



# BESUCHER- INFORMATION

FÜR IHREN NÄCHSTEN SCHRITT  
ZU MEHR UNTERNEHMENSERFOLG

---

Changing the Way the World Does Business™



## Das sagen bekannte Persönlichkeiten über BNI



„Es nutzt nichts, gut zu sein, wenn es keiner weiß. Der eigene Bekanntheitsgrad ist ein essenzieller Faktor für wirtschaftlichen Erfolg. BNI ist ein ideales Unternehmernetzwerk, mit seinem enormen Kontaktpotenzial stärkt dieses strukturierte System das Marketing, den Vertrieb und die Akquise, speziell für klein- und mittelständische Unternehmer. Das auf Vertrauen und Reputation aufgebaute Empfehlungsmarketing kann ein entscheidender Wettbewerbsvorteil in der eigenen Vermarktung sein und fördert zudem die lokale und regionale Wirtschaft.“

**Hermann Scherer** | Speaker und Business Experte



„Gute Kontakte und sinnvolle Business-Netzwerke sind heute Erfolgsfaktoren für Unternehmen. BNI bietet kleinen und mittleren Unternehmen genau die Plattform, um neue Kunden kennenzulernen und Geschäfte zu entwickeln. Jedes Netzwerk ist ein Geben und Nehmen. Ich habe BNI von einer großen Geberseite kennengelernt, das hat mich sehr beeindruckt.“

**Sabine Hübner** | Top-Rednerin und Service-Expertin Nr. 1



„Die professionelle Systematik des BNI im Netzwerken ist einzigartig. Eine Systematik, welche alle Beteiligten gewinnen lässt. Beeindruckend!“

**Boris Grundl** | Vortragsredner, Führungsexperte, Grundl Leadership Institut

## Das sagen erfolgreiche Unternehmer über BNI



„Am Anfang waren meine Kollegen im Taschenbergpalais Kempinski noch skeptisch – heute gehört BNI für mein Team genauso zum Arbeitsalltag, wie für mich. Nicht nur, dass wir mit BNI viele Veranstaltungen, auch von Mitgliedern aus anderen Regionen, zu uns ins Hotel geholt haben. Für BNI gibt es mittlerweile auch eine Sonderrate in unserem Haus und unsere Marketing- als auch Personalabteilung haben ihre festen Kooperationspartner in unserem Unternehmerteam gefunden.“

**Daniela Meißner, Hotelier** | Unternehmerteam AUGUST DER STARKE (Dresden)



„In einer zunehmend von Ellbogentechnik und Verdrängungswettbewerb bestimmten Wirtschaftswelt, in der oft marktschreierische Anbieter vor Qualität zum Zuge kommen, ist es unverzichtbarer Bestandteil jedes kleineren und mittleren Unternehmens, auch auf zielgerichtete Mundpropaganda zurückzugreifen.“

**Dr. Christoph Jeannée, Rechtsanwalt** | Unternehmerteam BEETHOVEN (Wien)



„2007 bin ich BNI beigetreten. Aus dem anfänglichen Umsatz von ca. 10'000 CHF sind mittlerweile Millionen geworden. BNI funktioniert, weil wir einander im Netzwerk vertrauen. Aufgrund dieses Vertrauens können wir zusammenarbeiten und einander weiterempfehlen.“

**Erich von Känel, Autohändler** | Unternehmerteam BLÜEMLISALP (Gwatt)

## BNI 20-Punkte-Agenda

Unsere wöchentlichen Meetings sind klar strukturiert mit einem exakten Zeitplan.

Mit dem klaren Ziel, mehr Umsatz durch neue Kontakte und Geschäftsempfehlungen zu erzielen, beginnen unsere Meetings um 7:00 Uhr und enden pünktlich um 8:30 Uhr und beinhalten folgende 20 Agendapunkte:

- |                                               |                                       |
|-----------------------------------------------|---------------------------------------|
| 1. Offenes Netzwerken                         | 11. Bericht des Mitgliederausschusses |
| 2. Begrüßung                                  | 12. Hauptpräsentation – Einteilung    |
| 3. Zweck, Philosophie und Überblick von BNI   | 13. Hauptpräsentation                 |
| 4. Trainingsslot                              | 14. Engagementrunde                   |
| 5. Bekanntgabe des BNI-Netzwerkers des Monats | 15. Realitätsprüfung                  |
| 6. Weitergabe von Visitenkarten               | 16. Bericht des Schatzmeisters        |
| 7. Begrüßung neuer/verlängerter Mitglieder    | 17. Ankündigungen, Erinnerungen       |
| 8. Kurzpräsentationen der Mitglieder          | 18. Ziehung des Tagespreises          |
| 9. Kurzpräsentationen der Besucher            | 19. Ende des Treffens                 |
| 10. Bericht des Mitgliederkoordinators        | 20. Einführung für neue Mitglieder    |



## Mehr Umsatz durch neue Kontakte und Geschäftsempfehlungen.

Nachfolgend die wichtigsten Gründe, warum das BNI-Marketingprogramm auch Ihren Unternehmenserfolg steigern kann

### Grund 1

#### Bewährtes Programm



BNI ist eine professionelle Netzwerkorganisation, die auf dem Prinzip gegenseitiger Unterstützung aufbaut. Die Mitglieder arbeiten als Team auf Basis eines bewährten Marketingprogramms zusammen und unterstützen sich gegenseitig. Sie verhelfen den Teamkollegen zu mehr Umsatz durch qualifizierte Geschäftsempfehlungen und den Aufbau neuer Kontakte.

### Grund 2

#### Exklusivität



In jedem BNI-Unternehmerteam wird jedes Fachgebiet nur einmal besetzt. Ab diesem Zeitpunkt sind die Mitbewerber ausgeschlossen. Damit ist gewährleistet, dass alle Empfehlungen in diesem Fachgebiet nur an diese eine Person gehen.

### Grund 3

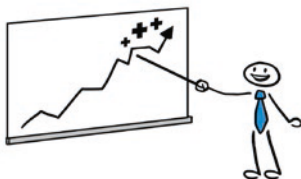
#### Vertriebsmannschaft



Empfehlungen zu geben, ist das Grundprinzip einer Teilnahme am BNI-Marketingprogramm. Jedes Mitglied eines BNI-Unternehmerteams wird Teil der Vertriebsmannschaft der anderen Kollegen des Teams.

### Grund 4

#### Qualitative Kontakte



Als BNI-Mitglied sind Sie Teil der weltweiten BNI-Community. BNI fördert den Aufbau persönlicher Beziehungen und das wachsende Vertrauen untereinander. Sobald das Vertrauen etabliert ist, stellen die Mitglieder einander ihre besten Kontakte vor.

### Grund 5

#### Zusammenhalt und Unterstützung



Mitglieder treffen sich wöchentlich, entwickeln starke Berufsbeziehungen, bieten Unterstützung und gegenseitige Betreuung an und sind bereit, ihre Berufserfahrung und Ressourcen zu teilen.

## Seien Sie Ihren Mitbewerbern einen Schritt voraus. Bewerben Sie sich noch heute!

So generiert BNI mehr als 1,18 Mrd. Euro Umsatz für seine Mitglieder allein im Wirtschaftsraum D-A-CH bzw. über 16,3 Mrd. Euro weltweit

### Schritt 1

#### Suchauftrag erteilen



BNI ist die weltweit größte Organisation für Geschäftsempfehlungen. Jede Woche treffen sich BNI-Mitglieder mit ihrem BNI-Unternehmerteam, um neue Kontakte zu generieren und Geschäftsempfehlungen auszutauschen. Bei diesen Treffen teilen die Mitglieder ihren Teamkollegen mit, welche Kontakte bzw. welche Empfehlungen sie suchen.

### Schritt 2

#### Empfehlungen finden



Wenn die Teamkollegen den gesuchten Kontakt haben oder für Ihr Angebot bei einem ihrer Kontakte ein Empfehlungspotenzial entdecken, dann fragt Ihr Teamkollege die Person, ob sie daran interessiert ist, mit Ihnen ins Gespräch zu kommen und ein Angebot von Ihnen zu erhalten.

### Schritt 3

#### Erfolgchancen erhöhen



Mitglieder, die eine Empfehlung geben, kümmern sich um die Kontaktdaten und zusätzliche Informationen über die speziellen Bedürfnisse des Interessenten, um die Chancen zu erhöhen, dass für Sie später aus der Empfehlung auch ein Geschäftsabschluss zustande kommt.

### Schritt 4

#### Der persönliche Termin



Dank der guten Vorarbeit der Teamkollegen können Sie viel leichter Kontakt zum Interessenten aufnehmen. Sie können einfacher ein Treffen mit dem Interessenten arrangieren und kommen leichter ins Gespräch. Der Interessent ist offen für Sie, da Sie ihm empfohlen wurden, und Sie wissen bereits, dass der Interessent bereit ist, sich Ihre Produkte anzusehen oder Ihre Dienstleistung in Betracht zu ziehen.

### Schritt 5

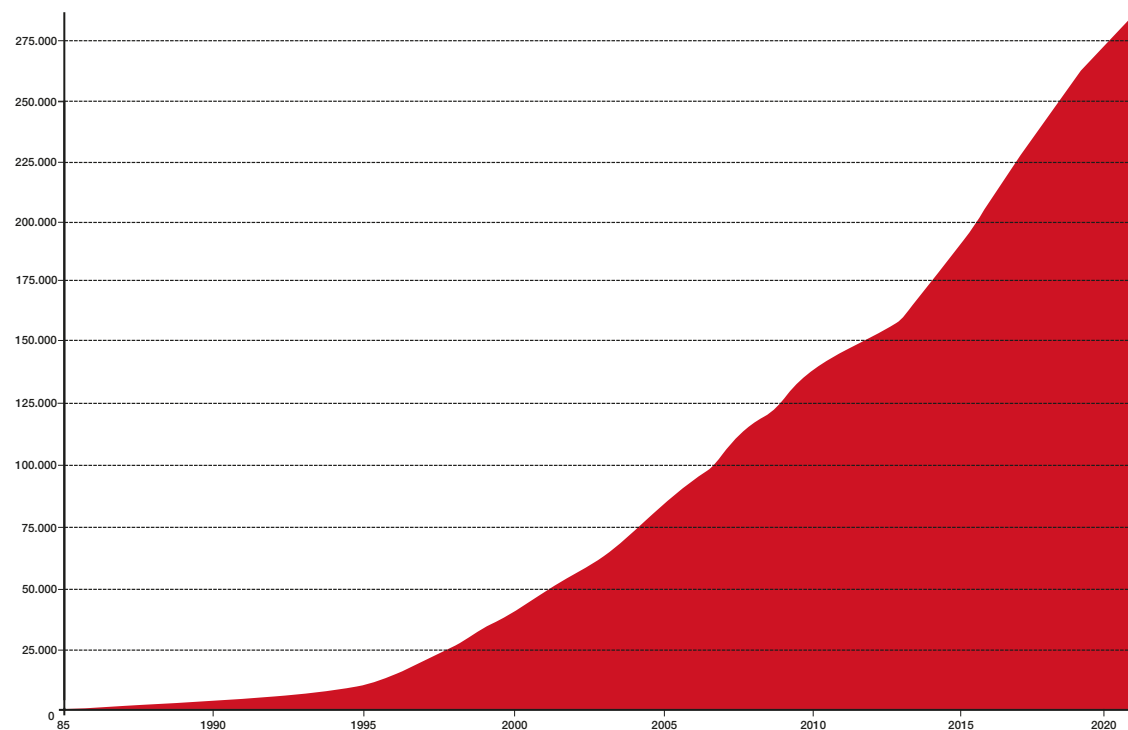
#### Die Pipeline



Woche für Woche tauschen Mitglieder qualifizierte Empfehlungen untereinander aus, die sie im Laufe der Vorwoche gesammelt haben. Sind die Beziehungen etabliert, entsteht so mit der Zeit eine nahezu unerschöpfliche Pipeline für Ihr Geschäft, die Ihnen dabei hilft, Ihre Umsätze kontinuierlich zu steigern.



## BNI-Mitgliederwachstum 1985 – 2021



### Mit Hilfe des BNI-Marketingprogramms können Sie...

- ☑ ...Ihren Unternehmenserfolg exponentiell steigern.
- ☑ ...neue Verkaufstechniken erlernen.
- ☑ ...an einem ergebnisorientierten Marketing im Team teilnehmen.
- ☑ ...selbstbewusst und effizient kommunizieren.
- ☑ ...sich regional bekannt machen.
- ☑ ...eine attraktive Empfehlungsquelle für Ihre Kunden werden.
- ☑ ...auf ein Team von persönlichen Unternehmermentoren für sich und Ihr Unternehmen zurückgreifen.
- ☑ ...ein Netzwerk mit zuverlässigen Unternehmern aufbauen.
- ☑ ...im Beitrag enthaltene Trainings zur Entwicklung unternehmerischer Fähigkeiten erhalten.
- ☑ ...ein Netzwerk-Profi werden.
- ☑ ...direkt Kontakt zu 285.000+ Mitgliedern weltweit aufnehmen.

## Bei BNI gibt es heute mehr als 11.000 erfolgreiche Unternehmerteams in mehr als 70 Ländern weltweit.

Hier finden Sie eine Liste der Fachgebiete, die bei BNI am häufigsten vertreten sind. Aus Erfahrung wissen wir, dass es kein Fachgebiet gibt, das bei BNI nicht erfolgreich ist. Es kommt einzig und allein auf den Unternehmer an:

### Fachgebiet

Allgemeinmediziner  
Anlageberater  
App Entwickler  
Apple Fachhändler  
Architekt/Planender Baumeister  
Autohändler  
Autovermieter  
Bäcker/Konditor  
Bauingenieur/Statiker  
Bauunternehmer/Baumeister Ausführung  
Bekleidungsfachhändler  
Bestatter  
Buchhalter  
Büroausstatter  
Bürobedarfshändler  
Bürodienstleister  
Büromaschinenhändler  
Caterer  
Discjockey  
Drucker  
Elektriker  
Ernährungsberater  
Eventmarketer/Veranstaltungsmanager/Messebauer  
Factoringberater  
Fahrlehrer  
Farb- und Stilberater  
Feinkost- und Delikatessenhändler  
Fenster- und Türenbauer  
Filmproduzent  
Finanzierungsvermittler  
Fintessstudiobetreiber  
Fliesenleger  
Florist  
Fotograf  
Garten- und Landschaftsbauer  
Gebäudereiniger  
Grafik-Designer  
Heilpraktiker  
Hochzeits- und Eventplaner  
Hörgeräteakustiker  
Immobilienmakler  
Immobilienfachverständiger  
Immobilienverwalter  
Inkassounternehmer  
IT- & Netzwerktechniker  
IT-Berater  
Klima-/Lüftungstechniker  
Kfz-Lackierer (Karosseriebauer)  
Kfz-Mechatroniker  
Kosmetiker

### Fachgebiet

Licht- und Beleuchtungshändler  
Maler und Lackierer  
Marketingberater  
Maßschneider  
Mediator  
Metallbauer  
Mobilfunkberater  
Musiker  
Notar  
Optiker  
Osteopath  
Personalberater  
Personaldienstleister (Zeitarbeit)  
Personal Trainer (Fitness)  
Physiotherapeut  
PR-Berater  
Programmierer  
Raumaustatter  
Rechtsanwalt  
Reisefachmann (Reisebüro)  
Rollladen- und Markisenbauer  
Sanitär- und Heizungsinstallateur  
Schädlingsbekämpfer (Kammerjäger)  
Schreiner (Tischler)  
Shuttle-/Limousinen Service-Betreiber  
Sicherheitsdienstunternehmer  
Social Media Experte  
Solar- und Photovoltaikanbieter  
Spediteur  
Steuerberater  
Stuckateur (Gipsler)  
Stress- und Gesundheitsmanager  
Telekommunikationsfachmann  
Texter  
Trockenbauer  
Umzugsunternehmer  
Unternehmensberater  
Übersetzer  
Veranstaltungstechniker (Audio, Video)  
Verkaufstrainer  
Vermessungsingenieur  
Versicherungsmakler oder -agent oder -vertreter  
Web-Designer  
Weinhändler/Winzer  
Werbeartikelhändler  
Werbetechniker  
Wirtschaftsprüfer  
Zahnarzt  
Zauberer  
...und viele mehr

*\*Die aktuell, gültige und verbindliche Fachgebietsliste inklusive weiterer Detailbeschreibungen und Erläuterungen finden Sie hier:  
<https://bni.de/de/fachgebietsliste>*

*Aufgrund der leichten Lesbarkeit verzichten wir auf das Gendern. Die Form, die wir verwenden, beinhaltet sowohl weibliche als auch männliche Personen.*





## Unsere Werte

Werte orientiert agieren! Die fast schon vergessene Handschlagqualität sowie der Austausch und das Verhandeln auf Augenhöhe – dafür stehen die Unternehmerinnen und Unternehmer bei BNI und haben damit Erfolg. Diese sieben Kernwerte sind für uns die Eckpfeiler im gegenseitigen Umgang miteinander:

- **Wer gibt, gewinnt!®**  
ist die Philosophie von BNI. Wir zeigen, wie Unternehmer durch das Geben von Empfehlungen profitieren. Wir verändern damit die Art und Weise, wie die Welt Geschäfte macht: Weg von der Ellbogenmentalität hin zu einem Miteinander im Team.
- **Beziehungsaufbau**  
Menschen möchten Geschäfte mit Personen tätigen, die sie kennen und denen sie vertrauen. Es geht darum, neue Kontakte zu knüpfen und diese Beziehungen zu pflegen.
- **Lebenslanges Lernen**  
Wir glauben an kontinuierliche Verbesserungen von persönlichen und beruflichen Fähigkeiten. BNI bietet zahlreiche Chancen für lebenslanges Lernen.
- **Tradition + Innovation**  
Auf der Basis unserer langjährigen Erfahrung erhalten wir Bewährtes und sind offen für Innovationen, die unser Programm noch erfolgreicher machen.
- **Positive Einstellung**  
bedeutet für uns, bei Problemen lösungsorientiert zu denken und immer das Beste im Anderen zu sehen.
- **Verantwortlichkeit**  
BNI-Unternehmer übernehmen Verantwortung für ihren eigenen und den Erfolg ihres Teams.
- **Anerkennung**  
Anerkennung bedeutet für uns, ehrliche Wertschätzung für Engagement und gute Leistungen zu geben. Dies tun wir gern öffentlich und regelmäßig in unseren Meetings.



## Die nächsten Schritte

### 1. Schritt

#### Wie entscheiden Sie sich?

**1**

Ich bewerbe mich

**2**

Ich habe noch Fragen

**3**

Noch nicht der richtige Zeitpunkt

### 2. Schritt

#### Was ist zu tun?

Sie haben sich für **1** entschieden:

- a) Zahl **1** und Ihren Namen auf Ihrer Bewerbung eintragen
- b) Bewerbungsbogen ausfüllen
- c) Kennenlerngespräch führen
- d) Bewerbungsbogen unterschreiben und abgeben

Sie haben sich für **2** entschieden:

- a) Zahl **2** und Ihren Namen auf Ihrer Bewerbung eintragen
  - b) Bewerbungsbogen ausfüllen, noch nicht unterschreiben!
  - c) Terminvereinbarung: Fragen mit dem zuständigen BNI-Direktor klären
  - d) Entscheidung treffen für 1 oder 3
- Unser Team nimmt mit Ihnen in den nächsten Tagen Kontakt auf. Wir beantworten gerne Ihre offenen Fragen.

Sie haben sich für **3** entschieden:

- a) Zahl **3** und Ihren Namen auf Ihrer Bewerbung eintragen, damit wir Sie zuordnen können.

Wir bedanken uns für Ihren Besuch!

