

americas europe africa asia australasia



BNI[®]

WWW.BNI.DE



americas europe africa asia australasia



BNI[®]

WWW.BNI.DE



Copyright © 1986 - 2010. All Rights Reserved. 10/10 74050100.

BNI Deutschland • BNI Österreich

BNI GmbH & Co. KG • Erdbergstr. 32-34/3/9 • 1030 Wien

Email: info@bni-no.de

Changing the Way the World Does Business

REGELN & INFORMATIONEN
FÜR MITGLIEDER

Changing the Way the World Does Business



Willkommen bei Business Network International (BNI).
Diese Broschüre enthält wichtige Informationen für alle BNI-Mitglieder. Bitte lesen Sie diese Informationen sehr aufmerksam, insbesondere den Abschnitt „Regeln“.

BNI PHILOSOPHIE

BNI ist eine professionelle Netzwerk-Organisation, die auf dem Prinzip gegenseitiger Unterstützung aufbaut. Wer bei BNI erfolgreich sein möchte, sollte daher ein positives und verlässliches Mitglied sein. Dies erfordert Engagement für die anderen Mitglieder und ein Verständnis der BNI-Philosophie „Wer gibt, gewinnt“. Wer anderen Geschäft vermittelt, wird auch von anderen Geschäft bekommen.

EHRENKODEX

- 1) Ich werde meine Produkte und Dienstleistungen stets in der zugesagten Qualität und zum zugesagten Preis liefern.
- 2) Ich werde den Mitgliedern und den von ihnen empfohlenen Interessenten gegenüber aufrichtig sein.
- 3) Ich werde gegenseitiges Wohlwollen und Vertrauen sowohl unter den BNI-Mitgliedern als auch zwischen den BNI-Mitgliedern und den von ihnen empfohlenen Interessenten fördern.
- 4) Ich verpflichte mich, mit den mir empfohlenen Interessenten Kontakt aufzunehmen.
- 5) Ich werde den Ehrenkodex meines Berufes achten und ihn einhalten.*
- 6) Ich werde BNI-Mitgliedern stets positiv und hilfsbereit gegenüberstehen.

*Liegt ein schriftlicher Verhaltenskodex einer Berufsgruppe vor, ergänzt dieser den Punkt 5.

REGELN

- 1) Aus jeder Geschäftssparte bzw. jeder Branche kann jeweils nur eine Person Mitglied eines BNI-Chapters werden. Über Streitfragen entscheidet der Mitgliederausschuss.
- 2) Mitglieder können nur einen Haupterwerbszweig vertreten, nicht jedoch ein Nebenerwerbsgeschäft.
- 3) Die Treffen der BNI-Chapter finden wöchentlich statt und beginnen pünktlich um 7.00 Uhr morgens und enden um 8.30 Uhr. Die Mitglieder sind verpflichtet, rechtzeitig zu erscheinen und bis zum Ende des Treffens hieran teilzunehmen.
- 4) Natürliche Personen können zur gleichen Zeit nur einem BNI-Chapter angehören. Juristische Personen als solche können keinem BNI-Chapter angehören, sie benennen jeweils eine natürliche Person für die Teilnahme am Marketingprogramm. Juristische Personen können in mehreren Chapters durch verschiedene natürliche Personen vertreten sein. Sie sind berechtigt, diese auszutauschen.
- 5) Anwesenheit ist entscheidend für die Gruppe. Mitglieder dürfen während eines Zeitraums von sechs Monaten bei höchstens drei Treffen fehlen. Von der Anwesenheitspflicht ist ein Mitglied nur bei schwerwiegenden Gründen, so bei langfristiger Krankheit, Operation, Kuraufenthalt usw. oder bei der Erfüllung von bürgerlichen Ehrenämtern bzw. gesetzlichen Bürgerpflichten ausgenommen. Das Mitglied kann aus diesen Gründen bis zu acht Wochen fernbleiben, wenn es dies dem Chapter vorher anzeigt, die Gebühren für diesen Zeitraum bezahlt und versucht hat, für die Dauer der Abwesenheit eine Ersatzperson zu stellen. Die Teilnahme am Marketingprogramm wird hierdurch nicht unterbrochen.



- 6) Die Mitglieder sind angehalten, Geschäftsempfehlungen und Besucher zu den Treffen mitzubringen. Die Chapter können eine Mindestanzahl an Geschäftsempfehlungen oder Besucher festlegen, die Voraussetzung für die Fortsetzung oder Verlängerung der Teilnahme am Marketingprogramm ist.
- 7) Besucher dürfen an Treffen bis zu zweimal teilnehmen.
- 8) Das Mitglied, das die 10-Minuten-Präsentation hält, muss den Tagespreis stellen. Den Tagespreis können nur Mitglieder gewinnen, die entweder Empfehlungen gegeben und/oder Besucher mitgebracht haben.
- 9) Neue Mitglieder müssen innerhalb von 60 Tagen nach ihrer Aufnahme in das Chapter ein Mitgliedererfolgstraining in ihrer Region absolvieren. Erst nach der Teilnahme an diesem Training können sie in die Rednerliste für die 10 Minuten-

Präsentation

aufgenommen werden. Alle neuen Mitglieder, die nicht innerhalb von 60 Tagen nach Ihrer Aufnahme dieses Training absolvieren, riskieren, dass ihre Branche vom Mitgliederausschuss wieder als vakant geführt wird.

- 10) Wenn die Berufssparte eines Besuchers in Konflikt mit der Berufssparte eines Mitglieds steht, ist es Sache des Mitglieds, den Mitgliederausschuss hierauf hinzuweisen, bevor der Besucher als Mitglied aufgenommen wird.
- 11) Wenn ein Mitglied die Berufs- oder Geschäftssparte wechseln möchte, muss eine neue Bewerbung für mindestens 12 Monate abgegeben und die Zustimmung des

- 12) Falls ein Mitglied den Wohnort oder die Branche wechselt, kann es – mit vorheriger Zustimmung des zuständigen BNI-Direktors – das Chapter wechseln. In diesem Fall hat das Mitglied beim neuen Chapter einen neuen Antrag für mindestens 12 Monate zu stellen. Verfügt das Mitglied über eine Gutschrift, wird der gutgeschriebene Betrag bei der Teilnahmegebühr angerechnet. Lautet die Gutschrift über mehr als sechs Monate, so kann sich die Bewerbung auf diese Dauer beschränken.
- 13) Missachtet oder verletzt ein Mitglied die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, den BNI-Ehrenkodex, die BNI-Regeln und Richtlinien, absolviert es das Mitgliedererfolgstraining nicht, erfüllt es die minimalen Ziele des Chapters in Bezug auf die Anzahl weitergegebener Empfehlungen oder mitgebrachter Besucher nicht oder gibt sein Geschäftsverhalten Anlass zu Beschwerden, so kann es aus dem BNI-Chapter ausgeschlossen werden. Der Mitgliederausschuss kann zuvor eine Probezeit gewähren. Die Entscheidung über den Ausschluss trifft der Mitgliederausschuss.
- 14) BNI behält sich das Recht vor, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, BNI-Regeln und Richtlinien zu ändern. Die Änderungen sind verbindlich, sobald sie dem Mitglied in geeigneter Form bekanntgegeben wurden.



VERWALTUNGSTECHNISCHE RICHTLINIEN

- 1) Die Aufnahmegebühr und der Jahresbeitrag werden jährlich oder für 2 Jahre im Voraus bezahlt. Der Schatzmeister des jeweiligen Chapters hält den aktuellen Preis des BNI-Marketingprogramms für Sie bereit. Die Mitgliedsbeiträge können per Banküberweisung, Lastschrifteinzug oder bar bezahlt werden.
- 2) BNI kann Chapter in jeder Gemeinde gründen, in der sich Personen für die Entwicklung eines Empfehlungsgeschäftes interessieren. BNI behält sich vor, mehr als ein Chapter je Gemeinde, Bezirk, Land- und Stadtkreis zu gründen, wenn hierfür Bedarf besteht.
- 3) Mitgliedern, die ihren Beitrag nicht bis zum ersten Treffen des Monats, in dem dieser fällig wird, bezahlt haben, wird ein Verspätungszuschlag in Höhe von EUR 20,- + USt. berechnet. Sollte der Beitrag in den darauffolgenden 15 Tagen noch immer nicht bezahlt worden sein, wird das Mitglied von BNI offiziell von dem weiteren Marketingprogramm ausgeschlossen.
- 4) Mitgliedsbeiträge werden nicht zurückerstattet. Erfolgreiche BNI-Mitglieder können jedoch eine Gutschrift entsprechend ihrer noch verbleibenden Mitgliedschaftszeit erhalten.
- 5) Mitgliedsbeiträge sind nicht übertragbar. Ausgenommen hiervon sind Angehörige desselben Unternehmens, das für den jeweiligen Mitarbeiter die Beträge entrichtet hat.
- 6) BNI ist ein internationales Dienstleistungsunternehmen im Marketingbereich der BNI Enterprises Inc., Upland, CA 91786-4377 USA. Lizenznehmer für Deutschland und Österreich ist die BNI GmbH & Co. KG, Erdbergstr. 32 - 34/3/9, A 1030 Wien. Als unabhängiger Franchiseunternehmer ist der regional zuständige BNI-Direktor der Vertragspartner der antragstellenden Person; im Folgenden auch BNI genannt.

BNI TAGESORDNUNG

- 1) Offenes Netzwerken
- 2) Allgemeine Begrüßung, Vorstellung der Besucher und des Führungsteams.
- 3) Zweck und Philosophie von BNI, Übersicht über die Organisation.
- 4) Ausbildung in der Netzwerkarbeit.
- 5) Vorstellung des erfolgreichsten BNI-Networkers.
- 6) Weitergabe der Visitenkartenbox und Visitenkarten der Besucher.
- 7) Begrüßung und Aufnahme neuer BNI-Mitglieder in die Organisation.
- 8) Mitglieder stellen sich und ihr Unternehmen in einer 60-Sekunden-Präsentation vor.
- 9) Begrüßung von Besuchern bei BNI. Mitglieder, die Besucher eingeladen haben, sollten diese kurz vorstellen. (Besucher geben eine 30-Sekunden-Präsentation.)
- 10) Bericht des Mitgliederkoordinators.
 - 11) Bericht des Mitgliederausschusses.
 - 12) Der Schatzmeister verliest die Liste der Redner für die nächsten 6 Wochen und stellt den Redner des Tages vor.
 - 13) Der Redner gibt eine Präsentation von ca. 10 bis 12 Minuten inkl. Fragen und Antworten.
 - 14) Weitergabe der Empfehlungen und Testimonials. Besucher sollten ihre Meinung zum Treffen äußern und sagen, was ihnen am besten gefallen hat.
 - 15) Realitätsprüfung
 - 16) Bericht des Schatzmeisters.
 - 17) Ankündigungen, Erinnerungen, Sonderberichte
 - 18) Ziehung des Tagespreises für Mitglieder, die Besucher oder Empfehlungen mitbringen. Der Redner des jeweiligen Tages stellt den Tagespreis.
 - 19) Ende des Treffens.
 - 20) Kurze Einführung für neue Mitglieder, Besucherbetreuer informiert Besucher über mögliche Teilnahme am Marketingprogramm.



PROGRAMM-RICHTLINIEN

Programm-Richtlinien sind keine Regeln, sondern Empfehlungen, um die Abläufe in den Chapters effektiver zu gestalten.

Besuch von Chapters

- ~ Mitglieder, die andere Chapter besuchen, sollten darauf hinweisen, dass sie Angehörige eines anderen Chapters sind.
- ~ Mitglieder, die ein anderes Chapter besuchen, sollten auf Äußerungen verzichten, die in Konkurrenz zu Mitgliedern dieses Chapters stehen könnten.
- ~ Chapter sollten mit der Weitergabe von Empfehlungen an Personen, die sie nicht kennen, vorsichtig sein.
- ~ Besucher aus anderen Chapters sollten ihr Frühstück selbst bezahlen.
- ~ Vor dem Besuch eines anderen Chapters sollte der zuständige Chapter-Direktor kontaktiert werden.
- ~ Im Übrigen gelten für den Besuch eines anderen Chapters dieselben Grundsätze wie für andere Besucher. So z. B. höchstens zweimalige Teilnahme als Besucher.

Abwesenheit und Verspätungen

- ~ Abwesenheit und Verspätungen bedeuten weniger Geschäft für alle anderen Mitglieder. Aus diesem Grund kann der Mitgliederausschuss Verwarnungen gegenüber Mitgliedern aussprechen, die kontinuierlich zu spät kommen oder die Treffen vorzeitig verlassen. Sollten derartige Verstöße des Öfteren erfolgen, ist der Mitgliederausschuss berechtigt, das entsprechende Mitglied von der weiteren Teilnahme am Chapter auszuschließen.

Vertretungen

- ~ Jedes Chapter sollte eine Liste mit Vertretern führen. Diese Liste sollte aus Personen bestehen, die allen Mitgliedern bei Bedarf als Vertretung zur Verfügung stehen.
- ~ Mögliche Vertreter können z. B. sein: Kunden, Klienten, Patienten, Mitglieder aus anderen Chapters, Lieferanten, Freunde, Familienmitglieder oder Angestellte.



WWW.BNI.DE

- ~ Wenn die Tätigkeit des Vertretenden nicht in Konkurrenz mit einem Mitglied des jeweiligen Chapters steht, ist es ihm gestattet, über seine Tätigkeit/sein Unternehmen zu sprechen. Hauptgrund seiner Anwesenheit ist jedoch immer die Vertretung des abwesenden Mitgliedes.
 - ~ Das Chapter sollte sich darüber bewusst sein, dass ein Vertreter an dem Treffen teilnimmt. Die Besucherbetreuer des Chapters sollten den Vertreter begrüßen und ihn zum Treffen willkommen heißen.
 - ~ Ein Mitglied sollte eine Vertretung nur für den Fall vorsehen, dass es dem Treffen nicht beiwohnen kann. Auf keinen Fall sollte der Vertreter dauerhaft das entsprechende Mitglied ersetzen.
- Strukturvertriebe
- ~ Angehörige von Strukturvertrieben (Multi-Level Marketing Unternehmen) sollten innerhalb von BNI ausschließlich ihre Produkte und/oder Dienstleistungen anbieten. BNI kann nicht zur Rekrutierung neuer Mitglieder für diese Gruppen dienen.

INTERNATIONALER MITGLIEDERBEIRAT

Für die Ausarbeitung eines Regelwerkes sowie zur ständigen Erweiterung und Verbesserung von BNI wurde ein INTERNATIONALER MITGLIEDERBEIRAT ins Leben gerufen. Dieser Rat besteht aus einfachen Mitgliedern (wie Sie selbst) unterschiedlicher Chapter von BNI. Der Zweck dieses Rates ist es, sicherzustellen, dass zwischen den Mitgliedern und der BNI-Zentrale ein Austausch von Anregungen, Verbesserungsvorschlägen und Feedback stattfinden kann. Wenn Sie eine Anregung, eine Kritik oder einen Verbesserungsvorschlag an den INTERNATIONALEN MITGLIEDERBEIRAT einreichen möchten, setzen Sie sich bitte mit dem verantwortlichen BNI-Direktor Ihrer Region in Verbindung. Er hält alle Informationen zu dieser Vorgangsweise für Sie bereit.



WAS BEKOMME ICH FÜR MEIN GELD?

Wie so oft, wenn etwas gut gemacht ist, sieht auch das BNI-Programm auf den ersten Blick nicht sehr aufwändig aus. Verantwortlich für diesen Eindruck sind jedoch in erster Linie die gut ausgebildeten BNI-Direktoren. BNI wird von Profis betrieben, die dieses nutzerfreundliche Marketingsystem nicht nur geschaffen haben, sondern es ständig weiterentwickeln. Ohne die Infrastruktur und die Mitarbeiter von BNI wäre der Nutzen des Programms schnell drastisch geschmälert.

Durch die Mitgliedsbeiträge stehen jedem Mitglied folgende Möglichkeiten offen:

- 1) Die Möglichkeit zu erheblichem Zuwachs an neuem Geschäft durch Empfehlungen.
- 2) Zugang zu aktuellen Informationen über die jüngsten Trends in anderen Branchen, zur Förderung der Entwicklung und des Wachstums der eigenen Geschäftstätigkeit.
- 3) Praktische Schulung und Übung in freier Rede vor Publikum sowie spezieller Kenntnisse zur Selbstvermarktung und zur Vermarktung der eigenen Produkte und Dienstleistungen.
- 4) Neue Geschäftskontakte, die auf regionaler, nationaler und letztlich internationaler Ebene zu langfristigen strategischen Partnerschaften ausgebaut werden können.
- 5) Spezielle Schulung zu Mundpropaganda von ausgebildeten und fähigen BNI-Direktoren.

Wenn ein Mitglied den Nutzen auch nur eines oben genannten Punktes voll ausschöpfen würde, dann überträfe dies bei weitem die finanzielle Investition für eine Teilnahme am Marketingprogramm. Die Teilnahme am Marketingprogramm bietet eine Reihe von Vorteilen, nicht zuletzt die Verbindung zu anderen BNI-Chaptern und Mitgliedern auf internationaler Ebene. Diese globalen Kontakte gewinnen für Unternehmen und ihre potentiellen Kunden immer mehr an Bedeutung.

a) Chapter-Marketing Broschüren & Einladungskarten, gedruckte Besucherinformationen, von BNI verlegte Bücher, Sonderdrucke von Presseartikeln, Messeauftritte, erstklassige Briefkampagnen an lokale Unternehmen (einschließlich Porto und Beispielbriefe)

b) Unterstützung für Chapter Orientierungs-CD für Mitglieder, Visitenkartenmappen, Namensschilder, unbegrenzte Zahl an Empfehlungszetteln, Führungsteam-Handbücher und Schulungsunterlagen, Anmeldeformulare, Unterstützung durch die BNI-Direktoren, kostenlose Schulungen, Auszeichnungen, Zertifikate, Anstecknadeln, Mitgliederhandbücher, Unterstützung durch die nationale BNI-Zentrale, Produktion des vierteljährlichen Mitgliedermagazins SuccessNet/vierteljährlichen E-Mail-Newsletters und Betrieb der Website www.bni.de.

c) Verwaltung Betriebskosten des Büros, z. B. Telefonkosten, Kopien, Computerbedarf, Bürobedarf etc.

d) Personalkosten Personalkosten für die Mitarbeiter des BNI-Büros, um telefonische Anfragen und Fragen von Chaptern sowie Presseinformationen u. ä. zu bearbeiten. Hinweis: Die Mitglieder des Führungsteams jedes Chapters sind zum Ausgleich für ihre Bemühungen für die jeweilige Amtszeit beitragsbefreit.

Vergleichen Sie Kosten und Nutzen. Die meisten Unternehmen betreiben Werbung und wir möchten Sie keinesfalls ermutigen, dies zu unterlassen. Dennoch sollten Sie einmal den Wert von Werbung und Mundpropaganda vergleichen. Mitglied bei BNI zu sein ist, als habe man bis zu 40 (oder sogar mehr) Vertriebspartner, die Tag für Tag nach neuen Kunden für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung suchen.

Gute Empfehlungen bieten eine hervorragende Möglichkeit, um mit einem Unternehmen Ihrer Zielgruppe in Kontakt zu kommen und Geschäfte zu machen. Obwohl es natürlich keine Garantie für neues Geschäft gibt, ist eine gute Empfehlung doch eine offene Tür, um mit jemandem, der an Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung interessiert ist, zu sprechen. Jedes Mitglied hat viele Kontakte. Dieses erweiterte Netzwerk ist eine große Quelle potentiellen Geschäfts für die BNI-Mitglieder. Mundpropaganda ist die kosteneffektivste Form der Vermarktung. BNI bietet ein strukturiertes Umfeld zur Generierung und zum Austausch qualitativ hochwertiger Geschäftsempfehlungen. Nach einer Studie in dem Buch „Marketing zum Nulltarif“ kostet die Gewinnung eines einzigen potentiellen Geschäftskontaktes durch die Schaltung einer 10 x 10 cm großen Anzeige etwa EUR 1.500.