

Elke week komen ze bij elkaar. Ondernemers in Amersfoort en omgeving die zijn aangesloten bij een afdeling van Business Network International (BNI) laten zich door hun vroege wekker niet ontmoedigen. Het is vandaag BNI-dag en dat betekent: business. Vier leden van verschillende chapters in de regio Eemland vertellen over het geheim van de meest succesvolle aanbevelingen-organisatie ter wereld.

Iedere serieuze ondernemer is op zoek naar een effectieve manier om zijn omzet te vergroten. Paginagrote advertenties, reclamespotjes en ludieke stunts ten spijt: ze kosten veel geld en of het iets oplevert, is altijd weer de vraag. Hoe anders is dat bij de BNI-chapters Topaas, Jan Steen en Rembrandt van Rijn.

Een ochtend per week verenigen zo'n twintig tot dertig ondernemers zich om stipt 7.00 uur aan de ontbijttafel van een van de Eemlandse chapters. Van elke branche of specifieke beroepsgroep wordt slechts één vertegenwoordiger toegelaten, zodat exclusiviteit gegarandeerd is. Na een kort moment van vrij netwerken schuiven ze aan tafel en wordt het ontbijt geopend. Tijdens een één minuut durende presentatie vertelt iedere ondernemer wie hij is, wat hij doet en naar welke werkzaamheden en ingangen hij op zoek is.

Zijn medetafelgenoten speuren in hun netwerk en helpen hem op een professionele

manier naar binnen. Dat is BNI in het kort. Givers gain: als jij bereid bent iets voor mij te doen, doe ik dat ook voor jou. Resultaat: een wereldwijde omzet van bijna 2 miljard euro.

Geen bitterballen

"Het is een hele gerichte manier om je omzet te vergroten", vertelt BNI-coach Linda van Alfen. "Heel bewust hebben we bitterbal en bier vervangen door een ontbijt. "Het is hartstikke gezellig, maar mensen komen hier om zaken te doen. En dat is niet vrijblijvend. Immers, hoe kun je iemand uit je BNI-netwerk aanbevelen bij je eigen netwerk als je hem niet kent? Daarom komen we elke week weer bij elkaar. Je leert elkaar vertrouwen. Dat is elementair is onze manier van netwerken."

In de chapters van Eemland gingen het afgelopen jaar 1500 aanbevelingen over tafel, goed voor in totaal ruim 800 concrete opdrachten. Van Alfen: "We zeggen niet zomaar iets; alles wordt gemeten."

BNI: Het nieuwe zakendoen in Eemland



Bijkomend effect is dat veel omzet binnen de regio blijft, iets wat onder meer de gemeente Amersfoort van harte ondersteunt. "Verschillende leden van onze chapters hebben enorm veel werk verricht tijdens het 750-jarig bestaan, dankzij goede contacten met de gemeente."

Vier schakels

Dat de lijntjes vaak maar kort zijn, blijkt wel in de praktijk van BNI. Voormalig voorzitter Maudy van Eldik van chapter Topaas: "Je bent maar vier stappen verwijderd van de president van Amerika. Zonder netwerk-schakels zul je er echter nooit binnenkomen. Daarom is BNI zo belangrijk. Dankzij de strak geregisseerde vergaderingen en 'strengere' regels, blijft het concept zich voortplanten. De gebruikte methodes zijn bewezen succesvol; als je er teveel van afwijkt, werkt het niet meer."

Dat BNI werkelijk succesvol is, heeft Van Eldik in de praktijk wel ervaren. "Ik had in de privé sfeer heel goed contact met iemand

V.l.n.r. Linda van Alfen, Walter Groenewegen, Nathalie Molensky en Maudy van Eldik



bij de SNS Bank. Een van de leden was op zoek naar ingangen bij grotere bedrijven, onder meer om bedrijfskleding te ontwerpen. Ik heb het bedrijf naar binnen geloodst. Een megaklus: ze heeft alle medewerkers van de Retail Shops aangekleed en verschillende workshops gegeven."

Persoonlijke ontwikkeling

Walter Groenewegen, chapterdirecteur van Rembrandt van Rijn, begon vier jaar geleden voor zichzelf als organisatieadviseur binnen Claassen, Moolenbeek & Partners. "Ik was nieuw in Amersfoort, dus dacht: het kan nooit kwaad eens bij BNI te kijken. De helft van m'n opdrachten komt inmiddels voort uit BNI. Een klant van mij, een zzp'er, gaf ooit aan te willen groeien. Samen met hem heb ik een franchise-club opgezet; deze groeit nog altijd. Alles wat er op het gebied van vormgeving te doen was, heb ik bij een chapterlid neergelegd. Er komen nog altijd aanbevelingen uit voort."

Naast omzetgroei is BNI ook erg goed voor je persoonlijke ontwikkeling, benadrukt Groenewegen. "Je wordt gedwongen na te denken over jezelf, over je bedrijf, over wat je in de toekomst wilt."

Nathalie Molensky, secretaris/penningmeester bij chapter Jan Steen, is anderhalf jaar lid. Waarom sloot zij zich eigenlijk aan? "Je kunt veel geld uitgeven aan dure mailings en advertenties, maar dit werkt zoveel beter. Als mede-eigenaar van It's Your Day heb ik al ontzettend veel payrollklussen gekregen via medeleden van ons chapter."

van de regio Amsterdam en de Gooi- en Vechtstreek is. Ze coacht in die functie vijf groepen en tilde op 8 oktober nog een nieuwe chapter van de grond: Welvaart. Met 21 leden een volwaardig familielid van de andere Eemlandchapters.

Nieuwe leden

Alle vier de chapters zijn evenwel nog altijd op zoek naar nieuwe leden. Een aantal beroepsgroepen die hartelijk welkom zijn: notaris, bank, makelaar, architect, autodealer, verkoper van relatiegeschenken, keukenverkoper, beveiligingsbedrijf, mediator en wijnhandelaar. Van Alfen: "We nodigen ondernemers in Eemland van harte uit een van de ontbijtsessies mee te maken. Het mes snijdt aan twee kanten: bezoekers zorgen enerzijds voor dynamiek in de groep en anderzijds kan de bezoeker pas echt ervaren wat BNI is als hij een bijeenkomst heeft meegemaakt."

De chapters Topaas, Welvaart, Jan Steen en Rembrandt van Rijn vergaderen elke week in Stadscafé De Observant. Gratis parkeren tot 9 uur.

Business Network International
Boomgaard 39
3404 BK IJsselstein (Ut)
T 030 - 688 04 50
F 084 - 224 93 21

