



DIE ORGANISATION FÜR
GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

SuccessNet

BNI-Magazin

WINTER 2009/2010

DEUTSCHLAND
ÖSTERREICH
SCHWEIZ



- 3 Traumbaustellen
- 9 Buch-Tipp
Empfehlungs-
champion
- 11 Präsentationen
in der Praxis

**Ganzer Fuhrpark
zur 10-Minuten-
Präsentation** (Seite 13)



„Jeder Mensch, mit dem ich zu tun habe,
ist mir in irgendeiner Beziehung überlegen,
und ich kann von ihm lernen.“
– Ralph Waldo Emerson –



Editorial

Liebe BNI-Freunde,

gerade beginnt ein neues Jahr. Jetzt liegen wieder 12 Monate vor Ihnen, in denen Sie Ihren geschäftlichen Erfolg beeinflussen können. Für die meisten Mitglieder eines BNI-Chapters ist die Motivation der BNI-Mitgliedschaft mehr Umsatz. Das ist auch gut so, denn Umsatz ist die Größe, nach der wir bei BNI Erfolg definieren. Doch wie bekommen erfolgreiche BNI-Mitglieder mehr Umsatz? Einfach Mitglied zu sein, reicht nicht aus. Umsatz stellt sich ein, wenn die anderen Chapter-Mitglieder Ihnen vertrauen und Sie empfehlen.

Wie bauen Sie also mehr Vertrauen im Chapter auf? Sicher, überzeugende Leistung und Qualität sind Grundvoraussetzungen, reichen aber bei weitem nicht aus. Erst wenn alle Chapter-Mitglieder diese Informationen glaubwürdig erhalten, erreichen Sie den Zweck Ihrer BNI-Mitgliedschaft – Mund-zu-Mund-Empfehlungen. Drei wichtige Präsentationsformen gibt es im wöchentlichen Meeting, um dieses Ziel zu erreichen: die 60-Sekunden-Präsentation, die 10-Minuten-Präsentation und die Empfehlungsrunde.

In dieser Ausgabe beschäftigen wir uns besonders mit dem Thema „Präsentation“. Bereiten Sie Ihre Präsentationen schriftlich vor? Haben Sie für Ihre Präsentationen einen Plan, der über mehrere Meetings geht? Sagen Sie jedes Mal wer Sie sind, welchen Nutzen Sie bieten und wen genau Sie suchen, damit Sie ihm einen Nutzen bringen können? Probieren Sie es aus und erhalten Sie mehr Empfehlungen.

Das Jahr 2010 bietet für gute Netzwerker und innovative Unternehmer wieder neue, hervorragende Chancen. Nutzen Sie die Möglichkeit und verändern Sie Ihre Glaubenssätze in Sachen Networking und vertiefen Sie unsere gemeinsame Empfehlungsvision: „Jede geschäftliche Empfehlung geht an ein BNI-Mitglied!“

Ein erfolgreiches Jahr 2010 wünschen

Ihre
Nationalen Direktoren
Deutschland · Österreich · Schweiz


Harald Lais


Michael Mayer

- | | |
|-----------|---|
| | BNI Erfahrung |
| 3 | 400 % Steigerung des Auslandsgeschäftes
BNI Österreich |
| 4 | Mit 34 engagierten Mitgliedern in das neue Jahr
BNI Deutschland |
| | Hamburg wächst und gedeiht |
| 5 | Zahlen & Fakten 4. Quartal 2009
BNI Wissen |
| 6 | Arbeiten mit dem Chapter-Ranking
BNI Event |
| 7 | Internationale Netzwerk Woche 2010
BNI Wissen |
| 8 | Führungsteam-Training
BNI Wissen |
| 9 | Empfehlungschampion
BNI Wissen |
| 10 | Tagesordnung für ein BNI-Chapter-Meeting
Präsentationen für den Erfolg
BNI Wissen |
| 11 | Einige beispielhafte Präsentationen
Chapter Tipp |
| 12 | „Wer bin ich? – Sagen Sie es mit nur EINEM einzigartigem Merkmal!“
BNI Branchen |
| 13 | Was steckt wirklich in einer 10-Minuten-Präsentation?
Wünsch Dir was!
BNI D-A-CH |
| 14 | Die bestehenden 210 BNI-Chapter im deutschsprachigen Raum
BNI D-A-CH |
| 15 | Top 100 der geplanten Chapter
BNI – Mehr als ein Netzwerk – News |
| 16 | Wem vertrauen Sie Ihr Auto an?
Aus den Regionen |
| 17 | „Mir müsset mit de Leut schwätze.“
BNI Tipp |
| 18 | Verhelfen Sie Unternehmern zu mehr Umsatz
Aus den Chaptern |
| 19 | Mit uns scheint die Sonne... Eine Concierge zum Verlieben
Aus den Chaptern |
| 20 | Zu Weihnachten die erste Million im Sack
Impressum |

400 % Steigerung des Auslandsgeschäftes



▲ Empfehlung über ein repräsentatives öffentliches Gebäude in Usbekistan.

■ Global denken – lokal handeln.

Michael Schwendemann ist seit März 2007 Mitglied im Münchner BNI-Chapter „DOLOMIT“. Sein Unternehmen ist eine typische mittelständische Baufirma. Mit bis zu 75 Mitarbeitern kümmert er sich um Dachgeschossausbau, Trockenbauarbeiten oder Betoninstandsetzung und Renovierung. Er ist der gute Partner in München und Umgebung. Durch eine Empfehlung konnte er in diesem Jahr sein Auslandsgeschäft um 400 % steigern.

2 Jahre Arbeit die sich lohnen

Begonnen hat alles mit einer Empfehlung im Jahr 2007. Sein Chapter-Kollege Lars Kienast vom Fliesenhaus München stellte den Kontakt zwischen einem seiner Kunden und dem Bauunternehmen von Michael Schwendemann her. Zwei Jahre Gespräche und Kontaktpflege mit dem

potentiellen Kunden führten dann zum erfolgreichen Abschluss. Der Auftrag für den Bau eines repräsentativen Gebäudes in Usbekistan war die Belohnung für die Kontaktpflege. Am Ende ging dann alles ganz schnell. Innerhalb weniger Stunden nach Abgabe des Angebotes, über das mehrere Millionen Euro teure Gebäude, kam die Auftragsbestätigung.

In 12 Wochen vom Vertrag zum Bezug

Die Entscheidung fiel nicht ohne Grund auf Michael Schwendemann. Er versprach, das anspruchsvolle Objekt in nur 12 Wochen nach den Wünschen des Auftraggebers fertigzustellen. Mit dieser Extrembaustelle in Hinblick auf Zeit, Logistik und Manpower konnte er die Stärke seines Unternehmens voll in die Waagschale werfen, damit der Zeitplan auch wirklich eingehalten wird. Kein Problem für Michael Schwendemann, denn BNI-Mitglieder versprechen ja, in der festgelegten Zeit, die Leistung in der versprochenen Qualität abzuliefern.



Vorteile die bleiben

Die Leistung des Bauunternehmers überzeugte voll. Schon am Ende der Bauzeit war klar – der nächste Auftrag folgt. Für das Jahr 2010 stehen somit schon heute mehrere Großprojekte an. Der Auftrag in Usbekistan hatte auch noch einen weiteren Vorteil: den direkten Kontakt zu Geldgebern in Russland. Insgesamt konnte durch diese eine Empfehlung der Auslandsanteil am Baugeschäft um ca. 400 % gesteigert werden. Pro Jahr erhöht sich der Umsatz des Unternehmens so um mehrere Millionen Euro. Durch die Teilnahme an BNI hat sich der Bekanntheitsgrad noch mehr erhöht.

Michael Schwendemann
Chapter „DOLOMIT“, München
T: +49 (0) 8031 / 98765
info@schwendemann.de

Fotos: Michael Schwendemann,
info@schwendemann.de

Mit 34 engagierten Mitgliedern in das neue Jahr

■ **BNI-Chapter „QUELLE“** in Niederösterreich gegründet.

Zur Gründungsveranstaltung

des BNI-Chapters „QUELLE“ in Niederösterreich waren am 23. September 09 über 80 Unternehmer zum Frühstück nach Rückersdorf in den Gasthof Steinacker gekommen. An diesem Tag präsentierten die Mitglieder ihre Leistungen und ihr Netzwerk einer ausgewählten Gruppe von Unternehmern.



▲ Einige Mitglieder des Chapters „QUELLE“ mit Exekutiv-Direktor Gerhard Kriszt

Die 23 Kerngruppenmitglieder und ihre fast 60 Gäste erlebten einen anregenden Morgen. Mit der Gründungsveranstaltung konnte das Chapter neun Bewerbungen entgegennehmen und so auf 30 Mitglieder wachsen. Besonders beeindruckt waren die Gäste von der Umsatzrückmeldung von über 10.000 Euro. Schon in der Gründungsphase tauschten die Unternehmer aktiv Empfehlungen und konnten so gleich erste Ergebnisse präsentieren. Bis Dezember ist das Chapter auf 34 Mitglieder gewachsen.

Hamburg wächst und gedeiht Gründungen des 6. und 7. Chapters

■ **Das System BNI funktioniert hervorragend, das beweisen die 23 Gründungsmitglieder des Hamburger BNI-Chapters „CERASUS“.** Die Kerngruppe um Perdita Habeck, Exekutiv-Direktorin Hamburg, war schon in der Gründungsphase gut motiviert.

Gründung des Chapters „CERASUS“

Die Kerngruppe hat die Gründung sehr ernst genommen. Es wurde genau die festgelegte Zahl – 200 – an Gästen eingeladen, und die versprochenen 20 %, also 40 Gäste, waren anwesend. Unser phantastisches Tagungslokal mit Blick auf den Hafen und den Sonnenaufgang an der Elbe war der ideale Gründungsort.

... es schafft Respekt, Anerkennung und Erfolg

Unser Chapter umfasst alle Generationen von 27 Jahren bis 75 Jahren und repräsentiert alle gesellschaftlichen Schichten. Auf dieser Grundlage hat sich, bereits in der Gründungsphase des Chapters, ein wertschätzender und respektvoller Umgang entwickelt. Die Gäste waren über die Veranstaltung durchweg erstaunt und waren von ihr angetan bis begeistert. An diesem Gründungsvormittag wurden 27 Empfehlungen gegeben, es gab zwei direkte Bewerbungen und weitere 6 Interessenten. Die 60-Sekunden-Präsentationen der Mitglieder waren voller Humor, Kraft und Energie.

Wer gibt gewinnt!

In der Gründungsphase wurden bereits rd. 49.000 Euro Umsatz generiert. Wir sind dabei, uns zum Knotenpunkt unserer persönlichen und unternehmerischen Netzwerke zu entwickeln und diese im Chapter zusammenzuführen.

Peter Gerken

Chapter „CERASUS“, Hamburg

T: +49 (0) 40 / 37879360

info@wendepunkt-beratung.de



■ **Gründungsveranstaltung unter Palm(a)en.** Das Chapter „PALMAE“ hat am 16. Dezember seine Wurzeln in den Eimsbütteler Boden geschlagen.



▲ Gründung des Chapters „PALMAE“
Foto: Gunnar Meyer, g.meyer@farbpool.de

Das Chapter „PALMAE“

Im Hause des ETV (Eimsbütteler Turnverband) startete die „Frühgymnastik“ mit ganzen 42 Gästen aus unterschiedlichsten Branchen, von denen vier direkt im Anschluss ihre Bewerbung für eine Mitgliedschaft abgaben. Kein Wunder: Am Ende der Veranstaltung konnten die bis dato 19 Palmen sage und schreibe 42 Empfehlungen austauschen – das machte natürlich allen Gästen Lust darauf, in diesem effizienten Chapter mitzuwirken.

Ihre Überzeugungskraft hatten die Palmen schon in der Gründungsphase bewiesen: Mit einer Quote von 1:3 ist das Chapter extrem schnell gewachsen – je drei Besucher ein Mitglied, das ist ein beeindruckender Schnitt. Allerdings besteht das Chapter auch aus Mitgliedern, von denen sich einige bereits seit 10 bis sogar 40 Jahren kennen. Dies führte schon in der Vorgründungsphase zu einem regen Empfehlungsaustausch – der denkbar besten Werbung von neuen Chapter-Mitgliedern.

Cathlin Kockel

Chapter „PALMAE“, Hamburg

T: +49 (0) 40 / 20949101

hallo@textfachfrau.de

◀ Das erste „CERASUS“-Führungsteam, von links: Schatzmeister Gorden Isler, Mitgliederkoordinatorin Kamilla zu Knyphausen, Chapterdirektor Peter Gerken

Neue Chapter

Wir freuen uns über 15 Chapter-Gründungen im Zeitraum vom 19.09.09 bis 18.12.09 in Deutschland, Österreich und der Schweiz und gratulieren den erfolgreichen Direktoren:

Region Berlin

Chapter „PINGUIN“, Berlin
 Direktor: Sven Schmücker
 CHAPTER „GEPARD“, Berlin
 Direktor: Stefan Haagen

Region Essen

Chapter „SAXOPHONE“, Essen
 Direktor: Detlef Wanitzek

Region Hamburg

Chapter „PALMAE“, Hamburg-Eppendorf
 Direktor/en: Perdita Habeck & Tim Komischke

Region Karlsruhe

Chapter „NAST“, Landau
 Direktor: Andreas Huckle

Region Landshut-Dachau

Chapter „HELIOTROP“, Mühldorf-Altötting
 Direktor: Michael Morgott

Region Münster-Osnabrück

Chapter „MONASTERIA“, Münster
 Chapter „REMARQUE“, Osnabrück
 Direktor: Bernd Harenkamp

Region Nürnberg

Chapter „JOHANNES SCHARRER“, Nürnberg
 Direktor/en: Christiane Zahn & Armin Rupp

Region Regensburg

Chapter „MARC AUREL“, Regensburg
 Direktor: Tom Kett

Region Salzburg

Chapter „DÜRRNBERG“, Salzburg
 Chapter „HAUNSBURG“, Oberndorf
 Direktor/en: Dirk Thom & Reinhard Schwab

Region Niederösterreich

Chapter „QUELLE“, Korneuburg
 Direktorin: Brigitte Wasgott

Region Nordwestschweiz

Chapter „ESCHE“, Allschwil
 Direktorin: Jacqueline Canonica

Region St. Gallen

Chapter „KOLIN“, Zug
 Direktor/en: Danja und Peter Hermetschweiler

Region Zürich

Chapter „LIMMAT“, Zürich
 Direktor: Nico Lundgreen

BNI-Charts

Empfehlungsschnitt pro Mitglied und Woche

- Chapter „REMBRANDT“
 BNI Frankfurt**
 Empfehlungsschnitt 1,90
- Chapter „SILVANER“
 BNI Würzburg-Erlangen**
 Empfehlungsschnitt 1,72
- Chapter „HELIOTROP“
 BNI Landshut-Dachau**
 Empfehlungsschnitt 1,67

Besucher

- Chapter „ACER“
 BNI Hamburg**
 Besucher 118
- Chapter „KONRAD DER GROSSE“
 BNI Dresden**
 Besucher 111
- Chapter „OLEANDER“
 BNI Düsseldorf**
 Besucher 102

Empfehlungen

- Hans Veth
 Chapter „DÜRER“
 BNI Nürnberg**
 Empfehlungen 130
- Stephan Salzer
 Chapter „JUPITER“
 BNI Stuttgart**
 Empfehlungen 103
- Ralf Ludwig
 Chapter „WEINBRENNER“
 BNI Karlsruhe**
 Empfehlungen 91



Foto: Gunnar Meyer, g.meyer@farbpool.de

BNI-Kerngruppen

Chapter vor Gründung

Deutschland

Aachen	EUPREMIO
Amberg	KURFÜRSTEN,
Aschaffenburg	CRANACH
Bamberg	SPÄTBURGUNDER
Bergisches Land	HÖHENBURG HAUS VORST
Berlin Nord	HAHN
Berlin Nord	LEOPARD
Berlin Süd	ALBATROS
Berlin Süd	BISON
Berlin Süd	DACHS
Bremen	ELLISEE
Bremerhaven	GEESTE
Dresden	HEINRICH DER ERLAUCHTE
Elmshorn	KRÜCKAU
Essen	STRADIVARI
Fildern	SIRIUS
Frankfurt	DA VINCI
Frankfurt	VAN GOGH
Gunzenhausen	SIMON MARIUS
Hamburg	BETULA
Hamburg	SEQUOIA
Hamburg	TECTONA
Hanau	GEBRÜDER-GRIMM
Hirschaid	BLAUFRÄNKISCH
Lauterbach	VULKAN
Leipzig	LÖWEN
Leverkusen	ARENA
München	GALAXYIT
Neustadt	SIEBENPFEIFFER
Nürnberg	RATIBOR
Pfaffenhofen	EISENKIESEL
Pinneberg	PINNAU
Ratingen	CELLO
Rothenburg	MEISTERTRUNK
Schweinfurt	REGENT
Tübingen	TITAN
Weinheim	ZWEI BURGEN
Würzburg	SCHEUREBE

Schweiz

Aarburg	AARBURG
Bern	BASEL DUE
Bern	DORNECK
Murten-Münchenwiler	VULLY
Spiez	NIESEN

Österreich

Graz	UHRTURM
Klosterneuburg	RIALTO
St. Pölten	SYMPHONIE

Arbeiten mit dem Chapter-Ranking

■ Mit System zu mehr Erfolg.

Seit Mai 2009 erhalten alle BNI-Mitglieder in der Region D-A-CH vom National Office den neuen Newsletter mit dem Chapter-Ranking. Aktuell veröffentlichen wir ein Ranking mit den Top 50 Chapters aus der Region. In einem vierstufigen Farbenspiegel können Sie die Ergebnisse Ihrer Chapterarbeit überprüfen. Aktuell befinden sich schon 27 Chapter im grünen Bereich.

Nr	Region	Chapter	Mitglieder aktuell	Verlängerungsquote	Besucher pro Treffen	Anwesenheit	Empfehlungen pro Woche pro Mitglied	Umsatz der letzten 6 Monate	Umsatz pro Chaptertreffen	Punkte von 100
1	Mannheim-Darmstadt	Heine BNI (Mannheim)	37	805	4,09	95,69%	1,39	1.116.200	50.700	1,00

Ein Zahlenspiel mit Sinn

Im Mai 2009 waren schon 17 Chapter im grünen Bereich. Seit wir das Ranking und den Punkteschlüssel (Spalte am Rand) veröffentlicht haben, wurden viele Chapter aktiv. Im November waren schon 27 Chapter „grün“. Alle Chapter haben die Möglichkeit, mit ihrer Performance in den grünen Bereich zu kommen.

Beispiel „Anwesenheit“

Von den 27 Chapters im grünen Bereich erhalten für Anwesenheit alle mindestens 5 Punkte und 13 sogar 15 Punkte. „Anwesenheit“ ist ein wichtiger Faktor, um Verbindlichkeit in das Chapter zu bekommen. Wer nicht anwesend ist, gibt meistens keine Empfehlungen! Steigt die Verbindlichkeit, denken die Mitglieder öfter aneinander und dann gehen mit der Zeit auch die Empfehlungszahlen in die Höhe. Steigen die Empfehlungen, steigt in der Regel auch der Umsatz...

Beispiel „Besucher“

197 Chapter waren im Oktober beim Chapter-Ranking dabei. Immerhin 115 Chapter erhielten 15 Punkte für Besucher, da sie mehr als 2 Besucher pro Meeting in ihren Reihen begrüßen. Besucher sind potentielle Kunden für jeden

Unternehmer im Chapter. Viele Chapter machen bis zu 30 % ihres Umsatzes durch Besucher. Besucher verändern die Stimmung im Chapter und sorgen für mehr Energie beim Meeting. Schon 47 Chapter in der Region D-A-CH haben über 30 Empfehlungsknotenpunkte (Unternehmer im Chapter). Arbeiten Sie gemeinsam am Chaptererfolg und bauen Sie Ihre Empfehlungsrunde konsequent aus.

Chapter Ranking Punkteschlüssel	
Mitglieder	Punkte
< 20	0
< 25	5
< 30	10
≥ 30	15
Verlängerungsquote	Punkte
< 50%	0
≥ 50-59%	5
≥ 60-69%	10
≥ 705	15
Besucher pro Treffen	Punkte
< 1	0
≥ 1,00-1,49	5
≥ 1,50-1,99	10
≥ 2,0	15
Anwesenheit	Punkte
< 88%	0
≥ 88-89,99%	5
≥ 90-94,99%	10
≥ 95%	15
Empfehlungen pro Mitglied pro Woche	Punkte
≤ 0,60-0,69 Empf.	0
≥ 0,70-0,89 Empf.	5
≥ 0,90-1,09 Empf.	10
≥ 1,1 Empf.	15
Umsatz der letzten 6 Monate (Euro)	Punkte
≤ 250.000	0
≤ 500.000	5
≤ 1.000.000	10
> 1.000.000	15
Umsatz pro Chaptertreffen (Euro)	Punkte
≤ 10.000	0
≤ 20.000	5
≤ 40.000	10
> 40.000	15



Foto: Gunnar Meyer, g.meyer@farbpool.de

Wie funktioniert die Arbeit mit dem Ranking?

Eigentlich ist es ganz einfach. Von Ihrem BNI-Direktor erhalten Sie Ihr aktuelles Ranking. Mit dem Punkteschlüssel des Chapter-Rankings können Sie ganz schnell erkennen, welcher Wert bei Ihnen schon gut ist und an welcher Stelle sich Ihr Chapter verbessern kann.

Internationale Netzwerk Woche 2010

■ In der Woche vom 01. Februar bis zum 05. Februar 2010 findet zum vierten Mal die Internationale Netzwerk Woche statt. Die Idee hinter dieser Veranstaltung ist so simpel wie genial: Wer in der heutigen Zeit effektiv vernetzt sein will, kommt mit einem Netzwerk nicht wirklich aus – also macht es Sinn, die verschiedenen Netzwerktypen gemeinsam zu präsentieren. Die Internationale Netzwerk Woche bietet mit vielen regionalen Veranstaltungen die Chance, regionale, nationale und internationale Netzwerke auf einer Veranstaltung kennenzulernen. Dabei steht vor allem der Austausch von Unternehmern aus verschiedenen Netzwerken im Mittelpunkt.

Rückblick 2009 – INW München

Im vergangenen Jahr trafen sich anlässlich der Internationalen Netzwerk Woche rund 200 Netzwerker im Münchner Druckhaus MSDD GmbH von BNI-Mitglied Caroline Schneider. Damit jeder ein paar Eindrücke mit nach Hause und in die Chapter nehmen konnte, wurde nicht nur für einen reibungslosen Ablauf vom Parkplatz über das Sign-In bis hin zu Speisen und Getränken gesorgt, sondern der Event mit einer Sonder-Mini-Ausgabe des SuccessNet begleitet.

Sinn und Zweck der INW

Die Netzwerkfähigkeiten von Menschen, Unternehmen und Organisationen auszubauen, ist eines der erklärten Ziele der Internationalen Netzwerk Woche. Die Bildung von Netzwerken für Geschäftsentwicklung und geschäftlichen Erfolg spielt weltweit eine bedeutende Rolle. Netzwerken ist ein Ansatz, um Geschäfte auf Grundlage langjähriger erfolgreicher Geschäftsbeziehungen zu anderen Geschäftsleuten abzuschließen. Dabei betont Dr. Ivan Misner, Gründer von BNI, immer wieder: Ein Netzwerk ist meistens zu wenig, um wirklich effizient Erfolge zu erarbeiten.

Die Stärken von Netzwerken

Ins Leben gerufen wurde diese Veranstaltung vor vier Jahren in den USA von Dr. Ivan Misner, Gründer und Vorsitzender von BNI. Ob Sozialnetzwerke wie Lions, Wissensnetzwerke wie die Innungen oder Interessennetzwerke wie Wirtschaftsjuvenen und BJU/ASU, oft ergänzen sich die Mitgliedschaften in verschiedenen Organisationen zu einer ganz besonderen Kombination. Jede der Netzwerkorganisationen bietet ihren Mitgliedern ganz besondere Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Dr. Ivan Misner betont immer wieder, die Mitgliedschaft in verschiedenen Netzwerken ist kein Widerspruch, sondern eine vernünftige strategische Entscheidung.

www.internationale-netzwerk-woche.de

Dieses Jahr finden Veranstaltungen zur INW in vielen Regionen in D-A-CH statt. Mehr erfahren Sie auf der Webseite www.internationale-netzwerk-woche.de. Gewinner werden dabei die Mitglieder sein, die aktiv an den Veranstaltungen teilnehmen, neue Chancen und Vorteile anderer Netzwerke kennen lernen. In der Region D-A-CH konnten BNI-Direktoren Partner für die Idee der INW begeistern.

In München werden dieses Jahr mehrere hundert Gäste von BNI, den Wirtschaftsjuvenen, von BJU/ASU und dem Referral Institute erwartet.

www.internationale-netzwerk-woche.de

Fotos: Mathis Beutel, mathis@munichphoto.com



Führungsteam-Training

■ ■ ■ Gemeinsam Visionen entwickeln.

Was unterscheidet BNI von fast allen anderen Netzwerkorganisationen? Sind es die Empfehlungen? Sind es die Präsentationen? Sind es die erzielten Umsätze? Haben Sie sich das auch schon gefragt? Heute erhalten Sie die Antwort auf diese wichtige Frage und dabei auch gleich den Grund, wieso die Führungsteam-Trainings ein oft unterschätzter Bestandteil von BNI sind.



Das System von BNI funktioniert im Team!

Erfolg in Ihrem Chapter entsteht, wenn sich jeder im Chapter aktiv einbringt. Sie können den besten Präsentator aller Zeiten zum Chapter-Direktor machen und darauf warten, dass sich die Ergebnisse in Ihrem Vertriebsteam ändern und Sie werden sehen, es wird nicht passieren. Nur wenn jeder in seiner Funktion seine Aufgabe erfüllt, hat Ihre Empfehlungspipeline die Möglichkeit, zu wachsen. Damit jeder, der eine Funktion in einem Chapter wahrnimmt, seine Aufgabe im Zusammenspiel mit den anderen Funktionen voll erfüllt, ist es für das gesamte Chapter wichtig, dass jeder am Führungsteam-Training teilnimmt.

Das Führungsteam (FT) – führt!

Chapter-Direktor (CD), Mitgliederkoordinator (MK) und Schatzmeister (SM) führen das Chapter. Sie haben die Aufgabe, Ziele zu definieren und Orientierung zu schaffen. Das FT koordiniert die verschiedenen Bereiche im Chapter und steuert die Gruppengesamtheit zum Erfolg. Werden gemeinsam alle Leistungen erbracht, ist der Erfolg am größten.

Der Mitgliederausschuss (MA) – trifft Entscheidungen

Der MA trägt eine hohe Verantwortung. Eine Gruppe von Unternehmern funktioniert nicht als basisdemokratischer Haufen. Die mit dem FT realistisch vorgegebenen Ziele können nur durch ganz bestimmte – von allen Mitgliedern mitgetragene – Maßnahmen erreicht werden. Stellvertretend für alle Mitglieder beschließt der MA solche Maßnahmen. Sie sind bindend für alle Mitglieder und können nur durch einen neuen Beschluss aufgehoben werden.

Die Besucherbetreuer (BB) – Motor für das Wachstum!

Die BB verantworten das Wachstum des Chapters. Die gemeinsame Leistung des BB-Teams und des FT ist ausschlaggebend, ob ein Besucher sich dafür interessiert, Mitglied zu werden und sich positiv entscheidet.

Spezialisten – sorgen für das Fein-Tuning!

Bis zu fünf Aufgaben können an weitere Mitglieder delegiert werden. Trainingskoordinator (TK), Eventkoordinator (EK), Mentorkoordinator (MT), Powerteamkoordinator (PK) unterstützen das Führungsteam und bringen bestimmtes Know-how in das Chapter ein, übernehmen Teilauf-

gaben und kümmern sich darum, dass einzelne Punkte, die für den Erfolg des Chapters relevant sind, auch tatsächlich gepflegt und umgesetzt werden.

FT-Training

- 1.) Gemeinsame Ziele setzen.
- 2.) Verantwortung übernehmen.
- 3.) Bis zu 17 Mitglieder tragen eine Chapter-Vision.
- 4.) Viele wissen, was zu tun ist.
- 5.) Wissensaustausch mit unterschiedlichen Chapters.
- 6.) Lernen von den Guten.
- 7.) Chancen auf mehr Geschäft für die Teilnehmer und das Chapter.

13-17 Personen gestalten den übernächsten Halbjahres-Erfolg

In einem Chapter mit 40 Mitgliedern sind mindestens 17 Personen im FT und Unterstützungsteam (MA/BB/usw.). Wer, wenn nicht diese Mitglieder, kann den Erfolg in einem Chapter beeinflussen? Wer, wenn nicht diese Mitglieder, hat die Pflicht, für den zukünftigen Erfolg als Team zu trainieren?

Übernehmen Sie im März Verantwortung für die Gruppe und besuchen Sie gemeinsam das Führungsteam-Training.



Empfehlungschampion

■ von Armin Rupp und Christiane Zahn

Einmal erkennen wir den Unterschied zwischen Jägern und Farmern. ... Ein Farmer ist präsent, hört zu, nimmt wahr und erkennt so Geschäftschancen für andere. Die Schlussfolgerung, dass Farmer erfolgreichere Empfehlungsgeber sind, ist legitim. Beeindruckend sind für uns diejenigen, die sich im Laufe der Zeit ein positives Image aufgebaut haben. Sie werden gefragt: „Du hast ja so tolle, zuverlässige und professionelle Geschäftspartner, kannst Du mir einen Lieferanten empfehlen?“

Hans Veth ist Geschäftsführer des Nürnberger Bauunternehmens Laise & Ruhm. Hans ist Monat für Monat Netzwerker des Monats in seinem Chapter „DÜRER“ und war immer wieder Netzwerker des Quartals für BNI Deutschland, Österreich und Schweiz. Hans ist ein stiller Profi. Wenn er Empfehlungen ausspricht, läuft das ohne großes Aufheben: „... dann habe ich noch zwanzig Empfehlungen“. Am Anfang dachten wir, dass es für Hans als Bauunternehmer leicht sei, Empfehlungen auszusprechen. Im Laufe der Zeit ist uns allerdings klar geworden, dass sich dahinter eine Strategie verbirgt.

Hans will zum Zentrum von wertvollen Geschäftskontakten werden.

Der passionierte Motorradfahrer hat im Laufe der Zeit viele BNI-Handwerkerkollegen als Geschäftspartner gewonnen. Auf diese Geschäftsbeziehungen kann er sich verlassen. Wer die versprochene Leistung im Chapter nicht erbringt, ist nicht empfehlenswert und wird von der Gruppe ausgetauscht. Wie beim Motorradfahren, wo man gut beraten ist, sich die Fahrtroute genau zu überlegen, wo eine gute Balance gefordert ist, so wird diese auch im Chapter gesucht.

Hans ist ein erfolgreicher Geschäftsführer. Für uns stellt sich die Frage, warum ein



▲ Hans Veth ist Geschäftsführer des Nürnberger Bauunternehmens Laise & Ruhm. In den letzten 12 Monaten hat Hans Veth 526 Empfehlungen an seine Chapter-Kollegen weitergegeben.

Mann wie Hans sich bei BNI engagiert, immer in der Annahme, dass Laise & Ruhm auch ohne das BNI-Engagement erfolgreich wäre. Es ist die Qualität der Geschäftsbeziehungen, die er sichtbar macht und die ihn in das Zentrum von Anfragen jedweder Art führt. Sein positives Image in Sachen professionelle und verlässliche Geschäftskontakte führte in drei Jahren BNI-Arbeit dazu, dass die Anzahl seiner qualitativ wertvollen Empfehlungen sich verfünffacht hat.

Nutzen Sie die Neugierde und sorgen Sie dafür, dass Sie angesprochen werden. Hans hat in seinem Büro jede ihm verliehene Netzwerker-Urkunde an der Wand hängen. Wer glaubt, dass er es nötig hätte, mit diesen Urkunden zu prahlen,

liegt völlig daneben. Die Veröffentlichung hat nur eine einzige Intention: Jeder Besucher in seinem Büro nimmt die Auszeichnungen wahr und fragt nach, was es damit auf sich hat. Kein Gesprächspartner verlässt sein Büro, ohne zu wissen, was es mit dem BNI-Chapter „DÜRER“ und seinen professionellen Geschäftspartnern auf sich hat. Mittlerweile antwortet er auf die Rückfragen seiner Gesprächspartner: „Wie, Sie kennen BNI nicht?“

BNI bietet seinen Mitgliedsunternehmen viele Insignien. Erzielen Sie Aufmerksamkeit durch den BNI-Pin, das BNI-Namensschild, Urkunden, Auszeichnungen, Aufkleber, ergänzen Sie Ihre E-Mail-Signatur mit einem Hinweis auf Ihre Geschäftspartner, erstellen Sie Hyperlinks zu den Webauftritten Ihrer Geschäftspartner. All dies bringt Sie und Ihr Unternehmen ins Gespräch und führt Sie ins Zentrum von Empfehlungen.

Gerne beendet er seine 60-Sekunden-Präsentation im Chapter mit den Worten „... wir haben die LAISE Hoffnung, mit unserer Leistung einmal etwas RUHM zu ernten, Hans Veth, Bauunternehmen Laise & Ruhm, Nürnberg“.

Auszug aus dem Buch „Empfehlungschampion“ von Armin Rupp und Christiane Zahn. Bestellungen über den BNI-Direktor



Tagesordnung für ein BNI- Chapter-Meeting



Foto: Michael Claushallmann,
info@clausallmann.de

■ 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. Bericht des Mitgliederkoordinators
11. Bericht des Mitgliederausschusses
12. Liste der Redner / Vorstellung des
Redners 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.

Präsentationen für den Erfolg

■ So bekommen Sie Empfehlungen.

Kennen Sie auch Mitglieder, die der Meinung sind, nicht ausreichend Empfehlungen zu bekommen? Die sich im Stillen darüber beschweren, nicht die richtigen Empfehlungen zu bekommen? Kein Problem mehr! Geben Sie ihnen diesen Artikel, setzen Sie gemeinsam die Anregungen um und erhalten Sie im Jahr 2010 so viele Empfehlungen, wie Sie sich wünschen.

Der Sinn der 60 Sekunden

Neue Mitglieder fragen immer wieder, wieso die Selbstvorstellungen Bestandteil jedes Meetings sind. Die Antwort ist einfach: Hier sagen Sie den Chapter-Kollegen, was sie diese Woche für Sie tun können! BNI-Mitglieder sind Farmer und die 60-Sekunden-Präsentationen sind die Saat, die später aufgehen soll. Bereiten Sie deshalb jede 60-Sekunden-Präsentation schriftlich vor. Noch besser ist es, ein Konzept für mehrere Präsentationen zu haben, die aufeinander aufbauen. Bringen Sie jede Woche nur einen Punkt, an den die Mitglieder sich erinnern müssen. Er lässt sich schnell aufschreiben und somit vertiefen. Nennen Sie jedesmal eine Branche, einen Wunschkontakt, dem Sie mit diesem Punkt etwas Gutes tun können.

Das System der 60 Sekunden

Nutzen Sie Ihre Minute Redezeit jede Woche für zwei Dinge:

- 1.) Bauen Sie Vertrauen auf und erzählen Sie, für wen und an was Sie gerade arbeiten.
- 2.) Sagen Sie ganz konkret, wen Sie als Kunden wollen. (Z. B.: Ich suche gerade den Kontakt zu Jan Hahn vom Sat1 Frühstückfernsehen in Berlin – Michael Mayer, Nationaler Direktor – Empfehlungen bitte an das Nationale Büro.)

Was Sie aus Präsentationen machen können!

Eine gute Präsentation ist in einem aufmerksamen Chapter fast eine Empfehlungsgarantie! Wenn Sie für die anderen etwas getan haben und Sie die Chance bieten, etwas für Sie zu tun – was sollte da schiefgehen? Sie müssen ihnen nur genau sagen, wie sie Ihnen etwas Gutes tun können. Genau da liegt die Stärke von geplanten Präsentationen.

Die 10-Minuten-Präsentation

Planen Sie eine bis zwei Stunden für die Vorbereitung ein! Setzen Sie sich ganz konkrete Ziele, jedoch nicht mehr als zwei! Planen Sie die Zeit genau – Vorstellung, Präsentation, Fragen vom Chapter! Nutzen Sie die Möglichkeit, Fragen vor dem ganzen Chapter zu beantworten. Insgesamt hängt Ihr Erfolg in etwa nur zu 10 % vom Inhalt ab. Bauen Sie auch in der 10-Minuten-Präsentation ganz konkret ein, wen Sie durch die Chapter-Mitglieder kennen lernen möchten.

10 Minuten in der Praxis

Eine gute 10-Minuten-Präsentation zu realisieren, hängt im Wesentlichen von Ihrer Vorbereitung ab. Ob Flip Chart, freie Rede oder PowerPoint, wählen Sie die Methode mit der Sie sich am wohlsten fühlen und mit der Sie die Chapter-Mitglieder am effektivsten darüber informieren, wie das Chapter Empfehlungen für Sie erarbeiten kann. Auch wenn Ihr Angebot sich für „alle“ und „jeden“ eignet, machen Sie sich die Mühe, Ihre gewünschten Kunden zu spezifizieren. Wenn Sie Ihr Angebot noch nicht an jedes einzelne Chapter-Mitglied verkaufen konnten sind die Begriffe „alle“ und „jeder“ bei Netzwerkpräsentationen gleichzusetzen mit „niemand“ oder finden Sie eine Frau Jeder oder einen Herrn Alles im Telefonbuch?

Die vergessene Präsentation

Beiträge in der Empfehlungsrunde

Ein Präsentationsbeitrag wird von Mitgliedern gerne vergessen: die Empfehlungsrunde. Auch hier präsentieren Sie sich jede Woche. Welche Wirkung hat wohl Ihre Präsentation, wenn Sie in dieser Runde auf Ihren Urlaub, Ihre vielen Aufträge und Ihre knappe Zeit hinweisen? Wie wirkt Ihre Präsentation, wenn Sie häufig Empfehlungen, Dankeschön-Karten, Besucher und Referenzen in die Leistungsrunde einbringen?

Einige beispielhafte Präsentationen



60 Sekunden für den Schreiner

Guten Morgen in die Runde,
ich bring euch heute frohe Kunde.
Wer's noch nicht weiß, der ist gleich g'scheiter:
Trotz Krise geht die Wirtschaft weiter,
besonders wenn man Leute weiß,
die gut arbeiten, zum fairen Preis.
Wir hör'n zwar noch die Nachtigall,
doch wahre Freude überall,
Empfehlungen bekommen und welche geben,
danach richt' sich unser Streben.
Damit's euch bei mir leichter fällt,
erzähl ich was aus meiner Welt:
Wir machen das, was Kunden wünschen,
mal in Paris, doch meist in München.
Wir kommen pünktlich zu jeder Zeit,
und ist der Weg auch noch so weit.
Wir beraten und bringen uns ein,
ist der Auftrag noch so klein.
DAS unterscheidet uns von den Kollegen,
dass wir nach unser'm Grundsatz leben:
Jeder Kunde ist der wichtigste!

Wir machen Wohnraum wohnenswert.
Wir bau'n auch gern ein Schaukelpferd,
einen Schrank für Oma Liese,
eine Hütte auf die Wiese,
Betten für mehr als nur eine Nacht,
auch Treppen ham wir schon gemacht,
fürs Stockbett noch 'ne schöne Leiter.

**Jetzt aber los, empfiehlt mich weiter,
Euren netten Schreinermeister
Florian Schmid, so heißt er!**

Florian Schmid
Chapter „EPIDOT“, München
T: +49 (0) 89 / 55273970
contact@lorenz-und-schmid.de



60 Sekunden für die Frachten-Agentur

Wir, die Internationale-Frachten-Agenten
suchen Dir, als „Unternehmer“, den
günstigsten oder besten Weg, so dass Du
noch mehr verkaufen bzw. Deinen Kunden
einen noch besseren Service offerieren
kannst.

Logistikdienstleistung fängt mit der Freund-
lichkeit am Telefon an und endet bei Spe-
zialaufträgen, die keiner mehr machen will.
Für uns sind auch die Firmen wichtig, die
wenig Aufkommen haben!

Wir sind spezialisiert auf den Transport
und die Betreuung von Lagern, wie z. B.
Möbeltransporte, Maschinentransporte,
Gefahrgut, Lebensmittel, Glastransporte.

Unsere Dienstleistung erstreckt sich sowohl
auf Export- als auch Import-Service und
reicht von Eil-, Sonder- und Übernacht-
transporten bis hin zum kompletten Out-
sourcing der Logistik, des Vertriebs und
des Büros.

Diesmal suche ich den Kontakt zu Tengel-
mann, Rewe oder Edeka in Deutschland,
um die Kühllogistik mitzugestalten.

THINK BIG
Die Welt ist für uns Spediteure so groß
wie ein Golfball und nun auch für Dich!

Alexander Theiss
Chapter „VARISCIT“, Bad Reichenhall
T: +43 (0) 662 / 435886
frachtenagentur-salzburg@speed.at



60 Sekunden für den PR-Berater

Mein Name ist Stefan Kaus. Myrmex public
relations ist meine Firma. Myrmex ist das
griechische Wort für Ameise. Die Wissen-
schaft hat herausgefunden: Ameisen
kommunizieren effizienter.

Für meine Kunden garantiere ich 250 Ver-
öffentlichungen im Jahr durch den moder-
nen Online-Mix. Durch meine Methode
lassen sich oft Ausgaben für PR-Maßnah-
men in Einnahmen umwandeln, Interessier-
te zahlen dann für wertvolle Informationen.
Aktuell suche ich den Kontakt zu Dr. J.
Jørgensen, Geschäftsführer der EuroEyes
Deutschland GmbH in Hamburg. Mit den
Augenlaserzentren möchte ich gerne eine
PR-Kampagne auf Mund-zu-Mund-Basis
mit den Patienten realisieren.

Stefan Kaus
Chapter „EPIDOT“, München
T: +49 (0) 172 / 8618622
ska@myrmex-pr.de

Die „Must have“ der 60 Sekunden

Steter Tropfen höhlt den Stein! Deshalb
ist es wichtig, dass Ihre Präsentation ein
paar Punkte immer enthält:

- Name
- Geschäft oder Beruf
- Kurzbeschreibung was Sie tun
- Aussage zum Nutzen Ihres Angebotes
- Kontakt den Sie suchen
- Gedächtnisanker

„Wer bin ich? –Sagen Sie es mit nur EINEM einzigartigem Merkmal!“

■ Die Kunst, sich erfolgreich in 60 Sekunden präsentieren zu können.

Was, in nur 60 Sekunden? Dafür brauche ich mindestens 20 Minuten, um zu sagen, wie interessant ich bin und was ich so alles im Leben gemacht habe.

Wer es in 1 Minute nicht schafft, ...

... schafft es auch nicht in 10 Minuten. Der erste Eindruck ist entscheidend, der Anfang vor dem Anfang. Mein Auftritt beginnt schon, bevor ich zu sprechen anfangen! Meine Bühne ist überall: auf dem Parkplatz, am Eingang eines Lokals, stehend oder sitzend, unbewusst oder aufmerksam. Sympathie zu erzeugen, Interesse zu wecken, andere mitzuziehen, funktioniert durch Gefühle, die ich als Präsentator transportieren muss. Der Schluss – diese 60 Sekunden – sind nur die Krönung. Sie sind das, was andere bewusst mitnehmen sollen. Ist mein Gesagtes bald vergessen? Oder bleibe ich in Erinnerung?

Wir meinen immer, ...

... die Zeit mit wichtigen Worten füllen zu müssen. In Wahrheit erinnern wir uns nicht oder sehr wenig an einen gesprochenen Inhalt. Kognitiv allein bleibt wenig übrig. Von den Signalen, die wir aussenden, sind 80 % nonverbal und dieser Eindruck wird länger gespeichert. Dazu kommt noch die Stimme als wichtiges Element der Erinnerung hinzu! Viele investieren Zeit, Mühe und Geld in die offensichtliche äußere Präsentation. Habe ich meine Präsentation für das Chapter-Meeting richtig geübt? Wann bitte?

10 Minuten nach dem Aufstehen, im Auto, kurz vor 6.50 Uhr? Habe ich meinen Text auch am Vortag aufgeschrieben und die Zeit nachgemessen? Habe ich eine Struktur und welche? Für Ihre Glaubwürdigkeit hat dieser Bereich eine Auswirkung von ca. 10 %.

Körpersprache ist Lebenssprache.

Und mein Körperausdruck ist die Visitenkarte meiner Persönlichkeit, ja, sogar meiner Seele! In den ersten 10 Sekunden habe ich eine Sogwirkung oder eine Ablehnung bewirkt. Ich brauche nicht mehr als 50 Sekunden, um mich interessant darzustellen. Ich mache die anderen neugierig, transportiere Emotionen durch nachhaltige Wirkung. Nur so bleiben wir lebendig und glaubwürdig.

Sie gewinnen, ...

... und alle gewinnen durch klare Signale, durch edlen und bewussten Körperausdruck. Wenn schon das Gesagte nicht so behalten werden kann, soll wenigstens eine starke Wirkung Erfolg bringen. Auch in 60 Sekunden, plenty of time!

Jean-Marie Bottequin
Chapter „CITRIN“, München
T: +49 (0)172 / 9193804
jean-marie@bottequin.de

▼ Jean-Marie Bottequin bei der Arbeit



Über Jean-Marie Bottequin:

Jean-Marie Bottequin ist Experte in der Körpersprache. Seit 2004 ist er begeistertes Mitglied im BNI-Chapter „CITRIN“ in München. Sowohl in Oberbayern, als auch in Wien hat er schon mehrere Seminare für BNI-Mitglieder zum Thema „Körpersprache“ abgehalten. Praktisch und anschaulich konnten die Mitglieder dabei sofort Verbesserungen für Ihre Präsentationen mitnehmen.

Im Chapter hatte er schon verschiedene Positionen. Über BNI sucht er vor allem Kontakte zu Verbänden und Konzernen, um Führungspersonlichkeiten auch im körperlichen Ausdruck auf Auftritte und Reden vorzubereiten.

Seit 1978 hält er als Berater der UNESCO und des Europarates Vorträge über Wahrnehmung in der Bildsprache. Sein Charisma als Referent brachte ihm 2003/2004 die Berufung als Gastprofessor für nonverbale Kommunikation im multikulturellen Bereich an die Universitäten Wien und Ulm.

Er fasziniert mit einzigartigen Workshops über Ausdruck, Körpersprache, Face & Body Reading und dem Formen von individuellen und somit einzigartigen Persönlichkeiten. Basis für seinen anerkannten Expertenstatus in der Körpersprache waren neben seiner Bühnenerfahrung auch seine Erfolge in der Bildsprache, z. B. als Hausfotograf des Bayerischen Staatsschauspiels München. Er fotografiert und illustriert weltweit – von Siemens bis BMW, von „Stern“ bis „Playboy“. 1988 wurde er mit dem begehrten „Award of Excellence“ in Chicago (USA) für die Posterserie „BMW Classic Car“ ausgezeichnet.



Was steckt wirklich in einer 10-Minuten-Präsentation?

■ Paul Nußbaum zeigt, was gutes Timing ist.

Wer sich für seine 10-Minuten-Präsentation etwas Gutes einfallen lässt, überzeugt oft nicht nur Chapter-Kollegen. Mit seiner Aktion im Chapter machte Paul Nußbaum ganz Köln neugierig! „Just in Time“ ließ der Entsorgungsexperte den Firmenfuhrpark von mehr als zehn LKW auffahren und das mitten im Zentrum von Köln! Die Passanten schauten und die Chapter-Mitglieder staunten! Besser lassen sich die Einsatzmöglichkeiten und Funktionen der Fahrzeuge wohl nicht darstellen.



Zeige, was wirklich in dir steckt!

Mit vielen Fragen und tosendem Applaus wurde dies dann auch belohnt, schon allein wegen der logistischen und kreativen Leistung. Es stellte sich aber auch gleich ein direkter Erfolg ein. Das Ergebnis neben dem Applaus? Im Chapter gab es ein Mitglied, das Paul Nußbaum schon seit Jahren gerne zu seinen Kunden gezählt hätte. Der nächste Auftrag ging an ihn!

Was kann ein Netzwerk

Als Entsorgungspartner des Flughafens Köln-Bonn hat Paul Nußbaum einen

Wunschkunden für das Jahr 2010: den Flughafen Düsseldorf! Um diese Empfehlung aus Köln zu bekommen, muss man die Kölner schon richtig motivieren und überzeugen. Oder gibt es ein Chapter, das mal richtig auffallen will?

Paul Nußbaum
Chapter „BALTHASAR“, Köln
T: +49 (0) 221 / 9502172
info@georgi-abfalltechnik.de



Fotos: Michael Claushallmann, info@clausallmann.de

Wünsch dir was!

■ So funktioniert es wirklich! Blech- und Apparatebau

Intensive 4-Augen-Gespräche sowie konkrete 60-Sekunden- und vertiefende 10-Minuten-Präsentationen geben den Raum, um qualifiziert Empfehlungen zu erhalten. Mein Geheimnis: Erweitern Sie den Raum um Unternehmen und Menschen, die nicht anwesend sind. Mit meinen konkreten Wunschkontakten erziele ich immer wieder erstaunliche Erfolge.

Selbst Gäste bringen Empfehlungen

Mein bisher größter BNI-Auftrag wurde durch einen Gast möglich. In der 60-Sekunden-Präsentation erwähnte ich unseren Kontaktwunsch zu Firmen aus dem Bereich der Windenergie, nach Möglichkeit zu Nordex oder Vestas. Das Frühstück war noch nicht ganz vorbei, als ein sehr begeisterter Gast mir eine Tür in die Windenergie öffnete. Unser Ergebnis: der Auftrag für Ablagegestelle für Rotorblätter. Innerhalb von 10 Monaten Mitgliedschaft sieben neue Kunden mit Umsätzen von bis zu 30.000 Euro sind kein Zufall. Persönlich reizt mich am BNI auch der breite Mix an

verschiedenen Branchen, die Anregungen, die damit einhergehen.

Unsere Wünsche für 2010

Für die Industrie und den Mittelstand fertigen wir Betriebsmittel aus Metall. Schwerpunkt ist für uns der Pharma- und Lebensmittelbereich. Wir suchen den Kontakt zu Großbäckereien im gesamten Bundesgebiet.

Volker Schütte
Chapter „ACER“, Hamburg
T: +49 (0) 177 / 9398780
vs@dieter-schuette.de



Foto: Beatrice Hermann, info@beatricehermann.de



▲ Ablagegestell für Rotorblätter

Die bestehenden 210 BNI-Chapter im deutschsprachigem Raum

Deutschland	
Ort	BNI-Chapter
Asperg	SAPHIR
Augsburg	AUGUSTUS
Augsburg	BALLISTA
Augsburg	CLAUDIUS
Bad Hersfeld	LULLUS
Bad Mergenth./Edelfingen	TAUBERTAL
Bad Tölz	PERIDOT
Baden-Baden	CASINO
Berchtesgadener Land	VARISCIT
Bergisches Land	AGGERTAL
Bergisches Land	ALTENBERGER DOM
Bergisches Land	BERGISCHER LÖWE
Bergisches Land	SCHLOSS BENSBERG
Berlin Nord	ADLER
Berlin Nord	BÄR
Berlin Nord	ELEFANT
Berlin Nord	EULE
Berlin Nord	FUCHS
Berlin Nord	JAGUAR
Berlin Nord	LÖWE
Berlin Nord	PANTHER
Berlin Nord	PINGUIN
Berlin Nord	TIGER
Berlin Nord	WOLF
Berlin Süd	BUSSARD
Berlin Süd	FALKE
Berlin Süd	GEPARD
Berlin Süd	HABICHT
Bietigheim-Bissingen	MAIA
Bonn	DRACHENFELS
Bonn	MORGENSTUND
Bremen	HAMME
Bremen	LESUM
Bremen	OCHTUM
Bremen	WESER
Bretten	MELANCHTHON
Bruchsal	BELVEDERE
Buxtehude	ESTE
Chemnitz	GEORGIUS AGRICOLA
Dachau	RHODONIT
Darmstadt	BÜCHNER
Darmstadt	GOETHE
Dresden	AUGUST DER STARKE
Dresden	CONSTANTIA V. COSEL
Dresden	KONRAD DER GROSSE
Duisburg	WASSERSTOFF
Düren	PAPYRUS
Düsseldorf	BAMBUS
Düsseldorf	BUCHE
Düsseldorf	FEUERDORN
Ebersberg	BERYLL
Eppingen	BRAUER
Erlangen	BACCHUS
Erlangen	KERNER
Essen	SAXOPHONE
Esslingen	MARS
Euskirchen	TURMFALKE
Frankenthal	LESSING
Frankfurt	REMBRANDT
Frankfurt	RUBENS
Freising	SERPENTIN
Fulda	BONIFATIUS
Fulda	STURMIUS
Fürstenfeldbruck	GOLDFLUSS
Gauting	LARIMAR
Gerlingen	URANUS
Germering	JASPIS
Giessen	CONRAD RÖNTGEN
Giessen	HEIN HECKROTH
Göppingen	ATLAS
Hamburg	ACER
Hamburg	CASTANEA
Hamburg	CERASUS

Ort	BNI-Chapter
Hamburg	FAGUS
Hamburg	MAGNOLIA
Hamburg	PALMAE
Hamburg	SALIX
Heidelberg	RITTER
Heilbronn	JUSTINUS KERNER
Heilbronn	TROLLINGER
Herrenberg	NEPTUN
Holzkirchen	QUARZ
Hünfeld	KONRAD-ZUSE
Ingolstadt	CALCIT
Karlsruhe	DRAIS
Karlsruhe	FÄCHER
Karlsruhe	WEINBRENNER
Kempten	FLAVIUS
Kirchheim/Teck	VENUS
Köln	BALTHASAR
Köln	CASPAR
Köln	DOMBAU
Köln	MELCHIOR
Köln	STADTWALD
Krefeld	DRACHENBAUM
Krefeld	KASTANIE
Landau	NAST
Landsberg	URALIT
Ludwigshafen	NOVALIS
Mannheim	HEINE
Mannheim	SCHILLER
Markttheidenfeld	ACOLON
Memmingen	EUGENIUS
Mindelheim	DOMITIUS
Mönchengladbach	MAGNOLIE
Mönchengladbach	OLEANDER
Mühlendorf-Altötting	HELIOTROP
München	AMETHYST
München	BERNSTEIN
München	CITRIN
München	DOLOMIT
München	EPIDOT
München	FERRIT
München	HÄMATIT
München	IRIDIUM
Münster	MONASTERIA
Münster	PRINZIPAL
Murnau	ACHAT
Neuried	METEORIT
Nürnberg	ADAM KRAFT
Nürnberg	DÜRER
Nürnberg	EPPELEIN
Nürnberg	GRILLENBERGER
Nürnberg	HENLEIN
Nürnberg	JOHANNES SCHARRER
Nürnberg	KUNIGUNDE
Nürnberg	LUDWIG ERHARD
Nürnberg	MARKGRAFEN
Nürnberg	PATRIZIER
Osnabrück	REMARQUE
Pforzheim	RASSLER
Regensburg	MARC AUREL
Regensburg	MATTHÄUS RUNTINGER
Regensburg	PFALZGRAFEN
Reutlingen	JUPITER
Rosenheim	NEPHRIT
Rosenheim	OPAL
Rothenburg	WÜMME
Schwäbisch Hall	SIEDER
Sindelfingen	SATURN
Speyer	FONTANE
Speyer	HÖLDERLIN
Stade	SCHWINGE
Starnberg	KARNEOL
Stuttgart	CUBE
Stuttgart	JUMP

Ort	BNI-Chapter
Stuttgart	PLUTO
Stuttgart	STEP
Stuttgart	STUTTGART
Traunstein	TOPAS
Ulm	SONNE
Unterhaching	DRAVIT
Waiblingen	POLLUX
Wiesloch	WINZER
Wolfratshausen	ZIRKON
Würzburg	RIESLING
Würzburg	SILVANER

Schweiz	
Aesch BL	REDWOOD
Allschwil	ESCHE
Baden	BLUTBUCHHE
Basel-Stadt	VOGEL GRYFF
Bern-Liebefeld	EINSTEIN
Biel	CHASSERAL
Brunnen	MYTHEN
Chur	NUSSBAUM
Erlenbach	ERLE
Hergiswil	BIRKE
Holziken	WEISSTANNE
Horw	PILATUS
Hurden	ETZEL
Illnau	KYBURG
Interlaken	JUNGFRAU
Küssnacht	RIGI
Langenthal	AHORN
Luzern	EICHE
Muri-Gümligen	SEIDENBERG
MuttENZ	PAPPEL
Rapperswil	ULME
Reiden	LÄRCHHE
Rheinfelden	HOPFEN
Root	AHORN
Rothenburg	BUCHHE
Rotkreuz	KIRSCHBAUM
Sempach-Stadt	ARVE
Thun	BLÜEMLISALP
Thun-Steffisburg	STOCKHORN
Überstorf	SENSE
Wettingen	LÄGERN
Widen	GINKGO
Wildeggen	OLIVENBAUM
Zug	KOLIN
Zürich	EIBE
Zürich	LIMMAT

Österreich	
Baden bei Wien	UNIVERSUM
Baden bei Wien	VESUV
Brunn	WIESEL
Brunn	ZORRO
Hallein	DÜRRNBERG
Korneuburg	QUELLE
Oberndorf	HAUNSBURG
Salzburg	GAISBERG
Salzburg	MÖNCHSBERG
Wien	BACH
Wien	BEETHOVEN
Wien	HAYDN
Wien	LISZT
Wien	MOZART
Wien	SCHUBERT
Wien	STRAUSS
Wr. Neustadt	TITAN

Deutschland	
Ort	Region
Aachen	28
Ahlen	20
Alsdorf	28
Alsfeld	32
Altdorf	43
Andernach	33
Backnang	41
Bad Doberan	06
Bad Dürkheim	39
Bad Homburg	34
Bad Salzungen	30
Bad-Berleburg	29
Baden-Baden	49
Bensheim	37
Bergheim	26
Bergkamen	23
Berlin-Pankow	13
Berlin-Schönefeld	14
Berlin-Spandau	13
Bernau bei Berlin	12
Betzdorf	33
Bietigheim-Bissingen	41
Bramsche	08
Brühl	26
Burg	15
Burscheid	27
Calw	50
Cham	43
Cottbus	16
Crimmitschau	31
Cuxhaven	04
Delitzsch	18
Dillenburg	34
Dillingen a.d.Donau/Lau.	47
Dinlaken	21
Dippoldiswalde	17
Donaueschingen	50
Dorsten	22
Dresden	17
Düsseldorf	25
Eberbach	40
Eberswalde	12
Eichstätt	44
Eisenach	30
Eisleben	19
Emden	01
Emmendingen	49
Eschweiler	28
Espelkamp	09
Essen	24
Eutin	03
Flensburg	02
Forst/ Lausitz	16
Frankfurt	36
Freital	17
Freudenstadt	50
Fürstenfeldbruck	46
Fürth	42
Gaggenau	49
Ganderkesee	01
Garbsen	10
Geesthacht	03
Geretsried	46
Gerlingen	48

Ort	Region
Giengen an der Brenz	47
Gießen	32
Goslar	11
Gotha	30
Greiz	31
Grimmen	06
Groß-Gerau	36
Groß-Umstadt	37
Gumburg	16
Gütersloh	20
Haldensleben	15
Halle	19
Hanau	32
Hannover	10
Haßfurt	38
Hassloch	39
Hattingen	24
Heidenheim	47
Herborn	34
Herten	22
Hünfeld	32
Husum	02
Kaiserlautern	39
Karlstadt	38
Kehlheim	44
Kempen	25
Kempten	47
Kiel	02
Koblenz	33
Köln	26
Konz	35
Landshut	44
Langenhagen	10
Leipzig	18
Lennebstadt	29
Leonberg	48
Leverkusen	26
Lübeck	03
Lüchow-Dannenberg	07
Lüneburg	07
Lünen	23
Marl	22
Meißen	17
Melle	08
Minden	09
Moers	21
Mönchengladbach	25
Montabaur	33
Mühlhausen/Thüringen	30
Mühlheim an der Ruhr	21
München-Aubing-Allach	45
München-Feldmoching	45
München-Oberschleißh.	45
München-Trudering-Riem	45
Neckargemünd	40
Nienburg (Weser)	09
Nordhorn	08
Nördlingen	42
Nürnberg	42
Oberhausen	21
Oldenburg	01
Olpe	29
Oranienburg	12

Ort	Region
Oschatz	18
Osnabrück	08
Osterholz-Scharmbeck	04
Osterode am Harz	11
Petershagen	09
Pfungstadt	37
Pinneberg	04
Plön	03
Pößneck	31
Rastatt	49
Rathenow	12
Recklinghausen	22
Remscheid	27
Rheda-Wiedenbrück	20
Riedstadt	36
Rostock	06
Rotenburg	04
Rothenburg	42
Rottal/Pfarrkirchen	44
Rottenburg am Neckar	48
Rüsselsheim	36
Salzwedel	15
Schleswig	02
Schorndorf	41
Schwandorf	43
Schweinfurt	38
Schwelm	24
Schwerdt	23
Schwetzingen	40
Seesen	11
Seevetal	07
Siegen	29
Solingen Ost	27
Solingen West	27
Spremberg	16
Springe	10
Stendal	14
Stolberg	28
Stralsund	06
Teutschenthal	19
Torgau	18
Trier	35
Tübingen	48
Uelzen	07
Unna	23
Viersen	25
Villingen-Schwenningen	50
Wadern	35
Waiblingen	41
Warendorf	20
Wasserburg	46
Weiden	43
Weilheim	46
Weinheim	40
Weiterstadt	37
Wetzlar	34
Wilhemshafen	01
Witten	24
Wolfen	19
Wolfenbüttel	11
Worms	39
Würzburg	38
Zwickau	31

Schweiz	
Ort	Region
Aarau-Rohr	52
Aarburg	52
Adliswil	51
Arbedo-Castione	56
Basel-Stadt	53
Bellinzona	56
Bern	53
Buchs	54
Burgdorf	53
Dornach	53
Dübendorf	51
Egerkingen	53
Fribourg	55
Genève	55
Illnau	51
Lausanne	56
Locarno	55
Lugano	56
Murten	55
Neuchâtel	55
Ostermundigen	53
Rheinfelden	52
Sargans	54
St. Gallen-Winkeln	54
Uster	51
Uznach	54
Wohlen	52
Yverdon-les-Bains	55

Österreich	
Bischofshofen/St.Johann	58
Bregenz	57
Bruck an der Mur	60
Dornbirn	57
Feldkirch	57
Hallein	58
Kapfenberg	60
Klosterneuburg	61
Leoben	60
Leonding	59
Linz	59
Lustenau	57
Neunkirchen	61
Oberndorf	58
Salzburg	58
St. Pölten	61
Steyr	59
Wels	59
Wien -1. Bezirk	62
Wien -3. Bezirk	62
Wien -12. Bezirk	62
Wien -14. Bezirk	62

Top 100 der geplanten Chapter



Foto: SuccessNet Bilderpool

Empfehlen Sie uns weiter!

BNI steht für effektives Netzwerken.

Bringen Sie Ihre guten Kontakte zu BNI.

Faxen Sie uns jetzt einfach diese ausgefüllte Seite an:

+49 (0) 711 / 89 660 470!



Ihr Name

Ihr Chapter

Ihre E-Mail

Region

Ort

Name des Kontaktes

Branche des Kontaktes

Telefon

E-Mail

Wer gibt, gewinnt!

Nationales Büro D-A-CH

Telefon BNI D: +49 (0) 711 / 89 660 460

Telefon BNI A: +49 (0) 711 / 89 660 461

Telefon BNI CH: +49 (0) 711 / 89 660 462

E-Mail: interesse@bni-no.de

Webseite: www.bni.eu

Wem vertrauen Sie Ihr Auto an?

III Netzwerken ist wie Autofahren.

Viele machen es, doch nur Trainierte sind besser! Bei BNI haben wir gelernt, unser Tun zu hinterfragen und genauer hinzuschauen. So haben sich engagierte Mitglieder aus den BNI-Chaptern „AUGUST DER STARKE“, „KONRAD DER GROSSE“ und „CONSTANTIA VON COSEL“ zusammengefunden, um sich besser kennen zu lernen und besser zu werden. In unserer Freizeit ein Training der ganz besonderen Art – ein Fahrtraining, organisiert von der Academy-Fahrschule Baer, die Mitglied im Chapter „CONSTANTIA VON COSEL“ ist. Wir trafen uns am 21. November 2009, um 8 Uhr morgens auf dem Flugplatz Kamenz, in der Nähe von Dresden, zum Fahrsicherheitstraining. Wir waren 11 Teilnehmer, es gab 3 Stationen mit jeweils einem Trainer, so dass in jeder Gruppe nur max. 4 Autos waren.

Station 1 – Kennenlernen:

Die erste Station war schnelles um die Kurve fahren, um das Auto bis zum Ausbrechen zu bringen, um dann zu lernen, es wieder unter Kontrolle zu bringen. Die Geschwindigkeit wurde von 30 km/h auf 70 km/h erhöht und der eine oder andere von uns landete auch schon mal im Gras und fegte die Kegel von der Fahrbahn. Um die Schwierigkeit zu erhöhen, wurden dann Hindernisse mitten in die Kurve gestellt und man musste ausweichen. Außerdem gehörte das Wenden des Fahrzeugs auf kleinstem Raum dazu. Dafür musste man sein Auto wirklich bis auf den letzten Zentimeter einschätzen können.

Station 2 – Reagieren lernen:

Die zweite Station war ein Ausweichmanöver mit 50-70 km/h mit und ohne Abbremsen und Ausweichen nach Anzeige bzw. weil ein Fußgänger in die Fahrbahn lief, welcher freundlicherweise von unserem Trainer dargestellt wurde. Dieser gab uns die Anweisung, dass wir direkt auf ihn zufahren sollten, wir gaben Gas und erst im letzten Moment rannte er uns entweder in die Fahrbahn oder zeigte uns an, in welche Richtung wir ausweichen mussten. Damit wusste man nie, was einen eigentlich erwartete und wir lernten, offen zu sein und in Millisekunden reagieren zu müssen.

Das war Nervenkitzel pur.

Drei Chapter in Aktion ►

Fotos: Trainingsteilnehmer

Station 3 – Sicher werden:

Die dritte Station war ein schneller Slalom vorwärts und ein langsamer Slalom im Rückwärtsfahren und eine Vollbremsung auf Kommando.

Beim Vorwärtsfahren haben wir unsere Autos bis an ihre Grenzen getrieben, manch einer wusste danach auch, was es heißt, auf der Felge zu fahren. Man lernt auch hier, blitzschnell zu reagieren, das Auto im Gleichgewicht zu halten bzw. was Vollbremsung wirklich heißt. Auch der Rückwärtsslalom ist ohne vorherige verbale Einführung eine ziemlich knifflige Angelegenheit, da man die Kegel maximal im Seitenspiegel erkennen kann und das auch

nur, wenn sich das Auto in bestimmten Winkeln zum Kegel befindet.

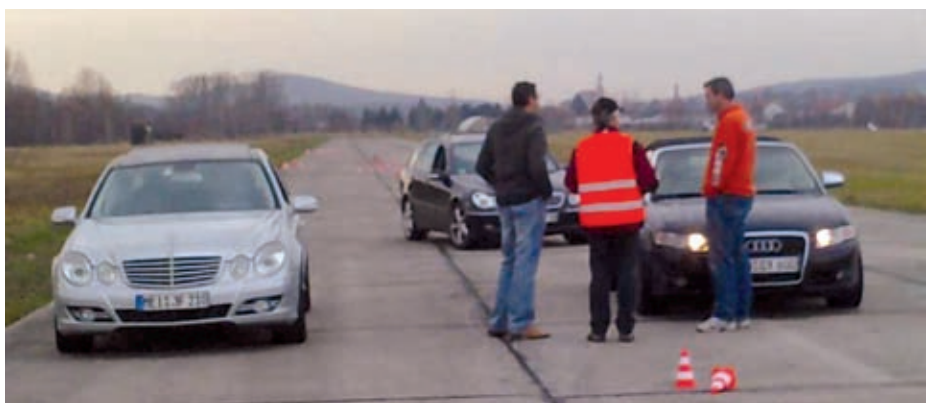
Wer sich nun fragt, was das mit BNI zu tun hat, bekommt gerne eine Antwort. Jeder der Teilnehmer nahm von diesem Tag ein riesen Paket Spaß und neue Erfahrungen mit. Wir haben drei Chapter vernetzt, uns kennen, vertrauen und schätzen gelernt. In welchem Chapter haben Sie einen Partner, den Sie so gut kennen, dass er Ihnen jederzeit seinen Autoschlüssel gibt?

Sandra Suttner

**Chapter „KONRAD DER GROSSE“,
Dresden**

T: +49 (0)172 / 3422125

s.suttner@ihre-zeitfabrik.com



„Mir müsset mit de Leut schwätze.“

SuccessNet: Frau Kostic, Sie sind Gründungsmitglied im Chapter „MAIA“ und leiten eine Praxis für Physiotherapie und Wellness. War es im Jahr 2009 nicht schwierig, damit über Wasser zu bleiben?

Fr. Kostic: *Beim Chapter „MAIA“ bin ich vom ersten Tag an dabei und finde es nach wie vor eine tolle Sache. Während der Gründungsphase unseres Chapters „MAIA“ habe ich ein sehr interessantes 4-Augen-Gespräch mit Herrn Ott, einem Fotografen aus Asperg, geführt. Beim Gespräch sagte ich ihm konkret, dass ich auf der Suche nach einem 4-Sterne-Hotel bin, welches einen geeigneten Rahmen für mein Behandlungsspektrum bieten soll. Er hat mir daraufhin einen Kontakt nach Stuttgart zum 4-Sterne-Hotel Azenberg geschaffen und somit entstand mein zweites Standbein.*

SuccessNet: Das Chapter „MAIA“ wurde im Februar 2009 gegründet. In 8 Monaten haben Sie bereits 76 Empfehlungen/Gäste dabei gehabt. Das sind im Schnitt 2,4 Empfehlungen/Gäste je Treffen. Wie machen Sie das und was war das kurioseste Erlebnis?

Fr. Kostic: *Meine Patienten und Kunden erzählen aus allen Bereichen ihres Lebens. Nur so kann ich meine Therapie auf Bedürfnisse abstimmen. Da kommt einiges ans Tageslicht und somit kann ich oft Empfeh-*

lungen aussprechen. So kann ich als Problemlöser auch über meine Behandlungen hinaus hilfreich sein. Ganz nach meinem Motto: „Milena Kostic, Physiotherapeutin mit Leib und Seele.“

Die Gründung vom Chapter „MAIA“ war eine ganz tolle Sache für mich, genau so etwas habe ich gebraucht. Klare Vorgaben, alles überschaubar, tolle Kontakte, die wiederum zu weiteren neuen Kontakten führen.

Es gibt doch nichts Schöneres, als jede Woche einige Empfehlungen an die Chapter-Mitglieder zu verteilen und dabei die freudestrahlenden Gesichter zu sehen. Meine Devise, um Empfehlungen zu erarbeiten: „Mir müsset mit de Leut schwätze.“

Es gibt erstaunliche Erlebnisse. Bei einem Frühstück brachte ein Mitglied Frau von Vahrendorf von der Presse als Besucherin mit. Wir kamen ins Gespräch, kurzum, daraus wurde ein ganz toller wertvoller Kontakt für mich. Einige Wochen später kam sie zu mir nach Bietigheim, machte ein Interview mit mir und einer blinden Patientin über Doggy-Wellness. Das ist etwas, was ich für mein Leben gern tue und außerhalb der Praxis praktiziere, ich behandle Hunde, in diesem Fall einen Blindenhund. Es wurde ein super toller



Fotos: Milena Kostic

Artikel daraus, der in vier verschiedenen Zeitungen gebracht wurde. Ich bekam viele Anrufe und konnte dadurch auch wieder neue Kunden, in diesem Fall Hundebesitzer, gewinnen.

Die Dame von der Presse hat durch diesen Artikel und meine Weiterempfehlung sehr viele neue Kontakte und neue Geschichten bekommen.

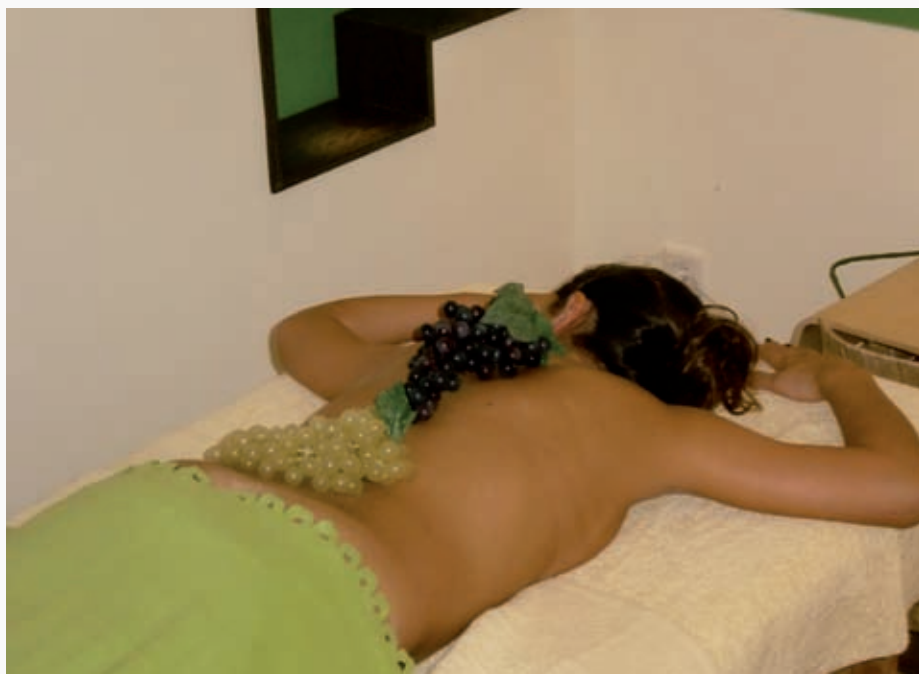
SuccessNet: Welchen Tipp haben Sie für neue BNI-Mitglieder?

Fr. Kostic: *Ich bin überzeugt davon, dass die Trainingseinheiten bei BNI ein wertvoller Input für jeden Teilnehmer im Netzwerk sind. Wissen kann Dir keiner nehmen. Es macht einfach Spaß, neue Dinge zu erfahren. Vielseitigkeit lässt keine Langeweile zu. Jeder Mensch hat die Möglichkeit zu wachsen.*

SuccessNet: Was würden Sie mit Ihrem heutigen Wissen in Ihrem Praxis-Marketing anders machen?

Fr. Kostic: *Netzwerke sparen ein Vielfaches an Kraft. Ich würde mich schneller auf das Thema Netzwerken à la BNI konzentrieren.*

Milena Kostic
Chapter „MAIA“, Bietigheim-Bissingen
T: +49 (0) 7142 / 917707
info@praxis-kostic.de



Verhelfen Sie Unternehmern zu mehr Umsatz

■ 20 Regionen in Deutschland – Österreich – Schweiz (D-A-CH) suchen einen BNI-Direktor.

Dr. Thomas und Helga Jäger sind diesen Schritt in Berlin gegangen, Michael Mayer in Wien und Peter Hermetschweiler in der Schweiz – sie haben neues Land betreten und BNI in einer neuen Region gestartet. Im September ist Bernd Harenkamp als Regional-Direktor in ihre Fußstapfen getreten und hat das erste Chapter in der Region Münster gegründet.

Mit System zum Erfolg

Heute ist BNI in 44 Ländern aktiv. In der Region Deutschland, Österreich und Schweiz gibt es 62 Regionen und über 20 sind davon noch zu vergeben. Für den konsequenten Ausbau der gesamten Region D-A-CH suchen wir Franchise-Partner. In den USA wurde das BNI-Franchise-Konzept 2008 in den Top 25 der Franchise-Systeme im „Wall Street Journal“ geführt. Wie gut die Unterstützung durch BNI ist, haben beispielsweise Christiane Zahn und Armin Rupp in der Region 42 Nürnberg gezeigt. Im Juli 2006 haben sie sich für die Franchise-Region entschieden, im Februar 2007 das erste Chapter in Nürnberg gegründet und bis September 2009 insgesamt 11 Chapter (in zwei Regionen) aufgebaut (+ 4 Chapter kurz vor Gründung).

Chance für Könner

Sie sind ein Unternehmer, der nachweislich erfolgreich ist? Für Ihre weitere persönliche Entwicklung suchen Sie eine neue Aufgabe?

Die Region D-A-CH wird in Europa eine führende Rolle übernehmen. In der gesamten Region suchen wir nur noch wenige Franchise-Partner. Nutzen Sie diese einmalige Gelegenheit für ein hochinteressantes Geschäftskonzept. Kontaktieren Sie für ausführliche Informationen Dilay Esiyok im Nationalen Büro unter d.esiyok@bni-no.de oder direkt per Telefon unter:

- +49 (0) 711 / 89660460 (D)
- +49 (0) 711 / 89660461 (A)
- +49 (0) 711 / 89660462 (CH)

„Für mich ist BNI die genialste, einfachste und lustvollste Form zu neuen Kunden und mehr Umsatz zu kommen. Mit BNI habe ich heute für jeden beliebigen Geschäftskontakt eine Lösung für seine Anliegen an der Hand.“

Gerhard Kriszt, Exekutiv-Direktor, Niederösterreich

„BNI ist für mich eine Win-Win-Lösung, die unternehmerisches Handeln und langfristigen Erfolg auf angenehme Weise zusammenbringt. Hier kann ich geschäftlich mit der Schnelligkeit des Vertrauens am Markt reagieren.“

Peter Hermetschweiler, Exekutiv-Direktor, Luzern

„Mich begeistert die ethische Zusammenarbeit von Unternehmern, bei der sehr schnell die guten ins Töpfchen kommen.“

Ein Franchise-Konzept, das mich überzeugt.“

Oliver Trustaedt, Exekutiv-Direktor, Schwaben



Dunkle Regionen sind vergeben



Mit uns scheint die Sonne...

■ Der Slogan für eine 2 Millionen Euro Empfehlung.

Mein Name ist Thomas Menz. Ich bin geschäftsführender Gesellschafter der Neutron GmbH. Mit einem Team von 11 Mitarbeitern planen und errichten wir Photovoltaikanlagen. Wir kommen meist ins Spiel, wenn etwas mehr als 08/15 gefragt ist. Seit 2 Jahren bin ich Mitglied bei BNI, Chapter „STURMIUS“ in Fulda.

Wichtiger Bestandteil

meiner 60-Sekunden-Präsentationen ist mein Slogan: „Mit uns scheint die Sonne aus der Steckdose – direkt in Ihr Portemonnaie“. Der Slogan und Informationen über unsere Innovationen, wie ein drehendes Gebäudesystem, sorgen immer wieder für tolle Empfehlungen aus dem privaten oder gewerblichen Bereich. Im Sommer 2009 habe ich eine Empfehlung erhalten, deren Bedeutung mir zu diesem Zeitpunkt noch nicht bewusst war.

Auftrag über 2 Millionen

Letztendlich konnte ich einen Auftrag von über 2 Millionen Euro aus dieser Empfehlung generieren. Ein Unternehmer, der nur

kurz bei BNI war, hatte diesen Eigenbedarf. Natürlich hat er sich bei so einer Investition noch andere Angebote eingeholt. Doch auch in seinem Bekanntenkreis wurde ich ins Gespräch gebracht. Wir und unsere Innovationen haben uns schon weit über unsere Region hinaus einen Namen gemacht.

Photovoltaik – mehr als ÖKO

In den nächsten Monaten werde ich in den Präsentationen vor allem Speditionen und Logistikzentren über die Chapter-Kollegen suchen. Durch die großen Dachflächen bietet sich diesen Unternehmen ein ganz besonderer Nutzen, der weit über die normale Förderung hinausgeht. Diese



▲ Thomas Menz in einem neuen Solarpark

Unternehmen können mit so einer Anlage über lange Jahre richtig Geld verdienen. Sie ist ein tolles Marketinginstrument und beeinflusst die Ökobilanz des Unternehmens positiv, garantiert eine sichere Rendite neben dem Kerngeschäft und wirkt lange über die Abschreibungszeit hinaus positiv in der Bilanz. Aus dem Chapter „STURMIUS“ ist eine eingeschworene Gemeinschaft geworden und ich freue mich schon auf die nächsten Anlagen.

Thomas Menz
Chapter „STURMIUS“, Fulda
T: +49 (0) 6656 / 9112911
T.Menz@neutron-gmbh.de

Eine Concierge zum Verlieben

■ Mit drei Vier-Augen-Gesprächen zum Ehe-Glück

Am 2. September 2009 habe ich BNI in Dresden kennengelernt. Am 16.09.2009 habe ich meine BNI-Bewerbung abgegeben und wurde mit meinem Concierge-Service Mitglied im BNI-Chapter „KONRAD DER GROSSE“. „Zeitfabrik“ ist ein Allround Concierge Service. Wir kümmern uns um all die Dinge und Anliegen, für die andere Menschen sich keine Zeit nehmen wollen oder können. Angefangen bei Informations- und Organisationsdiensten, Geschenk- und Beratungsservice, Haushalts- oder Reiseunterstützung, Rechercharbeiten, Event- oder Ticketorganisation bis hin zu Notfallhilfen im In- und Ausland.

In der ersten Woche

habe ich dort auch das Chapter-Mitglied Sebastian Weber zum ersten Mal gesehen. Angeblich sagte er schon an diesem Tag über mich: „Die Frau weiß noch nicht, dass sie mich will!“ Auf alle Fälle hatte ich mit ihm eines meiner ersten Vier-Augen-Gespräche. Irgendwie hatte ich mir die BNI-Vier-Augen-Gespräche anders vorgestellt. Später wurde mir klar, wieso die Gespräche mit ihm irgendwie anders waren: Ich bekam einen Heiratsantrag.

In Woche drei,

nachdem wir uns eigentlich wirklich kennen gelernt hatten, kamen wir beim Essen auf

das Thema heiraten. Er erzählte mir, dass er nie heiraten würde. Kurz darauf saßen wir in meinem Auto und er fand meinen Kaugummi-Automaten-Ring, einen Plastikring mit einem riesen rosa Herz drauf. Eigentlich wollte er sich nur über mich lustig machen, nahm den Ring und nahm meine Hand, steckte mir den Ring an und fragte mit einem Grinsen im Gesicht: „Willst du mich heiraten?“ Ich meinte daraufhin nur: „Na klar, geht los!“ und grinste zurück. 5 Minuten später wurde seltsamerweise aus dem Spaß Ernst und Sebastian fragte mich noch mal, ob ich ihn heiraten wollte. Irgendwann begriff ich auch, dass er es ernst meinte und war völlig von den



Socken, spulte dann die nächsten Minuten alle kurzfristigen Konsequenzen ab, hatte Angst, doch schob ich meine Bedenken zur Seite und sagte „JA“. Als Concierge mache ich auch unmögliche Dinge möglich. Der nächste freie Termin war der 17.10. Also irgendwie fünf Wochen nach unserem ersten Gespräch. Dieser 17.10. war genauso chaotisch und toll wie unsere Geschichte davor.

Sandra Suttner
Chapter „KONRAD DER GROSSE“, Dresden
T: +49 (0) 172 / 3422125
S.Suttner@ihre-zeitfabrik.de

Das Hamburger Chapter „MAGNOLIA“: Zu Weihnachten die erste Million im Sack

■ Das schönste Weihnachtsgeschenk hat sich das Hamburger Chapter „MAGNOLIA“ selbst beschert: Zum Jahresende zeigten die Zähler 1.020.294 Euro seit Gründung. In knapp 16 Monaten erwirtschaftete das Chapter damit die erste Million Umsatz.



Foto: Gunnar Meyer, g.meyer@farbpool.de

BNI-Leitung aus Los Angeles – als Anerkennung für diese Pionierleistung.

Das Chapter „MAGNOLIA“ steht als Zugpferd an der Spitze der aufstrebenden Region. In zwölf Monaten 408 Besucher, 1.244 Empfehlungen und 950.739 Euro Umsatz – das kann sich sehen lassen!

Die Wunschliste für 2010

ist schon geschrieben: Wenn der Weihnachtsmann das nächste Mal vorbeischaudert, will „MAGNOLIA“ mindestens die zweite Million eingesackt haben und sich als eines der Top-Chapter in D-A-CH etablieren. Na dann: Frohes Fest und frohes Schaffen!

Stephan Rau
Chapter „Magnolia“,
Hamburg
T: +49 (0) 040 / 31701011
info@stephanrau.de

Und die Zeichen stehen

weiter auf Wachstum! Denn die gesamte Region Hamburg hat 2009 – trotz oder gerade wegen der Krise – ordentlich zugelegt: Mit 150 neuen Mitgliedern wächst die Region um 150 %. Zum Vergleich: Für die ersten 100 BNI-Mitglieder brauchte Hamburg knapp drei Jahre.

Womit sich ein Vorurteil

bestätigt: Die Hanseaten sind zurückhaltend, wenn es um Neues und Unbekanntes geht. Haben sie das wirtschaftliche Potential allerdings erst einmal erkannt, schmilzt die hanseatische Zurückhaltung. Der Kaufmannsgeist erwacht. Dann werden umso erfolgreicher Geschäfte gemacht.

Mit vier neuen Chaptern startet die Region ins nächste Jahr. Schon jetzt wird das große Geschäftspotential auch chapterübergreifend genutzt. Gleich drei BNI 19-Veranstaltungen und zwei große Regionale-Powerteam-Besuchertage, RPB, beweisen die Freude am gemeinsamen Netzwerken. Für den Hamburger RPB gab es sogar einen Award von der

Impressum

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

Redaktionsschluss
der nächsten Ausgabe:
1. März 2010

Herausgeber

Michael Mayer · Harald Lais
National Directors
Deutschland · Österreich ·
Schweiz

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

Telefon BNI D:
+49 (0) 711 / 89660460
Telefon BNI A:
+49 (0) 711 / 89660461
Telefon BNI CH:
+49 (0) 711 / 89660462
Telefax zentral D-A-CH:
+49 (0) 711 / 89660470
E-Mail: kontakt@bni-no.de
www.bni.eu

Redaktion

MYRMEX public relations
Stefan Kaus
82140 Olching
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

Michael Claushallmann
T: +49 (0) 171 / 3831157
info@clausallmann.de

Gestaltung

Perdita Habeck
Grafik & Training
22523 Hamburg
T: +49 (0) 40 / 97071579
gut@perditahabeck.de

Druck

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