

Het kost 1.000 euro, er worden gunsten verleend en je moet er staan voor dag en dauw. De netwerkorganisatie BNI is een snel groeiend succes.

Netwerken voor zonsopgang

VAN ONZE REDACTRICE
GOELE DE CORT,
FOTO'S FRED DEBROCK

BRUSSEL | Het is 6.40 uur en nog aarde-donker buiten, maar in het Europahotel in Gent worden er al druk visitekaartjes uitgewisseld. Elke week verzamelen de leden van netwerkorganisatie BNI Artevelde Gent – bijna allemaal ondernemers – hier nog voor ze aan hun werkdag beginnen. 'Ik ben nochtans geen vroege vogel', zegt Nina Vandersteene, die een bloemenwinkel heeft in Oostakker. 'Maar de vergaderingen van BNI zijn het vroege opstaan waard.'

Het vroege uur is maar een van de regels waaraan BNI-groepen zich houden. BNI staat voor Business Network International, een organisatie waarin ondernemers uit een bepaalde regio elkaars zaak helpen groeien. Het is een Amerikaans bedrijf en dat merk je. De bijeenkomsten lopen volgens een vast patroon met heel wat regel-tjes. Zo mag er uit elke beroepstak maar een persoon zitten in een 'chapter', zoals de leden hun groep noemen. Leden moeten een plechtige eed afleggen. En er worden getuigenissen en aanbevelingen gegeven onder druk applaus. Overal ter wereld waar BNI actief is, verlopen de meetings volgens hetzelfde stramien.

'Dat Amerikaanse sfeertje schrikte me eerst wat af', zegt Jan Vanpraet, die een zaak heeft in gepersonaliseerde sportkledij. 'Ik dacht meteen aan louche pyramidsystemen. Vier maanden ben ik naar meetings gegaan zonder me in te schrijven. Sinds maart ben ik lid. De structuur en de discipline hebben hun nut. Er zijn veel netwerkorganisaties die lidgeld vragen, maar daar blijft het allemaal nogal oppervlakkig. Hier stellen we ons netwerk voor elkaar open, en dat loont.'

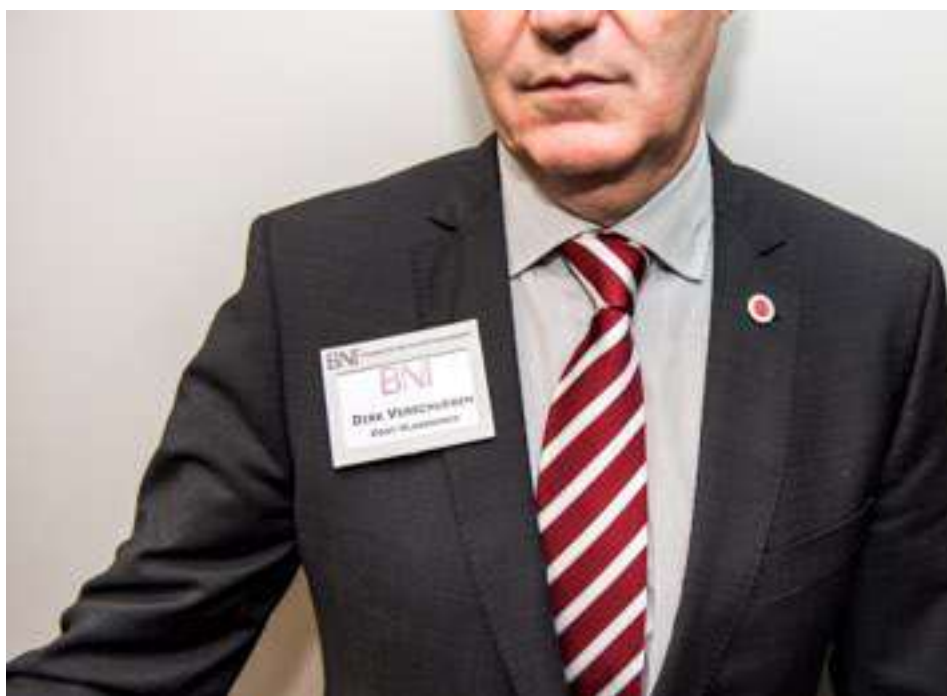
Tijdens de bijeenkomsten krijgen de ondernemers elk 45 seconden om hun zaak voor te stellen (dat gaat van verzekeringsmakelaars over personal trainers tot verwarmingsinstallateurs) én een vraag te stellen aan de groep. Zo is de eigenaar van een zaak in software op zoek naar een goed contact bij een energiebedrijf, iemand anders wil graag praten met de juiste persoon bij Arcelor Mittal. 'Zomaar naar iemand bellen zonder aanbeveling levert zelden veel op', zegt Stefanie Pype, die een zaak heeft in tuinaanleg en ecologie. 'Als je de juiste persoon kent en geïntroduceerd wordt, gaat het veel sneller, zeker bij grote bedrijven.'

Snelle groeier

BNI bestaat nog maar een paar jaar in Vlaanderen maar schreef zopas al het tweeduizendste lid in. Dat verbaast het Gentse chapter niet. 'Het lidgeld bedraagt een duizendtal euro, maar ik heb er in die paar maanden tijd al het vijfvoud uitgehaald. Het is de investering waard', zegt Vanpraet.

Want daar draait het om bij BNI: elkaars zakencijfer omhoog helpen. Er wordt niet rond de pot gedraaid tijdens de vergadering, de leden bestoken elkaar met vragen en verzoeken. Zo kan een importeur van wijnen aan de cateraar in de groep melden dat hij een opdracht voor honderd eters voor hem geregeld heeft.

'Dit is een heel directe manier van netwerken met duidelijke financiële resultaten', zegt voorzitter Wouter Hoedekie. 'Op een klassieke receptie moet je je in een gesprek binnenwringen en met enige



Tijdens de bijeenkomsten krijgen ondernemers elk 45 seconden om hun zaak voor te stellen én om een vraag te stellen aan de groep

schroom je kaartje afgeven, en dan maar hopen dat ze nog eens aan je denken. Hier zit je met een hechte groep die je actief helpt met je zaak. En de sociale druk doet zijn werk: je kunt geen prutswerk afleveren als je elkaar elke week onder ogen moet komen.'

De omzetverhogingen die de leden dankzij BNI binnenhalen, worden keurig bijgehouden. Het Gentse chapter heeft dit jaar al 1,5 miljoen euro op de teller. Dat zal nog flink stijgen, want een van de leden heeft net een deal van 5,5 miljoen euro, gespreid over meerdere jaren, binnengehaald dankzij een BNI-contact. 'Geven loont' is de (uiteraard gedeponeerde) slogan van de organisatie.

'Echte opportunisten kunnen hier niets komen doen', zegt Hoedekie. 'Hoe meer je zelf geeft, hoe nauwer de contacten worden en hoe meer je uiteindelijk terugkrijgt. Het eerste jaar heb ik er eigenlijk niets uitgehaald, maar daarna begint het sneeuwbal-effect. Maar het is niet voor iedereen weggelegd, er zijn er genoeg die afknappen op de manier van werken of het vroege uur.'

Ook Pype had wat tijd nodig om te wenen. 'Maar je leert elkaar ook buiten de meetings goed kennen en je wordt elkaars klankbord. En door het vroege uur verlies ik geen tijd, ik kan rechtstreeks naar mijn eerste klant. Voor mij is dit veel leuker dan netwerken bij klassieke organisaties als Unizo of Voka, waar je toch vooral botst op mannen in pakken die je niet kent. Dat doe ik nu eigenlijk nooit meer.'

Hetzelfde patroon

Business Network International (BNI) is in 1985 opgericht in de Verenigde Staten door consultant en netwerkgoeroe Ivan Misner. Er zijn ondertussen meer dan 200.000 leden in 64 landen.

Wereldwijd volgen de meetings hetzelfde patroon. Ze vinden 's ochtends plaats, wekelijkse aanwezigheid is verplicht, de deelnemers brengen gasten mee en de extra geboekte omzet wordt centraal bijgehouden. De leden bevelen elkaar aan binnen hun netwerk. Lidmaatschap kost ongeveer 1.000 euro.

De franchise voor Nederland en Vlaanderen is in handen van twee Nederlanders, Aqil Radjab en Jos Baas, met tweehonderd actieve groepen. Tussen 2013 en 2015 groeide de tak met 240 procent. (gdc)