

# Noget for noget-netværket

**Det kan være hårdt arbejde at være medlem af en BNI-netværksgruppe, men det lønner sig i form af mere forretning, er direktør Sara Juhls erfaring**

Af Louise Lauritsen

Der er mødepligt til BNI-netværkets ugentlige møder, og kommer man ikke, så kan det



*Sara Juhl er direktør i rekrutterings-virksomheden Bloom. Hendes erfaring er, at et medlemsskab af BNI kræver arbejde, men virker i form af flere kunder.*

betyde eksklusion. Det kan måske synes meget hårdt og kontant, men BNI er ikke en hyggeklub. Her netværker medlemmerne for at skabe mere forretning, og det kræver diciplin.

- Man kan sende en stedfortræder, men ideen er, at det gælder om at lære hinanden så godt at kende, at man tør anbefale folk videre til sit professionelle netværk, siger Sara Juhl.

Hun er direktør for vikar- og rekrutteringsvirksomheden Bloom, som har kontor på Østerbro i København og i Århus. Men Sara Juhl bor i Veddelev, og da BNI-møderne ligger kl. 7 om morgenen, så giver det mest mening for hende at deltage i det lokale netværk.

- Og så er det en mulighed for at udvide kundekredsen, siger Sara Juhl.

Hun er for to måneder siden blevet medlem af BNI Roskilde 2, men var for et par år tilbage medlem af BNI i Rungsted i et år.

- Jeg har holdt pause i et par år, men havde så lyst til at være med igen. Det er for at få nogle nye kunder. Hvis man selv er ihærdig med at hjælpe andre og er synlig i netværket, så føler de andre medlemmer, at de skylder en noget og vil også gerne hjælpe mig via kontakter. Min erfaring er, at det virker, siger Sara Juhl.

Og her bliver interviewet afbrudt af en mand fra Carl Bro, som er gæst hos BNI i Roskilde denne marts morgen. Han har bidt mærke i Sara Juhls præsentation og vil gerne have hendes hjælp til at finde specialister til Carl Bro.

Da Sara Juhl er færdig med snakken, og der er udvekslet



*Efter præsentationsrunden var det tid til at netværke. Det tilbud tog de mange gæster godt imod og en enkelt nåede at samle hele 15 visitkort i løbet af 10 minutter.*

visitkort, genoptager vi interviewet.

- Nu sender jeg ham min referenceliste og så må vi se, om jeg kan hjælpe ham, siger

Sara Juhl vel vidende, at kan hun få fødderne indenfor hos Carl Bro og hjælpe dem med rekruttering og vikarer, så har de to første timer af denne

torsdag hurtigt tjent sig ind mange gange.

[sol@roskildeavis.dk](mailto:sol@roskildeavis.dk)