

# „Aus Kontakten werden Kontrakte“

BNI-Gründungsversammlung: Aufgeweckte Unternehmer netzwerken morgens um Sieben zum Frühstück bei „Paulsen“

VON CHRISTIANE MEYERDIERKS

ZEVEN. Was beinhaltet das BNI-Erfolgsrezept? Kurz gesagt: Das hoch-effiziente Marketinginstrument heißt Mundpropaganda – und zwar mit System. Frühes Aufstehen inklusive. Ohne Ausnahme. Das gilt auch für die Gründungsversammlung und für Gäste.

Am Mittwochmorgen, pünktlich um sieben Uhr, traf im „Hotel Paulsen“ in Zeven geballte Fachkompetenz aufeinander: 100 Teilnehmer der Region wohnten der Gründung des „Chapter Aue“ im „Business Network International“ (BNI, zu Deutsch: internationales Geschäftsnetzwerk) bei.

„Bitte schalten Sie Ihre Mobiltelefone stumm.“ Wilfried Kohrs, BNI-Deutschland Direktor für die Region Bremen, weiß, wovon er redet. Rund 100 aktive Teilnehmer – BNI-Gründungsmitglieder und ihre Gäste – versammelten sich diese Woche bei Sonnenaufgang an gedeckten Frühstückstischen im Atrium, doch ging es weit weniger ums Essen, denn um Kontakte und Kurzvorträge. „Wenn wir uns morgens treffen, dann generieren wir Geschäfte. Wir setzen bewusst auf ein Empfehlungsmarketing vor Ort“, so Kohrs, der sich freute, unter den Gästen auch die Bürgermeisterin der Gemeinden Heeslingen, Elsdorf und Tarmstedt sowie weiter angereiste Besucher aus anderen BNI-Chaptern begrüßen zu können.

## Regionale Chapter

In solchen regionalen Chaptern sind jeweils bis zu 40 Firmen als Mitglieder organisiert – wobei jede Branche nur einmal vertreten sein darf. Weltweit netzwerken so aktuell 135.000 BNI-Mitglieder in 45 Ländern, und ab sofort gehört

die Region rund um Zeven dazu. Dank der Initiative von Markus Krause, Stefan Brinkmann und Bernd Michaelis aus Heeslingen.

Die Drei lernen die Idee und Netzwerk in Bremen kennen und sieben Frühstückstreffen nebst einzelnen Gesprächen mit Geschäftsfreunden später ist nicht nur die offizielle Gründung des neuen „Chapter Aue“ perfekt, die Firmen generieren in ihrem Kreis in der kurzen Zeit schon 106.000 Euro Umsatz durch 74 Empfehlungen, wie Kohrs informierte.

## Geld bleibt in der Region

„Das ist Geld, das in der Region bleibt. Empfehlungszeitel und auch die Visitenkarten der jeweils anderen BNI-Mitglieder sind unser Instrument, um Geschäfte anzubauen und auszubauen“, erläuterte er. In der BNI-Region Bremen seien es im vergangenen Jahr 13,8 Millionen Euro Umsatz bei 800 Empfehlungen gewesen, weltweit sogar 2,3 Milliarden in BNI-Umsatzboxen kumuliert zu errechnen, „und wenn das hier durch Ihren Engagement so bleibt, bin ich sicher, wir werden dieses Jahr im Chapter Aue die Zwei-



Rund 100 Frühaufsteher, alles hochkarätiger Vertreter zahlreicher Branchen der Region, wohnten der Gründungsversammlung des BNI „Chapter Aue“ im Atrium des Hotels „Paulsen“ bei.

Millionen-Grenze knacken.“ Dabei setze das seit 26 Jahren erfolgreiche und mittlerweile auch international marktführende BNI-Konzept auf qualitativ hochwertige, verlässliche und nachhaltige unternehmerische Aktivität und systematische Dynamik: Das jeweilige Führungsteam wechselt regelmäßig, um Verknüpfungen und Bequemlichkeiten zu vermeiden.

Zudem gelte es der Erkenntnis, dass laut Erfahrung und Umfrage 98 Prozent aller Firmenchefs Mund-zu-Mund-Propaganda als probates Mittel sehr schätzen, jedoch nur zu drei Prozent eine bewusste Strategie hierfür fahren, bewusst entgegen zu wirken. „Im Gegensatz zur Kalt-Akquise, bei

der die statistische Erfolgsquote bei 0,7 Prozent liegt, kommen von zehn persönlich ausgesprochenen Empfehlungen sieben zum Auftrag. Aus Kontakten werden Kontrakte“, berichtet Kohrs und betont auch die weltweite BNI-Verzweigung per Datenbanksystem und somit „international verlässliche Kontakte, für alle Branchen“.

Besonders wichtig ist ihm: „Wer wiederholt gegen unsere hohen Qualitätskriterien – durch schlechte Leistungen oder Undiszipliniertheit – verstößt, wird aus dem Chapter ausgeschlossen.“ Dass die BNI-Teilnahme auch einiges in Sachen eigener Firmen- und Selbstpräsentation lehrt, zeigten die „Chapter Aue“-Grün-

dungsmitglieder bei einer anschließenden Vorstellungsrunde. Kurz, knapp und präzise: Name, Leistungsspektrum und Philosophie, Name, 60 Sekunden Zeit, überziehen ausgeschlossen – dank gelber Karte nach 50 Sekunden („noch zehn Sekunden“), roter Karte nach 60 Sekunden („bitte setzen“) und blauer Karte („Applaus“).

Fazit: Ein pulsierendes Netzwerk, jeden Mittwochmorgen ist pünktlich um sieben Uhr Frühstück im „Hotel Paulsen“ und Gäste sind nach Anmeldung bei Chapter-Direktor Markus Krause (☎ 04281/7173720) stets willkommen. Hintergründe zu BNI und Mitgliedwerbungen gibt es im Internet: [www.bni-bremen.com](http://www.bni-bremen.com)

Fotografie/