

Mit den Netzwerkern zum Erfolg

Geschäftsleute lernen sich beim Frühstück kennen, um später füreinander zu werben

Asperg – Morgenstund hat Gold im Mund. Für dreißig Geschäftsleute soll dieser alte Spruch jeden Freitag in besonderer Weise gelten. Denn dann treffen sie sich zum gemeinsamen Frühstück im Asperger Hotel „Adler“ und pflegen ihr „Empfehlungsmarketing“.

Keine lose Gemeinschaft, die sich zum unverbindlichen Small-Talk trifft, findet man hier, sondern der Besucher sitzt in einer Runde, die nach festen Regeln abläuft.

Genau um 7.15 Uhr bittet der Vorsitzende Jens Hirschberg, Platz zu nehmen. Nach einer Einleitung durch die Trainingsbeauftragte Maria Jeggle darf jeder Teilnehmer der Runde sich und sein Unternehmen vorstellen.

Visitenkarte weitergeben

Gebäudereiniger, Weinhändler, EDV-Fachleute, Handwerker, Anwälte, Architekten und viele Professionen mehr findet man dabei. Sinn der Vorstellung: Jeder soll über die Aktivitäten des anderen Bescheid wissen. Denn das ist das Konzept der Veranstaltung.

Jedes Mitglied soll auch Verkäufer für die anderen sein. Die Gruppenmitglieder sollen jede Gelegenheit nutzen, die Visitenkarten der anderen Teilnehmer weiterzureichen und so deren Produkte oder Dienstleistungen zu empfehlen. Geben und Nehmen ist die Devise.

Über die Aufnahme in diesen erlauchten Kreis entscheidet ein Mitgliederausschuss. 850 Euro kostet die Teilnahme im ersten Jahr – aber einfach hingehen und zugucken reicht noch lange nicht aus. Die Teilnehmer müssen sich in die Runde einbringen. Denn nach einem Jahr entscheidet sich, wer weiter dabei sein darf. Enga-



Dienstleistungen und Produkte der Teilnehmer sollen weiterempfohlen werden.

Bild: Michael Fuchs

gement ist gefragt. Disziplin und auch die Anwesenheit an den gemeinsamen frühen Sitzungen.

Das Konzept kommt an

Genau eine Minute hat jeder Teilnehmer Zeit, um sich vorzustellen. Von sachlich informierend bis zu regelrechten kleinen Performances reicht die Palette der Darbietungen, mit der sich die Mitglieder jede Woche neu den anderen ins Gedächtnis prägen wollen.

Nach genau sechzig Sekunden klingelt die Uhr des Vorsitzenden, unerbittlich wird die Tagesordnung abgespult. Die ist, wie Business Networking International (BNI)-Regional-Direktor Axel Lamprecht betont, auf der ganzen Welt vorgegeben. Der BNI, eine weltweite Netzwerker-Organisation die in den USA gegründet

wurde, steht hinter der Veranstaltung.

Schon geht es weiter. Der zehnmündige Vortrag eines Mitglieds steht auf dem Programm. Dann wird berichtet, neue Empfehlungen ausgesprochen, durchaus auch mal in eigener Sache. Die strenge amerikanische Formatierung ist überall erkennbar. Jeden Monat werden im Durchschnitt über 50 Empfehlungen ausgesprochen, auch ein Praktikum wird so mal vermittelt.

Das Konzept boomt, in Ludwigsburg-Hoheneck wird gerade eine weitere Gruppe aufgebaut. Eine von vielen, denn BNI hat es sich zum Ziel gemacht, so Axel Lamprecht, bis zum Jahr 2010 mit 600 bis 800 Runden in Deutschland die jetzigen Gruppen mehr als zu verzehnfachen.

Arnim Bauer

Weltweit bekannt

Hinter der Veranstaltung steht die weltumspannende Organisation BNI – Business Networking International. Deren Gründer, Ivan R. Misner, hat die Idee von den USA aus in die Welt gebracht.

BNI ist eine berufliche und professionelle Netzwerk-Organisation, die nur eine Person je Berufszweig zulässt. Allein letztes Jahr haben die BNI-Mitglieder weltweit über 4 400 000 persönliche Empfehlungen untereinander ausgetauscht, die zu Geschäften in Höhe von über 1,5 Milliarden Euro führten.

BNI bietet neben dem Aufbau der Gruppen auch verschiedene Materialien an. Zum Beispiel bekommen die Teilnehmer Literatur, in der der Gründer seine Ideen darlegen kann. red