum gemeinsamen Frühstück. Ihr Ziel: Geschäfte anbahnen und mehr Umsatz für alle machen.

Die Basis ihrer Zusammenarbeit ist Vertrauen. „Bei den wöchentlichen Treffen lernen wir uns kennen, mögen und vertrauen“, sagt Lars Schapke, der Chapter-Direktor der Unternehmerrunde, die sich BNI Chapter Pinnau nennt. Vor etwas mehr als zwei Jahren traf sich die Runde zum ersten Mal. Seitdem machten die Unternehmer schon mehr als 1,1 Million Euro Umsatz, immer auf Basis des

Sprichworts „Helfe ich Dir, so hilfst Du mir“.

Jedes Frühstück beginnt mit einer Runde von „60 Sekunden Präsentationen“, in denen die Mitglieder eine Minute Zeit haben, der Gruppe ihr Unternehmen vorzustellen. „Es geht darum, die eigenen Fähigkeiten und Dienstleistungen zu präsentieren und miteinander ins Geschäft zu kommen“, erklärt Lars Schapke. Im Anschluss an die Präsentationen werden Geschäftsempfehlungen ausgetauscht.

Jedes BNI Mitglied hat immer auch die Visitenkarten der übrigen Mitglieder bei sich. Ergeben sich unter der Woche Gelegenheiten, einen Kollegen aus der Runde weiterzuempfehlen, werden die Karten weitergegeben. Beim wöchentlichen Meeting spendet die Gruppe dann stürmischen Beifall, wenn ein Mitglied mehr als drei Geschäftsempfehlungen weitergibt.

Die Stimmung könnte man als amerikanisch bezeichnen: es herrscht Vertrauen und gegenseitige Unterstützung. Mehr Umsatz für alle ist das Ergebnis.

Die Palette der Branchen ist breit. Dennoch freut sich die Unternehmerrunde aus Rellingen immer über neue Interessenten.

Ganz gezielt werden im Moment Vertreter dieser Branchen gesucht: Arbeitssicherheit, Architekt, Augenoptik, Bauunternehmer, Bestatter, Bodenbeläge, Bürotechnik, Caterer, Einzelhandel, Energieberatung, Ernährungsberatung, Fliesenleger, Florist, Fotograf, Glaserei, Hausarzt, Heilpraktiker, Ladenbau, Maler, Maurer, Metallbau, Pflegezentrum, Sanitätshaus, Sprachschule, Tischler, Tür- und Tor Technik und Zahnarzt.

„Die Abkürzung BNI steht für Business Network International. Der wichtigste Gedanke des Netzwerkes ist die Umsatzsteigerung nach dem BNI-Prinzip: Wer gibt, gewinnt“, erklärt BNI Direktor Wilfried Kohrs. International hat sich diese Idee aus den USA heute bereits in 49 Ländern durchgesetzt und gilt als erfolgreichste Organisation für Empfehlungsmarketing. Mehr als 140.000 Mitglieder und über 6.000 Chapter weltweit belegen den Erfolg der Idee.



BNI Direktor Wilfried Kohrs holte die Idee „BNI“ vor ca. drei Jahren nach Rellingen.

Das Besondere an den BNI-Treffen: Je Branche ist nur ein Unternehmen vertreten. Die einmalige Aufnahmegebühr beträgt 150 Euro netto. In der Mitgliedschaftsgebühr von insgesamt 780 Euro netto jährlich sind Seminare und Trainings für Empfehlungsmarketing, Präsentationstraining und weitere enthalten.

Interessenten können sich direkt an Lars Schapke wenden und sich für einen unverbindlichen Besuch der Frühstücksrunde anmelden, unter 04101 / 55 53 oder per E-Mail an lars.schapke@schapke.com.

Mehr Informationen im Internet unter www.bni-bremen.com

Über das BNI

„Wer gibt gewinnt.“ Ist das Motto von BNI, Business Network International, das 1985 von Dr. Ivan Misner aus der Motivation, sich gegenseitig geschäftlich zu empfehlen, gegründet wurde. Die Organisation hat inzwischen über 6.000 Chapter (Gruppen) in 49 Ländern weltweit. Letztes Jahr allein generierte BNI 6,2 Millionen Empfehlungen mit 2,2 Milliarden Euro Umsatz für seine Mitglieder. BNI Deutschland Direktor für die Region Wilfried Kohrs wird bei seiner Arbeit von zurzeit ca. 20 Partnerdirektoren und BNI-Botschaftern unterstützt. Interessierte erreichen Wilfried Kohrs unter Tel. 0172 / 42 04 030 und www.bni-bremen.de.

