Gehen Sie nicht zu BNI – holen Sie BNI zu sich ins Unternehmen!

Die wortwörtliche Umsetzung dieser Devise bedeutet für Ruder Küchen, dass 2006 das beste Jahr in der Firmengeschichte wurde.

Als Mario Ruder, BNI-Mitglied in Berlin seit drei Jahren, seine wichtigste Kundenveranstaltung des Jahres plante, dachte er mit gemischten Gefühlen an die Vorjahre. Zwar würden alle 250 Gäste - Hausbaufirmen, Architekten, Immobilienfachleute, seine Multiplikatoren - wieder sehr angetan von der traditionellen Stadtrundfahrt durch Berlin auf dem Wasser sein. Kummer machte ihm, dass seine Mitarbeiter - exzellente Küchenplaner und Küchenfachleute - als Gastgeber eher scheu und verlegen mit den Gästen umgingen und am liebsten um einen Stehtisch versammelt sich die Kunden aus der Distanz ansahen.

Kurzerhand fragte er seinen BNI-Direktor, ob er bereit wäre, mit seinen Mitarbeitern ein BNI-Training durchzuführen, damit das für BNI typische Warm Welcome der Besucher auch bei Ruder Küchen Einzug hält.

In einem Vorgespräch wurden Details besprochen. Dabei wurde die Idee geboren, etwas zu nutzen, was wie ein Turbolader des Aufbaus persönlicher Beziehungen zwischen Gästen und Ruder-Mitarbeitern wirken sollte. Der Besuch bei Roland Logé von Impress Berlin nach der Vorbesprechung führte zur Eilbestellung eines Ruderschlüsselbandes, an dessen Ende eine Energiesparlampe hängt. Idealer Aufhänger zum diesjährigen Motto der Veranstaltung, Energiesparküchen.

Mit diesem Magnet für die Gäste und dem kurz vor dem Event stattfindenden BNI-Besuchertraining wurde diese Rundfahrt die beste überhaupt. Jeder Gast wollte gerne ein Band mit der Energiesparlampe und ging einfach von sich aus auf die Gastgeber zu. Die Ruder-Mitarbeiter setzen mit großem Spaß ihre neuen Erkenntnisse aus dem Training um und waren perfekte Gastgeber.

Horst Schmid, Verkaufsleiter bei Ruder - selbst Mitglied im Chapter „Jaguar BNI Berlin“ - sagt: Wir schreiben Küchenaufträge über Küchenaufträge. Die diesjährige Veranstaltung übertrifft alle Erwartungen. Vor allem hat die Veranstaltung zu neuen persönlichen Beziehungen zwischen unseren Mitarbeitern und den Kunden geführt und hat damit auch eine echte Nachhaltigkeit.

Ganz nebenbei hat Roland Logé von Impress Berlin einmal mehr seine Kreativität und Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt. Auch er freut sich über Folgeaufträge aus dieser Aktion.

Mario Ruder
+49 (0)30-55772615
rudermario@aol.com