

americas • europe • africa • asia • australasia



BNI[®]

BNI.DE

Deutschland

Österreich

Schweiz

Frühjahr 2012

Success**NET**

BNI-Magazin



Trauen Sie sich!

**Beziehungen pflegen
Vertrauen aufbauen
Partner finden**

Changing the Way the World Does Business



- Netzwerkwissen
- 3 **Machen Sie Ihr Chapter sichtbar!**
 - 4 SuccessNet auf einen Blick
 - BNI International
 - 5 **Die Welt von BNI**
 - BNI Schweiz
 - 6 **Un chocolat interactif**
 - 7 **Nicht nur aufnehmen, auch annehmen**
Mit Traum-Umsatz ins neue Jahr
 - 8 **Cross-Chapterbesuch mit Weltrekordversuch**
Einladung zum »Gipfeltreffen«
 - Aus den Chaptern
 - 9 **Warum ein Augenoptiker im Chapter hilfreich sein kann**
 - BNI Österreich
 - 10 **Was hat Besuchereinladen mit Elefanten zu tun?**
 - 12 **Wir leben für den Augenblick**
 - Aus den Chaptern
 - 14 **Kunden mit klassischem Klavierabend begeistert**
 - 15 **BNI op Kölsch**
 - 16 **Netzwerken verbindet!**
 - 17 **Kann ich Ihnen sonst noch irgendwie weiterhelfen?**
 - 18 **Chapter Rhodonit begrüßt zur INW über 130 Besucher**
 - 19 **5 Fragen für Ihr Netzwerkpotential**
 - 20 **»Ich bin dabei!«**

Unser Titelbild:
Peter Berger aus dem Chapter WAGNER in Wien ist Fotograf aus Leidenschaft. Nicht nur für Brautpaare die sich etwas trauen, wenn sie sich trauen lassen.

www.peterberger.at

Liebe Netzwerk-Freunde,

»It is all about relationship!« ist eine Aussage, die von vielen Netzwerkexperten gerne gebraucht wird. Es hat alles mit Beziehung zu tun! Beziehung ist der Schlüssel zwischen Menschen. Doch was heißt das konkret – für eine Netzwerkorganisation, ein Netzwerk, die Teilnehmer und insbesondere für Sie als Unternehmer und Mensch?

Märchen hören meistens auf, wenn Prinzessin und Prinz zusammengefunden haben. Mit der Hochzeit, also der Entscheidung für einen Partner, scheint das Ziel erreicht zu sein, da ist das Abenteuer vorbei. Wenn Sie Paare (Ehepaare oder auch Geschäftspartner), die lange Jahre einen gemeinsamen Weg gegangen sind, fragen, wie sie das geschafft haben, dann hören Sie meistens eine andere Geschichte. Da geht darum, sich täglich aufeinander einzulassen, Arrangements in der Partnerschaft zu treffen, die Kunst, idealisierte Vorstellungen an die Realität anzupassen und letztendlich einfach um die Entscheidung, zusammen zu bleiben – in guten und in schlechten Tagen (und das unabhängig von einer sexuellen oder geschäftlichen Ausrichtung). Der Schlüssel zum Beziehungserfolg liegt darin, sich für den Partner zu entscheiden und gemeinsam an der Vision zu arbeiten. Das geht am Ende nur gut, wenn jeder sich treu bleibt!

Manche scheinen es in ihrer Beziehung leicht zu haben, für andere ist es ein langer Kampf, um Erfüllung mit dem Partner zu finden. Paarpsychologen verraten gerne das Geheimnis langer Partnerschaften – Sie müssen einen Weg finden, sich selbst treu zu sein und gleichzeitig akzeptieren, dass Ihr Partner ist wie er ist und es für Sie einen wirklich guten Grund gab, sich für sie oder ihn zu entscheiden. Dabei gibt es eine Weisheit: Dich selbst nimmst du immer mit, auch wenn du gehst. Das Geheimnis erfolgreicher Beziehungen ist es – dabei zu sein!

Viel Spaß, wir sind dabei

Ihre Nationalen BNI-Direktoren

Harald Lais

Michael Mayer



Gelungener Markenauftritt:
Die Mitglieder des Chapters BALLISTA
in Augsburg stellen ihr BNI-Chapter und
ihre Produkte und Dienstleistungen in
einem gemeinsamen Prospekt vor.

Fotos: www.richterundfink.de

Machen Sie Ihr Chapter sichtbar!

Die Marke WIR

Mercedes-Benz ist noch immer die wertvollste deutsche Marke auf dem Weltmarkt. Haben Sie eine Vorstellung, wie viel Geld der Konzern jedes Jahr in die Pflege seiner Marke stecken darf? Für kleine und mittelständische Unternehmen bleiben solche Gefilde meistens ein Traum. Doch was hält schlaue Unternehmer davon ab, die eigene Marke durch stärkere Marken aufzuwerten, ähnlich, wie viele Computerhersteller das mit Intel (Weltrangliste Nr. 7) schon lange getan haben? Ein BNI-Chapter kann in einer bestimmten Umgebung wirklich anziehend werden. Also zeigen Sie Flagge und profitieren Sie von Ihrem Netzwerk.

Starke Marke – starke Leistung

Ein Netzwerk mit messbaren Ergebnissen, mit Branchenexklusivität im Chapter, bei dem sich die Teilnahme nicht automatisch verlängert und ausschließlich Unternehmer, die sich und ihre Fähigkeiten kennen, entscheiden, ob ein anderer Unternehmer es fachlich und menschlich wert ist, weiterhin an der Gruppe zu partizipieren, ist eine starke Marke. Oder kennen Sie noch ein anderes Netzwerk, das diesen Ansprüchen gerecht wird? In der Region Münster ist das schon keine Frage mehr. Mit 5 Chapters mit durchschnittlich über 34 Mitgliedern polarisiert die Marke BNI die Unternehmerwelt der Region. Knapp 1000 Empfehlungen in einem Monat mit einem Dankeschön-Volumen von über 1,7 Mio. Euro sind auch innerhalb von BNI eine Marke.

Was macht BNI zu einer Marke?

Sie! Und das, was Sie über Ihr Netzwerk denken, schreiben und mit anderen teilen, ein paar Beispiele:

- Was begeistert Sie für Ihr Unternehmen?
- Was begeistert Sie an Ihrem Netzwerk?
- Wie wichtig sind Ihnen die Regeln im eigenen Unternehmen und wie füllen Sie die Regeln in Ihrem Netzwerk mit Leben?
- Übernehmen Sie für Ihr Empfehlungsnetzwerk genauso viel Verantwortung wie für das eigene Unternehmen?
- Laden Sie in Ihr Netzwerk genauso viele Kunden ein, wie in Ihre Firma?
- Sie sind Teil von BNI geworden, um mehr Empfehlungen zu bekommen. Machen Sie das sichtbar, damit Ihre Netzwerk-Kollegen davon profitieren?
- Tragen Sie Ihren Pin nur beim Meeting oder auch sonst?
- Würden Sie das Zeichen der Organisation, von deren Mitgliedern Sie Empfehlungen wollen, auf Ihr Briefpapier, Ihre Visitenkarte, Ihr Firmenschild und Ihr Auto aufbringen?
- Wie stark machen Sie die Marke, von der Sie sich erwarten, dass sie Ihr Unternehmen weiterbringt?

Wir freuen uns auf Fotos für die nächste Ausgabe, die zeigen, wo Sie heute schon Ihre Empfehlungsmarke sichtbar machen.

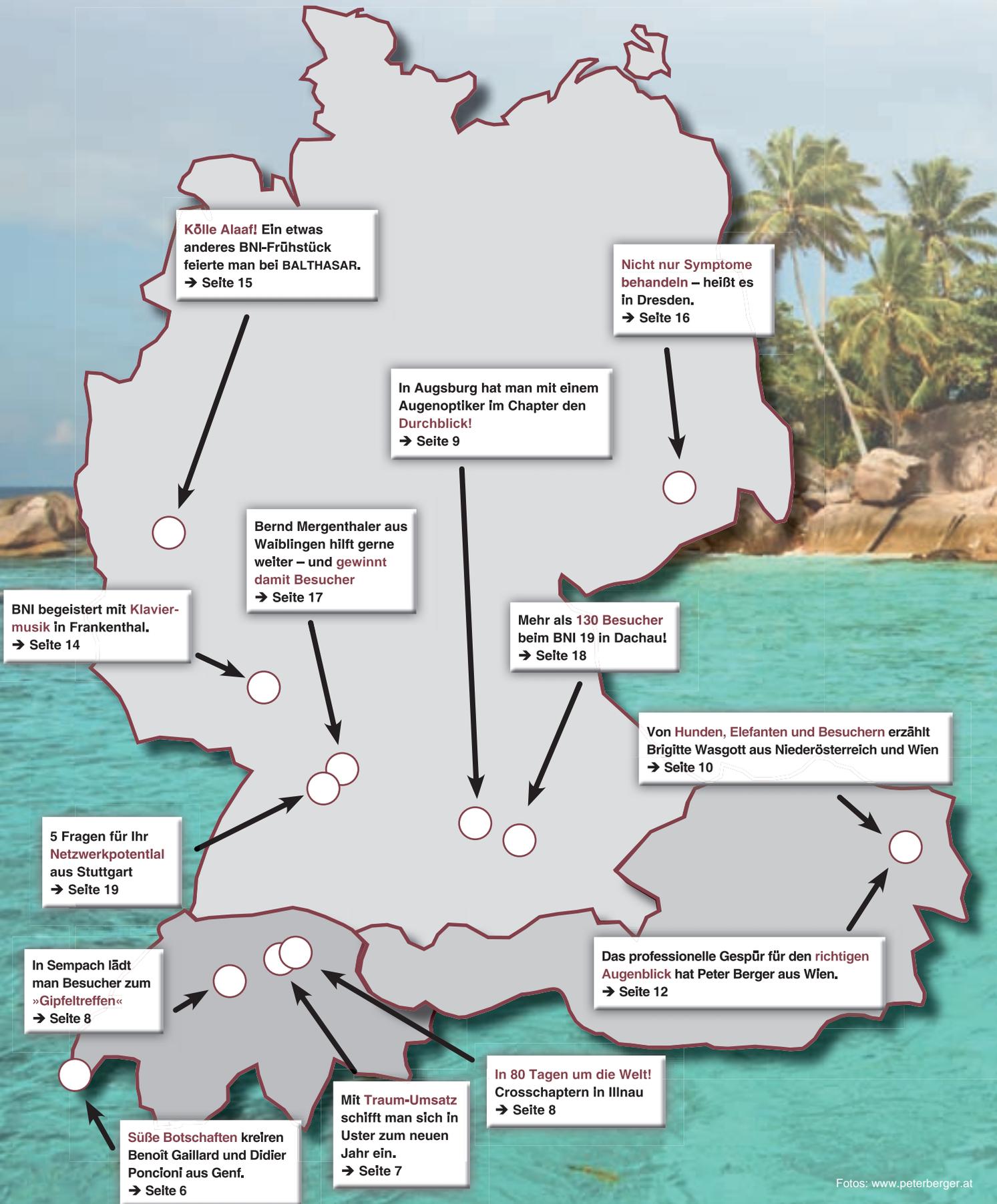
So machen Sie Ihr Chapter sichtbar

BNI® ist eine eingetragene Marke. Wir freuen uns, wenn die weltweit über 130.000 Mitglieder ihr Netzwerk für Geschäftsempfehlungen sichtbar machen.

Am einfachsten ist es, den betreuenden BNI-Direktor nach den offiziellen Vorlagen in BNI-CI (Firmendesign) zu fragen. Hier gibt es kostenlos CI-konforme Logos und Markenzeichen. Verfügbar ist auch eine Vorlage für Chapter- und Teamflyer. Mittelfristig gibt es eine Vorlage für Chapter-Webseiten, die direkt in BNI Connect, der Mitgliederdatenbank, eingebunden werden.

Andere Unterlagen mit dem Logo von BNI (Empfehlungen, Dankeschön-Karten, Flyer, Webseiten ...) brauchen eine Genehmigung des Markeninhabers aus den USA. Vorlagen werden über den betreuenden BNI-Direktor durch das Nationale Büro direkt bei BNI USA freigegeben. Die Bearbeitung dauert circa 4 Wochen.

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



Fotos: www.peterberger.at

Warum es Ihr Vorteil ist, gerade bei BNI dabei zu sein

Die Welt von BNI

BNI ist eine »Beziehungskiste«. Unternehmer treffen auf eine BNI-Gruppe, sind begeistert, fühlen sich angezogen, treffen eine Entscheidung und dann beginnt der Beziehungsalltag. Märchen enden an dieser Stelle. Der Nutzen eines Netzwerkes mit allen Vor- und Nachteilen beginnt aber erst an dieser Stelle. Entdecken Sie mit uns Ihren Netzwerkpartner wieder. Hier finden Sie geballt Informationen über die Emotion, den Nutzen, die Vorteile und den Rahmen für Ihre Beziehung mit Ihrer BNI-Netzwerkgruppe. Entdecken Sie Ihr Geschäftsnetzwerk neu!



Am Anfang war Ihr Gefühl

Erinnern Sie sich noch an den ersten Kontakt mit Ihrem BNI-Chapter? Sie sind morgens um 7.00 Uhr in einen Raum mit 20 bis 40 anderen Menschen gekommen. Wahrscheinlich haben Sie nur die Person gekannt, die Sie eingeladen hat. Sie haben ein paar kurze Gespräche mit

den anderen Anwesenden geführt und Eindrücke gesammelt. Sie wurden moderiert durch das Meeting geführt. Punkt für Punkt konnten Sie in die Gruppe eintauchen. 60 Sekunden hatten Sie die Aufmerksamkeit der ganzen Gruppe, ein Mitglied dürfen Sie in den 10 Minuten intensiver kennenlernen und Sie konnten sehen, wie die Teilnehmer füreinander aktiv wurden in der Empfehlungsrunde. Zu

einem bestimmten Zeitpunkt in diesem Meeting haben Sie eine Entscheidung getroffen – ich will dazugehören, geben und profitieren. Ihre Gründe für diese Entscheidung waren gut und heute haben Sie sicher genau dieselben Gründe, dabei zu sein, auch wenn alles im Alltag ein bisschen anders ist als Sie es sich vorgestellt haben.

BNI Vorteile

- Erprobtes System
- Über 25 Jahre Unternehmer-Know-how
- Kostenlose Trainings
- Gleichgesinnte
- Geschäftliche Empfehlungen
- Qualität der Gruppenteilnehmer selber beeinflussen
- Geschulte BNI-Direktoren

Am 1.8.2012 wird es in Deutschland und Österreich eine Anpassung der Preise geben: Auf 870 Euro für die 1-Jahres-Mitgliedschaft und 1590 Euro für die 2-Jahres-Mitgliedschaft. Die Aufnahmegebühr bleibt gleich (150 Euro).

Jedes Mitglied kann bis zum 31. Juli (Zahlungseingang) seine Mitgliedschaft um maximal zwei Jahre zum bisherigen Preis (ein Jahr 780 Euro bzw. zwei Jahre 1380 Euro jeweils zzgl. Steuern) verlängern (vorbehaltlich der Prüfung durch den Mitgliederausschuss).

Ihr Nutzen durch das BNI-Marketing-Programm

BNI ist ein Marketing-System. Ihre Unternehmergruppe füllt es mit Leben und Farbe. Gelegentlich überdecken dieses (Gruppen-) Leben und diese (Gruppen-) Farbe den Kerninhalt. Ganz nüchtern bekommen Sie folgenden Nutzen durch das BNI-Marketing-System: Ein geschäftlich orientiertes Netzwerk, einen strukturierten Leitfaden der zu mehr Geschäft durch Empfehlungen führt, Handlungsanweisungen und Trainings, die Sie in die Lage versetzen, die gewünschten Ergebnisse zu beeinflussen und zu erarbeiten, kompetente Betreuung von ausgebildeten BNI-Direktoren, erprobte Anleitungen für zeiteffizientes Arbeiten. Wenn Ihre Unternehmergruppe dem BNI-Marketing-System folgt – das heißt auch: Sie folgen dem Marketing-System so, wie es erfolgreich erprobt ist – dann werden Sie mit jedem Jahr bessere Ergebnisse erzielen. Verändern Sie oder Ihre Gruppe die strukturierten Vorgaben, dann weichen Sie von den optimalen Möglichkeiten, die das BNI-Marketing-System für Sie erzielen kann, ab. Der Weg zum Ergebnis wird länger.

Kern-Nutzen

- Geschäftliches Netzwerk
- Zeitverantwortung
- Struktur
- Neue Kontakte
- Empfehlungen
- Mehr Geschäft
- Fundierte Referenzen



BNI-Extras

- Strategie für Empfehlungen
- Marke, die dafür steht
- Marketing-Material für die Gruppen
- Regionale, überregionale und internationale Kontakte
- Weltweit gleiches System



Benoît Gaillard et
Didier Poncioni,
les inventeurs
d'une délicieuse
innovation



Savourons une nouvelle manière de communiquer un message codé et chocolaté.

Un chocolat interactif

C'est en Septembre 2011, que naît le Chocol@t Interactif Suisse. Lors d'un petit-déjeuner BNI, les deux membres du Chapter GYNERGIE Genève, Didier Poncioni artisan-chocolatier et Benoît Gaillard Entrepreneur en Marketing Internet, partagent leurs passions respectives. Plutôt que client et fournisseur, ils décident de former un POWER-TEAM et d'associer leur savoir-faire pour offrir une innovation délicieuse.

Le Chocol@t Interactif Suisse est le premier chocolat artisanal sur lequel on dessine un QR code. Un QR code, c'est un code barre qui est lu par un lecteur sur smartphone, et qui permet d'être redirigé vers une page internet. Avec le Choccola@t Interactif vous n'offrez pas seulement de la haute-chocolaterie: Cette innovation conduit à une nouvelle manière de communiquer et surprend ses consommateurs.

Communiquez par les 5 sens

Le Chocol@t Interactif Suisse permet de communiquer un site corporate pour un évènement d'entreprise, une vidéo d'information, un jeu en réalité augmentée, une vidéo de vœux pour des grands-parents... Didier Poncioni, Poncioni Chocolatiers SA, met un point d'honneur à conserver le goût de l'authenticité dans le choix de cacao et dans l'harmonie des mélanges qui vont faire la différence. En gardant une méthode de travail artisanale il n'utilise aucun produit de conservation, de colorant et d'arôme artificiels pour les 52 sortes de chocolats et pralinés. Benoît Gaillard, WSI Business Performance, développe votre clientèle par des solutions Internet, il dirige la franchise Suisse de WSI, leader mondial du marketing internet pour les PME. Benoît se charge de créer pour le Chocol@t le site internet optimisé pour un accès mobile et le QR code correspondant.

Cette expérience du Marketing Mobile est disponible sur le marché depuis décembre 2011. En moins d'un mois 150 boîtes ont été vendues, ce qui représente un chiffre d'affaires de près de CHF 2000. Un projet en cours de réalisation, représente une commande de 1000 boîtes, celui-ci devrait se concrétiser en début d'année 2012 et générerait un chiffre d'affaires d'environ CHF 12000.

Benoît Gaillard
Chapter GYNERGIE, Genève
T: +41-(0)78-8372063
chocolatinteractif@gmail.com

Eine interaktive Schokolade

Im September 2011 erblickt »Chocol@t interactif Suisse«, die interaktive Schokolade Schweiz, das Licht der Welt dank eines BNI-POWER-TEAMS. In einem Meeting des Chapters GYNERGIE in Genf entwickeln Didier Poncioni, Schokoladenproduzent, und Benoît Gaillard, Unternehmer im Internet-Marketing, diese leckere und innovative Idee.

«Chocol@t interactif Suisse» ist die erste von Hand hergestellte Schokolade mit einem QR-Code. Ein QR-Code ist ein Strichcode, der mit einem Smartphone gelesen und an eine Webseite weitergeleitet werden kann. Mit dieser Schokolade verschenkt man deshalb nicht nur etwas Süßes, sondern auch eine überraschende Botschaft oder einen Gruss.

Mit den fünf Sinnen kommunizieren

Die interaktive Schokolade ist seit Dezember 2011 auf dem Markt erhältlich. In nur einem Monat wurden über 150 Schachteln verkauft und ein Umsatz von 2000 CHF generiert. Ein laufendes Projekt wird eine Bestellung von 1000 Schachteln umfassen, welche einen Umsatz von 12000 CHF erzielen werden.

Frühstücken einmal anders:
Auf dem Schiff wird das neue Jahr begrüßt



Nicht nur aufnehmen, auch annehmen

Menschen in schwierigen Lebenssituationen die Türe zu öffnen, ist ein Teil. Ein anderer wäre, sie auch ins eigene Herz zu lassen. Und sie quasi so in einem tieferen Sinn willkommen zu heissen und anzunehmen.

Diesem Credo habe ich mich als Gesamtleiter der Stiftung Lebensschritt in Gränichen verschrieben. Die Stiftung Lebensschritt hilft Menschen in schwierigen Lebenssituationen wieder Fuss und Mut zu fassen. In verschiedenen Wohn- und Arbeitsangeboten erhalten Menschen persönliche und der Lebenssituation angepasste Hilfe.

Durch die Mitgliedschaft im Chapter LINDE in Buchs zeige ich, dass sich die Investition in Menschen lohnt. Gleichzeitig erhoffe ich mir, dass sich BNI-Mitglieder dabei im Herzen treffen lassen und persönlich mithelfen, dass Menschen in schwierigen Lebenssituationen einen neuen Weg finden.

So werden alle zu Gewinnern im Sinne der BNI-Philosophie »Wer gibt, gewinnt!«: Menschen, die durch neue Perspektiven Mut fassen, aber auch Sie, indem Sie Ihr Herz öffnen und persönliche Nöte von Menschen lindern helfen.

Daniel Wälchli
Chapter LINDE, Buchs
T: +41-(0)62-8427000
daniel.waelchli@lebenschritt.ch



Mit Traum-Umsatz ins neue Jahr

Anstelle des traditionellen Frühstücktreffens lud das Chapter USTRA die beiden Chapter GLATT und WETZIKON (im Aufbau) zu einer gemeinsamen Schifffahrt auf dem idyllischen Greifensee bei Zürich ein. Michael Gärtner (Chapter WETZIKON) hielt das Ereignis in Videobildern fest und Ivana Cucic (Chapter WETZIKON) interviewte die Anwesenden zu ihrer BNI-Mitgliedschaft.

Schatzmeisterin Janine Rietli und ihre Helfer aus dem Chapter USTRA hatten sich etwas ganz Besonderes ausgedacht: Früh musste aus den Federn steigen, wer am 11. Januar am aussergewöhnlichen Chapterfrühstück auf dem Motorschiff »David Herrliberger« teilnehmen wollte. Punkt 6.20 Uhr nahm das Schiff mit 50 Passagieren Kurs auf den Greifensee. 21 Mitglieder des Chapters USTRA hiessen die Mitglieder und Anwärter aus den zwei andern Zürcher Chapters sowie Gäste herzlich an Bord willkommen. Das Arbeitsfrühstück fand in gewohnter Manier statt, jedoch wurde etwas mehr Zeit einberaumt fürs Netzwerken und sich Kennenlernen. Der neue, für die drei Chapter verantwortliche Partnerdirektor Simon Schiffer, nahm die Gelegenheit wahr, sich in einer kurzen Antrittsrede vorzustellen. Von der grossartigen Stimmung an

Bord zeugt Michael Gärtners Video auf YouTube (suchen nach »BNI Meeting auf dem Greifensee«).

Traumumsatz von 326944 Schweizer Franken

Höhepunkt des Anlasses war zweifellos die Bekanntgabe des im Januar generierten Umsatzes im Chapter USTRA: stolze 326944 Schweizer Franken. Chapterdirektor René Winterstein gab den Ausflüglern am Schluss ein triftiges Wochenmotto mit auf den Weg: »Nur über Begegnungen mit anderen Menschen ist es möglich, zu neuen Ufern zu gelangen«.

René Winterstein
Chapter USTRA, Uster
T: +41-(0)44-9806266
rene.winterstein
@optimafinanzberatungen.ch

Anmeldung (bitte faxen an 041 921 98 27)

Firma _____

Name _____ Vorname _____

Strasse _____ PLZ/Ort _____

Telefon _____ E-Mail _____

Kontakt

BNI Sempach
c/o Christian Scheer
Yes Communications GmbH
Chapter-Direktor des Chapters Arve

Geuensseestrasse 2a
6010 Sursee
T 041 920 47 86
M 079 408 26 84
cs@yes-communications.ch

Business Network International
Nationalbüro Schweiz / Liechtenstein
Maihofstrasse 83 / 85
6006 Luzern

info@bnischweiz.ch
www.bnischweiz.ch

T 041 429 71 71
F 041 429 71 70

Einladung zum Gipfeltreffen



Überreicht durch
Markus Gut

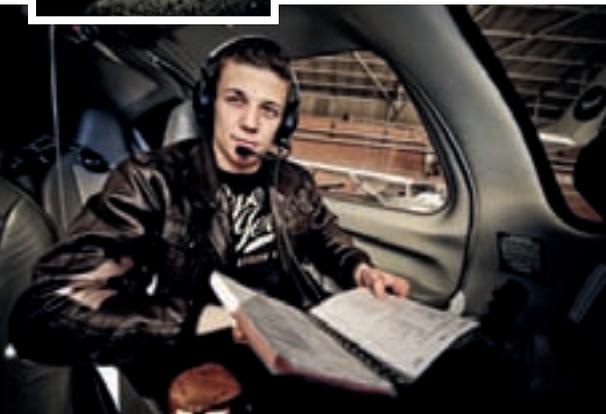


Einladung zum »Gipfeltreffen«

Chapter Arve, Sempach
Business Network International
Das Chapter ARVE in Sempach wirbt neue Mitglieder mit viel Sympathie und einer professionell gestalteten Einladungskarte.

Cross-Chapterbesuch mit Weltrekordversuch

Die Chapter ETZEL in Hurden und KYBURG in Illnau luden in einem gemeinsamen Meeting zum Erfahrungsaustausch und chapterübergreifenden Netzwerken ein. Highlight des Anlasses war Referent Carlo Schmid. Der will im Frühjahr 2012 als jüngster Pilot in der Geschichte mit einem Kleinflugzeug in 80 Tagen um die Welt fliegen und damit einen Weltrekord brechen.



Der durch die Chapter ETZEL und KYBURG organisierte und koordinierte Anlass bot den Mitgliedern Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen und für sich und das eigene Unternehmen zu profitieren. Cross-Chapterbesuche ermöglichen den Austausch von Empfehlungen über das eigene Chapter hinaus. Sie bieten eine ideale Plattform für die Gründung von Powerteams und die Nutzung von Synergien. 55 Mitglieder und 12 Gäste fanden sich ein, um diese Chance zu nutzen. Natürlich lock-

te auch der VIP-Gast des Meetings, auf dessen abenteuerliches Vorhaben – vor allem angesichts seines jugendlichen Alters – alle sehr gespannt waren.

22-Jähriger will den Weltrekord brechen

Carlo Schmid will als jüngster Soloflug-Pilot mit einem einmotorigen Flugzeug die Welt umrunden. Er referierte über sein spannendes Projekt, das er mit seinem jungen, ambitionierten Team mit unterschiedlichen Fähigkeiten, aber einem gemeinsamen Ziel, realisieren will: einen neuen Weltrekord aufstellen und viel Geld für UNICEF Kinderhilfsprojekte sammeln (Informationen unter www.rtw2012.com). Die Energie, der Mut und der Enthusiasmus des jungen Piloten beeindruckten die anwesenden BNI-Mitglieder nachhaltig. Sie werden ein Stück davon in ihre Chapter tragen.

Martin Mayer
Chapter KYBURG, Illnau
T: +41-(0)44-5060660
martin.mayer@triotel.ch

Netzwerken heisst auch, immer wieder neue Mitglieder für die gute Idee von BNI zu gewinnen und zum Mitmachen zu animieren. Dazu steht eine Vielzahl an guten Medien von BNI zur Verfügung. Wir, die Mitglieder des Chapters ARVE im luzernischen Sempach, sind noch einen Schritt weiter gegangen und laden seit geraumer Zeit mit einem personalisierten Mailing zum »Gipfeltreffen« ein (Gipfel/Gipfeli steht schweizerdeutsch für Croissant).

Einladungskarte mit Foto

Jedes Mitglied findet sich auf der Titelseite der Einladungskarte mit Foto und kann so in seinem Wirkungskreis gezielt, sehr persönlich und vor allem, auf eine sympathische Art und Weise neue Mitglieder gewinnen. Auf der Innenseite der Karte sind alle Mitglieder unseres Chapters mit Firmenlogo und sämtlichen Kommunikationsadressen aufgeführt.

Mehr Besucher dank der Einladungskarte

Werben für eine gute Sache mit einer professionellen Einladungskarte ist uns jeden Aufwand wert. In unserem Chapter trägt die Werbemaßnahme bereits Früchte: Wir konnten die Besucherzahl merklich steigern. Auch interessiert? Dann gibt Ihnen das Chapter ARVE gerne Auskunft.

Christian Scheer
Chapter ARVE, Sempach
T: +41-(0)41-9219824
cs@yes-communications.ch



... gut aus Meisterhand

Warum ein Augenoptiker im Chapter hilfreich sein kann

Roland A. Frank von Augenoptik Frank, Mitglied bei BNI im Chapter AUGUSTUS in Augsburg seit Dezember 2009, ist begeistert von der Idee des Netzwerkers.

Neukundengewinnung ist heutzutage mitunter ein kostspieliges und aufwändiges Unterfangen. Durch gezieltes Darstellen seines Leistungsspektrums gelingt es mit relativ geringem Aufwand, sich in seiner Umgebung und in ganz anderen Kundenkreisen bekannter zu machen. Jede Woche sich und seinen Betrieb zu präsentieren, erfordert ein ständiges auseinandersetzen auch mit seiner eigenen Person. »Durch BNI gibt es auch eine positive Persönlichkeitsentwicklung, dies ist keinesfalls zu unterschätzen«, so der Augenoptikermeister und ö.b.u.v. Sachverständige. Sehr gefreut hat sich Roland A. Frank über den »Tages-Oscar«, den er schon nach wenigen Wochen für eine gelungene 60-Sekunden-Präsentation erhalten hat. Im dritten Monat war er schon »Netzwerker des Monats«, was ihn noch mehr angestachelt hat. »BNI ist nicht kurzfristig zu sehen, Vertrauen und damit Geschäfte aufzubauen, dauert seine Zeit. Augenblicklich konnte ich meinen Umsatz um ca. 5% steigern, hierfür herzlichen Dank an meine Chapterkollegen.«, sagt der augenoptische Unternehmer. Als Spezialist für Gleitsichtbrillen, Sportbrillen

(Tauchen, Radeln, Ski, Rafting – alles auch mit Stärke) und natürlich Sonnenbrillen ist er der erste Ansprechpartner für gutes Sehen. Mit Brillen und Kontaktlinsen werden zwar andere (kleinere) Beträge als mit Autos, Computern oder Bauarbeiten generiert, dafür aber vielleicht öfter. In seinem Geschäft kommt er jeden Tag mit einer Vielzahl von Kontakten zusammen, aktiv zuhören ist das A und O, dann kommen auch Empfehlungen für die Chapterkollegen. Auch eine Berufskollegin wurde durch seine positive Berichterstattung mittlerweile in einer anderen Stadt Mitglied bei BNI.

»Ich helfe gerne«, meint Roland A. Frank und »früher oder später sehen wir alle schlechter und brauchen eine Brille und dann ist es schön, wenn man sich an mich erinnert.«

Sehen (und säen) und ernten in anderer Dimension.

Roland Frank
Chapter AUGUSTUS, Augsburg
T: +49-(0)821-313503
info@augenoptik-frank.de



Fotos: www.peterberger.at



Mein Hund und ich, oder ...

was hat Besuchereinladung

Nein, ich bin keine Zoologin. Ich bin seit mehr als 18 Jahren Kinesiologin und seit bald fünf Jahren BNI-Mitglied. In dieser Zeit wurde ich immer wieder mit dem Thema »Besucher einladen« konfrontiert. Und vielleicht finden Sie sich ja in der folgenden Schilderung selbst auch wieder.

Wie beginnt es eigentlich?

Das Führungsteam beschließt, es müssen wieder mehr Besucher her und der Mitgliederausschuss beschließt die Aktion dazu. Beim nächsten Meeting verkündet der Chapterdirektor: »Der MA hat beschlossen, dass wir in zwei Wochen einen Branchenbesuchertag veranstalten. Bitte aktiviert Eure Kontakte und ladet verstärkt die Branchen Zimmerer und Dachdecker ein.« Und schon sieht er über den Köpfen der Anderen die Gedankenblase: »Na, ned scho wida!« – auf gut wienerisch. (In der Übersetzung: »Nein, nicht schon wieder!«) Und Hand aufs Herz: Wer von Ihnen hat sich das nicht schon einmal gedacht? Weil dann noch eindringlichere Aufrufe nachfolgen und man sich in seinem Chapter ja auch beteiligen möchte, sagt man sich halt seufzend: »Na gut, ich werde es probieren.« STOPP! Warum Stopp? Das erkläre ich Ihnen gerne, denn genau hier kommt mein Hund ins Spiel.

Ein Blick in die Augen

Vor zehn Jahren haben wir uns einen Hund aus dem Tierheim geholt. Ein Blick in Rustys Augen und ER hatte mich schon gewählt. Allerdings besaß ich diese Einsicht damals noch nicht. Natürlich ist und war Rusty ein besonderer Hund und hat somit gleich das Kommando übernommen. Sehr subtil, ich brauchte ein wenig, bis ich das durchschaute. Besonders das Gassigehen gestaltete sich sehr anstrengend, weil er permanent an der Leine zog. Schließlich landeten wir bei einem Spezialtrainer. Er hat uns erst einmal über das Wesen unseres Hundes aufgeklärt – sturer Hund und Triebhund. Anschließend nahm er die Leine (mit Hund natürlich) und zeigte uns eine Übung. Und dann fühlte ich mich erst einmal sprachlos. Glauben Sie mir, das passiert mir selten. Unser Hund ging zum ersten Mal in seinem Leben »Fuß« mit durchhängender Leine. Als ich aufgefordert wurde, diese Übung nachzumachen, spielte sich folgendes ab: Hund sitzt »bei Fuß« (neben meinem linken Bein), ich setze mit diesem zum ersten Schritt an, und noch bevor mein Fuß die Erde wieder berühren konnte, war Rusty eine Leinenlänge voran und schon wieder auf Zug. Stopp! Das kam vom Trai-

ner. »Brigitte, Du hast schon verloren und brauchst gar nicht mehr weitermachen.«

Warum hat es bei mir nicht funktioniert?

Ich hatte in meinem »Kopf« keinen klaren Entschluss gefasst, dass Rusty »bei Fuß« geht. Dieselbe Übung noch einmal mit klarem Entschluss und siehe da, Rusty geht auch bei mir Fuß. Wie hört sich das an: »Na gut, ich werde es probieren.« Erfolgsversprechend? Ganz sicher nicht! Sie brauchen nicht einen einzigen Anruf zu tätigen, Sie können es gleich bleiben lassen. Wie wäre es, wenn Sie einen Entschluss treffen würden? Zum Beispiel, ich bringe einen Besucher im Monat mit. Wenn das nur 19 weitere Mitglieder machen würden, wären das rund fünf Besucher pro Meeting. Stellen Sie sich vor, mit wieviel mehr Esprit ein Meeting ablaufen würde.

Denn Besucher

- sind nun einmal das Salz in der Suppe
- sind neue Kontakte
- sind in der Statistik meistens unter den »besten drei Mitgliedern« die Umsatz bringen

en mit Elefanten zu tun?

Foto: © Vadim Rybakov - Fotolia.com

- bringen uns dazu, unsere 60-Sekunden-Präsentationen wieder interessanter zu gestalten
- sind für das Wachstum des Chapters notwendig.

Einwandsgedankenblase (Der Elefant)

Und jetzt sehe ich schon Ihre nächste Einwandsgedankenblase: »Na, die hat leicht reden, die tut sich vielleicht leicht, aber ich habe ja schon alles probiert und es hat nicht funktioniert.« Und jetzt kommen endlich auch meine Elefanten ins Spiel. Haben Sie sich nicht auch schon einmal darüber gewundert, wieso ein so riesengroßes Tier sich von einer lächerlich kleinen Kette am Bein an einem lächerlich kleinen Holzpfehl, der in die Erde gepflückt wurde, an ein und demselben Platz festhalten lässt? Einmal kräftig das Bein heben und der Elefant wäre frei. Warum macht er das nicht? Ganz einfach, erlernte Verhaltensmuster halten ihn in seinen Grenzen fest. Als kleines Elefantenkalb kam er von der Mutter weg. Er wurde mit einer schweren Kette an einem riesigen Holzpfehl festgemacht. Das Kalb möchte zur Mutter zurück und rennt einfach los. Aber es kann nicht

fort. Das Zurückhalten durch die Kette verursacht zudem auch einen großen, nicht verstandenen Schmerz. Jeder weitere Versuch wird mit Schmerz bezahlt. Und so lernt das Elefantenkalb »einen vorsichtigen Schritt vor, einen vorsichtigen Schritt zurück, einen vorsichtigen Schritt vor ...« Es prägte sich das Verhaltensmuster – bis hierher und nicht weiter – ein. Und so lernte das Kalb innerhalb dieser Grenzen zu leben und sie nicht zu überschreiten.

Was hat das mit Besuchern zu tun?

Und genauso funktioniert das bei Menschen. Wir setzen uns, durch Erfahrungen die wir gemacht haben, unsere Grenzen in unseren Köpfen. Und wenn es darum geht, Besucher einzuladen, könnten diese so aussehen:

- Das ist zu zeitig in der Früh, da kommt keiner.
- Ich habe keine Kontakte.
- Ich habe meine Kontakte schon ausgeschöpft.
- Ich plage mich beim Telefonieren, wenn es um BNI geht.
- Was ist, wenn sich mein Besucher für BNI entscheidet, dann bin ich ja in der Verantwortung, dass er Empfehlungen bekommt.



Von welchen Verhaltensmustern lassen Sie sich davon abhalten, erfolgreich Besucher einzuladen? Und zu guter Letzt bemühe ich auch noch Albert Einstein, der da sagte:

»Immer das Gleiche tun und andere Ergebnisse erwarten ...

ist die Definition von Wahnsinn.«

Was möchte ich Ihnen damit sagen? Nein, nicht das was sie jetzt vielleicht denken. Ich möchte Ihnen sagen, dass Besucher einladen ganz einfach ist und Spaß macht. Wenn Sie diese Erfahrung noch nicht gemacht haben, dann ändern Sie doch einfach Ihre Taktik. Und wie soll das so einfach sein? Ja, das ist eine andere Geschichte. Freuen Sie sich auf das nächste SuccessNet.

Brigitte Wasgott

CD von WIESEL

PD von QUELLE und TITAN

T: +43(0)699-14046000

brigitte.wasgott@arw.at



**Die Kunst,
passende Momente festzuhalten!**

Wir leben für den Augenblick

Es ist alles Timing und wenn das Timing nicht passt, dann ist es der Job es passend zu machen, egal ob beim Fotografieren oder Netzwerken! Tiefes Schwarz, sattes Rot, knalliges Grün – jedes Motiv ist ein Spiel aus Farben und Kontrasten, Licht und Schatten, Menschen und Objekten, Szenarien und Spontaneität. Mit voller Begeisterung hält Peter Berger genau diesen einen Moment fest, der jedes Detail zu einem perfekten Ganzen verschmelzen lässt. Das Spektrum reicht von Hochzeitsaufnahmen, über Personen- und Künstlerportraits bis hin zu professionellen Werbeshootings.

Gute Empfehlungen sind dauerhafter Umsatz

Ein Netzwerk wie BNI hat Peter Berger schön lange gesucht. Vertrauensvoll langfristig zusammenarbeiten, will er nicht nur mit seinem Chapter, sondern auch mit seinen Kunden. Nach den ersten 6 Monaten ist er schon recht zufrieden mit den ersten Ergebnissen. Sein Ziel für die nächsten Monate sind fundierte Kontakte zu Wed-



ding-Planern, anspruchsvollen Werbeagenturen und zu Fotoredakteuren von Magazinen. Bis zum Jahresende will er seine Traumempfehlung bekommen: den persönlichen Kontakt zu Chefredakteurin Silvia Meister des österreichischen Magazins FIRST - ist Luxus zum Leben. Chapter sind bunt, spannend und immer eine Story im Bereich Wirtschaft wert, wenn sie nur im richtigen Farbspektrum belichtet werden. Mit Michael Mayer, einem der Geschäftsführer von BNI Deutschland-Österreich ließe sich sogar eine knallige Lifestyle-Geschichte realisieren. Peter Berger transportiert in seinen Bildern mehr als nur Fakten. Richtig inszeniert transportieren Bilder tiefere Botschaften. Zeigen Sie die Qualität und die Tiefe Ihres Netzwerkes und machen Sie uns den Kontakt!

Peter Berger
Chapter **WAGNER, Wien**
T: +43-(0)699-19409340
info@peterberger.at





Kunden mit klassischem Klavierabend begeistert

Begeisterung im fast vollständig besetzten Konzertsaal der Musikschule Frankenthal. Das Chapter LESSING hatte zu einem besonderen Event als Variation von »BNI 19« geladen. Rund fünfzig externe Gäste lauschten den Werken von Beethoven, Prokofjev, Schumann und Liszt. Susanne Lang konnte gewonnen werden, um den Abend am Klavier zu bestreiten. Die junge Künstlerin beeindruckte ihr Publikum zunächst mit ihrem kraftvollen Spiel zu Beethovens fünfter Sinfonie in der Listz'schen Klavierfassung. Sodann verzauberte sie in sanften Tönen und starkem Ausdruck mit den musikalischen Liebeserklärungen Schumanns an »seine« Clara oder Prokofjews Romeo und Julia. Die Gäste waren sich mit den Chaptermitgliedern einig, dass man von Susanne Lang in Zukunft noch hören wird. So schön kann gemeinsames Marketing sein.

In der Pause bei einem Glas Sekt und im Anschluss beim Büfett konnten die Mitglieder des Chapters LESSING neue Kontakte knüpfen. Die Gäste blieben lange, denn sie nahmen das Angebot, sich im Anschluss an das Konzert

zu stärken und die Gelegenheit, nette Menschen kennenzulernen und interessante Gespräche zu führen, gerne wahr. Potentielle Besucher der wöchentlichen Treffen und Multiplikatoren konnten die Chapterarbeit kennenlernen und durch den Kunstgenuss erleben, wie Einigkeit stark macht: ein klassischer Konzertabend, nicht von Großunternehmen organisiert, sondern von den Chaptermitgliedern für ihre guten Kunden und Kontakte!

Mittels eines frisch von der Chapter-Druckerei gelieferten »Branchenscheckhefts« mit Hochglanz-Schecks aller Mitglieder, das das Chapter seit her als gemeinsames hochwertiges Werbemittel nutzt, konnten die Besucher die hohen Ansprüche des Chapters in die Hand nehmen. Natürlich dürfen sie die Schecks gerne auch weitergeben oder selbst darauf im Bedarfsfall zurückgreifen.

Rechtsanwalt Dr. Tobias Busch
Chapter LESSING, Frankenthal:
+49-(0)6233-4527
kanzlei@dr-damm-dr-busch.de



Foto: www.peterberger.at

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.

Die fünfte Jahreszeit
bei BALTHASAR in Köln

BNI op Kölsch

Die fünfte Jahreszeit hat Köln fest im Griff. Und so war es nur natürlich, dass das dienstägliche Treffen des Chapters BALTHASAR in der Karnevalswoche auch ganz im Zeichen des Karnevals stand. Getreu dem Kölner Sessiomotto: »Jedem Jeck sin Pappnas« fand das Networking-Frühstück in leicht abgewandelter Form statt.

Pappnasen wurden vom Führungsteam für alle gestellt und rund ein Drittel der Mitglieder folgte der Aufforderung der Chapter-Direktorin Susanne Siekmeier in farbenfroher Montur zu erscheinen.

Statt 60-Sekunden-Präsentation hatte jedes Mitglied die Chance, bei einer länger angesetzten Empfehlungsrunde, einmal ganz ausführlich über Empfehlungen, 4-Augen-Gespräche und Umsatz zu sprechen. Besonders fiel dabei der Beitrag von Heribert Günther vom Elektrohaus Bernhard Günther auf. Er erklärte die Bedeutung von BNI etwas anders und stellte fest: BNI bedeutet nicht Business Network International sondern »bringe, nemme, insistere«, also »bringen, nehmen, insistieren«. Das trifft es viel genauer meine er. Und dann stellte er, sehr zum Vergnügen der Anwesenden, das gesamte Chapter auf Kölsch vor. Einen Auszug davon haben wir abgedruckt.

Im zweiten Teil der Frühstücksrunde kam das Chapter dann in den Genuss einer halbstündigen Karnevals-sitzung mit kölschen Liedern und Texten. Eingeebt und vorgetragen von Heribert Günther, Elektrohaus Bernhard Günther, Franz Limburger, Mailboxes etc. und Ernst Dahm, ED Schmierstoffe, der als Ehemaliger das kölsche BALTHASAR-Duo tat- und sangeskräftig unterstützte.

Mit dreimol Kölle Alaaf und donnerndem Applaus endete dann die Frühstücksrunde.

Caroline Zöllner
Chapter BALTHASAR, Köln
T: +49-(0)221-9339933

Heribert Günther, Ernst Dahm
und Franz Limburger (v.l.n.r.)
beim Vortrag



Kölsch

Wann sie ens eine' kenne,
su fängk dat Spröchge aan,
»dä unbedingk ens han möht,
wat mer he luuter han«,
dann dot uns dat schnell melde,
mer telefonere flöck.
Neukunde sin begeistert
de Arbeid hät geglökk'.

Ov Financial, Versicherung, Makler
De Stüür is op däm Plan,
Photos Blömche Internet,
och Druck un Grafik künnt Ehr han.
IT för Gross ov Kleine,
Event geplant akurat.
Wä vürher kaum bewäch sich,
kann bald schon dä Spagat

Hochdeutsch

»Wenn Sie jemand kennen ...,
so fängt das Sprüchchen an,
... der unbedingt das haben möchte,
was wir hier immer haben ...«,
dann meldet uns das schnell,
wir telefonieren sofort,
Neukunden sind begeistert,
die Arbeit wurde hervorragend ausgeführt.

Ob Finanzen, Versicherung, Makler,
die Steuer ist auf dem Plan,
Photos, Blumen, Internet,
auch Druck und Grafik könnt ihr haben.
IT für Gross und Klein,
Event punktgenau geplant.
Wer sich früher kaum bewegte,
kann bald schon den Spagat.

Caroline Zöllner (mit Pappnase)
und die Visitenkartenbox (ohne Pappnase)





Dr. Ivan Misner live dabei auf der Internationalen Netzwerkwoche beim BNI 19 des Chapters RHODONIT.

Foto: www.independent-light.com

BNI-Bücher

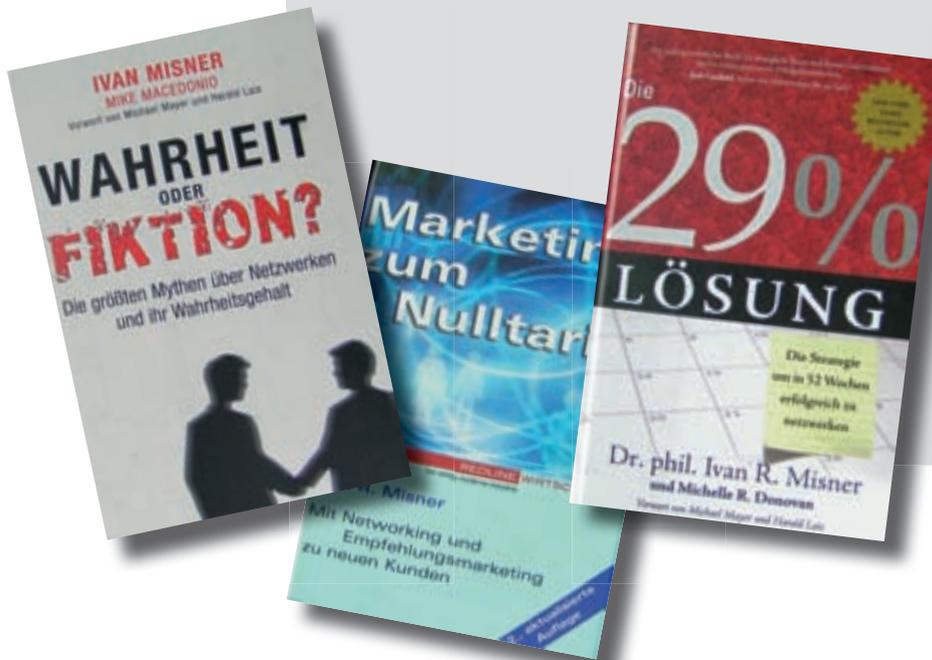
Handwerkszeug vom Profi

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.



Stetigkeit als Erfolgsfaktor

Netzwerken verbindet!

Zusammenkommen ist ein Anfang, zusammenbleiben ist ein Fortschritt, gemeinsam arbeiten bringt Erfolg. Diese Erkenntnis brachte dem Chapter KARL SCHMIDT ROTTLUFF gleich zwei Verlängerungen. Zahnarzt Dr. Olaf Meyer und Cornelia Heyne, Geschäftsführerin der Physiotherapie Heyne, verlängerten ihre BNI-Mitgliedschaft um ein weiteres Jahr.

Nicht nur Symptome behandeln!

Sondern den ganzen Menschen. Binnen eines Jahres entwickelte sich eine Zusammenarbeit, die für beide von großem Nutzen ist. Obwohl die Berufsfelder Zahnarzt und Physiotherapie auf den ersten Blick nichts miteinander gemeinsam haben, verfolgen Dr. Meyer und Cornelia Heyne ein Ziel: Die ganzheitliche Behandlung ihrer Patienten. Innerhalb der letzten Monate erkannten beide, dass allein die Regelmäßigkeit der BNI-Treffen ein Garant für unternehmerischen Erfolg sein kann. Ohne BNI wäre die mittlerweile dauerhafte Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis Meyer und Physiotherapie Heyne definitiv nicht zustande gekommen. Gerade im Gesundheitsbereich ist ein Vertrauensverhältnis zwischen kooperierenden Partnern unverzichtbar. BNI bietet die Möglichkeit, dass dieses Vertrauensverhältnis entsteht – durch seriöse Mitglieder.

Markus Teichmann
Chapter KARL SCHMIDT ROTTLUFF
T.: +49-(0)371-4742000
info@physiotherapie-heyne.de



Kann ich Ihnen sonst noch irgendwie weiterhelfen?

Dieser Satz öffnet Türen und manchmal sogar Herzen. Das weiß Bernd Mergenthaler aus dem Chapter POLLUX in Waiblingen aus Erfahrung. Der Gewerbe-Immobilienmakler hat es sich zur Gewohnheit gemacht, seinen Geschäftspartnern am Ende eines Gesprächs diese Frage zu stellen.

»Ich wundere mich immer wieder, wie dankbar die Leute sind, dass sich jemand wirklich dafür interessiert, was sie gerade beschäftigt. Mithilfe meiner BNI-Kontakte finden wir in 9 von 10 Fällen eine Lösung und haben somit gleich drei Personen geholfen. Meinem Geschäftspartner, dessen Problem gelöst ist, dem BNI-Kollegen, den ich empfehlen konnte, und ich selbst profitiere von der enger gewordenen Beziehung zu meinem Kunden.« Viele dieser Geschäftspartner möchten dann das tolle Netzwerk selbst kennenlernen, von dem Bernd Mergenthaler so überzeugt ist. Er hat seinem Chapter im letzten Jahr 37 Besucher gebracht und ist so mit Abstand der erfolgreichste »Besuchereinlader« aus allen 23 Chapters der Region Stuttgart.

Herr Mergenthaler, 37 Gäste in zwölf Monaten, wie geht das?

Initialzündung war für mich das BNI-Besucher-Training. Dort habe ich wertvolle Impulse erhalten. Deswegen rate ich jedem BNI-Mitglied, dieses Training mindestens einmal zu besuchen. Ganz wichtig ist die Einstellung, mit der ich an die Sache herangehe. Ich mache keine Mitglieder-Werbung für BNI, sondern trage einfach meine eigene Begeisterung offen nach außen. Das überzeugt am meisten. Außerdem glaube ich, dass es keine »falschen Gäste« gibt. Jeder Gast ist eine Bereicherung für ein BNI-Frühstück, ganz egal, ob er Mitglied werden kann/möchte. Da sind wir schon mitten im Thema: Wen laden Sie ein? Nach welchen Kriterien wählen Sie die Gäste aus, die Sie einladen? Vereinfacht kann man sagen: Ich lade jeden ein, der meiner Meinung nach wis-

sen sollte, dass es unser Chapter gibt. Ganz egal, ob er selbst Mitglied werden kann oder nicht. Also nicht nur Unternehmer, sondern z.B. die Landtagskandidaten vor der letzten Wahl, Entscheider in örtlichen Gremien und Vereinen. Andere Multiplikatoren – sogar Privatpersonen mit vielen Kontakten – können dem Chapter nutzen. Mein Ziel ist es, die »Marke BNI« in der Region bekannter zu machen. Und das geht eben am besten, wenn die Gäste selbst erleben, wie unsere Treffen ablaufen.«

Wie sprechen Sie die potenziellen Gäste an? Was erzählen Sie über BNI?

Meist frage ich ganz offen, ob Sie das Unternehmernetzwerk BNI schon kennen. Wenn nein, dann sage ich, dass ich dort Mitglied bin und so durch Empfehlungen dadurch wertvollen Umsatz bekomme. Damit ist das erste Interesse geweckt. Bei Nachfragen erkläre ich nicht die BNI-Regeln, sondern lade den Betreffenden ein, sich selbst ein Bild zu machen und mich einfach zu einem Treffen zu begleiten. Wenn derjenige BNI kennt oder sogar schon mal bei einem Treffen war, dann merke ich ja, ob er der Sache eher positiv gegenübersteht oder eben nicht.

Was sind für die Sie »No-Gos« beim Besucher einladen?

Auf keinen Fall penetrant oder aufdringlich für BNI »werben«. Wenn jemand kein Interesse hat, respektiere ich das. Ich habe ihm ja lediglich eine Möglichkeit geboten, sich zu präsentieren. Ob derjenige das annimmt oder nicht, ist seine Sache. Wenn der andere das Gefühl hat, dass Sie ihn überre-



Ob Brautschau oder Besucheransprache: Es kommt auf die richtige Mischung von Engagement und Zurückhaltung an.

Fotos:
www.peterberger.at

den wollen, ist die Chance meist vertan, ihn in Sachen BNI positiv zu stimmen.

Haben Sie einen Tipp für andere Mitglieder, die gerne mehr Gäste einladen möchten?

Nutzen Sie Anlässe in der Region, wie ich z.B. Wahlen nutze oder Beteiligte an lokalen Themen einlade. Regen Sie spezielle Besuchertage im Chapter an bzw. beteiligen sich aktiv daran. Und ganz wichtig: Bewerten Sie die Gäste nicht im Voraus, sondern geben Sie jedem die Chance, sich beim Treffen zu präsentieren. Oft ergeben sich völlig überraschende Synergien.

Bernd Mergenthaler
Chapter POLLUX, Waiblingen
T: +49(0)7151-9668-0
info@mergenthaler-online.de





Foto:
www.independent-light.com
und Jörg Genius



Chapter RHODONIT begrüßt zur INW über 130 Besucher

Im Rahmen der Internationalen Netzwerk Woche 2012 lud das Chapter RHODONIT aus Dachau die gesamte Region Oberbayern zu einem anregenden Netzwerkbund ein. Rund 130 Unternehmer folgten der Einladung und nutzten die Zeit für intensive Kontakte.



Netzwerk-Veranstaltung im Stuttgarter Haus der Wirtschaft

5 Fragen für Ihr Netzwerkpotential

Dem Erfolgsgeheimnis von Unternehmensnetzwerken auf die Spur begab sich im Februar eine Veranstaltung im Haus der Wirtschaft in Stuttgart. Unter der Schirmherrschaft der Wirtschaftsförderung der Region Stuttgart wurde die Veranstaltung von verschiedenen Stuttgarter Unternehmensnetzwerken im Rahmen der Internationalen Netzwerkwoche 2012 organisiert. In seiner Keynote stellte Siegfried Haier, Inhaber einer Marketing-Agentur, die aus seiner Sicht entscheidenden fünf Fragen, die sich jeder stellen sollte, der erfolgreich Networking betreiben will.

Knapp 200 Teilnehmer besuchten die Netzwerk-Veranstaltung im Haus der Wirtschaft in Stuttgart und nutzten die Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen.

Foto: André Brückner



Allein die Vielzahl der Anmeldungen zeigte, dass großer Bedarf an einer solchen Veranstaltung besteht. Knapp 200 Teilnehmer konnten nach einer Keynote von Sprecher Siegfried Haier und einer anschließenden Podiumsdiskussion die gewonnenen Eindrücke gleich in die Tat umsetzen und neue Kontakte knüpfen und bestehende vertiefen. Veranstaltet wurde der Event von den folgenden Netzwerken: Bund der Selbstständigen Kreisverband Esslingen (BDS), Business Network International Stuttgart (BNI), Bundesverband Mittelständischer Wirtschaft Wirtschaftsregion Stuttgart (BVWM), Freelancer International e. V. Regionalgruppe Stuttgart, GABAL e. V. Regionalgruppe Stuttgart/Mittlerer Neckar, Joint Aid Management Deutschland (JAM) - Charity-Partner, Marketingclub Region Stuttgart e. V. und der XING Ambassador Group StuttgartBC.

Die fünf entscheidenden Fragen:

1. Bin ich ein Netzwerk-Typ?
2. Wer bin ich?
3. Wozu netzwerke ich?
4. Wer kennt mich/soll mich kennen?
5. Welche Netzwerk-Tools setze ich ein?

Vertreter der veranstaltenden Organisationen stellten ihre Netzwerke im Anschluss an die Keynote vor und diskutierten die Frage, wie Netzwerke für den unternehmerischen Erfolg genutzt werden können. Dabei kam zum Ausdruck, dass zwar jedes der Netzwerke unterschiedlich ausgerichtet ist und seine eigene Zielgruppe hat. Dennoch ergänzen sich die Organisationen in einzelnen Punkten, so dass es durchaus Mehrwert bieten kann, in verschiedenen Netzwerken tätig zu sein. Übereinstimmung herrschte darin, dass das Internet hervorragende Möglichkeiten zur Kontaktabahnung bietet, den persönlichen Kontakt aber nicht ersetzen kann.



» Ich bin dabei! «



»Seit Beginn meiner BNI-Mitgliedschaft erlebe ich meine unternehmerisch erfolgreichste Zeit. Privat habe ich in dieser Zeit die schlimmsten

Schicksalsschläge erlebt. Es ist unglaublich, was ich an Unterstützung aus meiner Unternehmergruppe erfahren habe. Im Moment ist es einfach wichtig für mich, dabei zu sein. Durch das Chapter wird mein Leben in vielen Bereichen einfach lebenswerter und in den letzten zwei Jahren war auch der Ertrag unglaublich. Wer heute zu mir kommt, hat schon Gutes von mir gehört, früher musste ich da gelegentlich noch Überzeugungsarbeit leisten. Ich bin dabei, weil es mich wirtschaftlich und persönlich absolut überzeugt.«

Manfred Pickl
Pickl Hausbau GmbH
Mitglied seit 2007 (5 Jahre)
Chapter RHODONIT, Dachau
T: +49-(0)8139-7006
ph@pickl-hausbau.de



»Wir arbeiten für Unternehmen, wie die Messe München, Goldbeck Industriebau, Bayerngas und TÜV Süd in unseren Geschäftszweigen Automatisierung, Gebäudetechnik und Veranstaltungstechnik. Dass unsere BNI-Mitgliedschaft jemals 10 neue Projekte pro Jahr bringt – was unter rein betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten bei über 50 Mitarbeitern notwendig wäre – bezweifle ich. Muss sie auch gar nicht. Wir verfolgen andere Ziele durch die Teilnahme am BNI-Marketing-Programm: Der Austausch zwischen Unternehmern, Führungs-Know-how und praktische Anreize für den unternehmerischen Alltag sind uns gerade wichtig. Nach zweieinhalb Jahren BNI haben wir ein Ziel erreicht, welches wir in unserer 45 jährigen Firmengeschichte noch nicht erreicht hatten – ein deutlich positives Ergebnis bei Verdopplung des Umsatzes im branchentypisch schlechtesten Quartal des Jahres! Wir sind dabei, weil Netzwerken und Unternehmerfortbildung uns weiterbringt.

Wolfgang Nelhiebel
NEG · Nelhiebel Elektrotechnik GmbH
Mitglied seit 2009 (3 Jahre)
Chapter HÄMATIT, München
T: +49-(0)89-8640010-22
info@nelhiebel.de

Foto: www.peterberger.at

Impressum

SuccessNet ist die D-A-CH-Ausgabe der Mitgliederzeitung von Business Network International.

Printed in Germany

© 2012
Admin Service GmbH & Co. KG
Steiermärker Straße 3–5
D-70469 Stuttgart
Geschäftsführer: Harald Lais

Herausgeber

Michael Mayer (V.i.S.d.P.)
Harald Lais
Peter Hermetschweiler
Danja Hermetschweiler
National Directors
Österreich, Deutschland
und Schweiz

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

Peter Berger
www.peterberger.at

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

Vertrieb

Herbert Utz Verlag GmbH
T: +49-(0)89-27779100

Redaktionsschluss
der nächsten Ausgabe:
14. August 2012