

DA03/08

Regeln und Informationen  
für Mitglieder

[www.bni.eu](http://www.bni.eu)

Copyright © BNI 1986-2008 All rights reserved

**BNI**<sup>®</sup>

*DIE Organisation für  
Geschäftsempfehlungen*

[www.bni.eu](http://www.bni.eu)

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

## **BNI PHILOSOPHIE**

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

## **EHRENKODEX**

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

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

## **REGELN**

1. **Es ist jeweils nur einem Vertreter einer Branche** gestattet, einem BNI-Chapter beizutreten. Dem Mitgliederausschuss jedes einzelnen Chapters obliegt in letzter Instanz die Entscheidung bei Unstimmigkeiten bezüglich Konflikten zwischen Branchen.
2. Mitglieder müssen ihren **Hauptberuf** vertreten und nicht eine Nebenbeschäftigung.
3. **BNI-Treffen** beginnen **pünktlich** um 7:00 Uhr und enden um 8:30 Uhr. Die Mitglieder müssen rechtzeitig erscheinen und bis zum Ende anwesend sein.
4. Eine Person darf nur jeweils einem Chapter angehören.
5. **Anwesenheit ist entscheidend für die Gruppe.** Wenn ein Mitglied nicht anwesend sein kann, kann es einen Vertreter bestimmen. (Dieser darf allerdings kein anderes Mitglied des gleichen Chapters sein.) In diesem Fall wird das Mitglied nicht als abwesend gezählt. Jedes Mitglied darf innerhalb eines Zeitraums von 6 Monaten höchstens drei Mal abwesend sein. Ein Mitglied, das öfter fehlt wird durch das Führungsteam oder den Mitgliederausschuss von der Gruppe ausgeschlossen und seine Position im Chapter neu besetzt.
6. Mitglieder müssen entweder gute, verwertbare Empfehlungen in die Gruppe bringen und/oder Besucher zu den Treffen einladen. Chapter können eine Mindestzahl von Empfehlungen und/oder Besuchern festlegen, die zur Aufrechterhaltung der Mitgliedschaft erforderlich sind.
7. Besucher dürfen an Treffen bis zu zweimal teilnehmen.
8. Der jeweilige Sprecher für den Tag muss den Tagespreis stellen. Den Tagespreis können nur **Mitglieder** gewinnen, die entweder Empfehlungen gegeben und/oder Besucher mitgebracht haben.
9. Alle **neuen Mitglieder müssen innerhalb von 60 Tagen ihrer Zugehörigkeit zu BNI ein Mitgliedererfolgstraining** in ihrer Region absolvieren. Erst nach der Teilnahme an diesem Training können sie in die Rednerliste für die 10 Minutenpräsentation aufgenommen werden. Alle neuen Mitglieder die nicht innerhalb von 60 Tagen nach Ihrer Aufnahme dieses

Training absolvieren, riskieren, dass Ihre Branche vom Mitgliederausschuss wieder als vakant geführt wird.

10. **Grundsätzlich wird keine Erlaubnis für das Fernbleiben von Treffen erteilt, außer bei gesundheitlichen Problemen.** Ein Mitglied darf nach vorheriger Zustimmung des Mitgliederausschusses bis zu 8 Wochen aus gesundheitlichen Gründen den Treffen fernbleiben. Voraussetzung ist, dass der Mitgliedsbeitrag für diese Zeit vorausbezahlt und eine Ersatzperson bestimmt worden ist.
11. Jedes Mitglied ist verpflichtet, den Mitgliederausschuss darauf hinzuweisen, wenn ein Besucher in irgendeiner Form mit seiner Branche in Konkurrenz steht. Dies sollte **vor** der Prüfung zur Aufnahme des Besuchers als Mitglied geschehen. Wenn keine Einwände vorgebracht werden, wird der Mitgliederausschuss von der Zustimmung aller Mitglieder ausgehen.
12. Mitglieder, die Ihre Brancheneinstufung wechseln möchten, müssen einen neuen Mitgliedsantrag ausfüllen und vom Mitgliederausschuss auf die entsprechende Branche hin prüfen lassen.
13. Mitglieder, die von einem Chapter zu einem anderen wechseln, müssen bei dem Chapter zu dem sie wechseln, einen neuen Mitgliedsantrag einreichen. Wenn der Wechsel genehmigt wird, werden alle gezahlten Mitgliedsbeiträge übernommen.
14. Bei Fehlverhalten eines Mitgliedes ist der Mitgliederausschuss berechtigt, für das entsprechende Mitglied bezüglich seines Verhaltens gegenüber dem Chapter oder seinen Geschäftspraktiken eine Probezeit einzuräumen.
15. Wenn ein Mitglied sich nicht an die BNI-Richtlinien oder den Ehrenkodex hält, kann die Mitgliedschaft widerrufen werden. Hierzu ist der jeweilige Mitgliederausschuss des entsprechenden Chapters berechtigt. Sollte der Mitgliederausschuss diese Aufgabe nicht wahrnehmen können, ist das Führungsteam hierfür verantwortlich.
16. Die BNI Regeln können verändert werden. Jede geplante Regeländerung muss jedoch zunächst vom Beirat genehmigt werden.

17. Wenn die Mitglieder des Führungsteams ihren Verpflichtungen während ihrer Amtszeit nachkommen, erhalten sie als Ausgleich eine Aussetzung Ihrer Mitgliedsbeiträge. Um eine Position im Führungsteam übernehmen zu können, müssen die Kandidaten den Bedingungen in der Vereinbarung für Führungsteams zustimmen und an einem Führungsteamtraining teilnehmen.
18. Für den Fall, dass kein Mitgliederausschuss bestellt ist, nimmt das Führungsteam dessen Aufgaben wahr.
19. Es ist einem Mitglied eines BNI-Chapters nicht gestattet, gleichzeitig Mitglied einer anderen Organisation zu sein, die ebenfalls nur eine Person je Branche zulässt und deren Hauptzweck die Weitergabe von Empfehlungen ist, da dies die Loyalität des Mitgliedes gegenüber den anderen Angehörigen seines Chapters erheblich beeinträchtigen würde. Die Mitgliederausschüsse haben diesbezüglich uneingeschränkte Befugnisse.

## VERWALTUNGSTECHNISCHE RICHTLINIEN

1. Es wird eine Aufnahmegebühr fällig. Die Mitgliedsbeiträge werden jährlich oder für zwei Jahre im Voraus gezahlt. Der Schatzmeister des jeweiligen Chapters hält die gültige Gebührenordnung für Sie bereit. Die Mitgliedsbeiträge können per Banküberweisung, Scheck, VISA oder MASTERCARD bezahlt werden.
2. BNI kann Chapter in jeder Gemeinde gründen, in der sich Personen für die Entwicklung eines Empfehlungsgeschäftes interessieren. BNI behält sich vor, mehr als ein Chapter je Gemeinde zu gründen, wenn hierfür Bedarf besteht.
3. Die Mitgliedsbeiträge sind jeweils 30 Tage vor ihrer Fälligkeit zu zahlen. Mitgliedern, die ihren Beitrag nicht bis zum ersten Treffen des Monats in dem dieser fällig wird, gezahlt haben, wird ein Verspätungszuschlag in Höhe von € 20,— berechnet. Sollten die Beiträge in den darauf folgenden 15 Tagen noch immer nicht gezahlt worden sein, wird das Mitglied von BNI offiziell von der

weiteren Mitgliedschaft ausgeschlossen.

4. Mitgliedsbeiträge werden nicht zurückerstattet. Erfolgreiche BNI-Mitglieder können jedoch eine Gutschrift entsprechend ihrer noch verbleibenden Mitgliedschaftszeit erhalten.
5. Mitgliedsbeiträge sind nicht übertragbar. Ausgenommen hiervon sind Angehörige desselben Unternehmens, das für den jeweiligen Mitarbeiter die Beträge entrichtet hat.
6. BNI verfolgt bezüglich nicht einlösbarer Schecks eine klare Linie. Ein Mitglied hat drei Arbeitstage Zeit, um mit dem Büro in London Kontakt aufzunehmen und den Sachverhalt zu klären. Sollte innerhalb dieser Frist keine Klärung möglich sein, wird der entsprechende Scheck retourniert. Für alle retournierten Schecks wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von mindestens € 30,— berechnet. Sollte ein Mitglied einen weiteren ungedeckten Scheck einreichen, wird seine Mitgliedschaft umgehend beendet.
7. BNI ist ein Marketing Dienst der BNI Enterprises Inc. Deren Franchisepartner behalten sich das Recht vor, die Teilnahme eines Mitgliedes an diesem Dienst ohne Angabe von Gründen zu beenden.

## **BNI TAGESORDNUNG**

1. Offenes Networking.
2. Allgemeine Begrüßung, Vorstellung des Führungsteams.
3. Zweck und Philosophie von BNI, Übersicht über die Organisation.
4. Kurztraining im „Netzwerken“.
5. Vorstellung der Business Network „Leaders“ (jeweils zum ersten Treffen des Monats).
6. Austausch von Visitenkarten.
7. Begrüßung und Aufnahme neuer BNI-Mitglieder in die Organisation
8. Mitglieder stellen sich und ihr Unternehmen in einer 60-Sekunden Präsentation vor.

9. Begrüßung von Besuchern bei BNI. Mitglieder, die Besucher eingeladen haben, sollten diese kurz vorstellen. (Die Besucher geben eine 30-Sekunden Präsentation).
10. Bericht des Mitgliederkoordinators.
11. Bericht des Mitgliederausschusses.
12. Der Schatzmeister verliest die Liste der Redner für die nächsten 6 Wochen und stellt den Redner des Tages vor.
13. Der Redner gibt eine Präsentation von ca. 10 bis 12 Minuten inkl. Fragen und Antworten.
14. Weitergabe der Empfehlungen. Besucher sollten ihre Meinung zum Treffen äußern und sagen, was ihnen am besten gefallen hat.
15. Bericht des Schatzmeisters.
16. Ankündigungen von Veranstaltungen, Erinnerung an Schulungen, Online-Chats, Kammertreffen usw.
17. Verlosung des Tagespreises an Mitglieder, die Besucher oder Empfehlungen gebracht haben. Der Redner des jeweiligen Tages stellt den Tagespreis.
18. Offizielle Beendigung des Treffens.
19. Kurze Orientierung für neue Mitglieder.
20. Gespräch mit Besuchern und Information über BNI.

## **PROGRAMM-RICHTLINIEN**

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

### **Besuch von Chapters**

- ~ Mitglieder, die andere Chapters besuchen, sollten darauf hinweisen, dass sie Angehörige eines anderen Chapters sind.
- ~ Mitglieder, die ein anderes Chapter besuchen, sollten auf Äußerungen verzichten, die in Konkurrenz zu Mitgliedern dieses Chapters stehen könnten.

- ~ Chapter sollten mit der Weitergabe von Empfehlungen an Personen, die sie nicht kennen, vorsichtig sein.
- ~ Besucher aus anderen Chapters sollten Ihr Frühstück selbst bezahlen.
- ~ Vor dem Besuch eines anderen Chapters sollte der zuständige Chapter-Direktor kontaktiert werden.
- ~ Im Übrigen gelten für den Besuch eines anderen Chapters dieselben Grundsätze wie für andere Besucher. So z.B. höchstens zweimalige Teilnahme als Besucher

#### **Abwesenheit und Verspätungen**

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

#### **Vertretungen**

- ~ Jedes Chapter sollte eine Liste mit Vertretern führen. Diese Liste sollte aus Personen bestehen, die allen Mitgliedern bei Bedarf als Vertretung zur Verfügung stehen.
- ~ Mögliche Vertreter können z.B. sein: Kunden, Klienten, Patienten, frühere Mitglieder, Freunde, Familienmitglieder oder Angestellte.
- ~ Wenn die Tätigkeit des Vertretenden nicht in Konkurrenz mit einem Mitglied des jeweiligen Chapters steht, ist es ihm gestattet, über seine Tätigkeit/sein Unternehmen zu sprechen. Hauptgrund seiner Anwesenheit ist jedoch immer die Vertretung des abwesenden Mitgliedes.
- ~ Das Chapter sollte sich darüber bewusst sein, dass ein Vertreter an dem Treffen teilnimmt. Die Gästebetreuer des Chapters sollten den Vertreter begrüßen und ihn zum Treffen willkommen heißen.

- ~ Ein Mitglied sollte eine Vertretung nur für den Fall vorsehen, dass er dem Treffen nicht beiwohnen kann. Auf keinen Fall sollte die Vertretung dauerhaft für das entsprechende Mitglied „einspringen“.

#### **Strukturvertriebe**

- ~ Angehörige von Strukturvertrieben (Multi-Level Marketing Unternehmen) sollten innerhalb von BNI ausschließlich ihre Produkte und/oder Dienstleistungen anbieten. BNI kann nicht zur Rekrutierung neuer Mitglieder für diese Gruppen dienen.

#### **INTERNATIONALER MITGLIEDERBEIRAT**

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

#### **WAS BEKOMME ICH FÜR MEIN GELD?**

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

Durch die Mitgliedsbeiträge stehen jedem Mitglied folgende Möglichkeiten offen:

1. Die Möglichkeit zu erheblichem Zuwachs an neuem Geschäft durch Empfehlungen.

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

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

Die von BNI erhobenen Beiträge werden für folgende Zwecke verwendet:

#### A) Chapter Marketing

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

#### B) Unterstützung für Chapter

Orientierungs-CD für Mitglieder, Visitenkartenmappen, Namensschilder, unbegrenzte Zahl an Empfehlungszetteln, Führungsteam-Handbücher und Schulungsunterlagen, Anmeldeformulare, Unterstützung durch die BNI-Direktoren, kostenlose Schulungen, Auszeichnungen, Zertifikate, Anstecknadeln, Mitgliederhandbücher, Unterstützung durch die nationale BNI-Zentrale, Produktion des vierteljährlichen Mitgliedermagazins SuccessNet und Betrieb der Website [www.bni.eu](http://www.bni.eu).

#### C) Verwaltung

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

#### D) Personalkosten

Personalkosten für die Mitarbeiter des BNI-Büros, um telefonische Anfragen und Fragen von Chapters, sowie Presseinformationen u.ä. zu bearbeiten. Hinweis: Die Mitglieder des Führungsteams jedes Chapters sind zum Ausgleich für ihre Bemühungen für die jeweilige Amtszeit beitragsbefreit. Konkret bedeutet dies, dass jeweils drei Mitglieder jedes Chapters keine Beiträge bezahlen.

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

**Gute Empfehlungen** bieten eine hervorragende Möglichkeit, um mit einem Unternehmen Ihrer Zielgruppe in Kontakt zu kommen und Geschäfte zu machen. Obwohl es natürlich keine Garantie für neues Geschäft gibt, ist eine gute Empfehlung doch eine offene Tür, um mit jemandem, der an Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung interessiert ist, zu sprechen. Jedes Mitglied hat viele Kontakte. Dieses erweiterte Netzwerk ist eine große Quelle potentiellen Geschäfts für die BNI-Mitglieder.

**Mundpropaganda** ist die kosteneffektivste Form der Vermarktung. BNI bietet ein strukturiertes Umfeld, zur Generierung und zum Austausch qualitativ hochwertiger Geschäftsempfehlungen. Nach einer Studie in dem Buch „Marketing zum Nulltarif“ kostet die Gewinnung eines einzigen potentiellen Geschäftskontaktes durch die Schaltung einer 10 x 10cm großen Anzeige etwa EUR 1.500,00. Die Mitglieder eines durchschnittlichen BNI-Chapters tauschen dagegen monatlich über 60 Geschäftsempfehlungen aus.