

BNI®

SUCCESNET

- **Een dankbare houding**

Sociaal ondernemster Karen Darby verteld over wat volgens haar "succes" betekend

- **De kracht van een Power Team**

Advies en ideeën over hoe nog meer uit uw Power Team te halen



Voorjaar, ganzen en sterke chapters...

In het voorjaar, wanneer de sneeuw zich terugtrekt, volgen de ganzen de lente en beginnen aan de terugtrek naar hun broedgebieden. We weten wat de wetenschap heeft ontdekt bij deze manier van vogeltrek.

Iedere vogel die zijn vleugels slaat, veroorzaakt een opwaartse druk voor de vogel die direct achter hem vliegt. Door in een V-vorm te vliegen krijgt de hele groep 71% meer actieradius dan wanneer ze alleen vliegen.

Mensen die in een gezamenlijke richting gaan, met een bepaald groepsgevoel, komen sneller bij hun doel aan vanwege het gevoel van vertrouwen in elkaar.

Als een gans uit de formatie valt, voelt deze gans ineens de druk en weerstand van het alleen vliegen. Hij gaat meteen weer in dezelfde richting als de andere ganzen, om voordeel te hebben van de opwaartse kracht van de groep.

Als wij net zo verstandig zijn als de ganzen, dan blijven we in de formatie die wij met elkaar afspreken en gaan we allemaal in dezelfde richting. Daarnaast zijn we bereid hulp van de ander te ontvangen en te geven.

Als de leidende gans moe wordt, zal hij achteraan gaan vliegen en een ander de leiding laten nemen. Het is heel verstandig taken te wisselen bij inspannend werk. Mensen zijn, net als de ganzen, afhankelijk van elkaar. Ganzen gakken vanaf de achterste gelederen om de voorste te inspireren en vooral aan te moedigen.

Respecteer uw medeleden zoals ganzen doen en vorm samen een sterk chapter, hetgeen resulteert in meer onderling vertrouwen en nog meer resultaat!

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 CHAPTER NIEUWS**04** Hoofd interview
"There's no point in money without fun."
Successful entrepreneur Karen Darby
talks exclusively to *SuccessNet***10** REGIO NIEUWS**13** LEDEN VERTELLEN...**17** BNI NIEUWS**18** TRAINING ITEMS



Karen Darby

At the tender age of just 22, Karen Darby set up one of the UK's first telemarketing companies. Within seven years the company had 200 employees and a turnover of £4 million. Since then Karen has become a successful serial entrepreneur committed to building businesses such as Karen Darby Direct, SimplySwitch and Call Britannia - businesses that not only created wealth but also made a positive difference to people and communities.

In this interview, Karen speaks exclusively to *SuccessNet* about what drives her and some of the lessons she's learned so far.

Who or what inspired your first business?

I was only about 10 or 11 when I started my first money-making enterprise. In those days the word 'entrepreneur' didn't really exist and there were no business role models to follow. But I did have an insatiable desire for chocolate! I came from a working class background and knew that if I wanted the sweets and treats I had to buy them myself, so if I'm brutally honest what inspired me was money. I was always looking for ways to make cash without breaking any rules! One of my first money-making schemes came about when decimalisation was introduced. I loved penny arcades and at a time when some arcade machines accepted old money and some new, I exchanged coins for people. I spent all day in the arcades and made a bit of cash on the exchange rate: it seemed like a game really and that mindset stays with me. I've always enjoyed finding new ways to make money.

What do you believe are the three top qualities or characteristics of a successful business owner?

A good business owner or entrepreneur needs persistence, resilience and determination. You don't have to have a great education or a privileged upbringing: you work with the hand you're dealt. But persistence is essential. One great example of persistence is Walt Disney, who had to approach around 300 banks to get funding for Disneyland! Persistence pays. If someone says I can't do something I'll go out of my way to prove that I can. I certainly had to stay focused when trying to find funding for SimplySwitch. A long list of high net worth property investors and business angels turned me away before I eventually found venture capital funding. No gloating of course but I was thankful for my dogged persistence and determination when I later sold the company for £22 million! Resilience is vital too: things don't always go the way you want, but you have to deal with it and keep heading forward.



Clearly there are lots of businesses finding the going tough right now. Is a 'Keep calm and carry on' attitude just delusion?

No, I don't think so. Obviously you have to be realistic and have a good team around you, work with good people and know what you want to achieve. But you need to be optimistic too. Politicians and journalists are always talking down the economy and it does great damage to individual and business confidence. How successful you are will depend in large part on your attitude, so keep focused, look for opportunities and stay blinkered to the doom-mongers. Be successful in spite of them.

You're well known for your commitment to social enterprise. Why does this kind of business particularly attract you?

I didn't really look on my plans specifically as social ventures: I simply wanted right from the start to offer good products at a good price, provide good jobs and look after people. I guess it's an approach that fits well with BNI's *Givers Gain* ethic. There's an awful lot of bad business around that just wants to rip people off and run, but doing the right thing by others is a much healthier way of building businesses. Both SimplySwitch and Call Britannia created jobs for those who were disadvantaged in the workplace. I knew that it was perfectly possible to make money and make a difference too. And it's not just about money: I have a wonderful family and that alone makes me rich. I believe an attitude of gratitude makes for happy living and working. It's a good idea to consider what you'd like to see written on your tombstone... 'She left the world a better place' would be fantastic!

Do you have plans for your next social enterprise venture?

I'd like to take a portfolio approach rather than concentrate on a particular business as I have before, but the synergy between those future businesses would always be social impact. I get really excited about start-ups as the greatest fun lies in creating something new, so one of my aims is to raise £10 million to help fund social enterprise start-ups. If I could help create 1,000 social entrepreneurs, the ripple effect would generate lots more.

They say that learning is for life - even for millionaire entrepreneurs! What's the most important business lesson you've learned over the past 12 months?

I guess I've learned that sometimes things go wrong and people let you down but that it's how you respond that really counts. Losing Call Britannia was hard, but if that hadn't happened I wouldn't now be looking at creating all these new social entrepreneurs - a project that excites me tremendously. And one more important lesson: make sure that while you're reaching your goals you also have the time of your life. We're here for a good time not a long time, so enjoy the journey!

www.karendarbydirect.com

CHAPTER NIEUWS

HET NIEUWS EN DE SUCCESVERHALEN VAN CHAPTERS UIT HEEL NEDERLAND

BEZOEKERSDAG CHAPTER WESTERKWARTIER

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.

HILARITEIT

Jan Sietsema, BNI directeur Noord Nederland, heet iedereen kort welkom en geeft het stokje over aan chapterdirecteur 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. Dit is ook kenmerkend voor de sfeer binnen chapter Westerkwartier.

SLOGAN

Dan zijn de leden aan zet. Zij promoten hun bedrijf en sluiten bij voorkeur af met een zoekvraag: 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:

'Geen geouwehoer met software van Boer' of 'Doet uw pc raar, geen probleem voor Wendelaar'.

UNIEK LID

De pauze is bedoeld om nog meer verschillende contacten te leggen en na een korte toelichting door Jan Sietsema (Wie heeft er 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. Dat is voor BNI (ook wereldwijd) vrij uniek.

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

Tekst: Liz de Hoog, SuccessNet coördinator

Foto's: Bas Scholtens



CHAPEAU VOOR ANDRÉ DE VRIES!

Als BNI Parkstad-lid heb ik donderdag 17 september jl. een bijeenkomst van chapter Tellerlikker in hotel-restaurant 'In den Stallen' bijgewoond. Vanaf 06.30 uur werden de leden en bezoekers bij komst door chapterdirecteur André de Vries hartelijk welkom geheten.

Chapter Tellerlikker telt momenteel 30 leden. Door actief bezoekers uit te nodigen blijft dit aantal flink groeien! André de Vries, in het dagelijkse leven werkzaam bij RSE Telecom&ICT, weet de ondernemers hiervoor flink te enthousiastmeren. Naast chapterdirecteur Tellerlikker is André tevens ambassadeur voor BNI Noord Nederland en uiterst succesvol als coach bij diverse BNI-groepen. Tijdens het nuttigen van een heerlijk ontbijt werden de 60 secondenpresentaties gehouden en een aantal mededelingen gedaan. Tellerlikker is een hechte groep die elkaar graag de handel toespeelt. Onder leiding van André zijn er deze ochtend 25 aanbevelingen weggegeven. Dit aantal blijkt geen uitzondering te zijn; per bijeenkomst worden er circa 25 aanbevelingen weggegeven. 'Wat een actief chapter!' Naast het wekelijkse ontbijt wordt er onder leiding van André regelmatig een borrel georganiseerd of een dagje golf.

Met positieve energie en een goed gevulde maag schud ik de leden bij afsluiting van de bijeenkomst de hand en verlaat rond 09.00 uur 'In den Stallen'.

Hilde Wierenga, www.aidacom.nl
BNI Parkstad



SUCCESSVOLLE GASTENDAG HÄNDEL EDE

't Pakhuis stond woensdagmiddag en -avond voor 70 regionale ondernemers in het teken van 'geven loont'. Chapter Händel uit Ede organiseerde een succesvolle gastendag met als doel regionale ondernemers kennis te laten maken met BNI en om vrij te netwerken. Inmiddels bestaat BNI chapter Händel twee jaar en komen de leden wekelijks op de woensdagochtend bijeen in hotel en congrescentrum Belmont in Ede om te netwerken.

De opening van de gastendag werd verzorgd door Wim Grift, voorzitter van chapter Händel uit Ede. Vervolgens nam regiodirecteur Bernard van Riessen het woord om de aanwezigen meer te vertellen over BNI. Fred van Zwieten, regiodirecteur Den Haag, was die dag ook aanwezig om zijn steentje bij te dragen: 'Zakelijk netwerken draait maar om één ding; vertrouwen.'

KRACHT VAN HERHALING

Met een drankje in de hand konden de gasten met elkaar vrij netwerken. Daarnaast maakten ze kennis met een vast onderdeel van de wekelijkse bijeenkomst: de 1 minuutpresentaties van de leden. De kracht van de herhaling is het uitgangspunt van deze presentaties.

SAMEN STERK

De wekelijkse bijeenkomsten zorgen voor een sterke onderlinge relatie en het vertrouwen wordt vergroot. Eén van de enthousiaste leden: 'We weten van elkaar wat het niveau is van de producten of de dienstverlening die we aanbieden aan relaties. Dat maakt aanbevelen plezierig. Samen versterken wij bovendien de slagkracht en continuïteit van onze relaties. Dat alles onder het motto: **geven loont!**'

Tekst en beeld: Erik de Wilde www.prodifo.nl



BNI TCHAIKOVSKY WERKT!

'OPDRACHT VAN VIER JAAR VOOR EENMANSZAAK!'

Het is mei 2009. In de vroege duisternis zoek ik op het bedrijventerrein bij Arnhem-Noord naar een verlichte ingang. Aangekomen blijken we met zes initiatiefnemers de tweede chapter in Arnhem te willen gaan opzetten. In februari 2010 lanceren we BNI Tchaikovsky met een bijeenkomst met 165 aanwezigen. Er staat een file op de toegangsweg van het bedrijventerrein in de vroege uren!

Een van mijn oud-cursisten, aanbestedingsspecialist en ook nieuw Tchaikovsky-lid, attendeert mij op een Europese aanbesteding. 'Dit kan jij!' zegt hij. Als eenmanszaak denk ik: Dat lijkt mij niet. Maar ik ga het toch lezen. De week daarop maak ik tijdens het ontbijt kenbaar dat ik met ervaren trainers en acteurs uit mijn netwerk ga inschrijven op een Europese aanbesteding en dat ik eigenlijk wel wil dat de inschrijving opvalt en niet onder op de stapel komt.

'Dat vind ik stoer',
zegt de ontwerpstudio en drukkerij.

'Zullen wij een mooi ontwerp maken,
dan springt de inschrijving er in ieder
geval goed uit?'

'Dan maak ik mooie foto's van jullie team',
zegt de fotograaf.

'Als de inkoper gaat Googelen, moet hij
wel een mooie, bijpassende site vinden',
zegt de webdesigner.

'Wij zullen soepel de reservering van
de locatie en het logies verzorgen',
geeft de bedrijfsleider van het hotel aan.

Vier weken later, ruim een dag voor de sluiting van de termijn, brengt de koerier uit onze groep de inschrijving, gescreend en verbeterd door de aanbestedingsspecialist, naar de uitschrijvende instantie.

Inmiddels belt het belbureau grote bedrijven op om de training Persoonlijke kracht ook onder hun aandacht te brengen.

Het relatiegeschenkenbedrijf heeft inmiddels een mooie trui gemaakt voor allen die nu wachten op de uitslag.

Een werkelijk zeer motiverende actie. Het hele team kijkt uit naar de komende gunningsbeslissing. Ik weet nu al dat ik met de hulp van BNI Tchaikovsky-leden door mij onmogelijk geachte dromen kan realiseren. Dank je wel:

Geert Borkus, aanbestedingsspecialist & inkoper,
Bosch Advies

Jacqueline Willemsen, ontwerpstudio & drukkerij,
Coers & Roest

Marco Vellinga, fotograaf, Marco Vellinga fotograaf

Kees van der Veer, webdesign, Doit-online

Marije van der Valk, hotel Van der Valk Arnhem

Anja Slot, koeriersbedrijf, Take-off Couriers

Peter Blom, belbureau, Call-a-round, en

Marc van Heerde, relatiegeschenken, European Distrade.

Nawoord: Uit 330 ingeschreven trainingen op twee onderwerpen Persoonlijke kracht is Eric van de Graaff voor beide trainingen als nummer 1 uit de selectie gekomen. De opdracht voor deze eenmanszaak loopt vier jaar.

Tekst: Eric van de Graaff, www.jouwpersoonlijkekracht.nl
en ter vergelijking mijn oude
website: www.ericvandegraaff.com

ADITECH Kiest voor 25 Citroëns door relatie via BNI MEGADEAL BIJ MARS

In chapter Mars (Rivierenland) hebben twee BNI-leden in december een megadeal gesloten. Aditech BV uit Gorinchem sloot een contract met Citroën voor het leveren van 25 personenwagens. Aditech-directeur Jeffrey van Oostrum vertelt.

‘Aditech is een landelijk opererende detacheerder in de technische branche, vooral actief in de elektrotechnische en installatietechnische hoek. Met een vaste poule van driehonderd eigen technici, verspreid over tien locaties in het land, hebben wij een stevige vraag naar betrouwbare mobiliteit.

‘Twee jaar geleden zochten we manieren om ons netwerk uit te breiden. Ik besloot me aan te sluiten bij een actieve netwerkgroep. In juni 2009 werd ik lid van BNI-chapter Mars in Beusichem. Op die manier kwam ik in contact met Martin van Kouwen, medelid namens Citroën.

‘Nadat ik enkele weken zijn enthousiaste 60-secondenpresentatie had gehoord, vertelde ik hem

dat wij ruim zeventig bedrijfswagens hebben rijden en elk jaar ongeveer twintig wagens vervangen. Hij stelde mij de vraag of ik wel eens aan Citroën had gedacht en/of ik me wel eens in Citroën had verdiept. Op beide vragen moest ik ontkennend antwoorden.

‘Martin stelde voor een een-op-eengesprek te plannen in zijn showroom. Dit mondde uit in een deal. Citroën heeft ons vertrouwen weten te veroveren. Want na tien jaar goede ervaringen met ons huidige merk hebben we, na enkele maanden van overwegen en onderhandelen, besloten om 25 Citroëns C3 1.6 e-HDI in ons wagenpark op te nemen. Omdat hun brandstofverbruik en CO2-uitstoot zeer laag zijn, passen ze in ons streven naar milieubewust ondernemen. Zonder het contact met Martin via BNI zou deze deal niet tot stand zijn gekomen. Vanaf eind maart hebben wij de prachtige energiezuinige C3's in gebruik.’

**Jeffrey van Oostrum, www.aditech.nl
BNI Mars**

ARIA'S IN NUNSPEET 1E BAKFIETSCONCERT VAN NEDERLAND

Op zaterdag 11 september was Nunspeet het toneel voor het 1e bakfietsconcert van Nederland. In de winkelstraten bracht sopraan Laura van der Linde, vanuit de bakfiets van Delicio's catering & kookstudio, op verschillende locaties twee aria's ten gehore. Het vrolijke 'funiculi funicular' en het gevoelige 'O mio bambino caro' weerkaatste tussen de winkelgevels. Dat het door het publiek werd gewaardeerd was overduidelijk. Het applaus klonk van de terrassen en de gevoelige noten maakten zelfs hier en daar een traan los.

Het initiatief voor deze zangkunsten werd genomen door Michiel Waterman, eigenaar van Delicio, en lid van BNI Gerswin te Harderwijk. Het doel was om een sympathieke en culturele actie te ontplooiën voor de bewoners en bezoekers van Nunspeet. In navolging op het bakfietsontbijt van vorig jaar (waarvan de opbrengst ten goede kwam aan de stichting Mama Cash) werd samen met de voorzitter van de chapter, Laura van der Linde, het bakfietsconcert bedacht. Waterman overweegt vaker bakfietsconcerten te organiseren.

**Tekst: Michiel Waterman, www.delicio.nl en
Laura van der Linde, www.lauravanderlinde.nl**

**Beeld: Esther Waterman
BNI Gerswin, Harderwijk**



REGIO NIEUWS

BNI NIEUWS UIT DE VERSCHILLENDE REGIO'S IN NEDERLAND

TOPPERS BNI UTRECHT-NIJMEGEN VIEREN GOEDE RESULTATEN

'BNI-regio Utrecht-Nijmegen is niet de sterkst groeiende regio van ons land, maar de kwaliteit van de chapters is goed. Nederland is wel de snelst groeiende BNI-regio ter wereld. En, BNI Connect start binnenkort.'

Deze nieuwtjes hoorden de best presterende BNI-leden van Utrecht-Nijmegen tijdens een bijzondere bijeenkomst eind november jl. Regiodirecteur Jules Baartmans organiseerde een netwerkevent voor de Top 20%-netwerkers van de chapters uit Utrecht-Nijmegen.

Een kleine 40 BNI-leden van verschillende chapters uit de regio ontmoetten elkaar in vergaderlocatie De Maes in Veenendaal. Zij dankten hun uitnodiging aan hun goede prestaties binnen hun chapters, waardoor ze tot de 20% best presterende BNI-ers behoren.

Jules Baartmans onthulde dat BNI Connect, BNI's eigen LinkedIn, volgend jaar van start gaat. Dit netwerk is exclusief voor BNI-leden waar ook ter wereld, en heeft vele toepassingen.

WOW-GEVOEL

Ander nieuwsfeit is de snelle groei van Nederland en de regio Utrecht-Nijmegen. 'Nederland is een relatief jong BNI-land; met de oprichting in 2004 van BNI Alpha (Doorn) als een van de eerste chapters. In deze chapter zitten nog drie leden van dat uur. Ons land is op dit moment de snelst groeiende regio wereldwijd. Maar we moeten hard werken deze topositie te houden, want landen als Brazilië en India, met enorme potentie, komen eraan. Geen probleem, want gezonde competitie houdt ons scherp.'

Hierna gaf Baartmans een schets van de toekomstplannen voor zijn regio: de oprichting van nieuwe chapters en de behoefte aan meer Assistent-Directors en Ambassadeurs. Boy van Deyl, Ivo Heshusius en Henk van Urk gaven een persoonlijke beschrijving van hun ervaringen als Assistent-Directors. 'Ik krijg een WOW-gevoel als ik andere BNI-leden kan helpen zich verder te ontwikkelen. Het geeft een goed gevoel dat ik kan bijdragen om hun investering in BNI te waarborgen, zodat hun businessmogelijkheden groter worden,' aldus Boy van Deyl (BNI Hermes in Zeist).

Henk van Urk en Ivo Heshusius benadrukten dat 'Giver's Gain' ook geldt als Assistent Director. 'Je groeit als persoon, je leert veel mensen kennen en dit geeft spin off, ook op zakelijk gebied.'

Denise Sluiter, voorzitter van BNI Pluto, is onderscheiden als 'Topper van 2010' voor haar uitstekende prestaties. Zij ontving uit handen van Jules Baartmans het fraaie beeldje 'Topper op Stelten' en een fles champagne.

Tekst: Asta Diepen Stöpler, www.die-pen.nl

Foto's: Ivo Heshusius, www.debeeldmakers.com

Foto: Jules Baartmans reikt de prijs voor de beste netwerker uit aan Denise Sluiter.

Zij is voorzitter van de beste chapter in Nederland (nu weer opnieuw, maar daarvoor met een onderbreking van 3 maanden ook al 7 maanden op rij).



BNI DE PUTTER (ZWOLLE) SWINGT DE NIEUWE FASE IN

Na een intensieve voorbereiding onder de bezielende leiding van Hans Groenhuijsen is het dan eindelijk zo ver. s'Morgens om 6.45 uur lopen de eerste gasten het restaurant van Golfclub Zwolle binnen. Binnen een half uur doen 178 genodigden en BNI-leden zich tegoed aan een heerlijk ontbijt, verzorgd door John de Kleine van Le Petit Horeca.

Nadat landelijk directeur Peter Hemmen en regiodirecteur Marthijn Ekelboom het gedachtegoed en de doelstellingen van BNI voor het voetlicht hebben gebracht, presenteren de jongste BNI-ondernemers uit Zwolle en omgeving zich in de 1 minuutpresentatie. Hierbij worden uilen en zelfs een complete koe het podium opgesleept om de presentatie kracht bij te zetten. Dit leidt tot grote hilariteit in de zaal, waarna de sfeer er prima inzit.

Na het officiële deel blijven vele genodigden tot laat in de ochtend enthousiast netwerken in een ongedwongen sfeer.

Cijfers:

aanwezig 178 personen

125 evaluatieformulieren

65 geïnteresseerden om een ochtendmeeting bij te wonen

35 ondernemers geven aan een ochtendmeeting bij De Putter te willen bijwonen

1 direct ingeschreven nieuwe ondernemer en 3 toezeggingen

Tekst: René de Bruyn, www.hylite.nl

Beeld: Eddy Haitjema voor www.hylite.nl



GEPASSIONEERDE SPREKERS OP EERSTE REGIONALE LEDENDAG VOOR BRABANT

Op 21 januari werd voor de eerste keer in de regio Brabant een Ledendag gehouden. Van alle chapters kwamen er leden naar de High Tech Campus in Eindhoven om contacten op te doen, ideeën uit te wisselen en aanbevelingen te genereren. Het was een groot succes. Uit de evaluatie bleek dat de aanwezigen deze ledendag een ruime voldoende gaven. Niet gek voor een eerste keer. De aftrap is gedaan en die biedt ruimte voor vervolg.

Dagvoorzitter Peter Schütte, adviseur op het gebied van strategisch management, sprak de onderdelen als een volleerd gastheer aan elkaar. Hij heeft als management strateeg, heeft ervaring



opgedaan bij Shell en geeft college op Nyenrode. Zijn onbevangen blik op BNI was verfrissend en hij legde heel gemakkelijk verbanden tussen het zaken doen, zoals hij gewend is, en de BNI-structuur.

Als het over het leggen van nieuwe contacten gaat, is er geen betere spreker dan Fred van Zwieten. Met grote passie legde hij uit hoe je jouw contacten kunt optimaliseren. Het komt in eerste instantie neer op geven. Het zoeken van nieuwe contacten voor elkaar kan op zo veel verschillende manieren. Maar welke is het meest effectief en past bij jou? De leden waardeerden zijn enthousiasme zeer en hebben er veel van meegenomen naar de eigen praktijk.

Guy Stribosch is spreker en kenner op het gebied van sociale media. Ook daar ging het er weer om hoe je deze middelen zo effectief mogelijk inzet. De groei van de virtuele contacten is enorm en zal nog verder toenemen. Guy kon haarscherp uiteenzetten op welke manier je Facebook, Twitter en LinkedIn het beste kunt gebruiken.

Een waardevolle dag op een fantastische locatie. Dat nodigt zeker uit om het volgend jaar wederom te organiseren.

Tekst: Andreas Floor, Regio Directeur Noord Brabant

REGIONALE SAMENWERKING: OOK GEVEN LOONT!

De eerste chapter van de regio Noord Holland, BNI Waterland uit Purmerend, wist meteen na de lancering in april € 1.000 te verdienen tijdens de Power Team Drive 2010 door te zorgen voor 10 nieuwe leden. Eind november was het zover dat het geld besteed werd. Het Leiderschapsteam en de leden organiseerden een avond voor leden en bezoekers rond het thema LinkedIn. En wie kon die training beter geven dan collega-regiodirecteur Fred van Zwieten die daarvoor met plezier afreisde naar Purmerend.

Fred koos in zijn verhaal de invalshoek van LinkedIn als digitaal synoniem voor de werkwijze van BNI. Hij wees op mogelijkheden om LinkedIn te gebruiken om voor andere leden contacten en aanbevelingen te zoeken. Bijvoorbeeld door te kijken naar de netwerkcontacten van personen waarmee je via LinkedIn verbonden bent. Fred benadrukte dat het niet gaat om contacten te leggen via het sturen van mails maar persoonlijke contacten. Voorbeeld: een collega BNI-er zoekt contact met een directeur van een bepaald bedrijf. Via de zoekopties in LinkedIn kijk je wie dat is en vervolgens kijk je wie in jouw contacten daarmee verbonden is (direct of indirect). Vervolgens bel je jouw contact op en vraag je hem om een afspraak omdat je wellicht een goed contact hebt voor een van zijn relaties. Zo heb je én weer even persoonlijk contact met jouw relatie én je onderzoekt de mogelijkheden voor een mogelijke, mooie aanbeveling!

Een ander deel van Freds verhaal maakte nog meer indruk. Hij maakte korte metten met typisch Hollandse instellingen als 'doe maar gewoon, dan doe je gek genoeg!' of 'mensen die vragen, worden overgeslagen!' Fred gaf aan: "Ik leer mijn dochters dat ze juist worden overgeslagen door niet te vragen!"

Die wijze les klonk zelfs de volgende dag, tijdens de chaptermeeting, nog door.

Alle deelnemers vonden de bijeenkomst waardevol en voor menigeen zijn er meerdere kwartjes gevallen. Met dank aan Fred!!

Clara Overes



PIETER RIJSDIJK GEEFT STOKJE REGIO ROTTERDAM OVER AAN TON DEKKER

Regio Directeur Pieter Rijdsdijk van Rotterdam heeft de activiteiten overgedragen aan Ton Dekker.

Ton Dekker is de nieuwe Regio Directeur en Fred van Zwieten zal hem daarbij ondersteunen. Fred is Regio Directeur van Den Haag, een van de meest succesvolle regio's ter wereld, en Ton was daar werkzaam. Met veel enthousiasme en spirit bundelen zij hun krachten om de regio Rotterdam verder te ontwikkelen.

In de komende tijd bezoeken Ton en Fred de chapters om kennis te maken en hun visie op de ontwikkeling van de regio Rotterdam te geven.

Pieter Rijdsdijk heeft dan wel al zijn managementtaken van de regio overgedragen aan Ton, hij blijft actief binnen BNI. Hij concentreert op het oprichten van nieuwe chapters.

LEDEN VERTELLEN...

LEDEN UIT NEDERLAND VERTELLEN HUN BNI ERVARINGEN

LAAGDREMPELIGHEID GROOTSTE PLUSPUNT VAN BNI

DIRECTEUR 'FAMILIEBEDRIJF VAN HET JAAR' IS LID VAN BNI MARS

Het aannemingsbedrijf Van Doorn Geldermalsen BV is in 2010 gekozen tot het 'Familiebedrijf van het jaar 2010'. Van Doorn levert een breed pakket aan diensten in het infrastructurele aanleg- en onderhoudswerk. De jury roemt in haar eindrapport de grote ondernemendheid en het dynamische vermogen van het bedrijf naast een uitgesproken sociale inslag en de aandacht die het bedrijf heeft voor MVO (maatschappelijk verantwoord ondernemen). Het bedrijf heeft een omzet van ongeveer 23 miljoen euro en gemiddeld 170 medewerkers.

Barend van Doorn is een van de zes DGA's en enthousiast lid van BNI Mars.

Barends vader richtte het bedrijf in 1963 op, samen met twee broers. Als zonen van een grote fruitteler en mede-oprichter van de veiling in Geldermalsen, hielden zij zich aanvankelijk bezig met maaiwerkzaamheden. 'Nog steeds een onderdeel van ons dienstenpakket', vertelt Barend. 'Van daaruit zijn er steeds nieuwe werkzaamheden bijgekomen en ontwikkelde het bedrijf zich tot een allround dienstverlener in de grond-, weg- en waterbouw, met opdrachtgevers als Rijkswaterstaat en Provinciale Waterstaten.'

ECHT FAMILIEBEDRIJF

Van Doorn is ook nu nog steeds een echt familiebedrijf. De zeskoppige directie stamt rechtsreeks af van de oprichters en ook de volgende generatie heeft zich aangediend. Toch is het niet vanzelfsprekend dat nakomelingen van de huidige directeuren allemaal een functie in het bedrijf krijgen. 'Er moet een duidelijke toegevoegde waarde zijn gericht op de toekomst van de onderneming', meent Barend. 'Bovendien stimuleren we het als de nieuwelingen ervaring opdoen binnen andere organisaties om zich zo verder te ontwikkelen.' Sinds juli 2010 werken de bedrijven onder één overkoepelende groepsnaam: de Leeuwenstein Groep. Een naam die verwijst naar de oorsprong: Leeuwenstein was de naam van de hoeve van Barends grootvader, de fruitteler Van Doorn.

SIGNA TERRA: LID VAN BNI

Barend is binnen de onderneming verantwoordelijk voor de acquisitie en is daarnaast directeur van het bedrijfs onderdeel Signa Terra BV, een hoveniers- en groenvoorzieningsbedrijf dat is voortgekomen uit de vroegere tuindersactiviteiten van de familie. 'In 2009 ben ik lid geworden van BNI Mars, in de regio Beusichem, Culemborg en Geldermalsen', zegt Barend. 'Signa Terra werkt voor bedrijven, instellingen en particulieren. Door mijn lidmaatschap van BNI kan ik de naamsbekendheid van Signa Terra in mijn regio vergroten en uitdragen binnen een groep actieve ondernemers.' Barend gelooft in het givers gainprincipe van BNI, maar verwacht pas op de middellange termijn opdrachten voor zijn eigen onderneming. 'Tot nu toe komen er wel opdrachten uit het netwerk maar het kan beter', meent hij. 'Je moet wat langer meedraaien om slagen te kunnen maken. Voor bedrijven en organisaties duurt het even voordat ze overstappen op een andere groenvoorziener of hovenier. Dat is ons uiteraard bekend. Het zijn beslissingen die je neemt voor de lange termijn.' Binnen zijn chapter is Barend actief als mentor voor nieuwe leden. Hij volgde verschillende trainingen en bezocht de landelijke BNI-dag. 'Dat is allemaal erg nuttig en belangrijk, en het grootste pluspunt van BNI vind ik de laagdrempeligheid. Of je nu als organisatie groot bent of klein, iedereen krijgt de kans zich op eenzelfde gelijkwaardige manier te presenteren. Ik vind dat een heel mooi principe binnen het concept BNI.'

Tekst: Job Post, www.schrijftteam.nl



BNI ALS SUBSTANTIEEL MARKETING INSTRUMENT

Vlemmixmedia televisie- en videoproducties uit Waalre (nabij Eindhoven) is lid van het BNI Holst. Directeur/eigenaar Koen Vlemmix besloot in april 2010 lid te worden, na 2x als gast aanwezig te zijn geweest.

‘De sfeer de eerste bijeenkomst was direct prettig. Ongedwongen, de leden waren oprecht geïnteresseerd. Ook het concrete van elkaar aanbevelingen toespelen, beviel me wel. Ik ben niet zo van de netwerkborrels. Na twee succesvolle bijeenkomsten waar ik als gast was had ik al direct enkele aanbevelingen te pakken. Een product zoals ik dat verkoop, videoproductie, past helemaal als beroepsgroep in een chapter. Webvideo is momenteel ‘hot’ en als videoproductiebedrijf ben ik daarin gespecialiseerd.’

Maar toch nam Koen niet meteen de beslissing om het lidmaatschapsformulier in te vullen. Vlemmix: ‘Als zzp’er is elke euro er één. Ik kijk kritisch naar kosten, en een lidmaatschap van BNI is voor een kleine onderneming een serieuze investering. Ik besloot lid te worden als ik met een concrete opdracht voorkomend uit BNI mijn lidmaatschap terug zou verdienen.’

Via een aanbeveling uit een bezoek aan chapter Holst lukte dat en Vlemmixmedia kon een eerste bedrijfsfilm gaan produceren dankzij BNI. Koen Vlemmix werd namens Vlemmixmedia lid van het chapter en daarvan heeft hij geen spijt gehad.

‘BNI is een belangrijk onderdeel geworden in mijn acquisitie en het vergroten van mijn netwerk. Het maakt er bijna substantieel onderdeel van uit. Voor enkele BNI chapterleden heb ik al producties mogen realiseren,

en ook uit de netwerken achter de leden komt nu steeds meer. Regelmatig bezoek ik andere chapters en de trainingen. Erg leuk om dan andere BNI’ers te ontmoeten.’

Een successtory zo lijkt het. Het blijkt dus dat ook voor kleine bedrijven BNI een waardevolle marketingtool kan zijn. ‘Ik ben 25 jaar en nu 3 jaar zelfstandig ondernemer. Ik moet nog veel leren over ondernemerschap en daarom ontmoet ik graag andere gevestigde collega-ondernemers. Dat was voor mij een belangrijke reden om lid te worden. Naast de aanbevelingen en business leer ik er op zakelijk en persoonlijk vlak ook heel veel van. Iedereen helpt elkaar en denkt mee over ondernemersvraagstukken. Ervaringen delen, spiegelen en elkaar tips geven, hoort ook echt bij ons chapter. Daar kan geen opleiding tegen op!’

Heeft Koen, tot slot, zelf nog een aanbeveling? ‘Absoluut! Ik geloof dat je als ondernemer te allen tijde jezelf moet blijven, en moet staan voor je vak en product. Je moet jezelf denk ik ook kwetsbaar kunnen opstellen en kunnen sparren met collega’s of zelfs concullega’s. Jezelf en elkaars netwerken durven openstellen. Anderen dingen gunnen, dan oogst je vanzelf zelf ook. Is dat niet het BNI-principe?’ lacht Koen.

**Tekst: Koen Vlemmix, www.vlemmixmedia.nl
BNI Holst**



BNI SUCCES VERHAAL

LUISTER NAAR EEN ANDER EN NAAR JE EIGEN HART

Goedemorgen lezer, mijn naam is Laurens Steevens van Laurentius vakschilders. Sinds 7,5 jaar zijn we actief in de schilderbranche. En dienen zowel de zakelijke als particuliere markt. Als vakschilder zijn wij een belangrijk onderdeel in bouw en onderhoud, omdat wij mede bepalend zijn voor uitstraling en duurzaamheid van elk object.

Onderscheidend zijn wij met het verspuiten van watergedragen lakken op basis van warmte, exclusief met zowel ambachtelijke als moderne decoratieve technieken. Betrokkenheid, vakmanschap en trots zijn sleutelwoorden binnen ons bedrijf.

Wij zijn op zoek naar klanten die op hun beurt uitstraling en duurzaamheid willen. De welbekende elevatorpitch, voor alle BNI-leden een terugkerend ritueel. Voor mij een puzzelstukje van het succes binnen BNI. De kern van waaruit ik ben gaan bouwen. Vanaf dag 1 is het mijn doel geweest goed te luisteren naar de 60 secondenpresentaties van anderen. De kernpunten eruit te halen en daar ambassadeur voor te worden.

Het herkennen van die kernpunten binnen je eigen netwerk bracht mij de blauwe batch. Meeste aanbevelingen van de maand. Tikkeltje Amerikaans, maar wel een katalysator. Je hebt gegeven en ... we kennen het allemaal: geven loont! Niet alleen de aanbevelingen zijn geven, ook de

bedrijfsbezoeken. Hiermee toon je interesse voor wat de ander bezighoudt! Het loonde mij met een omzet van 80.000 euro. Procentueel gezien voor ons een fors bedrag.

Het 'geloond' worden binnen BNI hoeft niet alleen in omzet uitgedrukt te worden. Het ondernemen van anderen aanschouwen en daarover samen ins en outs delen, zet je tot nadenken. Waar staan we nu en waar willen we naar toe.

Als ambachtelijk fijnschilder ligt mijn hart bij het decoratieve. Een communicatietraining bij mede-lid Hans Bik, gaf de conclusie om de creativiteit de ruimte te geven. Daarop heb ik mijn elevatorpitch aangepast en wat wil... Nog nooit in ons zeven jaar bestaan zijn we de winter ingegaan met zo'n een portefeuille. We hebben zelfs twee vakschilders bij moeten nemen. Samen een grote omzet genereren voor elkaar, in de korte tijd dat we elkaar kennen. Is voor mij nieuw, maar het werkt. Want geven loont.

Tekst: Laurens Steevens, www.laurentiusvakschilders.nl

VROEG OPSTAAN LOONT

Ik heb een hekel aan vroeg opstaan. Sinds ik voor mezelf werk, heb ik dat dus afgeschafft. Rond een uur of acht word ik wakker, rek me nog eens uit. Een kwartiertje later stap ik mijn bed uit: de dag begint.

Sinds een paar maanden rinkelt elke dinsdagmorgen rond kwart over zes de wekker. Want om zeven uur moet ik bij restaurant DIJK12 in Waalwijk zijn, want daar wordt genetwerkt bij BNI De Waal.

Netwerken op zo'n tijdstip? Kun je dan niet beter in bed blijven liggen? Ik heb het idee van niet. Beter gezegd: ik weet wel zeker van niet. Want elkaar vroeg in de ochtend ontmoeten doe je niet voor je lol. Begrijp me niet verkeerd: mijn collega-ondernemers zijn allemaal bijzonder aardig, maar als je zo vroeg elkaar opzoekt, dan moet dat écht een doel hebben.

En dat is ook het geval. Tijdens die anderhalf uur dat we bij elkaar komen wordt er niet alleen ontbeten, maar ook daadwerkelijk relevante informatie uitgewisseld. Elke week weer laat je weten waar je naar op zoek bent, de andere leden helpen je daarbij met hun aanbevelingen.

Daarbij wordt dus uitgegaan van het principe 'Geven loont'. Inderdaad, aanbevelingen weggeven is profijtelijk. Ik heb het zelf ondervonden. Door open te staan voor andere leden, staan zij ook open voor jou. Bovendien geeft het je een goed gevoel dat je een ander aan een aanbeveling kunt helpen. Het spreekwoord wie goed doet, goed ontmoet is zeker van toepassing.

Maakt BNI De Waal het verschil? Dan zou je die netwerkclub moeten vergelijken met een andere netwerkclub. Wat dat betreft, kijk ik alleen in de keuken van de Businessclub van RKC WAALWIJK. Ik moet zeggen: wat gezelligheid betreft kan BNI De Waal daar echt niet aan tippen. Of RKC verliest of wint, dat maakt niks uit: het bier vloeit, de vrijdagavond gaat bij mij vanzelf over in de zaterdagmorgen.

Maar zaken doen? Nee, mij is het nog niet overkomen. Dat kan natuurlijk ook aan mezelf liggen. Ik laat me iets te veel inpalmen door de gezellige sfeer. Als ik het serieus aan wil pakken, moet ik gewoon de wekker zetten. Want, zo heb ik ondervonden, vroeg opstaan loont.

**Kees Klijn, www.klijnteksten.nl
BNI De Waal**

WAAR STOPT DE TREIN?

Ik stel mij even voor. Pieter van den Reek, directeur en eigenaar van administratie- en adviesbureau Ovaro, gevestigd te Aarle-Rixtel (bij Helmond). Een getallen- en cijferdwaas van nature.

Na mijn opleiding altijd in loondienst werkzaam geweest, en in de vrije uurtjes een klantenbestand opgebouwd. Enkele jaren gelden besloten het ondernemerschap meer aandacht te geven en ik ben als zelfstandige aan de slag gegaan. Vrij snel in de opstartperiode ben ik in contact gekomen met Andreas Floor, toen nog beginnend BNI director Brabant, nu reeds uitgegroeid tot Executive Director BNI Brabant.

Na mijn eerste ontmoeting met BNI in het mooiste en sfeervolste hotel in Eindhoven (Parkzicht) heb ik niet lang na hoeven te denken om de stap te nemen om lid te worden. BNI is een prachtig instrument om met ondernemers in contact te komen en waar je de energie op kunt snuiven.

Een administrateur is doorgaans een weinig kleurrijke persoonlijkheid, met geen of weinig commercieel talent en/of aanleg. Nou, door de contacten die ik opgedaan heb binnen BNI heb ook ik een spoeling ondergaan, waarbij de interessante workshops mijn hersenpan door elkaar hebben doen schudden. Wist ik wat een zestig seconden pitch was, waar ik aan kan denken bij het genereren van aanbevelingen, hoe ik mij het beste kan presenteren? Heerlijk om hiermee te stoeien.

BNI IS VOOR MIJ EEN GROTE DUW IN DE RUG

Ik kan tot op dit moment terugkijken op een mooi aantal aanbevelingen dat ik heb mogen geven. Het aantal aanbevelingen dat ik heb ontvangen zijn in veelvoud: ik heb veel directe klanten mogen noteren en ook vanuit de individuele netwerken heb ik contacten gelegd.

Met ingang van 1 januari 2011 heb ik mij ook gevestigd in Valkenswaard, gerealiseerd door de aankoop van de portefeuille van een aldaar gevestigd administratiekantoor. Een gouden aanbeveling, gegeven door Koen Vlemmix, van Vlemmix Media te Waalre, ook lid van BNI Holst, gevestigd te Eindhoven.

Ook uit contacten met andere chapters zijn samenwerkingsverbanden ontstaan.

Graag presenteer ik mijzelf als ambassadeur van BNI Brabant. Het is verfrissend om regelmatig een andere chapter te kunnen bezoeken en met leden in contact te komen en wellicht de helpende hand te bieden.

De kracht van BNI, het is een waar genoeg!

**Tekst: Pieter van den Reek, www.ovaro.nl
BNI Holst**

HOE HET KAN GAAN...

Soms kan het genereren van referrals een langdurig proces zijn. Maar soms gaat het in vliegende vaart. Een staaltje sneltrein van BNI Toermalijn uit Amsterdam.

Toermalijn-lid Jacob Groen bezoekt een nieuw op te starten chapter in Alkmaar. Hij raakt in gesprek met Marco Quispel en zij plannen een één-op-ééngesprek. Jacob heeft een mediabureau, Media Meadows, en Marco is geïnteresseerd in de diensten van Jacob omdat hij een nieuw product in de markt gaat zetten. Daarbij is betaalde media-aandacht interessant. In het persoonlijke gesprek dat zij later hebben, refereert Jacob aan de mogelijkheid om free publicity te genereren. In zijn chapter zit namelijk een persvoorlichtster. De link naar Marike Timmermans van MTU is dan gauw gelegd.

Marike Timmermans gaat van start met de opdracht om een nieuw communicatiesysteem in het onderwijs in de media te krijgen. Marco realiseert zich dat een kort filmpje op de site stimulerend kan zijn voor het verkoopproces. In het filmpje wil hij klanten en gebruikers laten vertellen over hun ervaringen met het

systeem. Marike verwijst Marco naar Annemiek Streng van BNI Toermalijn, die korte beeldende verhalen filmt. Precies wat Marco zoekt voor zijn site.

Een relatie van Wouter Varkevisser van BNI Toermalijn is met een stichting, waarvan hij penningmeester is, negatief in de publiciteit gekomen. Hij wil graag advies hoe hij hiermee om kan gaan. Wouter verwijst het bestuur van de stichting door naar Marike Timmermans. Zij adviseert het bestuur hoe te reageren richting en via de media en signaleert gaandeweg dat er ook communicatieproblemen zijn tussen de school en de ouders. Marco Quispel heeft hiervoor de perfecte communicatie-oplossing: Digiduif. De relatie tussen de partijen wordt gelegd. En tegenwoordig communiceren de twee scholen die onder de stichting vallen, succesvol via het nieuwe communicatiesysteem.

Soms werk je in je eentje, soms werk je met je hele verkoopteam....

**Tekst: Marike Timmermans
BNI Toermalijn**

BNI NIEUWS

SAMENWERKING BNI EN JAN VERMEIREN

Met trots kunnen we aankondigen dat we erin zijn geslaagd een samenwerking aan te gaan met Jan Vermeiren.



Jan Vermeiren is de oprichter van Networking Coach en bekend van zijn internationale bestsellers 'Let's Connect!' en 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken'.

Founder & Chairman van BNI Dr. Ivan Misner schreef voor beide boeken een lovende recensie en interviewde Jan als expert ook voor BNI Podcast. Jan is dé expert in België en Nederland op het gebied van aanbevelingen en heeft op onze vraag een programma opgesteld om het aantal aanbevelingen binnen BNI naar een (nog) hoger niveau te tillen.

We houden er graag nog een beetje de spanning in hoe het live programma met betrekking tot aanbevelingen eruit zal gaan zien, maar we delen al wel met trots mee dat Jan speciaal voor BNI-leden een 18-delige e-course over online en offline netwerken heeft gemaakt en deze gratis aanbiedt.

In april en mei organiseert Jan Vermeiren in Den Haag, Utrecht en Zwolle voor alle BNI-leden the Entrepreneur Experience-dagen. Houd de aankondigingen hiervan via je eigen BNI-regio dus goed in de gaten.

Nog niet gestart? Schrijf je nu alsnog in om tips te ontvangen over inzichten in de dynamiek van netwerken, meer halen uit je deelname aan evenementen of succesvol zijn met LinkedIn via: <http://www.networking-coach.com/bni-ecourseinschrijving.html>

TRAINING ITEMS

BNI GESCHIKT VOOR TRY-OUT

Je hebt een nieuwe dienst. Het is het ei van Columbus en je wilt het wel van de daken schreeuwen. Maar dan moet jouw potentiële klant nog overtuigd worden. Tja, daar zit je dan. Jij bent al tien stappen verder dan hij. Je moet terug naar de basis. Waarom had je het ook alweer uitgevonden? Kortom, je moet doeltreffende marketingcommunicatie toepassen. Een BNI-chapter is de uitgelezen plek voor een try-out. Gé Bouma, lid van BNI De Otter uit Steenwijk, heeft BNI ingezet als een van de verkoopkanalen. In dit artikel legt ze uit welke stappen gevolgd zijn en hoe BNI daar een rol in heeft gespeeld.

Stap 1: Creëer een uniek product

Samen met iVendo Effectieve Marketing heb ik een LinkedIn training voor directiesecretaressen ontwikkeld. We hebben doelstellingen geformuleerd en de training in januari 2011 gelanceerd. Dankzij de try-out bij BNI zijn de scherpe puntjes bijgeschaafd en is de training helemaal klaar voor de doelgroep.

Stap 2: Doelgroepbepaling

Een duidelijke doelgroep maakt de communicatie makkelijker. Je weet welke taal je moet spreken en waar de accenten liggen.

Stap 3: Het voordeel voor de klant

Hierna hebben we gekeken naar het voordeel voor de klant. Je kunt wel een leuk product hebben, maar de klant moet het belang ervan inzien. Je moet de klant een belofte kunnen doen die past bij zijn wensen.

Stap 4: De strategie

Wij hebben gekozen voor de persoonlijke benadering. Zowel offline als online en deze twee moeten op elkaar inhaken. De doelgroep wordt rechtstreeks en via de leidinggevende benaderd.

Stap 5: De communicatiemiddelen

Online middelen zijn o.a. de digitale nieuwsbrieven en websites van secretaresseverenigingen. Offline middelen zijn bijeenkomsten van potentiële klanten of beïnvloeders. Voor die offline communicatie heb ik ook BNI ingezet. Bij BNI zijn managers, die een secretaresse hebben. Maar managers zelf kunnen ook veel baat hebben bij LinkedIn. Als zij de voordelen ervan inzien, kunnen ze hun secretaresse ook enthousiast maken. Daarom heb ik bij mijn eigen chapter de Basis Training LinkedIn gegeven.

DE REACTIES

Ik heb veel positieve reacties ontvangen. LinkedIn sluit helemaal aan bij de BNI-gedachte. Ook binnen LinkedIn telt het aantal aanbevelingen. Het zegt iets over jou als persoon en over jouw dienst. Daarnaast kun je via LinkedIn geïntroduceerd worden bij een onbekende, net als bij BNI. Een aantal BNI-collega's heeft getwitterd dat ze mijn training waardevol vonden. Ook heeft iemand spontaan een aanbeveling geschreven op mijn eigen LinkedIn-profiel. Ik ben hen hier zeer dankbaar voor. Het zorgt voor een gratis stukje extra reclame.

TRY-OUT

Het was voor mijzelf een geweldige kans om te laten zien wat mijn nieuwe dienst kan betekenen. Omdat ik geloof in het product kan ik er enthousiast over vertellen. Vervolgens wordt er door anderen over gepraat en wordt het geretweet. Het product verkoopt zichzelf. Betere reclame kun je niet hebben.

**Tekst: Gé Bouma www.bouma-webteksten.nl
BNI De Otter, Steenwijk**

BNI-BOUWPOWER

In onze chapter Profijt, Amsterdam-Noord, zit al geruime tijd loodgieter Jan Millenaar, www.m-p.nl, die regelmatig referrals (en vervolgens opdracht!) krijgt via de leden. Vlak voor de zomer kwam aannemer Mark Waal, www.aannemersbedrijfmwaal.nl als lid in de chapter en kort daarna het elektrotechnisch bureau Boermans, www.boermans.com. De referrals verveelvoudigden in hoog tempo. Wekelijks gingen er tussen de 8 en 12 referrals heen en weer, beter gezegd opdrachten. Er was een powergroep ontstaan.

Er werd niet alleen veel werk aan elkaar toegespeeld, er was ook chemie tussen de heren. Jan mocht getuige zijn van één van de eerste klussen die zij gezamenlijk deden en volgde het proces met de videocamera.

Onze psychologe/coach van de Werkmaatschappij, www.dewerkmaatschappij.com was een kennis tegengekomen die een aannemer zocht. Nog niet meteen wetend dat het om een grote klus ging, beval zij Mark Waal aan. Het

bleek te gaan om de bouw van een restaurantkeuken in Schouwborg de Meersse, onderdeel van een groot cultureel centrum in Hoofddorp. Waal betrok Millenaar en Boermans bij de klus en sindsdien is er een hechte samenwerking.

Ik vond het boeiend om die eerste samenwerking te volgen en te zien welke stappen er gezet worden bij de bouw van zo'n keuken. Maar bovenal was het mooi om mee te maken hoe krachtig BNI kan werken en wat 1 enkele referral kan opleveren. Het werkt als omgekeerde domino: de stenen vallen niet, maar bouwen op. Deze keer letterlijk!

Je kunt de video van dit samenwerkingsproject bekijken. Laat vooral een reactie achter en vergeet daarbij niet je naam te vermelden: www.topleveranciers.com/media/1403/Bouwpower

**Maureen Birney, www.zieworks.nl
BNI Profijt**

BEZOEKERS UITNODIGEN - HEEL EENVOUDIG !!!!

Veel mensen maken het zich moeilijk bij het uitnodigen van bezoekers. Verzeker je ervan de juiste vragen te stellen:

Wie ken ik die graag BNI-lid wil worden?



Bijna onmogelijk om zo geïnteresseerden uit te nodigen

Wie ken ik die graag meer omzet/opdrachten zou willen?



Heel eenvoudig: uitnodigen met succes!

“Ben je op zoek naar meer opdrachten/omzet? Ik maak deel uit van een groep ondernemers in de regio die regelmatig bij elkaar komen, met het genereren van veel opdrachten als resultaat. Heb je zin om die ondernemers te ontmoeten?”

De meest succesvolle leden binnen BNI geven aan op de volgende manier gasten voor hun medeleden uit te nodigen.

SUCCESS!



Number of wedding planners in BNI UK & Ireland. Find a great wedding planner for your chapter today.

35

It's springtime!

There's just **1** BNI member with the surname Spring.

Hello Robin!



21 UK and Ireland chapters have passed at least £1 million in the last year.

UK & Ireland members exchanged more than **£245 million** of business in 2010.



The closest chapter to Westminster Abbey is Victoria BNI from St Stephen's Club, Queen Anne's Gate. Reckon the members will get an invite to the big day?



132

members attended a London North West Chapter Development workshop on 1st February. Watch those chapters grow!

