

Dobro se z dobrim vrača

BNI je največja in najbolj uspešna organizacija za poslovno in podjetniško mreženje na svetu. V Sloveniji delujeta dve skupini podjetnikov, ki sta v nekaj mesecih od začetka delovanja zabeležili za 200 tisoč evrov sklenjenih poslov. Petra Mauer

Kako v teh težkih časih pridobiti nove stranke? Poti je veliko, ena najučinkovitejših pa je mreženje z drugimi podjetniki. Pri nas in po svetu obstaja kar nekaj takih mrež, predlani pa je do nas prodrla tudi mreža BNI, ki velja za največjo in najbolj uspešno organizacijo za poslovno in podjetniško mreženje na svetu.

Poslanstvo skupine BNI je, da člani

drug drugemu pomagajo do novih poslov. Njen ustanovitelj in predsednik mednarodne poslovne organizacije BNI je Američan dr. Ivan Misner, ki je pred petindvajsetimi leti razvil ta sistem poslovnega mreženja. Že od nekdaj je verjel v filozofijo 'kdor daje, pridobiva', in zaradi te pozitivne naravnosti se je organizacija hitro razširila med mnoge enako misleče poslovneže po vseh celinah našega planeta. V 47 državah trenutno deluje več kakor 5800 skupin BNI, v katere je vključenih več kot 133 tisoč podjetij. V letu 2009 so člani izmenjali več kot šest milijonov poslovnih priložnosti in ustvarili več kot 1,9 milijarde evrov poslov.

BNI v Sloveniji

Z razmišljanjem ameriškega doktorja se je spoznal tudi **Jernej Pirc**, ki mu je bil ta koncept poslovnega delovanja izjemno zanimiv. »Filozofija pomoči mi je zelo blizu, razen tega menim, da je še posebej v teh kriznih časih pomembno, da se pozitivno misleči združujemo. Zato sem leta 2008 podpisal franšizno pogodbo in pripeljal BNI v Slovenijo in države bivše Jugoslavije. Ta regija je bila takrat še edini otok, kjer tovrstna poslovna organizacija še ni obstajala. V drugi polovici leta 2009 sva z ženo pustila dotedanji službi in se popolnoma posvetila novemu poslanstvu,« razloži Pirc in nadaljuje: »Delovanje skupine BNI je povsod po svetu enako. Koncept je bil postavljen in že vrsto let deluje nespremenjeno, ker zagotavlja najbolj učinkovito izvedbo sestankov in največ poslov za svoje člane.« Člani si izmenjujejo poslovne napotnice, ki pomenijo nove posle.

Čeprav na prvi pogled zadeva deluje precej ameriško, zaradi česar se nekateri do nje vedejo odklonilno, Pirc pojasni,



Gašper Hriberšek: »Pomembno nam je, da imamo v skupini pozitivne osebnosti in podjetnike, ki so vredni zaupanja, in takšne, ki svoje delo vedno kakovostno opravijo.«

da gre pravzaprav za sistem, popolnoma nasproten predstavi o kapitalistični Ameriki, saj si člani nesebično pomagajo in za to ne dobivajo denarja, ampak verjamejo v to, da če pomagajo sočlanom do novih poslov, bodo v zameno oni pomagali njim do novih poslov. »Ko nekdo zazna priložnost za kogar koli v skupini, mu bo pomagal in ga osebno priporočil potencialni stranki ter ga povezal z njo. S takšnim priporočilom se vzpostavi krog zaupanja in sočlan bo lažje sklenil posel z vašim kontaktom – potencialno stranko.



Jernej Pirc: »Čeprav skupini v Sloveniji delujeta šele nekaj mesecev, je bilo znotraj teh dveh skupin sklenjenih že za okrog 200 tisoč evrov poslov. Vemo pa, da v 'zrelih skupinah' po svetu vsak član v enem letu pridobi za 60 tisoč evrov poslov.«

V Sloveniji za zdaj delujeta dve skupini v Ljubljani, oblikujejo pa se še nove skupine v Celju, Novem mestu, Ljubljani, Novi Gorici in Mariboru. »V Sloveniji

»Ko nekdo zazna priložnost za kogar koli v skupini, mu bo pomagal in ga osebno priporočil potencialni stranki.«

načrtujemo prek 50 skupin. Že za drugo leto načrtujemo osem novih skupin, v vsaki pa naj bi bilo prek 30 članov. Čeprav skupini delujeta šele nekaj mesecev, je bilo znotraj teh dveh skupin sklenjenih že za okrog 200 tisoč evrov poslov. Vemo pa, da v 'zrelih skupinah' po svetu vsak član v enem letu pridobi za 60 tisoč evrov poslov,« pojasni Jernej Pirc.

Po dosedanjih izkušnjah je pri tej obliki mreženja izjemno pomembno zaupanje, da se lahko člani priporočajo med sabo. Vzpostavitev zaupanja lahko zahteva kar nekaj časa. »Nikakor ne želimo imeti v skupini lovcev, ki bi prišli v skupino in polovili posle med člani, temveč verjamemo, da moramo v mreženju delovati kot kmetovalci. V skupini moramo s člani najprej vzpostaviti stik, zgraditi medsebojni odnos in zaupanje, ta odnos negovati in nato zanjemo uspehe na dolgi rok.«

Provizija za posle je prepovedana

Vstop v skupino je pogojen z vašim primarnim poslom, saj je lahko v vsaki skupini samo en predstavnik določenega poklica oziroma dejavnosti. Če bi bila dva, bi prišlo do dileme, koga priporočiti, ko bi naleteli na priložnost za določen posel. S tem se preprečijo konflikti, hkrati pa to pravilo tudi pomeni, da si vsak posameznik zagotovi znotraj skupine monopol za svoj posel. Obiskovalec, ki se želi pridružiti skupini, mora priložiti dve poslovni referenci. Odbor za članstvo skupine preveri referenci in opravi intervju s potencialnim novim članom. »Pomembno nam je, da imamo v skupini pozitivne osebnosti in podjetnike, ki so vredni zaupanja, in takšne, ki svoje delo vedno kakovostno opravijo,« pravi o kriterijih za članstvo Jernej Pirc.

Člani naj bi vedno s seboj nosili vizitke drugih članov in kadar srečajo nekoga, ki bi lahko uporabil storitve ali izdelke drugega člana, mu predajo njegovo vizitko in ga priporočijo. Osebna priporočila sklonejo krog zaupanja, zato je možnost realizacije posla večja. Na naslednjem sestanku skupine članu

Posel dobiš tam, kjer ga najmanj pričakuješ

Neven Škrokov, Be.eF.eS: »Skupini sem pridružen že od samega začetka. Všeč mi je, da še vedno vlagamo veliko energije v njeno rast in da se skupaj redno dobivamo na sestankih. V skupini ni toliko pomembno, kdo dobi in uredi največ posla, temveč to, da dobimo veliko kontaktov, smo med enako mislečimi in smo pripravljeni drug drugemu pomagati. Strankam rad ponujam široko paleto kakovostnih veščin oziroma storitev, ki jih obvladujejo moji sočlani, s čimer krepim tudi svojo verodostojnost. Prepričan sem, da se v roku enega leta prvotni vložek vsakomur povrne, saj dejansko dobiš posel tam, kjer ga najmanj pričakuješ.«



Jaka Verbič Miklič, JVM design: »V skupino me je povabil Jernej Pirc in že po štirinajstih dneh sem šel na prvi sestanek. Takrat nas je bilo v skupini šele šest, a sem se takoj odločil, da se bom včlanil. Všeč mi je, da imam ob sebi strokovnjake, ki jih lahko priporočim vsem tistim, ki jih potrebujejo, ter da jim s svojim načinom dela lahko naredim uslugo. Mislim, da je zelo pomembno, kako se podjetniki znajo predstaviti svojim sočlanom, saj je treba izbrati tak način, da si te zapomnijo in da te potem lažje predstavljajo drugim. Moram priznati, da sem po štirih mesecih že pokrtil stroške prijavnine. Vsekakor vstopa v BNI skupino ne obžalujem.«



Uroš Petrovič, UPC svetovalna skupina: »K skupini sem pristopil pred približno šestimi meseci, ker se mi je zdela sama ideja BNI dobra, saj vsako podjetje potrebuje krog potencialnih strank, ki s pomočjo skupine postane zelo širok. V enem mesecu se mi je povrnila naložba za vpis v skupino in naša filozofija 'Kdor daje, pridobiva' po mojih izkušnjah zares odlično deluje.«



tudi predajo tako imenovano poslovno napotnico. »Poslovne napotnice so namenjene spremljanju aktivnosti članov, da vidimo, kaj kdo prinese v skupino, da lahko najboljše nagradimo in da predvsem pomagamo tistim, ki v skupini morda niso dovolj aktivni. Pregled evidence o aktivnosti članov delamo mesečno in tako opazimo vse tiste, ki dejansko hodijo k nam le na poslovne zajtrke, ki jih imamo ob vsakem srečanju,« pojasni predsednik skupine BNI Ilirija, **Gašper Hriberšek**, tudi sam podjetnik.

Dejstvo je, da mora biti vsak član aktiven. Sestanki so organizirani vsak teden, ob istem dnevu in času ter trajajo natančno uro in pol. V pol leta lahko vsak član manjka na sestanku le trikrat, vendar v organizaciji obstaja politika

zamenjav: če na sestanek ne morete priti, pride lahko namesto vas poslovni partner, sodelavec, kupec, skratka nekdo, ki vas na sestanku nadomešča. Člani se obvežejo, da bodo vsak teden nekaj prispevali v skupino. To so lahko poslovne napotnice, s seboj lahko pripeljejo novega obiskovalca ali podajo neko pozitivno pričevanje o sodelovanju s sočlanom. Hriberšek tudi pravi, da si člani med sabo ne smejo izplačevati provizij za prejete in predane posle, temveč si vsi pomagajo med sabo brezplačno in brez kakršnih koli pričakovanj. Ampak ali tak sistem v svetu egoizma dejansko deluje? Sogovornik odgovarja: »Seveda. Vse bolj opažamo, da med nami ni egoizma, da ljudje radi pomagamo drugim.« ■