

Geschäftskontakte „mit besten Empfehlungen“ zum Frühstück

BNI-Chapter „Felix Nussbaum“ in Osnabrück gegründet



den. Schließlich sei das Empfehlungsgeschäft auch immer Vertrauensgeschäft. Damit eine Leistung guten Gewissens empfohlen werden könne, müsse diese empfehlenswert sein.

Angebot der Kollegen kennenlernen

Um sich gegenseitig kompetent weiterempfehlen zu können, befassen sich deshalb die BNI-Mitglieder regelmäßig intensiv mit dem Angebot der Kollegen, lernen deren besonderen Kernkompetenzen und Alleinstellungsmerkmale genau kennen und bringen diese bei Bedarf gegenüber eigenen Kontakten ins Gespräch. Kostenfreie Workshops zum Empfehlungsmarketing, über die eigene Präsentation und andere Themen runden die systematische Unterstützung der Unternehmervereinigung

Wer sich am Mittwochmorgen um sieben Uhr zum Frühstück verabredet, der braucht einen guten Grund, um freiwillig so früh aufzustehen. Einige Geschäftsleute aus Osnabrück haben einen solchen Grund: Um branchenübergreifende Weiterempfehlung und gegenseitige Vermittlung von neuen geschäftlichen Kontakten erfolgreich umzusetzen, haben sich Firmen aus unterschiedlichsten Branchen in der 2. Osnabrücker Unternehmergruppe des BNI – Business Network International – zusammengeschlossen. Bereits seit 25 Jahren hilft die Unternehmervereinigung BNI ihren Mitgliedern dabei, Geschäftsempfehlungen an potentielle Auftraggeber professionell weiterzugeben. Die Teilnehmer überlassen es nämlich nicht dem Zufall, ob Kunden sie weiterempfehlen, sondern arbeiten aktiv an einer positiven „Mund-Propaganda“. Nachdem in Osnabrück bereits seit dem vergangenen Jahr 40 Unternehmer im BNI-Chapter »Remarque« auf dieser Basis erfolgreich zusammenarbeiten, wurde Ende Juli eine weitere BNI-Unternehmergruppe unter dem Namen »Felix Nussbaum« im Beisein von 115 Gästen aus der regionalen Wirtschaft offiziell gegründet.

„Wer gibt, gewinnt“

Das BNI-Chapter „Felix Nussbaum“ umfasst zurzeit 37 Unternehmer – vom Architekten über die Fotografin und den Dachdecker bis zum Zahntechniker – und trifft sich einmal wöchentlich beim Frühstück zum Austausch von Empfehlungen. An jedem Chapter nehmen maximal 40 Unternehmerinnen und Unternehmer aus unterschiedlichen Berufssparten teil, wobei jede Branche nur einmal vertreten sein kann. Besucher sind bei den Treffen stets willkommen – auch sie können von der Vielzahl neuer Kontakte profitieren. „Das Prinzip heißt: ‚Wer gibt, gewinnt‘. Wenn ich einem anderen ein Geschäft vermittele, ist auch der gerne bereit, mich an seine Kunden oder Lieferanten weiter zu empfehlen“, erklärt BNI-Partnerdirektor Rolf Neijman, der für die Betreuung der zwei Osnabrücker Unternehmergruppen verantwortlich ist. Empfehlungen würden ausschließlich auf provisionsfreier Basis gegeben, betont Rolf Neijman weiter. Ständige Qualitätskontrollen sorgten dafür, dass Empfehlungen immer professionell und zuverlässig für alle Beteiligten abgewickelt wür-



BNI ab. So lernen Firmen praktisch beim Frühstück, erfolgreiches Empfehlungsmarketing nicht mehr dem reinen Zufall zu überlassen, sondern professionell einzusetzen.

BNI-Partnerdirektor Rolf Neijman führt den Erfolg des BNI-Unternehmernetzwerkes darauf zurück, dass das Vorgehen „klar strukturiert und transparent“ sei und es bestimmte Regeln gebe, an die sich jeder halte.

Die Treffen der BNI-Unternehmergruppe »Felix Nussbaum« finden ab sofort regelmäßig mittwochs, 7.00 Uhr, im Café Restaurant am Rubbenbruchsee statt. Auch Gäste sind willkommen, Anmeldungen werden erbeten unter Telefon 0541/50799770. ■