

## Min BNI-historie

– af Martin Gaarde, indehaver af Gaarde Erhvervsrengøring.

Det var en meget tidlig sommermorgen for lidt over 11 år siden. En af mine gode bekendte, Erik, som var bilforhandler på Amager, havde overtalt mig til at komme til et møde på et hotel i indre by. Han havde lokket med kaffe og morgenbrød – men anledningen var også, at mødet ville være godt for min forretning, som han sagde. Og netop dén dag, ville der være særlig god mulighed for at skabe kontakt til en masse spændende forretningsfolk.

I lang tid havde det hele kørt ret let i min rengøringsvirksomhed. Jeg var så småt begyndt at kede mig og var derfor frisk på, at der gerne måtte ske noget – og med udsigten til morgenmad og kaffe i godt selskab kunne det vel ikke gå helt galt med sådan et møde, tænkte jeg.

Selv om det var tidligt om morgenen, var det varmt, og til min overraskelse var lokalet fyldt med mennesker. Det var kick off-møde med mere end 70 fremmødte. Der var en livlig snakken, som om alle kendte hinanden, og jeg følte mig hurtigt velkommen.

### At tale til store forsamlinger

Mødet gik i gang og fulgte en tydelig dagsorden. Én efter én rejste deltagerne sig op og præsenterede deres virksomheder. Jeg sad sammen med bilforhandleren, og på et tidspunkt hvisker jeg til ham: *"Det er godt, det ikke er mig, der skal sige noget her"*. Så kiggede han på mig og svarede: *"Det slipper du ikke for. Når vi er færdige, er det kandidaternes tur"*.

Da var det som om, at varmen ramte mig som en mur. Jeg havde aldrig talt til så mange på én gang. Det vidste Erik udemærket, men som han sagde: *"Havde jeg sagt det til dig, var du jo nok ikke kommet"*. Jeg husker ikke, hvad jeg fik sagt, da det blev min tur, men da jeg fik nerverne på plads, kunne jeg godt se mig selv, som en del af det her nyopdagede fællesskab. Her var jo virksomheder med de samme udfordringer som os, for ikke at tale om den enorme energi, som jo netop var det, jeg savnede. Deltagelsen i BNI lå derfor lige til højrebænet. Kort tid efter var jeg med til opstarten af team BNI Copenhagen, og der gik ikke lang tid, før jeg holdte min første 10-minutters præsentation for ca. 60 mennesker.

Efter præsentationen blev jeg kontaktet af Pouline fra City Call Center. Hendes virksomhed var på udkig efter en rengøringspartner, og vi aftalte, at jeg skulle kigge forbi.

### Den første reference blev til en kunde, som vi har haft i over 10 år

City Call Center blev min første BNI-kunde. Dengang sad de en lille håndfuld mennesker i en lejlighed på Øster Farimagsgade. I dag er de omkring 40 medarbejdere og har overtaget lokaler fra et advokatfirma i Ambassadekvarteret på Østerbro, hvor de også udlejer kontorlokaler. City Call Center er fortsat en af vores gode, faste kunder. I Gaarde Erhvervsrengøring er vi nemlig til lange relationer, og i gennemsnit har vi vores kunder i mere end 7 år.

Én af hemmelighederne bag det er, at vi følger kunderne tæt gennem opsving og nedture. Hvis det går lidt ned ad bakke i en periode, så tilpasser vi os deres situation, til de er på benene igen. Vi forlader dem ikke. Erfaringen har lært os, at det er lettere at tilpasse sig en eksisterende kunde end at finde en ny.

Behøver jeg at fortælle, at Gaarde Erhvervsrengøring har været forretningspartner i BNI siden den varme sommermorgen dengang på hotellet?

I tidens løb har det ført til væsentlig omsætning for vores virksomhed – og ikke mindst til flere længerevarende kunderelationer.

City Call Center får hermed det sidste ord: *"Vi har gjort brug af Gaarde Erhvervsrengøring i mere end 10 år, og skylder efterhånden firmaet en KÆMPE ros! I løbet af de forgangne år har vi kun haft absolut gode oplevelser med Gaarde Erhvervsrengøring, der altid efterlever vores ønsker."*