



**MIT «NETWORKING» ZUM ERFOLG:** Ein wichtiger Aspekt einer erfolgreichen Unternehmung ist das Knüpfen von neuen Geschäftsbeziehungen. Genau darum geht es, wenn sich die Mitglieder des BNI jeweils einmal pro Woche am Mittwochmorgen im Hotel Restaurant Du Parc in Baden treffen. Dabei ist keiner Branche die Türe verschlossen. Im Gegenteil: Der BNI ist nach dem Prinzip des Miteinanders aufgebaut. Jeder kennt die Tätigkeit des anderen im Chapter und falls jemand im Verlauf der Woche für ein anderes Mitglied an einen potenziellen Kunden gerät, werden die Kontaktdaten weitergegeben. So entsteht eine Geschäftsempfehlung, die zu einem Auftrag werden kann, denn kaum eine Werbung ist so effizient wie die Mund-zu-Mund-Propaganda. So konnten am letzten Treffen gleich sechs solche Geschäftsempfehlungen weitergegeben werden. Pro Chapter wird eine Branche zugelassen. Denn es soll ein geschäftsförderndes Treffen sein – frei von Konkurrenzkämpfen. «Wir freuen uns sehr über Besucher. Gerne dürfen sie bei uns einen unverbindlichen Einblick in unsere Tätigkeiten erhalten», betont Reto Schneuwly, Chapterdirektor. Interessierte dürfen sich direkt bei ihm unter 056 297 30 10 melden und können zusätzlich unter [www.bnischweiz.ch/blutbuche](http://www.bnischweiz.ch/blutbuche) weitere Informationen einsehen. *Bild: Die Visitenkartenbox der Mitglieder wird bei jedem Treffen durch die Reihen gegeben. Bild und Text: av*