

americas · europe · africa · asia · australasia



BNI[®]

BNI.DE

Deutschland

Österreich

Schweiz

Herbst 2011

Success**NET**

BNI-Magazin



Bewegen Sie
Ihr Netzwerk

Changing the Way the World Does Business

Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft,
denn in ihr gedenke ich zu leben.
Albert Einstein



- Netzwerk-Praxis
- 3 **Eine Empfehlung mit tollen Folgen**
- 4 SuccessNet auf einen Blick
- Der besondere Nutzen
- 5 **BNI International Members Event
Netzwerken am anderen Ende der Welt**
- Tipps & Tricks
- 6 **Die ersten 100 Tage
im BNI-Marketingprogramm**
- 7 **10 Tipps für die ersten 100 Tage**
- Ansichtssache
- 8 **46 Kulturen mit einer gültigen
und guten Botschaft verbinden**
- Netzwerkwissen
- 9 **Frau Holle war nicht schuld!**
- 10 **Bringen Sie Ihr Chapter
auf 20, 30, 40, ... Mitglieder**
- Tipps & Tricks
- 12 **Netzwerken ist ein langes Spiel – 3 Jahre BNI**
- Netzwerk-Praxis
- 14 **Heiß und glasklar: bühnenreife 10 Minuten**
- Chapter-Events
- 15 **Social Event verbindet – das Drachenbootrennen!**
- Netzwerk-Praxis
- 16 **BNI – der passende Stein in der Firmenkultur**
- Chapter-Events
- 16 **Mehr als nur Business!**
- 17 **BNI goes Triathlon**
- Netzwerk-Praxis
- 18 **Wer fliegt, gewinnt!
Sommerhoch = Besucherhoch**
- Erfolgsgeschichten
- 19 **Sie glauben, Bescheid zu wissen?
Aufstieg von 70 auf 300 qm
Erfolg durch Sichtbarkeit**
- Netzwerk-Praxis
- 20 **Cross-Chaptern für alle!**

Liebe Netzwerk-Freunde,

sind Sie im besten Chapter der Welt? Kein Problem, falls nicht. Mit dem Führungsteam-Wechsel werden die Karten wieder neu gemischt. Damit Ihr Chapter für Sie das beste der Welt wird, gilt es, nur auf eine kleine Sache zu achten: Sie können nicht die Welt oder andere verändern, aber Sie können anfangen, sich zu ändern. Dabei müssen Sie nicht einmal im Führungsteam Ihrer Netzwerkgruppe sein. Schon als normales Mitglied können Sie sehr viel auf dem Weg zum besten Chapter bewirken.

Lesen Sie doch einfach mal die 20 Punkte auf Seite 9. Finden Sie Ihre Punktzahl heraus, halten Sie in den nächsten 6 Monaten die Dinge ein, die Sie schon tun und verlassen Sie Ihre Komfortzone. Steigern Sie Ihr Ergebnis um mindestens 10 Punkte, also integrieren Sie zwei Dinge, die Sie noch nicht tun, so, dass Sie beim nächsten Mal mehr Punkte bekommen. Wenn Sie eine Aufgabe wahrgenommen haben, dann erfüllen Sie sie wirklich! Lesen Sie nochmals Ihre Aufgabenbeschreibung und füllen Sie die Aufgabe mit echtem Leben. Übernehmen Sie in der Zeit Ihrer Tätigkeit die volle Verantwortung für diesen Part.

Führungsteam und Mitgliederausschuss sind für die Aktivität des Chapters verantwortlich. Das heißt, auch mit einem kleinen Chapter können Sie konkret daran arbeiten, in den grünen Bereich zu kommen. Führungsteam und Besucherbetreuer verantworten das Wachstum. Von vor der Tür bis zur Verabschiedung haben Sie es in der Hand, für Ihr Chapter aus Besuchern Geschäftspartner zu machen. Jeder neue Geschäftspartner bringt jedem Mitglied neue Geschäftschancen durch Besucher und Empfehlungen. Wäre es nicht toll, in so einem aktiven und großen Chapter zu sein?

Wenn etwas lange überdauert, dann wurde das in aller Regel fleißig gepflegt und gehegt oder aufwendig restauriert. Das ist nicht nur bei Beziehungen mit Menschen so, das ist auch bei »heißen Öfen« so. Haben Sie Spaß und beschleunigen Sie Ihr Chapter so wie die Maschine auf der Titelseite. Nehmen Sie Fahrt auf und wenn Sie Ihr Netzwerk-Know-how beherrschen, dann können Sie auch mal mit einem Reifen in der Luft um die Ecke toben. Viel Spaß beim Going4Team wünschen

Ihre Nationalen BNI-Direktoren

Unser Titelbild:
Leonie Spitzauer-Peintner
www.independent-light.com

Harald Lais

Michael Mayer



Wenn die Handwerker zuverlässig gearbeitet haben, kann man sein wohnliches Zuhause in vollen Zügen genießen.

Katalogfotos von Leonie Spitzauer-Peintner · www.independent-light.com



Eine Empfehlung mit tollen Folgen

Wenn eine einzige Empfehlung eine ganze Lawine von weiteren Empfehlungen auslöst, dann freut das die Mitglieder des Chapters DOUGLASIE in Oberentfelden. Kürzlich geschehen bei einem Bauprojekt, für das ich eine Empfehlung von Gebietsdirektor Sandro Moor entgegennehmen und gleich sechs weitere Mitglieder einbinden konnte.

Türen öffnen

Die Empfehlung, die ich von Sandro Moor erhielt, betraf den Umbau zweier Nasszellen in einem Einfamilienhaus in Zofingen. Nach der Besprechung mit der Bauherrschaft wurde jedoch klar, dass nicht nur die Bäder renovierungsbedürftig waren, sondern auch die Fenster, Bodenbeläge und Wände. Meine Empfehlung, alle nötigen und vertrauenswürdigen Handwerker aus meinem Chapter zu rekrutieren, fand beim Bauherrn sofort Zustimmung. Er war froh, sich den Zeitaufwand für die Suche zuverlässiger Handwerker sparen zu können. Erleichternd erwies sich für ihn auch die Tatsache, nur einen einzigen verantwortlichen Ansprechpartner zu haben.

Das Powerteam kommt zum Einsatz
Schnell und effizient ließ sich ein starkes Handwerker-Powerteam aus Mitgliedern meines Chapters formieren: Giovanni Bitonti (Rolf Moor Haustechnik

AG), Martin Hochuli (Hochuli Holzbau AG), Andi Bösiger (W. Wälti AG), Renato Kofler (Eugen Eckert AG), Christian Keppler (Keppler AG), Urs Bolliger (Urs Bolliger AG) sowie vom Chapter Oberaargau Markus Thom (Thom-Keramik AG).

Einzig die Gipserarbeiten und die Sanierung der Storen* wurden von Nicht-BNI-Mitgliedern ausgeführt. Als Innenarchitekt übernahm ich die Koordination der Sanierung und wusste zu jedem Zeitpunkt Bescheid über den Stand der Arbeiten. Unser Powerteam setzte dabei ein Volumen von ca. CHF 120.000,- um.

Markus Würgler
Chapter DOUGLASIE, Oberentfelden
T: +41-(0)62-7397053
m.wuergler@bw-innenarchitektur.ch

* Storen bedeutet in der Schweiz: Rollläden, Jalousie (Wikipedia)



SuccessNet auf einen Blick: Was passiert wo in den BNI-Chaptern?



Foto: Leonie Spitzauer-Peintner

BNI International Members Event

Save the Date – 30. Mai bis 1. Juni 2012, Kuala Lumpur/Malaysia

Als Mitglied eines starken Netzwerks können Sie nicht nur von Ihrem Chapter profitieren, sondern von der ganzen Organisation. Stellen Sie sich vor, Sie sind Schreiner, Goldschmied oder in sonst einer beliebigen Branche und Sie können Ihre Kunden und Partner damit beeindrucken, dass Sie, im Gegensatz zu Ihren Mitbewerbern, konkrete Geschäftskontakte im Ausland herstellen können – ein Wettbewerbsvorteil, bei dem die Reise ggf. sogar von der Steuer abgesetzt werden kann!

Netzwerken am anderen Ende der Welt

Juni 2010: Für einen Engländer in Deutschland – wie mich, mein Name ist Kevin Barber und ich betreue BNI-Südwest – ist jedes zweite Jahr eine besondere Herausforderung, denn in den geraden Jahren kommen im Wechsel entweder die Fußball-EM oder die Fußball-WM. Wie das dann gegen Deutschland ausgeht, wissen wir alle. Also kam es ganz gelegen, dass der BNI International Members Event in Kuala Lumpur 2010 während der WM stattfand. Dort kamen BNI-Direktoren aus Asien, Australien, Neuseeland und einzelnen anderen BNI-Ländern sowie rund 500 BNI-Mitglieder aus Asien zusammen. Kuala Lumpur kannte ich bisher kaum, hatte mich daher entschieden, hinzufahren.

Just for fun?

Wie kann man am besten von solchen internationalen Events profitieren? Was hat man davon, Leute aus den anderen 47 BNI-Ländern kennen zu lernen? Mir war ein sehr aktiver Partner-Direktor aufgefallen, Ooi Wai Loon, ein Feng Shui Meister aus Malaysia (www.ooiwailoon.com). Wir verabredeten uns zu einem GAINS-Gespräch. Das Ergebnis – wie so oft bei Urlaubsbekanntschaften: »Wenn ich in Deutschland komme, ich Dich besuchen.« Die Erwartung, dass er wirklich kommen würde, war nicht hoch. Aber im Oktober war er da: »Kannst Du mich in Aschaffenburg abholen?« Nach einem Besuch des Chapters HEINE kam noch eine Bitte: »Kannst Du mich morgen (Samstag) um 8 Uhr nach Ludwigshafen fahren und dann muss ich um 11 Uhr in Edenkoben sein. Da gibt es jemanden, den ich Dir vorstellen möchte.«

Chancen wahrnehmen

Dieser »jemand« stellte sich als ein BNI-Mitglied aus Bangkok heraus, das vor kurzem eine Klinik in der Pfalz erworben hatte, diese umbauen wollte und *dringend* einen international erfahrenen, sehr gut englisch sprechenden Architekten brauchte. Für Markus Gabler, Chapter LILIE, konnte ich somit meine bisher größte Empfehlung generieren, die ihm ein monatliches Pauschalhonorar bis 2013 bringt.

Kevin Barber
T: +49-(0)6222-30538322
ifo@bni-suedwest.de



... BNI = Chance auf Geschäft

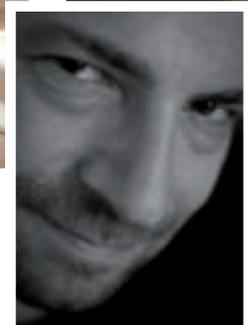
Seit Oktober 2010 bin ich Mitglied im Chapter LILIE. Für mich war es *eine* Chance auf mehr Geschäft und zwar auf eine Art, die mir gefällt. 26 Empfehlungen habe ich in den ersten zehn Monaten erhalten, mein Umsatz daraus waren rund 5000 Euro. Gegeben habe ich ca. 100 Empfehlungen und habe davon bis jetzt ca. 22.000 Euro Dankeschön-Karten erhalten. Wir sind aktiv in unserem Chapter und wollen den Erfolg. Chancen gibt es bei BNI viele – man muss sie finden oder gefunden werden. Nennen Sie es Zufall, ich nenne es Chance – in den nächsten drei Jahren ein Umsatz im unteren bis mittleren sechsstelligen Bereich für mein Unternehmen mit fünf Personen. Ob ich verlängern soll?

Markus Gabler
Chapter LILIE Wiesbaden
T: +49-(0)611-94910131
mgabler@w40.de





Schon in der ersten 100 Tagen kann man viel erreichen. Auf diesen beiden Seiten sehen Sie einige Resultate aus Tom Zilkers BNI-Mitgliedschaft.



Marketing neu entdecken

Die ersten 100 Tage im BNI-Marketingprogramm

Vorneweg, es funktioniert! Nach einigen Jahren im Vertrieb eines Weltmarktführers habe ich mir meinen Traum wahr gemacht und bin meiner Berufung gefolgt: Menschen zu fotografieren.

Schnell war mir klar: Was ich bis jetzt über den Vertrieb von Produkten und Leistungen wusste, hilft mir in meiner Situation nicht weiter. Nach den ersten 100 Tagen im BNI-Marketingprogramm sehe ich: Das ist mein Ding! In 16 Wochen habe ich 22 Empfehlungen erhalten – und über 2700 Euro sind schon auf mein Konto geflossen! Ein guter Anfang für die Vertriebsmaschine eines »Porträtfotografen«.

Meine Herausforderung

Heute sind – gefühlte – 100 % der Menschen der Meinung, gute Bilder zu machen. Das liegt an der einfachen Technik und den niedrigen Einzelbildpreisen – ein bisschen Speicherplatz. Bilder vom guten Fotografen sind aber mehr als ein Schnappschuss – sie beginnen im Kopf. Unabhängig davon, wie gut ein Fotograf ist, kann ich langfristig nur dann ein aufstrebendes Unternehmen aufbauen, wenn ich es schaffe, meine Kunden zu überzeugen und aus Kunden echte Empfehlungsgeber zu ma-

chen. Das ist leichter, wenn ich selbst ein richtig guter Empfehlungsgeber bin – also darf ich lernen und BNI ist meine perfekte Wahl dafür.

Durch Leistung überzeugen

Existenzgründer kämpfen gegen die Zeit – schaffe ich es rechtzeitig, aus Fähigkeit und Wagemut ein profitables Geschäft zu machen? Mit meiner Wahl für »mein BNI-Chapter« habe ich mich bei diesem Kampf gut aufgestellt. Nach dem MET-Training, dem ersten Mentoringgespräch und den ersten 4-Augen-Gesprächen ging es gleich los und jedes präsentierte Bild zog die nächste Empfehlung an – meine Chapter-Kollegen sehen so, dass ich super »naturidentische« Portraits zaubern kann und ich weiß, mit diesen Partnern kann ich super selbstständig sein!

Tom Zilker
Chapter EPIDOT, München
T: +49-(0)176-66815341
mail@tomzilker.de



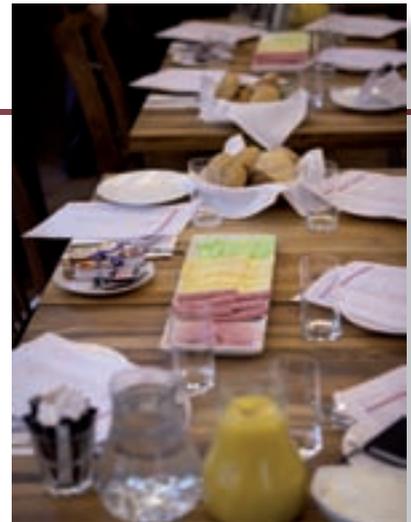
Pflegen Sie die »Neuen«!

10 Tipps für die ersten 100 Tage

- Mentor für den »Neuen« sofort bestimmen
- Gute Einführung durch den Chapter-Direktor
- Im Einführungsgespräch alle Mentorengespräche planen
- Im Einführungsgespräch Anmeldung für das nächste MET-Training fixieren
- Hilfestellung bei der Planung der ersten 4-Augen-Gespräche geben
- Konstruktive Feedbacks für die 60-Sekunden-Präsentationen anbieten
- Erklären, warum *jeder* Besucher ein Gewinn für das Chapter ist
- Mentor, Mentor-Koordinator, CD und BNI-Direktor regelmäßig informieren
- Mitglied zu Empfehlungstraining, Networkingtraining, Präsentationstraining begleiten
- Schenken Sie dem neuen Mitglied vertrauen und testen Sie die Arbeitsqualität und Leistungsfähigkeit



Norm Dominguez zu Besuch in der Schweiz



Planet Erde

46 Kulturen mit einer gültigen und guten Botschaft verbinden

Norm Dominguez im Interview mit Simon Tissot

BNI-CEO Norm Dominguez nahm am Frühstücksmeeting des Chapters BALSBERG in Zürich teil. Das »Flughafen-Chapter« am Tor zur Welt stellte dem Weitgereisten drei Fragen zu seiner Aufgabe.

Norm, welche ist für dich die wettbewerbsfähigste Region bei BNI?

Das ist schwierig zu sagen. Für mich ist erst einmal jedes Chapter ein Unternehmen für sich. Ich habe fantastische Chapter mit zwanzig Mitgliedern gesehen und solche mit fünfzig, die fast eingeschlafen sind. Die Regionen entwickeln sich auch sehr verschieden. Seit ich 2005 CEO geworden bin, habe ich 21 Länder besucht und ich könnte über die Vorzüge von jedem einzelnen schwärmen. Aber es geht nicht um mich, es geht um die Mitglieder. Ich bin der Typ, der sich im Hintergrund um die betrieblichen Notwendigkeiten kümmert.

Welches ist deine grösste Herausforderung als CEO von BNI?

(Denkt lange nach, bevor er antwortet.) Die grösste Aufgabe ist für mich, die Wichtigkeit einer global gültigen Kommunikationsform zu vermitteln. Ich will nicht ein Produkt, sondern eine Botschaft des guten Einvernehmens verbreiten. Es ist wichtig und gleichzeitig schwierig, mehr als 46 Kulturen und Sprachen mit einer gültigen und guten Botschaft zu verbinden. Nur schon zum Beispiel das Wort »excellence« wird von unterschiedlichen Leuten verschieden verstanden. Wenn wir bei BNI etwas Neues bringen, finden es die Mit-

glieder in Entwicklungsländern absolut »wow«, während die Leute in gefestigteren Nationen meinen, es sei rückständig.

Wie ist es, ein fremdsprachiges Chapter zu besuchen?

Während meines Aufenthalts in der Schweiz besuche ich drei deutschsprachige Chapter, dabei verstehe ich kein Wort Deutsch. Ich spüre aber jedes Mal den Schwung von BNI: Gestern war ich in Luzern, wo ich mir vor sechs Jahren eine Rolex in einem Laden gekauft hatte. Als ich gestern diese Uhr genau dort reinigen lassen wollte, konnten sie das nicht in nützlicher Zeit anbieten. Deshalb habe ich heute im Chapter BALSBERG gesagt: »Eine gute Empfehlung ist für mich, wenn mir jemand diese Uhr abnehmen und sie mir morgen vor meiner Rückreise gereinigt zurückgeben kann.« Und es hat geklappt: Morgen hole ich sie mir im Chapter ZÜRIAMSEE wieder ab. Und das ist nicht, weil ich CEO bin. BNI bietet einfach einen besseren Service für alle Mitglieder.

**Simon Tissot
Chapter BALSBERG,
Zürich-Glattpark
T: +41-(0)44-2752432
stissot@ugz.ch**

Tagesordnung für ein BNI-Chapter-Meeting

Folgende 20 Punkte werden bei jedem Meeting angesprochen und durchgeführt:

1. Offenes Netzwerken
2. Begrüßung und Vorstellung
3. Zweck und Philosophie von BNI
4. Netzwerk-Training
5. Netzwerker des Monats
6. Austausch von Visitenkarten (Visitenkartenbox)
7. Aufnahme neuer Mitglieder
8. 60-Sekunden-Präsentationen
9. Begrüßung Besucher
10. Mitgliederkoordinator-Bericht
11. Mitgliederausschuss-Bericht
12. Liste der Redner, Vorstellung des Redners der 10-Minuten-Präsentation
13. 10-Minuten-Präsentation
14. Weitergabe von Empfehlungen
15. Realitätsprüfung
16. Bericht des Schatzmeisters
17. BNI Termine und Ankündigungen
18. Verlosung Tagespreis
19. Beenden der Versammlung
20. Einführung von Besuchern und neuen Mitgliedern (CD)

Für den Erfolg des Chapters ist es wichtig, jeden dieser Punkte bei jedem Meeting zu behandeln.



Als aktives BNI-Mitglied weit blicken und aus der Fülle schöpfen. Foto: Leonie Spitzauer-Peintner · www.independent-light.com

Chapter-Team-Training

Frau Holle war nicht schuld!

oder ... es gibt nur *einen* Unterschied zwischen Gold- und Pechmarie!

Frau Holle war wirklich nicht schuld am Erfolg der Goldmarie, die hat einfach gemacht, was Frau Holle ihr aufgetragen hat. Frau Holle war auch nicht schuld am Scheitern von Pechmarie, die hat sich selbst anders entschieden. Wer trägt die Verantwortung am Erfolg oder Misserfolg bei Ihrer Teilnahme am BNI-Marketingprogramm? BNI? Ihr Chapter? Ihr Führungsteam? Oder Ihre Einstellung? Genau jetzt haben Sie es wieder in der Hand, mehr aus Ihrem BNI-Marketingprogramm zu machen.

20 Fragen für Ihren Erfolg!

Wenn Ihre Antwort »ja« ist, dann geben Sie sich + 5 Punkte.
Wenn die Antwort »nein« ist, dann geben Sie sich 0 Punkte.

- Ich bin spätestens um 6:30 Uhr in meinem Chapter.
- Ich bleibe noch 30 Minuten nach dem Meeting.
- Ich spreche systematisch jede Woche intensiv mit einem anderen Mitglied aus meinem Chapter während des offenen Netzwerkers.
- Ich habe jeden Monat mindestens einen echten Besucher dabei, der das Potenzial hat, Mitglied in meinem Chapter zu werden.
- Ich sitze jede Woche an einem anderen Platz und neben einem anderen Mitglied während des Chapter-Treffens.
- Ich bereite jede Woche meine 60 Sekunden einen Tag vor dem Chapter-Treffen vor und überlege mir vorher und benenne konkret eine spezifische Zielgruppe bzw. einen Zielkunden.
- Ich habe jede Woche mindestens eine Empfehlung dabei.
- Ich schreibe während der 60 Sekunden der anderen Chapter-Mitglieder mit, was sie suchen.
- Ich habe einen festen wöchentlichen Termin in meinem Terminplaner eingetragen (mindestens 1 Stunde), an dem ich an Empfehlungen für meine Chapter-Kollegen/innen arbeite.
- Ich trage meinen Pin die ganze Woche über und habe immer mein BNI-Visitenkartenbuch bei mir.
- Ich empfehle regelmäßig meinen Berufskollegen (in der gleichen Berufssparte) im deutschsprachigen Raum, einem BNI-Chapter beizutreten.
- Ich habe in den letzten 6 Monaten mindestens ein schriftliches Testimonial für ein Mitglied im Chapter abgegeben.
- Ich treffe mich einmal wöchentlich mit einem Mitglied meines Chapters zum 4-Augen-Gespräch.
- Wenn ich abwesend bin, habe ich immer einen Vertreter, der zudem nicht Mitglied in einem anderen Chapter ist.
- Ich habe alle BNI-Trainings besucht und bin einmal jährlich beim Mitgliedertag bzw. BNI 19.
- Ich bin oder war schon einmal im Führungsteam meines Chapters und bin oder war schon als Mitglied Mentor für ein neues Mitglied in meinem Chapter.
- Ich beteilige mich aktiv am Power-team-Programm in meinem Chapter, d. h. ich arbeite aktiv daran, dass alle Powerteams mindestens 5 Mitglieder haben.
- Ich vertraue dem BNI-System, setze es auch um und achte auch darauf, dass das System und die Regeln *exakt* im Chapter umgesetzt werden.
- Ich habe verstanden, dass »BNI« ein Teil *meines* Marketings ist und Teil meiner *täglichen* Arbeit.

BNI Best Practice

Erfolgsfaktoren im BNI-Marketingprogramm entstehen aus den Erfahrungen unserer Mitglieder. Diese 20 Fragen sind das Ergebnis aus der Befragung von Mitgliedern aus Chapters mit über 2 Mio. Euro Umsatz pro Jahr. Zusammengetragen haben die Fragen Führungsteams, verantwortliche im Mitgliederausschuss und Mentoren bei der Arbeit mit ihren Mentees. Nur wer sein Handeln selber reflektiert, durch Trainings und Feedbacks seine persönliche Leistung verbessert, kann im Team sein Chapter zu Spitzenleistungen beflügeln. Sie haben es in der Hand!

- Ich habe verstanden, dass Networking ein langes Spiel ist und dass es *Zeit* braucht, beim »Säen und Ernten« ... bis die Saat aufgeht.

Wenn jeder in Ihrer Netzwerkgruppe so wäre wie Sie, wie gut wäre dann das Chapter? Also, Goldmarie hat nach diesen Fragen zwei Möglichkeiten: Wenn nicht alle Fragen mit »Ja« beantwortet sind, wird Sie versuchen, das zu ändern. Wenn Goldmarie schon 100 % hat, wird sie versuchen, anderen im Netzwerk zu helfen, auch auf diesen Weg zu kommen. Goldmarie oder Pechmarie? Sie haben es in der Hand!

**Wer die Zukunft gestalten will,
muss die Gegenwart verändern!**



Bringen Sie Ihr Chapter auf 20, 30, 40, ... Mitglieder

Was Sie so im WWW erfahren können!

Das World Wide Web verbindet uns in immer mehr Bereichen. Social Media ist gerade für Netzwerker ein spannendes Tool, um Kontakte und Informationen zu nutzen. In XING finden Sie BNI-Gruppen von Chapters, Regionen und ganzen Ländern. Auf LinkedIn (eine Art amerikanisches XING) gibt es zu BNI viele spannende Kontakte zu Mitgliedern aus aller Herren Länder und auch einige interessante Gruppen. Eine ist uns besonders aufgefallen: BNI – How to grow your Chapter larger than 40, 50, 60, 70 ... Die Gruppe wurde von TR Garland gegründet, er ist Inhaber des Referral Institute in Orange County, Kalifornien. Einen tollen Beitrag geben wir hier frei wider:

Was für ein Chapter wäre mein Chapter, ...

... wenn alle genauso wären wie ich?

TR Garland wurde von einem Vortrag von Brian Tracy (Autor von »Eat that Frog«, Key-Note-Speaker) zum Thema »The 7 Responsibilities of a Leader« inspiriert. TR Garland hat das Thema hier für BNI angepasst, im Grunde sagte Brian bei dem Vortrag »Stellen Sie sich eine Frage:

Was für ein Chapter würde mein Chapter werden, wenn alle genau wie ich wären?«

Wir finden, die Frage ist ganz schön kraftvoll. Also, schauen wir uns das mal gemeinsam an:

- Was wäre, wenn jeder nur eine Empfehlung im letzten Monat weitergegeben hätte? In meinem Chapter wären das knapp 30 Empfehlungen und nicht jede ist qualifiziert, also wirklich erfolgreich. Wären wir ein glückliches Chapter, wenn vielleicht nur 5 bis 10 Mitglieder ein Geschäft für ihre Teilnahme bekommen würden?
- Was wäre, wenn in den letzten drei Monaten jeder nur eine Empfehlung erhalten hätte (was dann durchaus der Fall sein könnte)? Würden Sie jede



Ein eingespieltes Chapter ist wie ein gut gewartetes Motorrad: Es läuft und macht Spaß!
Fotos: Leonie Spitzauer-Peintner · www.independent-light.com

Woche morgens um 6.45 Uhr energiegeladen, positiv und engagiert zu einem Businessfrühstück gehen, wenn Sie nur alle 6 Monate eine qualifizierte Empfehlung bekommen würden?

- Was würde passieren, wenn niemand sich freiwillig für eine Führungsteam-Aufgabe, als Mentor, als Besucherbetreuer usw. melden würde? Was, wenn jeder zu sich selbst sagt, ich habe schon letztes Jahr etwas getan, ehrenamtlich mache ich in den nächsten 12 Monaten nichts mehr?
- Wie fühlt es sich an, wenn in den letzten 2 bis 3 Jahren keiner beim Networking-, Präsentations-, Empfehlungs- oder Besuchereinladungs-Training gewesen wäre? Wie sähen dann unsere Beziehungs- und Netzwerkfähigkeiten im Chapter aus?
- Stellen Sie sich ein Meeting vor, in dem jeder Teilnehmer wöchentlich seine persönlichen Probleme und negativen Stimmungen bei Ihnen ablädt? Würden Sie sich gerne wöchentlich in so einem Chapter sehen lassen? Würde die negative Stimmung unter den Teilnehmern zunehmen oder abnehmen?
- Stellen Sie sich vor, alle Teilnehmer würden erst 2 Minuten vor dem Meeting kommen und pünktlich um 8.30 Uhr wortlos den Raum verlassen, egal, ob das Meeting beendet ist oder nicht.

Meinen Sie, in so einer Gruppe macht es richtig Spaß, die Teilnehmer kennen zu lernen? Wie viele Empfehlungen an Ihre guten Kontakte wäre Ihnen so ein Chapter wert?

So und jetzt betrachten wir diese Punkte einmal aus einer positiven Perspektive:

Wie fühlt sich ein Chapter an,

- wenn jeder Teilnehmer 1 bis 2 Empfehlungen pro Woche gibt?
- wenn alle 1 bis 2 Empfehlungen pro Woche bekommen?
- wenn jeder 1 bis 2 4-Augen-Gespräche führt?
- wenn jeder so alle 2 Monate ein Networking-, Empfehlungs-, Präsentations- oder Besuchereinladen-Training besucht?
- wenn alle ihre negative Stimmung am Meetingtag vor der Tür zurücklassen?
- wenn jeder jeden mit demselben Respekt behandeln würde, den er selbst erwartet?

TR Garland

3857 Birch Street, Suite 197
Newport Beach, CA 92660
T: +1-949-836-2180





Independent Light ist spezialisiert auf anspruchsvolle Geschäftskundenaufträge. Perfekte Bilder und ein gutes Netzwerk sind die Basis für effektive Neukundengewinnung.



Netzwerken ist ein langes Spiel – 3 Jahre BNI

Frau Spitzauer kennen Sie einen guten ...?

Neulich beim Chapter-Team-Training ist es ihr wieder bewusst geworden: In ihrer Teilnahme am BNI-Marketingprogramm liegt noch so viel Potential! Schon seit 2 Jahren beschäftigen wir uns in der Region München mit den 20 Fragen und jedes Mal stellen wir fest – es gibt noch Luft nach oben, für das was wir für unsere Chapter-Kollegen tun können, aber auch für jedes einzelne Unternehmen. Leonie Spitzauer-Peintner macht mit einem 5-köpfigen Team und einem Pool von Freiberuflern Werbefotografie vom Feinsten. Ihr Anspruch sind Bilder, die verkaufen!

Was BNI für sie bedeutet:

Seit 3 Jahren ist sie im BNI-Marketingprogramm. Ihre Netzwerkgruppe ist das Chapter RHODONIT in Dachau, in dem 39 Power-Netzwerker über 2500 Empfehlungen tauschen und Dankeschön-Karten im Wert von mehr als 2 Mio. Euro vom 1. August 2010 bis zum 31. Juli 2011 mitgebracht haben. Gute Laune, strukturiertes Arbeiten und ansehnliche Ergebnisse sind für sie ein Teil des Gesamtpaketes BNI. Kurzer Weg zu jedem erdenklichen Dienstleister/Handwerker, verlässliche Qualität, Know-how- und Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe mit Unternehmern aus verschiedenen Branchen über Herausforderungen des täglichen Geschäfts sind ein weiterer Teil. Ihre Bekanntheit und auch die Kundenzahl haben schon spürbar zugenommen.

Der Weg zum totalen Glück ...

... geht über ein Chapter. Independent Light sind im Kerngeschäft Werbefotografen, kommen aus dem Katalogge-





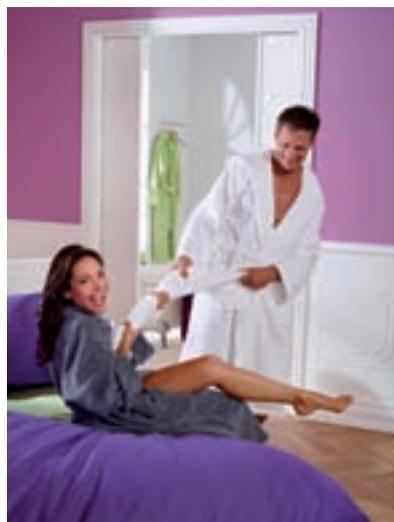
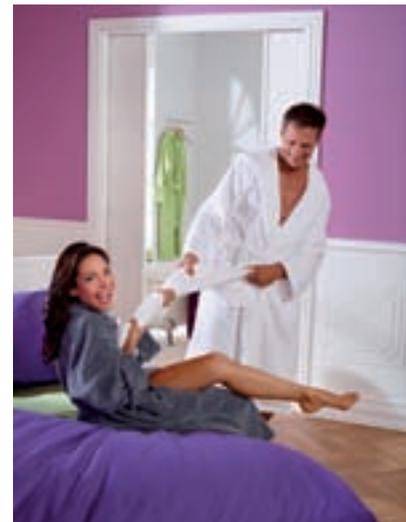
Alle Fotos: Leonie Spitzauer-Peintner und Team

schäft, welches in den letzten Jahren empfindlich nachgelassen hat. Sie können nur Bilder, die verkaufen! Und das richtig gut. Was gemacht wird, ist erklärungsbedürftig und in Zeiten, in denen scharfe und richtig belichtete Bilder von fast jedem digital realisiert werden, muss der Mehrwert genau platziert werden. Vertrauen und Glaubwürdigkeit ist da die Basis und am besten funktioniert das über Empfehlungen. Natürlich können gute Fotografen auch »live«, die Stärke von Independent Light ist jedoch das »designte« Bild. Wenn Licht jedes Detail richtig betont, Struktur von Flächen sichtbar macht und die Qualität von Leistungen unterschwellig im Bild mitlebt, dann ist das Team um Leonie in seinem Element.

Das Ziel für 2012

Die Herzblut-Fotografen wollen mehr! Also gehen sie für andere BNI-Mitglieder die Extrameile, weil auch sie ihre Ziele nur durch den besonderen Einsatz von Netzwerkern erreichen. Seine beste Empfehlung hat das Unternehmen so bekommen – eine aufwendige Fotoserie für ein Almhüttendorf in Österreich, hier kam alles zusammen, Architektur, Stils, Interieur – interaktiv programmiert, inkl. 360°-Rundgang durch ein komplettes Anwesen. Die Extrameile ging Uli Fuchshuber, der als Schreiner den Auftrag nicht selbst erhielt, dafür aber Chapter-Kollegen platzieren konnte. Als Partner suchen sie bundesweit sowie in Österreich und der Schweiz BNI-Unternehmer aus den Bereichen Werbeagentur, Hotels und Gastronomie, Immobilienmakler sowie Architektur und Kontakt zu den Marketingabteilungen von Konzernen und zu Mittelständlern mit dem besonderen Anspruch.

Leonie Spitzauer-Peintner
Chapter RHODONIT, Dachau
T: +49-(0)8166-995878
leonie@independent-light.com





Köln-Bonn

Heiß und glasklar: bühnenreife 10 Minuten bei BALTHASAR

Was haben eine Baseballkappe und eine Autoscheibe gemeinsam? Beide lassen sich hervorragend in 10 Minuten veredeln und tauschen.

Ralf Nahrendorf von junited Autoglas zeigte in seinen 10 Minuten eindrucksvoll das Wechseln einer Autoscheibe. Mit Hilfe eines Kollegen tauschte er vor dem Consilium, der Tagungsstätte des Kölner Chapters, die Scheibe eines Smarts aus. Und die Chaptermitglieder und Besucher staunten nicht schlecht, als er nach 10 Minuten und 1 Sekunde damit fertig war. Das Publikum war begeistert, bekam jede Menge Inhalte vermittelt und wurde auch noch mit einer Dose Scheibenklar beschenkt.

Gäste ein neues Highlight erleben. Patric Scasny vom gootex Textilgroßhandel zeigte eindrucksvoll die Veredelung von Textilien. Mit einer Kappenpresse demonstrierte er den Textildruck und die Verarbeitungsschritte bis zur fertigen Kappe. Diese, druckfrisch mit dem Chapter-Logo versehen, wurde später als Tagespreis vergeben. Alle Anwesenden erhielten ebenfalls ein Geschenk von ihm: eine Warnweste, veredelt mit dem BALTHASAR-Logo.

Caroline Zöller
Chapter BALTHASAR, Köln
T.: +49-(0)221-9339933
c.zoeller@forteam.de

Schon in der darauffolgenden Woche durften die Balthasarianer und ihre



Ralf Nahrendorf in Aktion: Kaputte Scheibe raus ...



... Kleber drauf und neue Scheibe rein!



BNI-Bücher

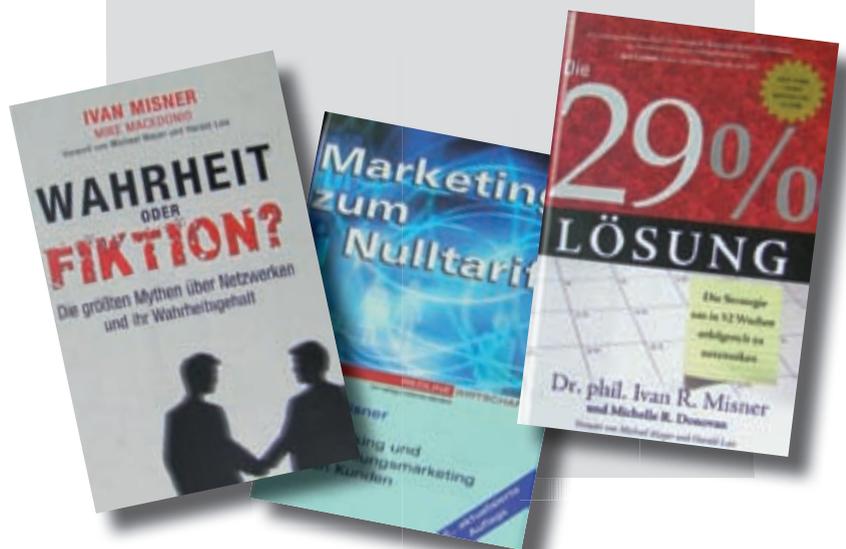
Handwerkszeug vom Profi

Anerkannt

BNI-Gründer Ivan Misner ist seit vielen Jahren auch als Sachbuchautor erfolgreich. Gerne gibt er damit sein profundes Netzwerkwissen weiter.

Überall erhältlich

BNI-Unternehmer kaufen Ivan Misners Bücher über die Chapter-Bestellliste oder bei ihrem BNI-Direktor. Selbstverständlich kann man die Bücher auch durch den Buchhandel beziehen: Im kleinen Buchladen um die Ecke ebenso wie bei Amazon.





Hamburg

Social Event verbindet – das Drachenbootrennen!

Gemeinsam in einem Boot – gemeinsam ein Ziel erreichen

Begonnen hat alles mit einem Besuch von Dagmar Buschbeck, Eventmanagerin der Eventagentur »Rattenscharf«, bei unserem wöchentlichen Chaptermeeting. Nach ihrer Vorstellung, sie organisiere u. a. auch das Drachenbootrennen auf der Landesgartenschau in Norderstedt, schlug ein Mitglied spontan vor, dass wir uns als Chapter anmelden sollten. Gesagt – getan, und es fanden sich mit Sven Wulff von sanitaer-wulff.de, Roland Siedel von ims-ee.de und Andreas Hinkel-Suhr von suhr-raum.de sofort drei Sponsoren, die unsere Veranstaltung unterstützten.

Mutig und voller Erwartung trafen wir uns bei sonnigem Wetter schon früh zur Veranstaltung. Wie bereits vor unserem ersten Lauf, so motivierte uns

unser Teamcaptain auch für den Hoffnungslauf, und wir nahmen, da wir nun einige Geheimnisse des Drachenbootrennens kannten, einige Veränderungen in der Sitzfolge im Boot vor. Mit Erfolg! Als schnellstes Boot im Hoffnungslauf. Für uns stand die Teilnahme, das Miteinander, einen Tag zusammen zu verbringen, im Vordergrund. So ein »Social Event« verbindet und schafft Zusammenhalt. Diesen Zusammenhalt und dieses Gefühl, gemeinsam etwas erreicht zu haben, werden wir mit in unser Chapter nehmen. Wir hatten alle sehr, sehr viel Spaß und werden im kommenden Jahr wieder dabei sein.

Rüdiger Schümann
 Chapter CASTANEA, Hamburg
 T: +49-(0)176-10219256
ruedigerschuemann@t-online.de



BNI – der passende Stein in der Firmenkultur

Zurück zu BNI nach Pause

Drei Jahre lang war ich, Rechtsanwalt Christoph Reuter, Mitglied im Bonner BNI-Chapter MORGENSTUND, dem ersten Chapter im Großraum Köln/Bonn. Als Rechtsanwalt mit den Spezialisierungen Verkehrsrecht und Mietrecht war ich seit jeher auf seriöse Empfehlungen angewiesen. Über meine Chapter-Kollegen bin ich an Mandate gekommen, die mir ohne BNI verschlossen geblieben wären. Vor zwei Jahren wurde dann aus einem Kunden ein Arbeitgeber. Die im Verkehrsrecht große Marke ADAC konnte ich mir aus Gründen der Karriereplanung nicht entgehen lassen. Leider musste ich deswegen aus Zeitgründen im Frühjahr 2010 meine Mitgliedschaft im BNI-Chapter MORGENSTUND in Bonn beenden.

Wir bleiben in Kontakt!

Christoph Reuter blieb dem Chapter MORGENSTUND trotzdem verbunden, vertrat alte Chapter-Freunde in der Urlaubszeit beim Frühstück und erhielt und gab weiterhin Empfehlungen an die bewährten Kontakte. Das war auch gut so, denn das nächste berufliche Angebot wartete nicht lange. »Eine renommierte Verkehrsrechtskanzlei in München machte mir ein attraktives Angebot: Mir wurde das Angebot gemacht, eine Kanzleiniederlassung in Köln eigenverantwortlich aufzubauen und zu leiten. Nach reiflicher Überlegung und gründlicher Prüfung des Angebots sagte ich zu. Das Angebot war einfach sehr attraktiv! Endlich hatte ich die Möglichkeit, das in ganz großem Stile zu machen, was mich wirklich interessiert: Haftpflichtschadenabwicklung für Unfallgeschädigte.«

BNI – der passende Stein in der Firmenkultur

Die KANZLEI VOIGT Rechtsanwalts GmbH wickelt professionell und schnell

rund 5.000 Schadenfälle im Jahr ab und wächst dabei ständig. Der Service für die Unfallgeschädigten, deren Reparaturbetriebe und Sachverständige sucht auf dem Markt der Rechtsdienstleister seinesgleichen. Ein weiterer Faktor war, dass die Marketing-Strategie der Kanzlei stimmte: Seit Gründung der KANZLEI VOIGT in den 60er-Jahren setzt diese auf ein Netzwerk von Empfehlern: Autohäuser, Kfz-Werkstätten, Kfz-Sachverständige und Abschleppunternehmen. Über 250 dieser Empfehler arbeiten mit der KANZLEI VOIGT zusammen, schwerpunktmäßig in Bayern. »Und meine Aufgabe ist es, dieses Netzwerk auf den Großraum Köln/Bonn auszuweiten.«

Mein eigenes Powerteam!

Seit Juni 2011 ist Rechtsanwalt Christoph Reuter deswegen wieder bei BNI im Chapter FREIHEIT in Köln. »Ungeachtet der Tatsache, dass es ein anderes Chapter war, stellte sich gleich ein vertrautes Gefühl ein: Der Spirit von BNI! Die ersten Empfehlungen habe ich schon gegeben und bekommen, für die Übernahme einer Position im Chapter bin ich offen. Das nächste große Projekt: Die Gründung eines chapterübergreifenden Powerteams rund um das Thema Auto und Mobilität, bestehend aus einem Autohaus, einer Karosserie-Werkstatt, einem Kfz-Sachverständigen, einem Abschleppunternehmen, einem Mietwagenunternehmen, einem Fuhrpark-Manager, einem Carsharing-Unternehmen etc. – und mir!«

Interessenten können sich bei Rechtsanwalt Christoph Reuter melden.

Christoph Reuter
Chapter FREIHEIT, Köln
T: +49-(0)221-50067940
christoph.reuter@kanzlei-voigt.de

Hintergrundbild:
Leonie Spitzauer-Peintner
www.independent-light.com



Chapter SATURN aus Sindelfingen klettert für den guten Zweck

Mehr als nur Business!

Wenn die Teilnehmer einer Netzwerkgruppe jahrelang Empfehlungen austauschen, gemeinsame Projekte bearbeiten, Vier-Augen-Gespräche führen, bleibt es nicht aus, dass sich auch persönliche Beziehungen entwickeln. So war das Chapter SATURN gleich dabei und stellte ein sechsköpfiges Team beim Sensa-Olympics-Fünfkampf – der Olympiade für den guten Zweck.

Veranstaltungsort war Böblings Indoor-Freizeit- und Vergnügungspark Sensapolis. Die teilnehmenden Teams mussten fünf Disziplinen bewältigen: Kletterparcours, Segwayfahren, Fußballbiathlon, Speedrutschen und Tischkicken.

In einem grandiosen Finale belegte das SATURN-Team den zweiten Platz und hatte dabei mächtig viel Spaß. Gewinner der Aktion sind das Kinderhospiz und die Caritas-Initiative »Talents«, die sich die erzielten Einnahmen von mehr als 2500 Euro teilen.

Volker Siegle
Chapter SATURN, Sindelfingen
T: +49-(0)160-94954704
siegle@siegle-partner.de



Fotos: Dirk Kittelberger



Alle Fotos: © Junior-Challenge Roth



Zwei Nürnberger Chapter gaben ihr Bestes

BNI goes Triathlon

Der Junior-Challenge Roth 2011

Zwei Tage lang herrschte im Freizeitbad Roth absoluter Ausnahmezustand: 610 Triathleten nahmen am diesjährigen ChallengeSprintDay und ChallengeFamilyDay teil. Am Freitagabend (8. Juli 2011) startete der Junior-Challenge Roth (JCR) mit dem ChallengeSprintDay. Nach den ambitionierten Nachwuchstriathleten (Junioren, Jugend A) durften die Firmen- und Medienvertreter kräftig schwitzen. Beim Medien- und Firmmentriathlon powered by PR+mehr hieß es für die 38 Staffeln 550 Meter Schwimmen, 20 km Radfahren und 5 km Laufen.

Wir sind dabei!

Auch zwei Staffeln von BNI Nürnberg gingen an den Start. Rainer Wojtenek, Jörg Deppner und Harald Kotterer traten als Staffel »Die Skorpione« vom BNI-Chapter HENLEIN an und Andreas Friederich, Tilmann Fiedler und Christine Kirsch als »Gesundheitsteam Sigena Nürnberg«. »Wir sind ja absolute Wettkampfküken gewesen und für uns war alles irgendwie neu. Die Veranstaltung war super organisiert und wir wurden vor Ort sehr gut betreut«, so Tilmann Fiedler vom Chapter SIGENA. Doch die zwei Staffeln waren nicht allein nach Roth angereist. Auch einige Chapter-Kollegen kamen, um die Aktiven anzufeuern. Im Anschluss an den sportlichen Wettkampf wurde dann noch gemeinsam auf den sportlichen Erfolg der beiden Teams angestoßen. Für den Sieg hat es zwar nicht gereicht, dennoch waren alle froh, dass sie dabei waren.

Anette Dannhorn
 Chapter SIGENA, Nürnberg
 T: +49-(0)911-4809790
 info@pr-u-mehr.de





Fotomontage:
Gordon Verständig · info@zbv-design.de

Vier Chapter beim gemeinsamen Event

Wer fliegt, gewinnt!

Von Juli 2009 bis April 2011 wurden in der Region zwischen Baden-Baden und Freiburg insgesamt vier Chapter gegründet. Lediglich innerhalb der Chapter ausgesprochen erfolgreich zu arbeiten, war den Baden-Württembergern aber nicht genug. Warum also nicht einmal ein Event für alle Chapter der Region veranstalten?

Wissen, können, tun

Über 50 Mitglieder aus den vier Chaptern CASINO, SALMEN, SCHAUINSLAND und DREISAM, dazu rund 30 Familienangehörige, trafen sich zu einem gemeinsamen Event, bei dem (fast) alle abgehoben haben. Nach dem Motto: Wer fliegt, gewinnt! Unter den vielen begeisterten Gästen war auch Kevin Barber, Exekutivdirektor bei BNI-Südwest, mit seiner Familie. Auf die Idee gekommen und zum Event eingeladen, hatte der Eventkoor-

ordinator des Freiburger Chapters SCHAUINSLAND, Gordon Verständig. Er plante und organisierte einen erlebnisreichen Flugtag auf einem nahegelegenen und für alle Teilnehmer gut erreichbaren Flugplatz eines örtlichen Vereins.

Perspektiven ändern

Zu einem Rundflug über die Region abheben konnten die BNI-Mitglieder sowohl mit Motor- als auch mit Segelflugzeugen. Interessante Erläuterungen zu

den Flugzeugen, zur Technik, zum Flugschein und weiterem mehr rundeten das Angebot ab. Viele BNI-ler konnten vom Fliegen gar nicht genug bekommen und so hoben sie auch noch mit der besonderen Überraschung des Tages ab: mit einem offenen Gyrocopter, zu deutsch: einem Tragschrauber. Zwischendurch blieb – bei perfektem Wetter – ausreichend Zeit und Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen und sich über die Erfahrungen innerhalb der einzelnen Chapter, über die Berufsfelder der BNI-Kollegen und natürlich auch über Privates auszutauschen. Als alle wieder heil gelandet waren, gab es zur Stärkung und zum Abschluss des Tages noch ein gemeinsames Grillfest inklusive reichhaltigem Buffet. Jedem einzelnen und allen Chaptern im Südwesten Deutschlands zusammen hat dieser Tag auf jeden Fall BNI-Flügel verliehen.

Sabine Frigge

Chapter SCHAUINSLAND, Freiburg
T: +49-(0)7641-54080
info@zbv-design.de

Sommerhoch = Besucherhoch

Wann beginnt Erfolg?

Im August geht nicht viel, da sind alle im Urlaub, keiner hat Zeit ... Kennen Sie diese Aussagen? Ganz anders im Chapter MOND in Schwäbisch Gmünd. Das Team konnte im August an 4 Treffen insgesamt 31 (in Worten: einunddreißig) Besucher begrüßen – und das ohne offizielle Gründung, ohne offiziellen Besuchertag! Die drei Damen im Führungsteam – Carolin Kunz, Sabina Ferrano und Christina Hegemann – haben mit den anderen 27 Mitgliedern hier mal wieder gezeigt, dass Erfolg im Kopf beginnt!

Einstellung ist die halbe Miete

Wenn Sie die richtige Einstellung im Leben haben, dann ist alles möglich. Das Besondere am Sommerhoch war, dass die anwesenden Besucher auch aus Berufskategorien waren, die gar keine potentiellen BNI-Mitglieder sind. Ob Lehrer, Polizist, Krankenschwester, Bürgermeister etc., alle wurden herzlich willkommen geheißen und

hatten ein tolles Frühstück. Auch aus diesen Kontakten können sich weitere Geschäftsmöglichkeiten ergeben – denn Sie wissen ja nie, wer wen kennt!

Hintergrund

Vom 1. bis 31. August 2011 zählt jeder Besucher – und jeder Besucher ist in diesem Zeitraum herzlich willkommen. Konzentrieren Sie sich also gern auf genau die Gäste, die gar nicht BNI-Mitglied werden können. Haben Sie Kinder? Dann sprechen Sie deren Lehrer/innen und Kindergarten-Erzieher/innen an. Spielen Sie Tennis, Golf oder Schach? Laden Sie Ihre Vereinskolleginnen und -kollegen ein. Kennen Sie Gemeinderäte, Kirchengemeinderäte, Mitarbeiter der Stadtverwaltung? Bringen Sie sie mit! Fragen sich Ihre Nachbarn sowieso, wieso Sie einmal in der Woche so früh wegfahren? Dann laden Sie sie ein und lüften Sie so das Geheimnis. Sie sehen, Ihrer Fantasie sind keine Grenzen gesetzt.

Was bringt Ihnen bzw. Ihrem Chapter diese Aktion? Besucher sind das Salz in der Suppe eines jeden Chaptertreffens. Bestimmt haben auch Sie schon beobachtet, dass die 60-Sekunden-Präsentationen interessanter gestaltet werden, wenn Gäste da sind und dass grundsätzlich die Disziplin beim Treffen steigt. Weitere Vorteile sind:

Nutzen

- Sie lernen neue mögliche Vertreter kennen.
- Auch Gäste, die keine BNI-Mitglieder werden können, können Ihre Kunden werden.
- Vielleicht kennen die Besucher Unternehmer, die für Ihr Chapter genau die richtigen wären.
- Sie werden Spaß haben und ganz neue Leute kennenlernen.

Jürgen Linsenmaier

Chapter MOND, Schwäbisch Gmünd
T: +49-(0)7181-6059891
info@die-marketingberater.com



Roland Köder, Steuerberater
– 5 Jahre Mitglied

Sie glauben, Bescheid zu wissen?

**Ich verrate Ihnen
nun die wahre Geschichte.**

An meinem 60. Geburtstag werde ich 8 Jahre Mitglied bei BNI gewesen sein. Bis dahin werde ich nach meiner bisherigen Erfahrung aus Ihren Empfehlungen einen Jahresumsatz von 200.000 EUR generiert haben, der bei mir zu einem zusätzlichen Firmenwert von 200.000 EUR führt, den ich an meine Nachfolger verkaufen kann. Wenn ich dieses Geld anlege, dann werden daraus bis zu meinem 80. Lebensjahr, wenn meine private Altersvorsorge verbraucht ist, 300.000 EUR, die ich dann verrenten kann. Damit kann ich eine zusätzliche Rente über 20 Jahre finanzieren.

BNI sorgt also dafür, dass ich länger leben darf. Und nun kennen Sie die wahre Geschichte! Meine Aufgabe als Steuerberater besteht unter anderem auch darin, Ihre Altersvorsorge zu optimieren. Und da kann ich unseren Gästen nur den guten Rat geben: Werden Sie Mitglied bei BNI, da leben Sie länger.

Mein Name ist Roland Köder, ich bin Steuerberater in der GTS Treuhand GmbH. Mir wurden 209 potentielle Kunden empfohlen, von denen tatsächlich 136 irgendwann Mandanten von uns geworden sind. Mit diesen Mandanten habe ich bisher einen kumulierten Umsatz von 406.077,19 EUR netto erwirtschaftet. Im Jahr 2011 (einschl. August 8 Monate) waren es 87.136,81 EUR, hochgerechnet auf das Jahr ergibt sich damit ein voraussichtlicher Umsatz von rund 130.000 EUR.

By the way – gegebene Empfehlungen = 770; 3 mal Netzwerker des Jahres, 24 Urkunden zieren meine Bürowand ... wer gibt, gewinnt!

Roland Köder, Steuerberater
Chapter IRIDIUM München
T: +49-89-12144 210
info@gts-treuhand.de



Karin Gaigl, Heilpraktikerin
– 3 Jahre Mitglied

Aufstieg von 70 auf 300 qm

Man kann mit BNI erfolgreich sein, das erlebe ich seit 3 Jahren selbst. Durch BNI habe ich meinen Umsatz um 100 % gesteigert und kann deshalb im Februar /März 2012 in meine neue große Praxis ziehen. Räume werden gerade gesucht und es macht Spaß, Erfolg zu haben.

Meine Erfahrungen: Dass man mit BNI Erfolg haben kann. Dass BNI Spaß macht. Dass man bei BNI super nette Menschen kennen lernt, die einem in vielen Bereichen weiter helfen.

Karin Gaigl
Chapter CLAUDIUS, Augsburg
T: +49-(0)821-4540950
k.gaigl@naturheilpraxis-augsburg.de

Marc Kätsch
– Augenoptiker 5 Jahre Mitglied

Erfolg durch Sichtbarkeit

Mit meinem Marketing-Etat für Mundpropaganda realisiere ich in der Zwischenzeit gut 10 % meines Umsatzes. In den letzten 5 Jahren gut 139.000 Euro, von denen ca. 30.000 Euro direkt aus dem Chapter kamen, ca. 59.000 Euro durch Empfehlungen und ca. 50.000 Euro durch Folgeaufträge. Mein Erfolgsrezept: im Chapter durch Übernahme von Ämtern sichtbar werden, meine Präsentationen mit Geschichten vorbereiten, selten fehlen und wenn, dann gute Vertreter haben. Mein Tipp: Mundpropaganda ist für gute Optiker ein wirklich empfehlenswertes Instrument!

Marc Kätsch
Chapter HEINE Mannheim
T: +49-(0)621-59581910
kaetsch@blickpunkt-optiker.de

5 Tipps für das x-te Jahr

- **Besuchen Sie alle Trainings nochmals.**
Dort können Sie wieder neue Kontakte kennenlernen und Wissen erneuern.
- **Führen Sie mindestens jährlich 4-Augen-Gespräche mit allen Mitgliedern Ihres Chapters.**
In jedem Unternehmen gibt es Änderungen und so haben Sie gegenseitig die Chance, sich wieder ins Geschäft zu bringen.
- **Übernehmen Sie ein Amt im Chapter.**
Sie erhöhen Ihre Sichtbarkeit und zeigen, dass Sie Verantwortung übernehmen.
- **Lesen Sie »Marketing zum Nulltarif« und »Die 29%-Lösung« (nochmals).**
Impulse von außen und ständige Weiterbildung zeigen neue Chancen für Ihr Geschäft auf.
- **Gehen Sie für andere die »Extrameile«.**
Nur dann werden die anderen auch für Sie die »Extrameile« gehen.



A-B-C-Frühstück mit allen Chapters in Augsburg

Cross-Chaptern für alle!

AUGUSTUS, BALLISTA und CLAUDIUS, das sind die drei BNI-Chapter in Augsburg. Sie zählen insgesamt 70 Mitglieder. Um sich chapterübergreifend besser zu vernetzen, veranstalteten die Chapter am 30. Juni ein gemeinsames Meeting. Insgesamt 59 Mitglieder waren persönlich anwesend.

BNI – mehr als Ihr Chapter

Für das A-B-C-Frühstück wurden zwei Stunden, von 7:00 bis 9:00 Uhr, anberaumt. Schon am Buffet wurde angeregt über Chaptergrenzen hinweg »genetzwerkt«. Pünktlich um 7:15 Uhr nahmen auf den Stühlen des Führungsteams die drei Chapter-Direktoren Platz, die das A-B-C-Frühstück gemeinsam leiteten. In jedem Chapter gibt es Branchen, die in den anderen Chapters nicht vertreten sind. Chancen für mehr Geschäft für alle! Genau das war das Ziel der großen Präsentationsrunde: Alle Mitglieder konnten sich über die Branchen ihrer »Nachbar-Chapter« informieren. Natürlich wurden auch die Visitenkarten aller Mitglieder chapterübergreifend verteilt.

Gemeinsam stärker

Gerade bei der Suche nach fehlenden Branchen können sich die Chapter unterstützen: Wird ein Besucher eingeladen, dessen Branche im eigenen Chapter besetzt ist, kann er in ein anderes Chapter vermittelt werden. Um sich über die Mitglieder der anderen Chapters besser zu informieren, wurde eine gemeinsame Liste der 10-Minuten-Präsentationen angeregt. So können sich die Mitglieder rechtzeitig informieren, wenn ein Präsentationsthema für sie oder einen ihrer Kontakte interessant ist.

Es geht um Geschäft

Am Ende wurden insgesamt 84 Empfehlungen ausgetauscht, davon gingen

bereits einige in die jeweils anderen Chapters. Trotz der großen Teilnehmerzahl konnte das Meeting pünktlich beendet werden. »Insgesamt war es eine sehr gute und belebende Veranstaltung, die uns alle stärker miteinander verbinden wird«, freute sich Karlheinz Uhl, Direktor im Chapter BALLISTA. Er ist sich sicher, dass es wieder eine Veranstaltung dieser Art geben wird, denn: »Wie wir gesehen haben, schlummert ein großes Potenzial an Kontakten und Empfehlungen darin.«

Christine Achberger
Chapter BALLISTA, Augsburg
T: +49-(0)821-2281204
ca@dialog-direkt.de

Impressum

SuccessNet erscheint vier Mal im Jahr und ist die deutsche Ausgabe der Mitgliederzeitung von Business Network International.

Herausgeber

Michael Mayer
Harald Lais
Peter Hermetschweiler
National Directors
Österreich
Deutschland
und Schweiz

Admin Service GmbH & Co. KG
Steiermärker Straße 3–5
D-70469 Stuttgart
Geschäftsführer: Harald Lais

Telefon BNI
+49-(0)711-89660460 (D)
+49-(0)711-89660461 (A)
Telefax zentral:
+49-(0)711-89660470
kontakt@bni-no.de
www.bni.eu

Redaktion

MYRMEX public relations
Stefan Kaus
T: +49-(0)8142-4101826
successnet@bni-no.de

Lektorat

Ruth Sixt
Agentur für SprachenService
T: +49-(0)89-31099347
rs@ass-agentur.de

Titelfoto

Leonie Spitzauer-Peintner
www.independent-light.com

Gestaltung und Satz

TypoKonzept
T: +49-(0)89-2809090

Druck

Rolf Josephs
Stulz Druck und Medien GmbH
T: +49-(0)89-86389290
Info@stulz-druck-medien.de

Redaktionsschluss
der nächsten Ausgabe:
2. November 2011