



DAS BASLER NETZWERK FÜR UNTERNEHMER

Regeln und Informationen

Basel, Mai 2016

Wer oder was ist BIZNETZ?

BIZNETZ ist ein Business-Verein (Netzwerk-Verein) im Sinne von Art. 60 ff des Schweizerischen Zivilgesetzbuches. Der Verein baut auf dem Prinzip der gegenseitigen Unterstützung auf.

Was ist der Zweck von BIZNETZ?

BIZNETZ ist eine Vereinigung von Geschäftsleuten. Der Verein bezweckt die Förderung des gegenseitigen Kontakts, sowie den Ausbau der Netzwerke seiner Mitglieder. Er sorgt für einen Wissenstransfer unter den Mitgliedern.

Der Verein ist politisch und konfessionell neutral, sowie nicht gewinnstrebig.

Welche Philosophie verfolgt BIZNETZ?

Respekt, Wertschätzung und Vertrauen sind zentrale Pfeiler des Vereins. Die Mitglieder von BIZNETZ leben ein aktives Empfehlungs-Management.

Gibt es besondere Verhaltensregeln bei BIZNETZ?

Erfolg braucht Regeln. Dies gilt auch für unseren Business-Verein.

Wer bei BIZNETZ Erfolg haben möchte, muss auch ein verlässliches und engagiertes Mitglied sein. Gegenüber Mitgliedern und Interessenten ist aufrichtiges und respektvolles Verhalten selbstverständlich.

Die angebotenen Produkte und Dienstleistungen werden stets mit bester Qualität und zum vereinbarten Preis geliefert. Der Ehrenkodex des jeweiligen Berufstandes ist einzuhalten.

Wer Anderen neue Geschäfte vermittelt, wird von Anderen auch Geschäfte erhalten. Jedes Mitglied handelt nach Treu und Glauben.

Wer kann Mitglied bei BIZNETZ werden?

Mitglieder können nur natürliche Personen sein. Jede Branche wird nur einfach besetzt.

Wie hoch ist der jährliche Mitgliederbeitrag bei BIZNETZ?

Die Höhe des jährlichen Mitgliederbeitrages wird anlässlich einer Mitgliederversammlung für das neue Geschäftsjahr 01.05. - 30.04. festgelegt. Der aktuelle Mitgliederbeitrag für das Vereinsjahr 2016/17 beträgt CHF 750. In diesem sind im Wesentlichen die Kosten für das Frühstück und das Mittagessen enthalten.

Wie oft und wo finden Meetings von BIZNETZ statt?

Wir treffen uns alle 14 Tage, im Wechsel einmal von 07:00–8:30 Uhr zum Morgenmeeting und einmal von 12:00–13:30 Uhr zum Lunchmeeting. Jedes Mitglied verpflichtet sich, rechtzeitig zu erscheinen und bis zum Ende des Treffens anwesend zu sein.

Unser Vereinslokal ist die Siebedupf Enothek, Grenzacherstrasse 62, 4058 Basel.

Was muss ich tun, wenn ich bei einem Meeting von BIZNETZ nicht dabei sein kann?

Von jedem Mitglied wird über das Geschäftsjahr eine Anwesenheitsquote von 80% erwartet. Bei Verhinderung muss das Mitglied selber für eine Vertretung besorgt sein. Die Vertretung sollte nicht in Konkurrenz mit einem anderen Mitglied stehen. Die Vertretung sollte vom Mitglied über BIZNETZ und über die aktuellen Geschäftsempfehlungen und Umsatzmeldungen informiert sein. Kann weder das Mitglied noch seine Vertretung teilnehmen, muss sich das Mitglied bis spätestens am Vorabend des Meetings auf der Website www.biznetz.ch abmelden.

Wie spreche ich Empfehlungen aus und wie melde ich den getätigten Umsatz bei BIZNETZ?

Eine Geschäftsempfehlung wird hauptsächlich ausserhalb der 14-tägigen Vereinsmeetings ausgesprochen. Das empfohlene Mitglied ist umgehend nach der ausgesprochenen Empfehlung über diese zu informieren. Als Gedankenstütze soll eine Empfehlungskarte an das empfohlene Mitglied überreicht werden.

Wenn ein Geschäft (Umsatz) aus einer erhaltenen Empfehlung entstanden ist, so ist dem Empfehlungsgeber der getätigte Umsatz (vom Auftragnehmer) auf den vereinseigenen Karten zu verdanken. Diese Meldekarten sind anlässlich der „Verdankungs-Runde“ dem Kassier abzugeben.

Was muss ich tun, um Mitglied bei BIZNETZ zu werden?

Der Interessent erhält die Vereinsstatuten zusammen mit dem Aufnahmegesuch. Dieses muss ausgefüllt und unterzeichnet dem Präsidenten zugestellt werden. Für eine Aufnahme in das BIZNETZ sind zwingend 2 Besuche notwendig. Der erweiterte Vorstand und die Mitglieder werden dann über das Aufnahmegesuch entscheiden. Die Einsprache-Frist von 10 Tagen muss eingehalten werden. Der Interessent wird schnellstmöglich einen Bescheid erhalten.

Festzuhalten gilt allerdings auch, dass ein Gesuch abgelehnt werden kann. Darüber muss der Interessent vorgängig informiert werden. Weitere Informationen sind dem Ablauf über die Aufnahme von neuen Mitgliedern zu entnehmen.

Was sind 4-Augengespräche und weshalb sollen solche abgehalten werden?

Im 4-Augenspräch treffen sich zwei Mitglieder von BIZNETZ alleine zu einem Termin. Dieser kann, muss aber nicht im Betrieb des einen Gesprächsteilnehmers stattfinden. Ziel des Gesprächs ist es, nicht nur den Menschen, sondern auch das Business und den Betrieb des Gegenübers besser kennen und schätzen zu lernen. Dabei geht es nicht darum, dem Gegenüber etwas zu verkaufen, sondern es diesem zu ermöglichen, das Mitglied in Zukunft einfach weiterempfehlen zu können.

Über 4-Augengespräche kann auch im Rahmen der Empfehlungsrunde gesprochen werden. Dies immer auch mit einem Hinweis an die übrigen Mitglieder, was speziell erwähnenswert war, um den übrigen Mitgliedern auch einen Anker für weitere Empfehlungen zu bieten.

Wie werden 4-Augenspräche vereinbart und wie viele derartige Gespräche sollten von jedem Mitglied pro Jahr durchgeführt werden?

Mitglieder von BIZNETZ sind verpflichtet, regelmässig 4-Augengespräche zu führen. Als Minimum gelten zwölf solcher Gespräche pro Jahr. Wer sich für das Business eines anderen interessiert oder dieses noch nicht kennt, geht schlicht auf den anderen zu und bittet um einen Terminvorschlag. Dies kann auch zum Morgenessen, Mittagessen oder auch zu einem Feierabendbier mit oder ohne entsprechende Betriebsbesichtigung sein. Nach einer Betriebsbesichtigung bietet es sich an, zeitnah einen Gegenbesuch zu organisieren.

Über die 4-Augengespräche wird zentral Statistik geführt.