

# Geschäfte der Frühaufsteher

BNI Stade offiziell gegründet – Ein Netzwerk für Geschäftsempfehlungen – 7-Uhr-Frühstück ist Pflicht

Stade (k). Beziehungen schaden nur dem, der keine hat. Und wer Mitglied der BNI-Gruppe Stade ist, der hat Beziehungen, Geschäfts-Beziehungen. Das Chapter Schwinge – so heißt es in der BNI-Sprache offiziell – ist jetzt im Stader Hotel Ramada bei einem Frühstück offiziell gegründet worden. 24 Mitglieder und etwa 70 interessierte Gäste waren schon ab 7 Uhr früh mit von der Partie. Erster Chapter-Direktor des Stader Clubs ist der Stader Rechtsanwalt Rainer Mertins.

BNI steht für Business Network International und ist eine kommerzielle internationale Organisation für Geschäftsempfehlungen. Auf lokaler Ebene versteht sich BNI als professionelle Vereinigung regionaler Geschäftsleute, die sich einmal pro Woche zum Frühstück treffen.

Einziger Sinn und Zweck dieser frühmorgendlichen Treffen ist es, neue Kunden zu gewinnen, zusätzlichen Umsatz für die Geschäfte der Mitglieder zu erzielen. Dabei ist jede Berufssparte in einem Chapter jeweils nur einmal vertreten. Wer Mitglied ist, hat ein Vetorecht bezüglich der Konkurrenz. Ist ein Tischler Mitglied, kann ein anderer Tischler es nicht werden.

Das Chapter Stade gehört zum BNI-Regionalbereich Bremen. Deren Direktor Wilfried Kohrs hat die Gründung in Stade vorangetrieben und war im Hotel Ramada mit dabei. Als Gastredner und Motivator hatten die Stader den Berliner BNI Executive Di-



Drei Frühaufsteher (von links): Stades Chapter-Direktor Rainer Mertins, Regionaldirektor Wilfried Kohrs und BNI-Mitglied Jörg Klintworth aus Helmstedt. Foto: Karsten

rector Dr. Thomas Jäger gewonnen.

Und der wurde seinem Auftrag mehr als gerecht. „Bei BNI lernt man viel. BNI ist eine der besten Trainingsorganisationen der Welt. Beim BNI lernt man zu reden, man lernt Geschäfte zu machen.“ Das so genannte Empfehlungsmarketing ist dabei eine zentrale Strategie. Dabei sei das eigene Gesicht im Spiegel wichtige Voraussetzung. BNI-Mitglieder müssten morgens um 7 Uhr ein Lächeln im Ge-

sicht haben. Die eigene Ausstrahlung ist es, was aus einem guten Netzwerk Früchte wachsen lässt. „Wer empfiehlt schon jemanden, den er nicht leiden kann?“, fragte Jäger und lieferte sogleich die Antwort: „Höchstens ein Psychiater, der neue Kunden sucht.“ BNI sei ein anstrengendes Netzwerk. „Wir erwarten, dass die Mitglieder pünktlich sind, dass sie zu dem stehen, was sie versprochen haben.“ Mit der Unterschrift unter dem Aufnahmeantrag ver-

pflichten sich die Mitglieder, einen entsprechenden Ehrenkodex einzuhalten. Und das Ganze hat auch seinen Preis: 150 Euro Aufnahmegebühr, 700 Euro Jahresgebühr; zwei Jahre kosten 1250 Euro.

Aber der Einsatz und die Anstrengungen können sich lohnen. Wo gibt es denn sonst so etwas schon: „Jede Woche kann ich meine Verkaufsorganisation instruieren“, erklärte Jäger. Die Verkäufer sind die Frühstücks-Partner, die für ihre Chapter-Kollegen

Werbung machen, Empfehlungen aussprechen. Jede Woche werden diese Empfehlungen ausgetauscht.

Beim Gründungs-Frühstück jetzt in Stade waren es 32. Seit dem Start der Stader BNI-Kerngruppe sind es bereits 143 Empfehlungen.

Einige Mitglieder hätten dadurch Umsätze von mehr als 4000 Euro erzielt, so Regionaldirektor Wilfried Kohrs. Die Philosophie, die dahintersteckt: „Wer gibt, gewinnt. Helfe ich Ihnen, so helfe ich mir.“

Das Netzwerk macht vieles möglich. Aber: „Was ich daraus mache, das ist entscheidend. Bei BNI treffen wir uns, um Geschäfte zu machen“, betonte Dr. Jäger.

BNI sei aber nicht für jeden geeignet, etwa nicht für diejenigen, der schon zu viele Kunden habe. Klar: So jemand muss erst einmal seine Aufträge abarbeiten.

Wer von einem BNI-Kollegen empfohlen wird – jedes Mitglied hat alle Visitenkarten der Chapter-Kollegen immer parat –, der darf den potenziellen Kunden nicht enttäuschen, den Auftrag nicht auf die lange Bank schieben.

Wilfried Kohrs sieht die Zukunft des Stader BNI-Chapters denn auch rosig: „In einem Jahr wird niemand in Stade mehr an den BNI-Untermehmem vorbei gehen können.“

Informationen: unter ☎ 041 41 / 98 11 29 oder ☎ 01 72 / 4 20 40 30, E-Mail [kohrs@bni-bremen.com](mailto:kohrs@bni-bremen.com) oder [www.bni-bremen.com](http://www.bni-bremen.com)