



Zimmermeisterin Andrea Lauer frühstückt mit ihrem Geschäftsnetzwerk, um beruflich und persönlich weiterzukommen

Geschäfte beim Frühstück

Netzwerke Empfehlungen sind der beste und günstigste Weg zu neuen Aufträgen. Eine Plattform dafür finden gerade Gründer bei professionellen Netzwerken. So läuft das systematische Kontakteknüpfen ab.

Text Elena Schönhaar • Foto Hans Scherhauser

Es ist fast noch dunkel draußen, aber in einem Lokal in Fulda kann man bereits höfliches Händeschütteln beobachten und geschäftiges Gemurmel hören. Obwohl es erst halb sieben Uhr morgens ist, sind die Gesichter der 30 Unternehmer, die sich hier treffen, hellwach. Denn sie wollen Geschäfte machen. Sie alle sind Mitglieder im Business Network International (BNI), im Chapter Bonifatius – so heißt die regionale Unternehmer-

gruppe in Fulda. Die selbständige Zimmermeisterin Andrea Lauer ist auch jeden Freitagmorgen beim Business-Frühstück des BNI, um beim Netzwerken Kontakte und Aufträge zu bekommen. Netzwerke sind kontaktfördernd und umsatzsteigernd, wenn man sie richtig nutzt. Vor allem Gründer können von ihnen profitieren. Die Zahl der Netzwerke und ihrer Anhänger steigt ständig – ob persönlich oder online. „Dabei sind

→ Netzwerk-Regeln

So funktioniert das Business-Frühstück

Beim Business Network International (BNI) geht das Geschäftemachen schon früh am Morgen los und läuft dann nach strengen Vorschriften ab.

Historie. BNI wurde 1985 von Dr. Ivan Misner in Los Angeles gegründet. Seit 2003 gibt es BNI in Deutschland, mittlerweile mit über 250 Chapters, den regionalen Ortsgruppen.

Ziel. Die Gewinnung neuer Kunden, Aufträge und damit Umsatz für die Mitglieder steht im Vordergrund. Kontakte knüpfen gehört natürlich dazu.

Philosophie. Wer gibt, gewinnt! Das Konzept von BNI beruht auf gegenseitigen Empfehlungen.

Mitglieder. Mitmachen kann generell jeder Unternehmer. Allerdings darf jede Berufssparte in einem Chapter nur einmal vertreten sein. Maximal sind 40 Mitglieder in einem Chapter.

Kosten. Der Jahresbeitrag liegt bei 780 Euro sowie einer einmaligen Aufnahmegebühr von 150 Euro.

Wie genau, was das Geschäftsnetzwerk sonst leistet und welche Voraussetzungen es für Mitglieder gibt, erfahren Sie hier.

Leistungen. Mit inbegriffen im Jahresbeitrag sind die Teilnahme an bis zu 50 BNI-Meetings, ein Empfehlungscoaching, bis zu fünf Trainings in den Bereichen BNI, Networking, Präsentieren, Kontaktaufbauen und Empfehlungen.

Ablauf. Einmal wöchentlich treffen sich die Mitglieder um 7 Uhr morgens zum Frühstück. In 90 Minuten werden 20 festgelegte Tagesordnungspunkte abgehakt. Von der Eröffnung, über die Begrüßung bis hin zum Austausch von Visitenkarten und Empfehlungs- und Umsatzberichten, ist alles klar geregelt. Höfliche Umgangsformen sind genauso Pflicht wie Anwesenheit und Pünktlichkeit. Jedes Mitglied muss sich innerhalb 60 Sekunden präsentieren.

Finden Sie Ihr regionales Chapter sowie weitere Informationen zum BNI unter www.bni-online.de.



„Gute Unternehmer sind vernetzt, auch über die Grenzen von BNI hinaus.“

Michael Mayer,
Nationaler BNI-Direktor
für Deutschland,
Österreich, Schweiz.

sie nichts Neues. Ohne Netzwerke wäre geschäftliches Überleben unmöglich“, weiß Claudia Schulte, Leiterin der Betriebsberatung bei der Handwerkskammer Düsseldorf. Allein in Deutschland, Österreich und der Schweiz sind z.B. mehr als 5800 Unternehmer im BNI. Das Online-Business-Netzwerk Xing hat aktuell 3,9 Millionen deutsche Mitglieder (siehe Tabelle Seite 40). Vor Xing scheuen sich viele Handwerksunternehmer, im BNI trifft man sie persönlich in fast jedem der über 250 deutschen Chapter.

Probezeit und Bewerbung

So auch Andrea Lauer, die – wie alle anderen – regelmäßig und pünktlich zum Frühstück erscheint. Das ist Pflicht. Wer mehr als dreimal in sechs Monaten fehlt, fliegt raus. Möchte man BNI-Mitglied werden, muss man sich nicht nur vorab dafür bewerben, sondern auch 780 Euro im Jahr zahlen. Das Chapter entscheidet, wer zur Gruppe passt. Zweimal darf der Bewerber zur Probe kommen, dann muss er entscheiden, ob er sich den Regeln von BNI (siehe Kasten oben) unterwerfen will – und damit gute Chancen auf neue, vertrauenswürdige Kontakte und Geschäfte bekommt. Diese Probezeit sollte man auch nutzen, bevor man etwas unterschreibt, rät Claudia Schulte: „Zunächst muss klar sein, was ich mir von dem Netzwerk erhoffe. Will ich mich unternehme-

rlich weiterbilden, meine Geschäftskontakte multiplizieren oder einen lockeren Stammtisch zum Erfahrungsaustausch?“ Ganz wichtig ist zudem, dass die Chemie in der Gruppe stimmt. Claudius Eder, Gebäudereinigungsmeister, hat sich das Chapter Ballista in Augsburg ebenfalls erst kritisch angeschaut, bevor er vor drei Jahren Mitglied wurde. „Der erste Eindruck ist komisch“, gibt er zu. Das System von BNI ist „amerikanisch“, ungewohnt für deutsche Unternehmer. Umsätze werden offen gelegt und regelmäßig an die übergeordneten BNI-Direktionen gemeldet. Die strengen Abläufe, wer wann was sagen muss oder darf, sind gewöhnungsbedürftig. Die Präsentationszeit, die jedem zusteht, beträgt genau 60 Sekunden, mit Stoppuhr gemessen. Wer länger braucht, geht in Applaus unter. Trotzdem hat Eder seine Mitgliedschaft „keinen Tag bereut“. Für ihn, der seit drei Jahren selbständig ist, war das Netzwerk ein „super Sprungbrett, auch weil man den Draht zu Ausschreibern von Aufträgen bekommt“.

Geben und nehmen

Die Philosophie des Netzwerks ist: „Wer gibt, gewinnt“ – alles beruht auf Gegenseitigkeit. „BNI funktioniert nur dann, wenn Unternehmer Unternehmer empfehlen“, erklärt Michael Mayer, der nationale BNI-Direktor für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Der Mehrwert für



Foto: Hans-Schnehauser

„Von der Gruppe hängt beim Netzwerken viel ab.“

Andrea Lauer, netzwerkende Zimmermeisterin und Inhaberin von „Lauer – ökologischer Holzbau“ im hessischen Fliesen.

Mitglieder liege vor allem darin, dass sie sich nach einem bestimmten System auf das Thema „Empfehlungen“ fokussieren. Dieses System beinhaltet bei jedem Treffen eine Selbstpräsentation. Andrea Lauer muss – wie alle anderen reihum – vom Frühstückstisch aufstehen. Eine Minute hat sie jetzt Zeit, um kurz und bündig zu erzählen, was sie eigentlich macht, und warum sie besser ist als andere – eine Herausforderung und Übungssache. „die nebenbei das Selbstbewusstsein stärkt“, erzählt die Inhaberin von „Lauer – ökologischer Holzbau“ im hessischen Fliesen. Danach gehen kleine Zettel durch die Runde. Auf ihnen stehen Daten potentieller Kunden und Aufträge. Im Augsburger Chapter bekommt Claudius Eder heute gleich drei Zettel mit Empfehlungen von seinen BNI-Kollegen. Höflich bedankt er sich mit Handschlag, dass sie vergangene Woche an ihn gedacht haben. Es winken neue Geschäfte.

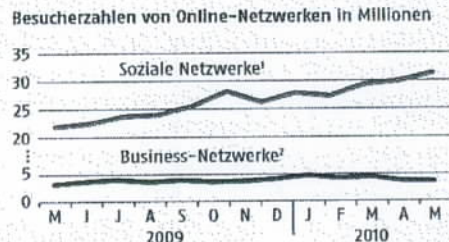
Online- und Handwerksalternativen

Andere branchenübergreifende Netzwerke sind nicht so auftrags- und umsatzfokussiert. Speziell für junge Selbständige gibt es die Junioren des Handwerks. Aktuell sind hier knapp 8000 Mitglieder in 13 Verbänden und rund 120 Arbeitskreisen engagiert. Mitarbeitende Ehefrauen, Mitunternehmerinnen und Meisterinnen im Handwerk können Mitglied bei den Unternehmerfrauen im Handwerk werden. In 15 Landesverbänden und rund 150 Arbeitskreisen geht es vor allem um Fortbildung und Erfahrungsaustausch.

→ Entwicklung Online-Netzwerke

Business oder Social

Soziale Netzwerke legen im Internet rasanter zu als reine Geschäftsplattformen. Das zeigen die Besucherzahlen der letzten 13 Monate.



1) Facebook, meinVZ, studIVZ, schülerVZ, Wer-kennst-wen, 2) Xing, LinkedIn; Stand: Juni 2010; Quelle: Nielsen, NetView

Chart: Claus Nielsen

Zimmermeisterin Lauer mischt neben dem BNI auch in einem lockeren Unternehmerinnen-Netzwerk und der reinen Handwerkskooperation „Sinnreich“ mit. Von Online-Netzwerken hält die junge Unternehmerin nicht viel. Xing & Co. bieten keinen Anreiz, sie zieht den persönlichen Kontakt vor. „Als Handwerkerin bleibe ich da lieber traditionell“, so Lauer. Den starken Online-Trend darf man aber auch nicht ignorieren. ■

redakteur@handwerk-magazin.de

→ Übersicht

In diesen Netzen können Sie mitwirken

Ob im Internet oder persönlich, kostenfrei oder mit finanziellem Einsatz, zur Auftragsgewinnung oder aus reiner Uneigennützigkeit, mit Millionen von

Mitgliedern oder ein paar Tausenden – Netzwerke gibt es unzählige und es werden immer mehr. handwerk magazin stellt sechs attraktive vor.

Online exklusiv

Wer erfolgreich netzwerken will, muss sich präsentieren können. Wie Sie sich kurz und bündig vorstellen. handwerk-magazin.de/praesentation



Präsentationstipps

Netzwerk	Mitgliederzahlen Deutschland	Mitgliedsbeitrag	Hauptzweck
www.Xing.com	3,9 Mio. ¹	kostenfrei, ab 4,95 Euro/Monat ²	B2B, B2C, berufliche Kontakte knüpfen und pflegen
www.Linkedin.com	rund 1 Mio. ¹	kostenfrei, ab 24,95 US\$/Monat ²	B2B, berufliche Kontakte knüpfen und pflegen
www.Facebook.com	rund 9 Mio.	kostenfrei	soziale Kontakte knüpfen und pflegen
Business Network Intern.	5017 ¹	780 Euro/Jahr	Geschäfte, Kontakte, Aufträge gewinnen
Rotary Club	50 000	clubabhängig	soziales Engagement, Kontakte
Lions Club	48 000	clubabhängig	uneigennützige Lösung gesellschaftlicher Probleme

1) deutschsprachiger Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz), 2) Premium-Mitgliedschaft; Quelle: Unternehmensangaben