

Hauptausgabe

Jungfrau Zeitung  
3600 Thun  
033/ 826 01 01  
www.jungfrauzeitung.ch/

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 1'930  
Erscheinungsweise: 2x wöchentlich

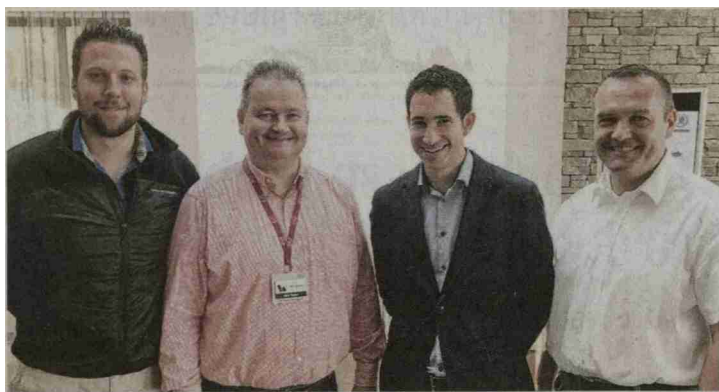


Seite: 4  
Fläche: 27'858 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 1088611  
Themen-Nr.: 260.001

Referenz: 75066514  
Ausschnitt Seite: 1/1

## Um 7,9 Millionen übertroffen



**Wechsel der Führungsteams:** Silvan von Känel und Beat Sutter übergeben an Florian Andrist und Markus Binggeli (vlnr). Es fehlen Markus Cavelti und Matthias Brönnimann.

Foto: André Maurer/Photography

**BNI STOCKHORN** Jeden Freitagmorgen treffen sich zwischen vierzig und fünfzig Mitglieder sowie Besucher des regionalen BNI-Unternehmerteams Stockhorn im Gasthaus Schützen Steffisburg zum Frühstück. Währenddem sie sich laben an vollen Tellern und gefüllten Tassen, servieren sie sich Geschäfte. Das ist lohnend: Während der einjährigen Amtszeit des Führungsteams, bestehend aus Direktor Silvan von Känel (Autohaus von Känel AG), Mitgliederkoordinator Markus Cavelti (Mobilier AG) und Schatzmeister Beat Sutter (Werbung-online), vom 1. Oktober 2018 bis 30. September 2019 konnten sie sich 1406 Mal weiterempfehlen – untereinander wie auch an externe Kontakte.

Daraus resultierte ein gemeinsam erzielter Umsatz von 18,9 Millionen Franken. Dies übertraf die für die Zeitspanne angepeilten 11 Millionen bei wei-

tem, wie das BNI Stockhorn in einer Mitteilung schreibt. Für Silvan von Känel steht fest: «Dieser Umsatzrekord zeigt, dass die Erfolgsrechnung für BNI-Mitglieder doppelt aufgeht. Einerseits auf der Ertragsseite und andererseits auf der Netzwerkeite, denn die regelmässigen Treffen sorgen für Vertrauen und bilden den Boden für nachhaltige Geschäfte».

### Grosse Fussstapfen

Die Vorleistung der abtretenden Führungsbrigade sei beeindruckend, heisst es weiter in der Mitteilung. Sie habe eines grossen Engagements bedurft, wobei nicht zu vergessen sei, dass dieser Erfolg letztlich nur dank dem Einsatz jedes einzelnen Mitgliedes zustande gekommen ist. «Trotzdem sind das grosse Fussstapfen», sagt Matthias Brönnimann (Luag AG).

In diese zu treten besorgt ihn aber nicht. Er sinniert sogar da-

rüber nach, den Fussabdruck gemeinsam mit dem neuen Mitgliederkoordinator Markus Binggeli (Netzpuls AG) und dem neuen Schatzmeister, Notar Florian Andrist, noch zu vergrössern. «Wenn es gelingt, die hohe Qualität der gegenseitigen Empfehlungen und die gute Stimmung innerhalb der Gruppe zu erhalten, ist eine Steigerung durchaus möglich», begründet er seine Motivation.

### Man kennt und vertraut sich

In den BNI-Unternehmerteams kennt man sich. Die wöchentlichen Netzwerktreffen bilden dazu die Basis. Ergänzend treffen sich die Mitglieder zu Vier-Augen-Gesprächen, in denen sie sich über ihre Dienstleistungen ins Bild setzen. Für qualifizierte Weiterempfehlungen ist das eine Voraussetzung. Nicht selten entstehen daraus sogenannte «Powerteams», welche projektbezogen für einen Kunden zusammenarbeiten oder sich im Markt als Anbieter für Gesamtleistungen positionieren.

Da innerhalb eines BNI-Unternehmerteams jedes Fachgebiet exklusiv nur einmal vertreten ist, bleiben Konkurrenzgebaren aussen vor, heisst es in der Mitteilung. Das fördere ein vertrauensvolles Miteinander, welches den Geschäftserfolg der einzelnen Mitglieder steigert und in der Konsequenz auch die lokale Wirtschaft stärkt.

Presse Dienst/Redaktion

Nr. 176962, online seit: 5. Oktober – 08.00 Uhr