

Succeshistorie: Hvad skal vi med netværk?

Hmm... Hvad er nu det for en loge, hun er ved at blive rodet ind i? Tænkte jeg, da Anja fortalte, at hun var inviteret til "et netværksmøde" en tirsdag morgen. Jeg blev ikke mindre bekymret, da Anja kom hjem og fortalte, at vi kunne få lov til at blive partnere for rundt regnet 10tkr., men så var vi også de eneste i den faggruppe.

Egentlig var jeg klar til at melde pas, men Anja fortalte med lys i øjnene om vores lokale malermester, Skårup Malerforretning, som havde fået meget ud af at være en del af netværket, og da vi begge har stor tillid til - og respekt for - "Den glade maler", så var det faktisk lidt svært at styre vores nysgerrighed. Efter lidt dialog frem og tilbage blev vi enige om, at hvis vi ikke kunne tjene partnerskabet hjem igen i løbet af ét år, så skulle vi nok finde på noget andet at lave, og da vi som tilflyttere ikke har det store netværk med os, så gav det god mening at slå til.

Herfra gik det helt galt...

Anja blev partner i BNI Svendborg, og opgaverne blev hastigt flere og flere. Efter et lille års tid var omsætningen steget så meget, at der var behov for flere hænder, så jeg stoppede på mit daværende job, og hermed lå al indkomst nu på egne hænder, hvilket var noget skræmmende.

Vi var begge meget bevidste om, at der skulle mere omsætning til, hvis vi begge skulle leve af firmaet på den lange bane. Vi drøftede derfor forskellige muligheder for at øge omsætningen yderligere

BNI handler jo om netværk, og en dag kiggede Henrik fra autoværkstedet Cipe forbi os i butikken. Snakken centrerede sig hurtigt om BNI, og Henrik inviterede mig på besøg i hans team i Odense City. Så kunne jeg se, hvordan de gjorde der. Henrik var helt sikker på, at jeg og firmaet ville passe godt ind i BNI Odense City.

Flere udgifter...

Åh nej, var min første tanke, flere udgifter.

Partnerskabet i Odense City var tjent hjem på den første måned. Antallet af kunder er pt. øget med 260 pct. i forhold til samme periode sidste år - omsætningen ligeså.

Hvad kan JEG så bidrage med?

BNI bygger jo på principperne om "Givers Gain", altså "giv og få" i nævnte rækkefølge. Jeg tænkte helt klart, at det ville være svært for mig at tilbyde teamet noget som helst, men det har vist sig slet ikke at være så svært endda. Hvis jeg holder øjne og ører åbne, er der massere af muligheder for at hjælpe alle mine nye kolleger.

Det bedste til sidst.

Det har været en fantastisk oplevelse - at opleve min egen udvikling fra en meget genert person med hjertebanken, til i dag at være meget roligere og en afslappet virksomhedsejer. Jeg møder op HVER torsdag morgen kl. 06.30 i Odense for at mødes med alle mine nye kolleger og gøre forretning med dem og deres netværk - ikke fordi vi *skal*, men fordi vi *kan*, og fordi vi stoler på hinanden.

For TRYKogPRINT.dk har BNI betydet rigtig meget og kun tilført positivt, men tænk dig om inden du siger ja, for måske har du ikke tid til den succes, der følger med.

Rolf Thunbo

TRYKogPRINT.dk