

BNI®

SUCCESSNET

■ EEN DUBBEL GOUDEN PERSPECTIEF

Dame Kelly Holmes over het behalen
en delen van succes



Gebruik BNI als uw persoonlijk keurmerk...

Stelt u zich het volgende eens voor. Een ondernemer heeft een schilder nodig. Hij kent twee schilders en heeft met beide een gesprek. De eerste schilder vertelt hem dat hij alles kan leveren, alle moderne schilderstechnieken in huis heeft en al jaren goed werk levert. De tweede schilder vertelt hem nagenoeg hetzelfde. Het enige zichtbare verschil is dat de tweede schilder een BNI-pin draagt.

Stelt u zich het volgende eens voor.

Een ondernemer heeft een schilder nodig. Hij kent twee schilders en heeft met beide een gesprek. De eerste schilder vertelt hem dat hij alles kan leveren, alle moderne schilderstechnieken in huis heeft en al jaren goed werk levert. De tweede schilder vertelt hem nagenoeg hetzelfde. Het enige zichtbare verschil is dat de tweede schilder een BNI - pin draagt. De ondernemer vraagt, terwijl hij wijst naar de pin: "Wat betekent dat?" 'Yes!', denkt de schilder, 'het werkt!' Hij vertelt: "Ik maak deel uit van een branchebeschermde groep ondernemers die elkaar op structurele basis ontmoet, die ik vertrouwd en van harte kan aanbevelen." "Oké," zegt de nieuwsgierig geworden ondernemer, "hoe helpen jullie elkaar dan en wat kan het voor mij betekenen?"

De schilder: "Ik ben nu 5 jaar een onderdeel van deze groep van ongeveer 35 ondernemers en we komen wekelijks bij elkaar. Door ons strikt te houden aan de met elkaar gemaakte afspraken over kwaliteit en loyaliteit zorgen we ervoor dat we aanbevelingen genereren voor elkaar. 'Geven loont' is ons motto, en geven is net zo leuk als ontvangen. Zou u deze actieve groep ondernemers willen ontmoeten?"

De ondernemer is positief verrast. Niet alleen omdat deze schilder al 5 jaar lid is van een en dezelfde ondernemersgroep en daarmee aantoont dat hij loyaal is en zich blijkbaar aan de afgesproken kwaliteit houdt. Bovenal is hij verrast dat deze schilder hem de kans geeft zijn netwerk te vergroten en hem daarmee omzet kansen geeft.

Voor welke schilder zal de ondernemer kiezen, denkt u? Juist u, en met u reeds meer dan 2200 BNI-leden, weten het antwoord nu de rest van Nederland en België nog.

Vertel het verder en gebruik BNI als uw persoonlijk en zakelijk keurmerk...

Met enthousiaste groet,

Peter Hemmen – Managing National Director - BNI Nederland en België

DESIGN, LAYOUT AND ARTWORK



Adam Selwyn
Fortune Chapter (Mill Hill)

139a The Broadway, London NW7 4RN
0845 900 8088
appointments@thecreativeclinic.com
www.thecreativeclinic.com

COPYWRITING AND EDITORIAL



Julia Hayes
Wakefield Wealthbuilders Chapter

Ryedale, 13 Top Road, Huddersfield HD8 8PE
01484 861071
successnet@jmhcopy.co.uk
www.jmhcopy.co.uk

PRINT AND FULFILMENT



Tony Batkin
Enterprise Chapter (Rickmansworth)

Station Road, Kings Langley, Herts WD4 8LF
07970 234525
tbatkin@alpine-press.co.uk
www.alpine-press.co.uk

06

CHAPTERNIEUWS

Het nieuws en de
succesverhalen
van chapters uit
heel Nederland



04 INTERVIEW

Double-gold Olympic champion
Dame Kelly Holmes talks to *SuccessNet*



Backing Talent
Sponsored by
DKH Legacy Trust
BT



20 DE CIJFERS...



DAME

Dame Kelly Holmes is a golden name in British athletics. Despite significant leg injuries in 2003, her double gold at the Athens Olympics in 2004 secured her place in sporting history - and the nation's heart. Now, in addition to her work as President of Commonwealth Games England, Dame Kelly turns much of her attention to working with young people through her charity, the DKH Legacy Trust. Dame Kelly talks to *SuccessNet* about goals, guidance and getting ahead of the pack.

You have said that one of the most important keys to achieving your Olympic dream was setting specific goals. What advice would you give entrepreneurs about formulating their own personal business goals? I think it's important to find models and examples of people or companies who inspire you. Do some research into how they set up their businesses and then take the time to work out which elements suit you and your aims. Set time lines and write everything down: you never know when little nuggets you might have forgotten will be useful in achieving your goals.

'On Camp with Kelly' is your initiative to mentor young, middle-distance runners to help them fulfil their potential. What do you believe are the benefits of good mentors for business people starting out on their own? Given my business and charity activities, I've spent a lot of time this year learning about the business world. I think that the key to formulating clear goals is to ask lots of

questions. I'm interested that BNI has its own mentoring programme in place to help new members to hit the ground running: good mentors are invaluable. I've chosen people that I respect from all walks of business and industry and I've tried to soak up their knowledge as much as possible. I've found that while all of them have their own style or experience, this wealth of learning has helped me decide what I do and don't like.

Both within and beyond your charitable work, you have had to learn to speak effectively in public and you've carved yourself a niche as a very successful motivational speaker. What advice would you give BNI members about how to present their business effectively to others?

My first tip would be to know the core of your presentation inside out, so that your audience sees that you're speaking from real knowledge and experience. Remember that only you know what you have written down in your

KELLY HOLMES: GOLDEN RULES



Working with our team of elite sports performers, The Dame Kelly Holmes Legacy Trust inspires young people to find and fulfil their potential in sport or in life.

In these challenging times, the need to give young people belief and a vision to succeed is greater than ever. By delivering innovative projects and programmes, our inspirational sports performers help young people to participate, stay in and excel in sport, and help disadvantaged young people to find and believe in their own talents.

Find out more at www.dkhlegacytrust.org

Dame Kelly's Get on track project involves elite athletes in mentoring young unemployed people.

presentation notes, so they won't know if you stray from your script! A glass of water at hand is always useful if your nerves make your mouth feel dry. Then you're ready to win the audience's interest right from the start. Grab attention with something interesting and different that showcases your unique selling point and always show that you are both motivated to grow and committed to success. Most of all, be yourself: let people see your own personality shine through. That way, you'll relax and enjoy your presentation more and so will your audience.

Since retiring from competitive athletics you have been building the 'Dame Kelly brand' as your own business. How important has networking been to you personally in this process?

It is very important for me to have the confidence to talk to many different people. Attending events, finding out what people do and then being quick thinking or creative can highlight leads that you would never have

thought possible. For example, while chatting with some businessmen while I was away on a trip abroad, I learned that their daughters were interested in running. The guys asked for an autograph card but I didn't have one to hand. I promised to send them one on my return to the UK and of course that's what I did. It felt good to follow this through and this little gesture has cemented a good relationship. It's likely that as our relationship develops I'll be able to help my new contacts and they will take an interest in and support my charity, the Dame Kelly Holmes Legacy Trust.

What is the most important referral that you ever received in terms of furthering your career, either in athletics or in your new business?

Being introduced by a very successful and well-respected interior designer to a licensing manager has opened up a whole new world for me. The referral is helping me to establish my own brand in the health, fitness and wellbeing industry.

CHAPTERNIEUWS

HET NIEUWS EN DE SUCCESVERHALEN VAN CHAPTERS UIT HEEL NEDERLAND

OTTERS FIETSEN VOOR HET GOEDE DOEL

Klaas Kuiper en Abe Dijkstra zijn lid van BNI De Otter in Steenwijk. Zij fietsten samen met nog 260 deelnemers in Frankrijk de Mont Ventoux. Niet zo maar, maar voor het goede doel. Met de klim wilden ze zo veel mogelijk geld binnenhalen, zodat meer onderzoek gedaan kan worden in de strijd tegen kanker.

Op zaterdag 4 september stonden Klaas en Abe aan de voet van de Mont Ventoux. De 'kale berg', zoals de berg bekend staat omdat het er verschrikkelijk kan spoken, waaien, een een lastige berg om te beklimmen. Het is alleen maar klimmen met een bijna constante stijging van gemiddeld 10%, hoogte 1921 m. Volgens de legende halen alleen de allersterksten de top.

BNI-leden Kuiper en Dijkstra waren zeer gemotiveerd om deze lastige klus te klaren en kwamen zonder problemen boven. De top is voor de meeste deelnemers een moment van ontlasting, heel veel emotie. Vele deelnemers hebben een familielid, vriend of kennis verloren aan kanker. 'Het was heel bijzonder om dit mee te mogen maken, te ervaren en te beleven', aldus beide sporters.

Allebei reden zij met hun persoonlijke ervaringen en herdenken voor henzelf, diegenen die zij hebben verloren aan kanker. Door de inzet van heel veel mensen, de uitstekende organisatie en promotie hebben de deelnemers op dit moment een bedrag binnengehaald van € 200.000. 'Er komt nog steeds geld binnen en dat is fantastisch', aldus Kuiper en Dijkstra.

'Geven loont' en beide BNI-leden zorgden ervoor dat zij door hun netwerk van bekenden, familieleden en zakelijke relaties werden gesponsord. Dijkstra: 'Elke cent gaat naar dit goede doel en daar deden wij het voor!'

Tekst en beeld: Abe Dijkstra, www.abedijkstra.nl
BNI De Otter, Steenwijk



EEN PSYCHOLOOG IS ZO GEK NOG NIET!



Mijn eerste kennismaking met BNI was overweldigend. Als psycholoog, nu inmiddels vier jaar met een eigen bureau, is het 'not done' om met je dienstverlening te koop te lopen. Het is in de gezondheidszorg gebruikelijk af te wachten tot de hulpvrager jou benaderde.

Langer dan een decennium was ik manager en adjunct-directeur bij organisaties die zich richten op commerciële, geestelijke gezondheidszorg. Deze bedrijven hebben geen wachtlijsten voor werknemers die om psychische redenen verzuimen. Wachtlijsten in

de gezondheidszorg zijn taboe en niet acceptabel! Een voorbeeld om dat duidelijk te maken. Een treinmachinist die 'een ongeluk met een persoon krijgt', raakt vaak flink van slag. Snelle hulp is dan noodzakelijk. De reguliere hulpverlening kent wachtlijsten, soms wel langer dan 6 maanden. De commerciële hulpverlening speelde op deze wachtlijstproblematiek in. Er kwamen organisaties die daarin een bloeiende markt zagen: 'booming business'!

Toen startte ik met mijn bureau. Ik wilde mijn uitgebreide werkervaring richten op een 'niche' in de markt: werknemers in het management van een organisatie en hoger opgeleiden die door hun stressklachten ziek werden of daar tegen aan hingen. Het leek me de uitdaging! Het ging van meet af aan goed; mijn bureau groeide snel. Tijd voor acquisitie had ik daarom niet en netwerken leek me afschuwelijk. Ik vond het ook zonde van mijn tijd en het ging immers uitstekend? Het verliep ook uitmuntend tot ik bij een overheidsinstantie mee moest doen met een Europese aanbesteding. Als zzp'er kun je onmogelijk aan de gestelde eisen voldoen. Dit kostte me hierdoor meer dan een derde van mijn omzet.

Bij toeval, inmiddels ben ik er van overtuigd dat toeval niet bestaat, kwam ik in contact met BNI. Ik bezocht de website en had het idee dat het om een commerciële club met sektarische elementen ging. Nieuwsgierige geworden, ging ik toch naar de lancering van het chapter 'De Wouw' in Raalte. Afgelopen december: om 6.30 uur's morgens, bar winterweer, rijen auto's bij 'De Bagatelle' in Mariënheem. De opening en de toespraak van Regio-directeur Peter Hemmen was bevlogen. De elevator pitches van de 30 leden waren indrukwekkend. Ik had weinig tijd nodig om

te beslissen dat ik hier ook deel vanuit wilde maken. Ik gaf me tijdens deze bijeenkomst direct op als lid van het (nog op te richten) 'Het Edelhert' in Epe.

De daarop volgende week zat ik aan het Edelhert-ontbijt. Nog onvoorbereid voor het 60-secondenpraatje brabbelde ik een verhaaltje over mijn dienstverlening. Het enthousiasme van het bestuur en de andere leden gaf me de indruk in een nieuwe familie te zijn aangeland waarin iedereen zeer gesteld op elkaar is. De wekelijkse aanwezigheid voelt, ook als om 5.30 uur de wekker gaat, niet als een verplichting. Vervolgens heb ik me aangemeld als trainingscoördinator. Iedere week een zinnige bijdrage leveren aan de andere leergierige ondernemers. Met de bestuursleden en ander functionarissen zorgen we ervoor dat het uitwisselen van 'aanbevelingen' een van de hoogtepunten voor de leden en de bezoekers is.

Aanvankelijk had ik niet veel verwachtingen over de opbrengsten voor mijn bureau. Langzamerhand merk ik dat mijn netwerk zich gaat uitbreiden. Vooral als ik specifieke vragen stel, krijg ik antwoorden waar ik mee verder kan. Het credo van BNI 'Geven loont' kan ik dan ook van harte onderschrijven. Ik heb ervaren dat als je iemand iets geeft, je daad-werkelijk ook iets terug krijgt. Ik heb mijn vooroordelen m.b.t. netwerken en het sektarische van BNI geheel moeten bijstellen. Het netwerken is prettig, interessant en een boeiende activiteit. De leden zijn geïnteresseerd in elkaar en zorgen voor elkaar. Door de 10-minuten-gesprekken met diepgang krijg je een band met de persoon voor wie je vervolgens heel graag iets wilt doen. In zakelijk opzicht worden de leden verrijkt door de faciliterende netwerk mogelijkheden van BNI. In psychologisch opzicht werken de chapteractiviteiten voortreffelijk voor ieders persoonlijke ontwikkeling. Mijn zakelijke toekomst zie ik, mede dankzij het netwerken bij BNI, vol vertrouwen tegemoet. Aan mijn 60-secondenpresentatie die ik altijd eindig met 'Jan Fens arbeidsrelevante problematiek, een psycholoog is zo gek nog niet', wil ik dan ook graag aan toevoegen: En zeker niet als t-ie gaat netwerken bij BNI.

Tekst: Jan Fens, www.janfens.nl - BNI Het Edelhert, Epe

Marthijn Ekkelboom (links), kersverse Regio Directeur van BNI Oost Nederland, vervangt Peter Hemmen, Managing National Director BNI Nederland & België. Marthijn heeft er zin in. (Beeld: Bianca Kroon, www.tekstcollege.nl)



WAT BETEKENT "GEVEN LOONT" VOOR PETER WESTMAAS



Onbaatzuchtig iets voor een ander betekenen, geeft je gewoon een goed gevoel. Helemaal als er niets tegenover hoeft te staan. Het verandert je humeur en dat geeft je (zichtbaar) energie. Of het nu deze energie is die in het universum iets verandert of wat anders, ik weet het niet. Ik weet wel dat het terugkomt.

Als je anderen helpt, zullen anderen jou ook helpen. Dit werkt niet altijd direct 1 op 1, maar over een wat langere periode bekeken, zul je merken dat er jou ook "mazzeltjes" overkomen. Ik denk dat je zal merken dat je er wel degelijk ook zelf een rol in hebt gespeeld, wanneer je die positieve gebeurtenissen in detail gaat analyseren. Dan kan het zijn dat het over vele schijven is gelopen.

En ach, zou het niet werken, dan heb je er altijd nog een ton aan energie aan overgehouden!

Tekst en beeld: Peter Westmaas, Westmaas AccountantCie - BNI Het Edelhert, Epe

Van de locatiebeheerder ALTIJD GROTE KEET BIJ BÉ



Mijn naam is Bé van Ark en ik ben de eigenaar van restaurant – partycentrum De Keet van Heerde. Ik ben lid van BNI Het Edelhert, dat elke dinsdagmorgen in mijn gezellige Keet bij elkaar komt.

Elke dinsdagmorgen sta ik met plezier om 5.30 uur op om naar mijn bedrijf te gaan en het ontbijt voor mijn mede-chapterleden klaar te maken. De eerste

leden komen om 6.15 uur binnen. Er is dan altijd tijd om even een praatje te maken. Echter, ik moet niet vergeten om de tafels verder te dekken en de koffie en thee klaar te zetten.

Wanneer iedereen aanwezig is en ontbijt heeft gepakt gaan de 60 secondenpresentaties van start. Ik vertel vaak hoeveel zalen wij hebben in De Keet en wat er allemaal mogelijk is: van gehaktbal tot koud buffet. Ook de ligging aan de A50 komt naar voren, je kunt ons niet missen.

Dus BNI-leden: rijd je op de A50, neem dan even de afslag naar Heerde en laad de batterij weer op na een lekker kopje koffie of een maaltijd. Ik weet zeker dat je met een tevreden gevoel weer verder gaat.

**Tekst en beeld: Bé van Ark, www.dekeet.nl
BNI Het Edelhert, Epe**

VLIEGENDE START VOOR BNI DE SHIRE

BNI breidt zich steeds verder uit. Het verspreidt zich als een olievlek over heel Europa. Zo ook in Nederland. Eén van die nieuwe chapters in Nederland is BNI De Shire in Oldenzaal. Een schot in de roos, blijkt uit de cijfers. De Shire is namelijk in een halfjaar tijd uitgegroeid tot het derde chapter (cijfers augustus 2010) van Nederland. Het bedrijfsleven in Oost-Nederland timmert aan de weg, dat is duidelijk!

BNI De Shire werd in maart 2010 opgericht en beschikt nu over bijna dertig leden. Het aantal nieuwe bezoekers en aanbevelingen stijgt wekelijks. Het chapter werd hiervoor beloond met de 'cheque power team drive 2010'. Deze cheque wordt uitgereikt aan chapters die binnen de actieperiode zes nieuwe leden hebben. Een aantal dat door BNI Oldenzaal ruimschoots werd overtroffen. Chaptervoorzitter Adriaan Postma ontving de cheque uit handen van regiodirecteur Marthijn Ekkelboom. Een bekroning op een zeer succesvolle en veelbelovende start!

**Tekst en beeld: Wendy Sleiderink, www.diezit.nl
BNI De Shire, Oldenzaal**



AMBASSADEURSTEAM BNI OOST NEDERLAND

Op 8 september jl. is een groep leden uit de regio Oost Nederland getraind tot ambassadeur. Zij ondersteunen de coaches in deze regio met hun werkzaamheden. Het team van BNI Oost Nederland wenst ze veel succes!



Foto van links naar rechts: Staand: Jos Baas (Operational Manager), Remco Holman, Erwin Aardema, Petra Nijboer, Berry Jansen, Maarten Overeem, Jan Dekker, Yvon Moosdorff, Lennen Oldenbeuving, Onno de Roo (trainer)
Gehurkt: Maurice de Vries, Wout van Beek, Nicolette Meenderink, Martin Vos, Marieke Vogelzang, Marthijn Ekkelboom (regiodirecteur)

POWER TEAM DRIVE VOOR BNI PEGASUS ALMELO

In het SuccesNet van afgelopen zomer werd er melding gedaan van de Power Team Drive. BNI Pegasus Almelo bestaat sinds februari 2010 en vond dit een uitgelezen kans om na de lancering extra leden te genereren. Ook de € 1000,- die er tegenover stond was natuurlijk leuk meegenomen. Dus, aan de slag!

We hebben alle mogelijkheden aangeboden om na de lanceringsdag extra bezoekers uit te nodigen, zoals de bezoekers die aan hadden gegeven nog wel eens een ontbijtsessie met ons mee te willen maken. Maar er waren ook nieuwe mensen. Ondernemers die het artikel in een dagblad hadden gelezen over onze lancering en graag meer wilden weten. Toen dit allemaal speelde, hadden we nog geen weet van de Power Team Driveactie. Pas toen de eerste nieuwe leden zich aanmeldden, kwam deze actie in zicht.

Voor ons dus een extra drive om nog nèt wat extra bezoekers uit te nodigen om zo aan het gewenste aantal te komen waardoor we genoeg nieuwe leden hadden voor ons chapter.

Onze chapter groeide van 20 naar 28 leden, en we hadden de mogelijkheid om €1000



Foto: De waardecheque wordt uitgereikt door Marthijn Ekkelboom en in ontvangst genomen door de voorzitter van BNI Pegasus Almelo: Wim van de Vegt.

te verbrassen! Een win-winsituatie voor iedereen.

Een paar weken geleden kregen we de waardecheque uitgereikt door Marthijn Ekkelboom en kon de evenementencoördinator aan de slag.

Op 8 oktober hebben we met elkaar iets leuks gedaan waarbij de nadruk lag om elkaar eens op een andere wijze te ontmoeten. Op een namiddag hebben we aan teambuilding gedaan en hebben we de dag afgesloten met een etentje. Nee, dit keer geen croissantje en gebakken eieren!

Gezien de vriendelijke en ontspannen sfeer die er binnen ons chapter heerst, zal zeker niet de laatste zijn dat we wat me elkaar ondernemen, cheque of geen cheque!

Tekst en beeld: Kirsten Rothman, www.krachtcc.nl - BNI Pegasus, Almelo

EERSTE NATIONALE LEDENDAG IN VIANEN

MIJN MISSIE: OP DE FOTO MET IVAN MISNER

Maandag 28 juni 2010 vond in Vianen de BNI-ledendag plaats. Deze dag zouden er verschillende sprekers aanwezig zijn, zoals Fred van Zwieten en Iain Whyte. En ook de oprichter van BNI, Ivan Misner. Vanaf dat ik lid ben geworden van BNI is het een grote wens om dé man van BNI de hand te schudden. Van mijn collega kreeg ik een duidelijke opdracht: zorg dat je op de foto komt met Ivan.

De wekker ging die ochtend al vroeg. Samen met René Kortman, collega BNI'er en mede-eigenaar van Next Wave Benelux, rijd ik naar Vianen waar de eerste nationale BNI-ledendag werd gehouden.

Eerste kans

Na inschrijving en de ontvangst van onze badge konden wij ons mengen in de massa BNI'ers. Ik keek rond en zag Ivan Misner op een afstand staan. Ik wilde naar hem toelopen, maar het programma ging van start. Mijn eerste kans moest ik laten schieten. Over de sprekers is niets te veel gezegd. Inspirerende woorden over netwerken, marketing en hoe je het meeste uit je lidmaatschap kunt halen. Zo vertelde Fred van Zwieten hoe hij de 'zon' gebruikt. In plaats van jezelf als bedrijf in het midden te zetten, zet hij zijn doelgroep in het midden. In de stralen zet hij de personen en bedrijven met wie zijn doelgroep contact heeft. Die mensen benadert hij om bij zijn doelgroep te komen. Een hele andere benadering van de 'zon', maar het loont om dingen eens op z'n kop en achterstevoren te doen. Dan kom je tot heldere inzichten!

Tweede kans

Na een aantal sprekers was het tijd voor koffie en netwerken. Telkens als ik Ivan zag, was hij in gesprek met iemand of stond hij vragen te beantwoorden aan een groepje dat zich om hem heen had verzameld. Ik vond het niet gepast mij daarin te mengen. Eindelijk zag ik hem alleen lopen. Ik zag mijn kans schoon, maar hij liep naar het podium om te spreken. Daar ging mijn tweede kans.

Ivan sprak en hij deelde met ons dat wij moeten afzien van de memoryhook. 'Dat is leuk voor als je gasten hebt'. De tijd die je daarmee spaart, gebruik je voor je pitch. Hij vertelde een verhaal over een ondernemer die elk week een andere pitch had. Iedere week kwam een ander onderdeel van zijn bedrijf aan bod. Op die manier probeerde hij een zo duidelijk mogelijk beeld van zijn bedrijf te schetsen. Hij plande de onderwerpen voor een heel jaar en bereide zich de dag van te voren kort voor. De memoryhook had hij al lang geleden achter zich gelaten.

Photo moment

Op het einde van de dag signeerde Ivan Misner zijn nieuwste boek 'Networking like a pro'. Ik zorgde dat ik in de rij stond met het nieuwste boek in zicht. Tegen de tijd

dat ik aan de beurt was, was de stapel als sneeuw voor de zon verdwenen. Ik viste achter het net. Mijn naam kwam op een lijst en het boek zou worden opgestuurd. Teleurgesteld liep ik bij de tafel weg. Daar ging mijn kans op een boek en op een foto met de BNI-man van het eerste uur, de oprichter, de vader van het netwerken.



Het nieuws

van een doosje boeken die in aantocht was ging als een lopend vuurtje door de zaal. Het einde van de dag naderde en op het laatste moment kwam er nog een aantal dozen met boeken het hotel binnen. Ik snelde naar de signeertafel en zag dat het signeren bijna afgelopen was. Met het boek onder de arm spoedde ik mij naar Ivan. Na de signering liep ik weer weg. Ik dacht aan de opdracht die ik had meegekregen. Liet ik de kans om even met hem te spreken voorbij gaan? Zou ik zonder foto weer naar huis gaan? Ik draaide mij om greep René bij de arm en beende terug. In mijn beste Engels sprak ik hem aan. Ivan zag de camera en zei: "Photo moment". Voordat ik iets kon zeggen, lag zijn arm om mijn schouder en breed lachend stond hij klaar voor de foto. Mijn missie volbracht! Een volgend doel ligt al weer in het verschiet: een BNI-chapter in Amerika bezoeken.

**Tekst: Corinne Tibben, www.2type.nl
BNI Het Edelhert, Epe**

ONDERNEMEND BRABANT ZAL NOOIT MEER HETZELFDE ZIJN

Een jaar BNI in Brabant. We kijken eens terug en vragen ons af: wat heeft BNI met Brabant gedaan? Wat doet het met de ondernemers? En wat heeft het mij gebracht?

Mijn eerste kennismaking met BNI was niet in Brabant. Dat was in Apeldoorn, waar mijn broer Hendrik Jan, ook ondernemer, lid was van BNI Vivaldi. Intussen had ik heel Brabant afgespeurd naar BNI, maar tevergeefs. Hij nodigde mij dus uit bij zijn chapter ("Moet je zien wat wij hier doen!"). In een onmogelijk uur op weg naar Apeldoorn. Die BNI bijeenkomst in Omnisport op dinsdagmorgen 24 februari was wat mij betreft de beste van het jaar. En 2009 was nauwelijks begonnen! Daar zag ik een staaltje netwerken waar ik van achteroversloeg.

Toch duurde het nog een paar maanden voordat ik doorkreeg wat het voor mij zou kunnen betekenen: in juni 2009 startte ik met de opbouw van het eerste chapter, Holst. De chapters in Brabant zouden namen krijgen van wetenschappers. Niet voor niets: aanbevelingenmarketing is een wetenschap. Aan de start allemaal ondernemers uit mijn eigen netwerk, maar gaandeweg vormde zich een flinke groep entrepreneurs die aan de slag gingen met aanbevelingen. En met succes. Holst is momenteel nog steeds de grootste groep in Brabant, en dat willen ze blijven. De ondernemers hebben begrepen dat je met aanbevelingen op basis van vertrouwen nieuwe contacten kunt leggen. Contacten die gedurende lange tijd, misschien wel voor het leven, opdrachten genereren. Er ontstonden ook nieuwe vriendschappen, een hechte band met andere eenlingen, die bereid waren van elkaar te leren. "Changing the way the world does business", zegt BNI. En dat is helemaal waar.

Mijzelf heeft het ook veel gebracht. BNI heeft mij anders naar het ondernemerschap laten kijken. Maar ook voor mijn bedrijf heeft het veel betekend: ik heb van leden opdrachten gekregen waar ik anders alleen maar van kon dromen. Als financieel planner draait alles om vertrouwen en waar komt dat beter tot uitdrukking dan bij BNI? Inmiddels zijn er ondernemers actief met aanbevelingen in zes opgerichte chapters en vier groepen in opbouw. Met veel enthousiasme worden lanceringen voorbereid, promotalks geschreven, films gemaakt, en bezoekers uitgenodigd om aan de regio te tonen dat ze er trots op zijn lid te zijn van BNI. Het is mijn opdracht, om samen met mijn team van BNI Coaches en ambassadeurs, de ondernemers te helpen en te zorgen dat ze succes zullen hebben. Ondernemend Brabant zal nooit meer hetzelfde zijn.

Tekst: Andreas Floor, Executive Director BNI Brabant



ZONNEMAN HEEFT PROFIJT VAN BNI

Menno Stundebek van Zonneman b.v. is bijna een jaar lid van BNI Chapter Profijt in Amsterdam-Noord. Na een verhelderende BNI-training bedacht hij om zijn zestig-seconden-presentatie te beëindigen met een zeer gerichte vraag.

Voor een aparte divisie binnen Zonneman was hij namelijk al ruim drie jaar bezig om bij een grote inkooporganisatie binnen te komen, maar alle pogingen waren vruchteloos. Zonneman zou niet in het klantenprofiel van de onderneming passen. Begrijpelijk en jammer tegelijk. Na enkele dagen werd hij er door een mailtje van een medechapterlid op geattendeerd dat een ander Profijt-lid via LinkedIn aan iemand op directieniveau van deze groothandel gelinkt was. En toen ging het balletje rollen.

Menno vroeg of zijn medelid hem kon introduceren. Dat deed ze en nog diezelfde week werd Menno uitgenodigd voor een afspraak. Kortom, Menno kreeg door BNI binnen twee weken een introductie die hem zonder BNI niet gelukt was.

Inmiddels is Zonneman klant geworden bij deze groothandel. En kan de aparte divisie van Zonneman nog scherpere offertes aanbieden die tot meer opdrachten leiden.

Inderdaad, hoe duidelijker je vraag, des te meer het loont.

**Tekst: Arno de Korte, www.arnodekorte.nl
BNI Profijt**



Gedicht

BNI, een businessclub van wereldformaat,
waardoor ieder handelshart sneller slaat.
Bij het lidmaatschap van deze club,
gaat daarna je bedrijf alleen nog maar up.
Door jouw collega's klандizie te gunnen,
gaat ook jouw bedrijf beter runnen.
Het consequente wekelijkse ontbijt,
leidde tot niemands spijt, gaf alleen maar
veel respijt.

In een uniek gebied op een superlocatie
'Otteren',
heeft nog niemand doen snutteren.

Doelbewust gaat iedereen ervoor
en gestaag groeien we naar de 40 leden
door.

Een ieder doet zijn best voor aanbevelingen
en nieuwe leden.

Vandaar dat we over elkaar zijn meer
dan tevreden.

Tekst: Albertina Visser,
www.hovensgreve.nl
BNI De Otter, Steenwijk

WAT DE SPIEGEL VAN DE KAPPER KAN OPLEVEREN

Mijn haren worden al 19 jaar door dezelfde kapper geknipt. Shane Hairprofessionals. In deze periode heb ik een band met Shane opgebouwd. Eerst werkte hij in dienstverband en daarna ging hij als zelfstandige verder en ik verhuisde met hem mee.



Enige maanden geleden vertelde Shane mij dat hij uit zijn huidige pand gegroeid was en dat hij een groter pand op het oog had waarin hij een nieuw concept van een kapsalon wil gaan opzetten. Het wordt niet alleen een kapsalon maar ook een galerie met ruimtes die verhuurd gaan worden voor bijeenkomsten en trainingen. Ik was meteen enthousiast over het concept en bood hem aan dat wanneer hij een nieuwe vloer nodig heeft dat wij hem daarmee kunnen helpen. Wij als RD Projectstuffering.

Na een tijdje belde Shane onze firma voor een afspraak. Shane kwam bij ons in de showroom en had al snel in samenspraak met ons een anti-slip, pvc vloer uitgezocht, die perfect bij zijn werkomstandigheden past. Omdat het een cascopand is en er weinig tijd is tot de opening, vroeg ik Shane of hij al meerdere partijen voor de verbouwing had gesproken. Nee, zuchtte hij. Hij moest in een korte tijd op zoek naar een loodgieter, elektriciën en een aannemer en wist niet waar hij goede vakmensen kon vinden.

Ik vertelde Shane dat ik hem kon helpen. Er kwam meteen een lach op zijn gezicht. Die zorg had ik hem uit handen genomen. Ten slotte hebben wij deze partijen bij BNI-De Groot zitten. Ik plande een bouwvergadering met Shane en mijn BNI-collega's: Schrijn & Co, De Baderie, E3 Interieurbouw, J. Verheggen Elektro, en Vd Boomen Bouw. Uiteindelijk kon ik vijf aanbevelingen schrijven. Dat geeft een goed gevoel!

Inmiddels zijn alle ideeën omgezet in offertes en is Vd Boomen Bouw gestart met zijn werkzaamheden. Anna is de bouwcoach die alles in goede banen laat verlopen. Naar verwachting zal de nieuwe Shane Hairprofessionals eind november/begin december de deuren openen. Iedereen is van harte welkom om een kijkje te komen nemen.

Tekst: Sandra Dohmen, www.rdprojectstuffering.nl - BNI De Groot, Veldhoven

BNI GOLF: GOLF VOOR MEER BUSINESS

Op woensdag 29 september 2010 heeft in Elst de 2e bijeenkomst van het evenement BNI Golf plaatsgevonden. Hier kwamen 22 BNI-leden uit de regio Arnhem-Apeldoorn-Nijmegen samen om op een prettige manier te netwerken buiten de chapterbijeenkomst.

Jan ter Haar (organisator) en Bernhard van Riessen (Regio Directeur Gelderland) hadden een welkomswoord. Twaalf deelnemers (gvb-ers) hebben in ruim 2 uur een halve baan gelopen (9 holes) en tien beginners namen deel aan een clinic. Na afloop was in het restaurant en op het terras ruimte om ervaringen uit te wisselen, te netwerken en een hapje en een drankje te nuttigen.

De ervaring van deze middag onderstreept de waarde van netwerken met de combinatie BNI en golf. De activiteit zal dan ook worden uitgebreid naar andere regio's.

Reacties van deelnemers:

- Supermiddag gehad, alleen ... vergeten te betalen. Betaal morgen. Dank.
- Wij kijken uit naar de volgende BNI golfmiddag.
- Leuk zeg! Ik ben benieuwd naar het vervolg.
- Leuk en zeer zinvol. Ik heb leuke mensen ontmoet, die ik de volgende keer graag weer ontmoet.

Uitslag enquête:

- de golfmiddag beantwoordde in 90% aan de verwachting van de deelnemers
- 90% van de deelnemers geeft de voorkeur aan een evenement van 4 uur boven een hele golfdag
- prijs: € 50,- excl. btw is een acceptabele prijs
- aantal keren dat men per jaar mee wil doen 2, maximaal 3
- 60% denkt ook gasten mee te kunnen nemen als introducé
- iets meer BNI-vorm is gewenst, bijvoorbeeld 30 secondenpresentatie, badges, enzovoort.

Voor niet-golfers die hun gvb willen halen, bieden we cursussen aan. Tien lessen van 1 uur voor € 235,- excl. Btw, inclusief spelregelboekje en 1x examengeld. Deze cursussen staan open voor BNI-leden en hun relaties.

Voor meer info kunt u een kijkje nemen op www.bnigolf.nl.

Tot ziens op de golfbaan!

Tekst en beeld: Jan ter Haar, www.golfforbusiness.nl - BNI Tchaikovsky, Arnhem

BNI OP LINKEDIN

Zit jij nog niet op LinkedIn? Of ben je nog geen lid van een BNI-groep op LinkedIn? Dan is het tijd om daar toch eens naar te kijken.

In Nederland zijn ruim 2 miljoen professionals actief op LinkedIn. Dus ook jouw potentiële klant! Wist je dat BNI ruim 1800 groepen heeft op LinkedIn? BNI Nederland is één van de actiefste groepen met de meeste leden. BNI-leden ontmoeten elkaar online, geven elkaar adviezen en handelen onderling

Geen enkele chapter in Nederland heeft alle branches vertegenwoordigd, maar alle chapters samen hebben natuurlijk wel een grote verscheidenheid aan leden. Ook jouw chapter en regio hebben een groep op LinkedIn. Door hier actief te zijn, vergroot je je zichtbaarheid en kun

je jouw netwerk nog breder inzetten. Heb je vragen dan staan er altijd leden voor je klaar om je te helpen.

Heb je nog geen LinkedIn profiel? Maak er dan vandaag nog één aan en wordt lid van de BNI-groepen. Wil je meer uit je LinkedIn profiel halen? Vraag in je omgeving. Er zijn voldoende mensen die jou meer kunnen vertellen over LinkedIn en hoe je dit effectief kan inzetten.

How can I help you grow your business with LinkedIn?

**Monique Stevens, www.hetopleidingsnetwerk.nl
BNI Het Bonte Kalf**

INFORMELE KARAKTER EN AANBEVELINGEN VALLEN IN DE SMAAK

Geven loont. Het organiseren van een open dag ook, bewijst BNI-chapter Aquila in Deventer. Tijdens een van de ochtendbijeenkomsten nodigde de chapter gasten uit voor een kennismaking met de netwerkorganisatie. Ruim twintig gasten woonden de bijzondere bijeenkomst bij. Het is weer eens een ander manier van zaaien, met een prachtige oogst als resultaat.

Voor de leden van Aquila was het een andere vrijdag dan anders. De wekker

ging nog een uurtje eerder en om zes uur kwamen zij al bijeen om zich voor te bereiden op een bijzondere ochtend. Terwijl er normaal een handjevol gasten tijdens de bijeenkomst aanschuift, zou deze dag de helft van de bezoekers gast zijn – en dus potentieel lid. Een uur later was de prachtige locatie van Aquila in het hart van Deventer gevuld met gasten en leden.

De gasten kregen de BNI-methode voor succesvol zakendoen uitgelegd door Peter Hemmen, (toen nog) regiodirecteur Oost Nederland. Vervolgens

gaf presentator Remco Holtman, sales manager bij Telefacilities, op humoristische en heldere wijze een kijkje in de keuken van BNI Aquila.

30-seconden presentatie

Om in de beperkte tijd toch wat van een reguliere bijeenkomst te laten zien, gaven alle leden een 30-secondenpresentatie. Vervolgens was het de beurt aan de gasten: zij werden door journalist en voorzitter Marije Alma aan de tand gevoeld over zichzelf en hun bedrijf. Uiteraard was er ook tijd voor aanbevelingen, daar draait BNI immers voor een groot deel om! Tientallen aanbevelingen werden uitgewisseld om de gasten een beeld te geven van de handel die wordt gedreven binnen BNI. Ook een gast mocht een aanbeveling in ontvangst nemen.

De bijzondere manier van kennismaken en zakendoen sloeg bij de gasten zeker aan. Met name het informele karakter en de aanbevelingen vielen in de smaak. Twee gasten besloten direct na de bijeenkomst lid te worden. De overige gasten – op een enkeling na – schuiven allemaal nogmaals aan bij een reguliere bijeenkomst. Een prachtig resultaat van een nuttige en bijzondere bijeenkomst. Alle gasten gingen naar huis met een speciaal voor BNI Aquila gebrouwen 'Bniertje'.

**Tekst: Sylvia Plette, www.etaalage.nl
BNI Aquila, Deventer**



Promotalks in plaats van 60 seconden BNI DE GROOT- EEN GROOTSE MULTIMEDIALE LANCERING IN VELDHOVEN

Donderdag 16 september, theater De Schalm in Veldhoven. 6 Uur 's ochtends ... en iedereen is er! En iedereen is er klaar voor. De laatste twee weken is er keihard gewerkt om de lancering tot een succes te maken; er kan nu eigenlijk niets meer misgaan.

Ruim een uur later. Daar sta ik dan, in de grote zaal van een echt theater. Ik wacht tot de zenuwen komen, maar die blijven uit. Ongetwijfeld spelen daarbij de goede voorbereidingen en het vertrouwen in de groep een belangrijke rol. Ben Tobben heeft er met zijn bedrijf BCS Communications stevig aan getrokken om de vele ideeën om te zetten in een professionele multimediale show, die als een rode draad door de lancering zal lopen.

Jan Wouda, directeur van theater De Schalm en lid van de groep, heet iedereen welkom en geeft mij het woord. Voordat ik de gasten verzoek hun telefoon na de bijeenkomst weer aan te zetten, vraag ik ze eerst een SMS-berichtje te sturen naar een speciaal telefoonnummer. Een mooie extra manier om de gasten te bereiken; we kunnen ze later op de dag nog eens herinneren aan de bijeenkomst, bedanken voor hun aanwezigheid en verwijzen naar de website van de groep. De media die we tot onze beschikking hebben, zullen we gebruiken!

De volgende multimediale 'acts' zijn de 60 secondenpresentaties, die de leden niet op de standaardwijze wilden doen. In plaats daarvan is van alle leden een kort filmpje opgenomen, dat getoond wordt in plaats van de gebruikelijke 60 secondenpresentaties. Na ieder filmpje heb ik de gelegenheid het desbetreffende lid te vragen waarnaar hij of zij specifiek op zoek is. Een mooi idee, maar ter plekke vraag ik me even af of het wel

zal werken. De zorgen zijn niet terecht, het pakt uitstekend uit. De volle zaal heeft de hele tijd geboeid geluisterd en gekeken. Het loopt allemaal gesmeerd.

Hoe belangrijk het is specifiek te zijn tijdens de presentaties blijkt als Ben Tobben vraagt naar een contact bij de marketingafdeling van Diesel. Aan het eind van de bijeenkomst meldt hij het publiek glunderend dat het hem gelukt is, hij heeft van één van de bezoekers een naam met gegevens gekregen!

Ter afsluiting krijgt iedere gast een papieren 'Promotalk' mee naar huis, een folder op A3-formaat, waarin alle leden van BNI De Groot staan, met per lid een high-tech QR-code, waarmee de geïnteresseerde lezer razendsnel en volautomatisch de contactgegevens in zijn telefoon kan laden.

Na afloop zijn we trots op het bereikte resultaat. We krijgen veel complimenten voor de professionele presentatie en uitstraling. We hebben ruim 50 bezoekers die geïnteresseerd zijn om bij een reguliere bijeenkomst aanwezig te zijn. Een prima start voor een succesvolle groep! Wil je de filmpjes nog eens nakijken, dat kan op www.bni-degroot.nl.

Tekst: Windy de Weerd,
www.windytrainingcoaching.nl

Beeld: Robin Heemstra



LES 1: BLIJF KIJKEN NAAR DE BAL

U heeft niet het Golfmagazine in uw handen, maar de nieuwe editie van SuccessNet, het kwartaalblad van BNI. Toch een les over de bal: de andere ondernemer. Met hem wilt u uw doel bereiken, liefst al na één slag. Deze ondernemer is lid in uw chapter, of uw concurrent, of de bezoeker aan uw chapterbijeenkomst.

Uw einddoel is het krijgen van opdrachten en het maken van omzet. Maar blijf kijken naar de ondernemer, net als dat u bij het afslaan blijft kijken naar de bal. Heb niet alleen maar oog voor het einddoel. Zonder de andere ondernemer zult u hem niet bereiken.

Probeer uw collega daar te krijgen waar u hem graag heeft, zodat hij de gewenste opdrachten voor u kunt vinden. Geef duidelijke instructies waar hij op moet letten als hij u wil aanbevelen. Te vaak missen we in de 60-seconden presentaties de concrete zoekvraag. En hoe vaak maken we niet mee dat een duidelijke zoekinstructie leidt tot een mooie opdracht?

Praat 1-op-1 met elkaar en help elkaar. Let ook op de bezoeker van uw chapter. Ontvang hem gastvrij en probeer erachter te komen wat hij wil. U weet inmiddels toch dat het chapter dat regelmatig bezoekers krijgt veel aanbevelingen van die bezoekers ontvangt? Nodig bezoekers dan ook niet uit met het hoofddoel om lid te worden. Nee, nodig ze uit met de vraag of ze behoefte hebben aan meer omzet en of ze zaken willen doen met uw medeondernemers.

Blijf kijken naar de bal, dan komt het doel sneller dichterbij. Tekst en beeld: Andreas Floor, Executive Director



LEVEN, ZAKENDOEN & SPEEDBOTEN

'Lekker leesbaar', 'praktisch', 'effectief' zijn wat reacties op Iain Whyte's *Leven, zakendoen & speedboten*. Het Nederlandstalige boekje is uitgebracht voor de eerste nationale ledendag en heeft al heel wat 60 secondenpresentaties verbeterd.

Het leest makkelijk en snel. Als je met meer plezier wilt netwerken, jezelf effectief presenteren of wilt leren hoe je gericht vragen kunt stellen voor je droomaanbeveling, dan is dit boekje de juiste bron. Het is ook een leuke attentie om weg te geven aan iemand die meer handel kan gebruiken.



Met de koop van *Leven, zakendoen & speedboten* wordt een deel van de opbrengst gedoneerd aan de Moebius Research Trust te Schotland (www.moebiusresearchtrust.org). Een organisatie waar Iain Whyte zich persoonlijk zeer voor inzet.

Het boekje is een samenwerking tussen Vertaalbureau Word-ing en Auteurs College.

Officiële verkoopprijs is 15 euro. Voor BNI-leden is er een speciale prijs van 10 euro. Bestellen kan via www.iainwhyte.nl



SLEUTEL TOT PERSOONLIJKE COMMUNICATIE

Ondanks, of misschien wel dankzij, de nieuwe media wordt persoonlijke communicatie steeds belangrijker. Informatiestromen gaan steeds sneller, nieuws is snel bekend en reclameboodschappen buitelen over elkaar heen. Veel mensen worden daar moe van. Ze hunkeren naar authenticiteit en integriteit. Zakenmensen willen elkaar weer recht in de ogen kunnen kijken, weten met wie ze zaken doen. Hoewel ik nog maar pas lid ben van BNI, geloof ik in het concept. In dit artikel leg ik uit waarom.

Wekelijkse bijeenkomsten zorgen ervoor dat je krachtig toewerkt naar lange termijnrelaties. Lange termijnrelaties, die ertoe dienen dat je weer nuchter, eerlijk en netjes zaken met elkaar doet. Mensen die hier niet aan voldoen of te snel resultaat willen, vallen vanzelf door de mand. BNI bestaat bij de gratie van vertrouwen. Ieder lid krijgt dit vertrouwen bij aantreding. Daarna is het aan hem om dit te beschamen of niet. Komt hij zijn afspraken na, levert hij een goed product, is hij aanwezig, levert hij waardevolle aanbevelingen etc. Al die dingen komen de vertrouwensband ten goede. En uiteindelijk zal hij de vruchten plukken. Hij krijgt er waardevolle relaties, genoeg opdrachten en plezier voor terug.

Een goede reputatie

Persoonlijke communicatie is ook in bredere zin belangrijk. Persoonlijke communicatie zorgt voor goede relaties. En goede relaties zorgen voor een goede reputatie. Ging het vroeger om het aantal transacties dat je afsloot, tegenwoordig draait het om relaties. Investeer in je klant. Zie hem als méns en werk toe naar een lange termijnrelatie. Een ontevreden klant is net een vlinder en fladdert meteen naar de buurman. Of, erger, doet zijn beklag op een forum. Niet voor niets hebben bedrijven tegenwoordig direct contact met klanten via openbare fora op internet. Klanten

willen gehoord worden, hun ei kwijt en kunnen reageren op misstanden. Reageert een bedrijf daar niet op, dan schaadt dat haar reputatie. Kleine vuurtjes moeten direct gedoofd worden. Eerste stap daartoe is een persoonlijk gesprek met de aanstichter. Ik durf zelfs te stellen dat je van de meest ontevreden klant je grootste fan kan maken. Mits je het goed aanpakt.

Meer baten dan kosten

Die wekelijkse anderhalf uur bij BNI is voor mij waardevol, want de kosten wegen op tegen de baten. Normaalgesproken is een nadeel van persoonlijke communicatie dat de kosten per contact hoog zijn, maar door de constructie van BNI kun je snel en efficiënt netwerken.

Kennis delen

Tot slot vind ik het prettig om via BNI trainingen te volgen en kennis te delen. Ik hang het concept aan dat één en één drie is. Door te sparren kun je tot verrassende inzichten komen. Inzichten die je in je eentje misschien niet had gezien. Inzichten ook, die van belang kunnen zijn bij de strategie van je onderneming. Je wilt per slot van rekening de concurrentie graag een stapje vóór blijven. Bovendien vind ik dat ieder moet doen waar hij goed in is en een ander zijn deel moet gunnen. Er is genoeg voor iedereen.

Tekst: Gé Bouma, www.bouma-webteksten.nl

Beeld: Henri Santing, www.henrisanting.nl

BNI De Otter, Steenwijk

BNI PODCAST: BITE-SIZED ADVICE FROM REFERRAL EXPERTS

Want up-to-the-minute ideas and guidance from the world's finest networkers? The BNI Podcast site at www.bnipodcast.com not only allows you to listen in to, read or download Dr Ivan Misner's latest podcasts, but the new archive download feature means you can access any podcasts you choose from his extensive collection, absolutely FREE!

What's more, you can add to the discussion by leaving your own comments on how the issues affect you or your chapter. Leadership Teams will find a wealth of information to support their roles, Education Coordinators can use the archive to plan their next presentation, and every single member can learn about and comment on a host of valuable topics from networking strategies to referral quality and power teams to managing your competitors. There's a treasure chest of ideas, information and interactivity to be enjoyed: make the most of this valuable tool and your membership and log on today!



BNI Chapter De Otter te Steenwijk TERUGBLIK VAN EEN CHAPTER DIRECTEUR - VOORZITTER ABE DIJKSTRA



Op 4 februari 2010 was de lancering van BNI Chapter De Otter te Steenwijk een feit. Ruim 200 genodigden, met name ondernemers, waren te gast en lieten zich het ontbijt goed smaken. Niemand minder dan onze eigen BNI coach Bianca Kroon leidde op een vlotte en plezierige manier deze ochtend en stond, volgens mij, zelf versteld van haar verborgen talenten.

Nu een half jaar later kijkt Abe Dijkstra terug en constateert dat BNI De Otter is uitgegroeid tot een zeer stabiele en hechte club van ondernemers, die vooral bereid zijn aan elkaar te denken, van elkaar te leren en vooral het elkaar gunnen van opdrachten. 'De gerealiseerde omzet van € 118.000,- is een prima resultaat', stelt Abe tevreden vast, 'maar wij zijn er nog niet. Dit is nog maar het begin. De mensen hier in het Noorden zijn niet een diesel: langzaam warm lopen, maar dan blijven wij ook gaan. Ook is het fantastisch om te zien hoe leden een persoonlijke groei doormaken, meer flair en vooral zelfvertrouwen krijgen. Dat zie je vooral terug in de 60 seconden en 10 minuten presentaties. Geweldig.'

Dat de harmonie goed is en de leden het leiderschapsteam hun volledige vertrouwen geven, bleek wel bij de bestuurswisseling. Unaniem werd er ingestemd met het voorstel om het huidige LT voor nog een halfjaar aan te houden. Lysanne Solkesz, lidmaatschapscoördinator, Gerco van der Meulen, secretaris/penningmeester en Abe Dijkstra, voorzitter, waren hiertoe bereid.

Iedereen was hier tevreden mee, de verschillende functies binnen de chapter, worden door de leden met veel enthousiasme en inzet gedaan. Als de deuren van het Hampshire Hotel De Eese om 6.30 uur open gaan, heeft gastheer Gerrit de Heij de ontvangsttafel al klaar en rond 6.40 uur is het al een gezellige drukte. 'Niet zo verwonderlijk dat het bestuur graag deze club nog een half jaar wil begeleiden. Immers', zo stelt Abe, 'enthousiasme werkt aanstekelijk. Wij gaan ons de komende periode focussen op meer gasten, groei van de chapter met stabiele leden/ondernemers en gaan voor meer omzet voor alle leden. Wij zien de toekomst positief en met veel vertrouwen tegemoet.'

Tekst: Abe Dijkstra, www.abedijkstra.nl

BNI WESTERKWARTIER BEZOEKERSDAG 14-09-2010

BNI Westerkwartier. Ruim 1 jaar succesvol met 37 leden en bijna 1 miljoen omzet.

Half zeven 's ochtends. Het is nu al lastig om een parkeerplek te vinden bij zalencentrum Balk in Zuidhorn. Ondanks de druilerige regen stromen er zo'n 150 nieuwsgierige bezoekers binnen.

Verwelkomd door de gastheren en -vrouwen wordt iedere bezoeker voorzien van een badge en naar de koffie/theetafel verwezen. Ieder lid is getraind in het alert zijn op 'eenzame' bezoekers.

Typisch BNI. Bezoekers, die zich welkom en thuis voelen zijn de beste reclame voor leden van een chapter.

Iedereen zoekt een plaatsje aan een tafeltje en haalt een heerlijk ontbijt op. Er wordt druk handen geschud, kaartjes uitgewisseld, gesmikkeld en de gesprekken komen op gang.

Jan Sietsema, BNI directeur Noord Nederland, heet iedereen kort welkom en geeft het stokje over aan chapter-directeur Jeroen Hummel.

Na uitleg gegeven te hebben over BNI en de werkwijze van de ochtend kunnen de bezoekers vertellen wie ze zijn, wat ze doen en door wie ze zijn uitgenodigd.

Ook hier blijkt weer een grote mate van diversiteit in bedrijven en bedrijvigheid.

Zeker als onze Fré Oosterhof voor de 10e keer genoemd wordt lijkt het wel of heel Grijskerk is leeggelopen om hier te komen ontbijten. Dit leidt tot de nodige hilariteit en is ook kenmerkend voor de sfeer binnen

BNI Westerkwartier.

Dan zijn de leden aan zet. Zij promoten hun bedrijf en sluiten bij voorkeur af met een zoekvraag, zoals - wie weet iemand die bij ons op kantoor de vacature van juridisch medewerker zou kunnen vervullen, neem contact op met Reinaud Arnoldus- of een treffende slogan, zoals - geen geouwehoer met software van Boer - of - doet uw PC raar, geen probleem voor Wendelaar -.

De pauze is bedoeld om nog meer verschillende contacten te leggen en na een korte toelichting door Jan Sietsema (Wie heeft de meer dan 10 kaartjes...? 22 stuks! Goed gedaan, Wil!) wordt een nieuw lid, Minke Kingma van Hotel Aduard, verwelkomd en nemen we afscheid van onze dierenarts Dick v/d Kolk, die gaat verhuizen. Gelukkig blijft de dierenartsenpraktijk wel vertegenwoordigd, wat voor BNI (ook wereldwijd) vrij uniek is.

Tot slot de aanbevelingen. Daar draait het tenslotte om. Het genereren en het elkaar gunnen van omzet. Onze notaris Tjeerd Smid mag weer de dagprijs trekken uit zo'n 40 aanbevelingen en daarmee wordt een vruchtbare en gezellige ochtend om 10 over 9 afgesloten. Wil Hoogeboom citerend: "Complimenten en dank organisatoren, voor dit feestje" Inspirerend!

**Liz de Hoog, succesnet coördinator
Bas Scholtens, foto's**



**4,037 members
in the UK and
Ireland have
been in BNI for
at least 3 years**

BNI chapters now run in 43 countries

43

**There are 16 UK
members called Guy,
and just 1 in Ireland!**

**492 CHAPTERS IN THE UK & IRELAND
HAVE A HEALTH AND WELLNESS MEMBER**

**There are 47 members in each
of the UK and Ireland's largest*
three chapters, Business 4
Business (Redbridge), Fortune
(Mill Hill) and Nexus (Glasgow).**

* as at October 1st 2010

**Only 17.1% of member businesses
are currently registered with Network
Central. Why not sign up for this
valuable free service today?**

**Add your temporary
url today for temporary
Central fee-FREE!**