



# Visitenkarte als grösstes Kapital

**Buchs** Nun hat auch das Werdenberg ein Unternehmerteam des Business Network International (BNI). Am Donnerstagmorgen fand die Gründungsversammlung statt. Es ist das 70. Chapter der Schweiz.



Standen bei der Gründung der BNI-Unternehmergruppe Werdenberg Pate: Remo Guntli, Martin Calori, Dominic Büchler, Daniel Wiedmann, Thomas Vetsch, Rolf Märki und Danja Hermetschweiler (von links).  
Bild: Hanspeter Thurnherr



## Hanspeter Thurnherr

redaktion@wundo.ch

BNI-Mitglieder sind Frühaufsteher. Um 6.30 Uhr trafen sich 28 Mitglieder des neuen Chapters im Restaurant Soul Food zur Gründungsversammlung. Business Network International ist gemäss eigener Darstellung «die erfolgreichste Organisation für die Weitergabe wertvoller Geschäftsempfehlungen». Weltweit sind über 220 000 Unternehmer in mehr als 7500 lokalen Arbeitsgruppen (Chaptern) organisiert. Diese treffen sich jeden Donnerstagmorgen weltweit, um Geschäftsempfehlungen auszutauschen, die zu echtem Neugeschäft führen. Jedes Chapter nimmt dabei nur eine Person pro Berufszweig auf. Diese Fachgebiet-Exklusivität ist eine der Stärken des BNI. Das Netzwerk existiert seit 33 Jahren und ist heute in 71 Ländern mit 8200 Unternehmerteams vertreten.

Martin Calori, Partnerdirektor und Zonenverantwortlicher für praktisch die ganze Deutschschweiz, erläuterte, wie das Empfehlungsmarketing bei BNI funktioniert: «Wer gibt, gewinnt. Wir tauschen qualifizierte Empfehlungen aus. BNI stellt die Plattform für diesen Austausch

zur Verfügung.» Die Idee dahinter: Mehr Umsatz zu erzielen durch neue Kontakte und Empfehlungen. «Unser Kapital ist dabei die Visitenkarte. Sie ist die beste Währung ohne Wertverlust.»

Das Führungsteam des neuen Chapters besteht aus Thomas Vetsch (Chapterdirektor und zuständig für den zeitlichen Ablauf der wöchentlichen Anlässe), Rolf Märki (Mitgliederkoordinator) und Daniel Wiedmann (Schatzmeister). «Wir wollen bei Mitgliederzahl und Umsatz wachsen. Zudem wollen wir uns besser kennen lernen», nannte Vetsch seine Vision für das erste Jahr. Rolf Märki konnte erste Erfolgsergebnisse präsentieren. Daniel Wiedmann gab bekannt, was die Mitgliedschaft kostet, denn es fällt eine einmalige Aufnahmegebühr, eine jährliche Teilnahmegebühr und pro Meeting ein Restaurationsbeitrag an. Remo Guntli erläuterte, wie das wöchentliche Meeting abläuft. Der strikte Ablauf ist dabei weltweit gleich.

### 28 gelungene «Werbespots»

Ein Beispiel wurde gleich durchgezogen: In kurzen «Werbe-

spots» stellten sich die aktuell 28 Mitglieder aus dem Werdenberg und Liechtenstein auf prägnante und humorvolle Weise vor. Solche Präsentationen sind Teil des Trainings, welches an den Meetings geboten wird. Ein wichtiger Teil sind auch Vier-Augen-Gespräche, damit sich die Mitglieder besser kennen lernen und das wichtige Kapital «Vertrauen» schrittweise aufbauen können. Nationaldirektor Danja Hermetschweiler gratulierte zu den tollen Präsentationen und eröffnete den eigentlichen Gründungsakt, den Martin Calori mit der Übergabe des BNI-Wimpels an den Chapterdirektor symbolisch vollzog. Das Führungsteam beschenkte er mit dem Buch «Raus aus der Komfortzone» – was durchaus als Aufforderung an das Team und die 28 Mitglieder verstanden werden kann. Obwohl: Mit der Vorbereitung der Gründung hat das Team bewiesen, dass es dazu bereit ist. SVP-Kantonsrat Dominic Büchler gab dem Chapter in seiner Ansprache gute Wünsche auf den Weg mit und stellte fest: «In der Region wird schon heute gut zusammengearbeitet. Und es gibt verschiedene, Innovation vorantreibende Firmen.»