

Beim Frühstück Geld verdienen

Eine neue Art von Unternehmer-Netzwerk verbreitet sich in immer mehr Städten – Ein Besuch bei der Regionalgruppe „Venus“

Sie treffen sich jeden Mittwochmorgen um 7 Uhr. Ein Architekt, ein Gebäudereiniger, ein Gartengestalter, ein Finanzplaner, ein Physiotherapeut, ein Inkasso-Unternehmer und etwa 20 weitere Geschäftslauter. Draußen vor den Fenstern liegen die Bahnen des Golfplatzes Bodelshofen noch unberührt im morgendlichen Tau. Drinnen dagegen werden zu dieser frühen Stunde schon lukrative Geschäfte angebahnt.

HENRIK SAUER

Seit knapp einem Jahr treffen sich die Mitglieder der Organisation namens „Business Network International“ (BNI) einmal pro Woche im Clubhaus des Golfclubs Kirchheim-Wendlingen zum Unternehmen-Frühstück. Die Idee, die dahintersteckt, ist schnell umrissen: Es geht darum, geschäftliche Empfehlungen auszutauschen.

BNI kommt aus Amerika. Geprägt wurde die Organisation vor 23 Jahren von Ivan Misner in Kalifornien. Einziges Ziel ist die Gewinnung neuer Kunden und damit zusätzlicher Aufträge durch Mundpropaganda. Das System erfreut sich seither eines immer größeren Zulaufs. Mittlerweile gibt es BNI nach eigenen Angaben in 38 Ländern mit über 5000 Chapters, so heißen die lokalen Gruppen. In Deutschland gibt es bereits über 70 Chapter – mit weiter steigender Tendenz –, seit Juni vergangenen Jahres auch in Kirchheim.

Jedes Treffen beginnt mit einer Vorstellungsrunde. 60 Sekunden hat jeder Teilnehmer Zeit, sich und sein Unternehmen zu präsentieren. Der Finanzberater greift das Thema Schufa-Einträge und die Folgen auf, über die er seine Kunden informieren möchte. Die Frau von einer Agentur für Dialogmarketing sucht einen neuen Kunden im Bereich Softwareentwicklung. Der Gärtner wartet mit einer Verpackungsidee für den Blumenstrauß auf. Jeder ist in seiner Präsentation frei. Die Frau von der Werbeagentur stellt Anzeigen im Umfeld von Fußball-EM-Spielplänen vor, wird aber von der Versammlung durch Klatschen in ihren Ausführungen abgebrochen, weil sie ihre Minute überzogen hat. Da sind die Regeln streng: Wer überzieht, bekommt die Rote Karte und wird „niedergeklatscht“.

Anschließend kommt das Wichtigste: Die Empfehlungen werden ausgetauscht. Über die Woche achtet jedes Mitglied darauf, ob es bei seinen eigenen Geschäftskontakten Leute gibt, die eine Dienstleistung eines Mitglieds beibringen könnten. Die



Wer seine 60 Sekunden überzieht, bekommt von Joachim Englert vom Führungsteam unweigerlich erst die Gelbe, dann die Rote Karte (links Chapter-Direktorin Ursula Theuner).

Bad renovieren lassen möchte, dann empfiehlt er ihm den Kollegen vom Sanitärbetrieb aus dem Frühstück-Club. An dem ist es dann, daraus ein Geschäft zu machen.

Für jede mitgebrachte Empfehlung gibt es Applaus von der Versammlung und dankende Worte vom Adressaten. 27 Geschäftsempfehlungen werden an diesem Mittwoch weitergegeben. Ein guter Wert, findet Mitgliederkoordinator Jochen Bäuerle, der für die Statistik zuständig ist. Über die Empfehlungen und daraus resultierende Umsätze wird genau Buch geführt. Dazu kreist jeden Mittwoch das „Umsatzbarometer“ in der Runde, in das die Mitglieder – entweder offen oder anonym – ihre Geschäftserfolge eintragen. Aufträge für 148 000 Euro seien in dem knappen Jahr seit Gründung des Chapters „Venus“, wie sich die Kirchheimer Regionalgruppe des BNI nennt, für die Mitglieder durch Empfehlungen entstanden.

BNI als Organisation funktioniert in

Am Freitag der Chapter-Direktorin von „Venus“ innehat. Angeboten werden auch Schulungen zu Themen wie Präsentieren oder Verkaufen. Die Mitgliedschaft ist allerdings nicht ganz billig: 700 Euro Jahresbeitrag sind zu berappen.

Geben und nehmen heißt das Motto

Dafür hat man dann 30, 40 Leute, die das ganze Jahr für einen Werbung machen, sagt Ursula Theuner. Die Kirchheimer Gruppe hat momentan 39 Mitglieder. 40 können es werden. Weitere Gruppen gibt es in Esslingen und relativ neu in Beutlingen. In Göppingen ist eine Gruppe in der Gründung. Die wöchentlichen Treffen, die überall gleich ablaufen, sind straff organisiert. Man konzentriert sich auf das Wesentliche. Um 8.30 Uhr löst sich die Gruppe auf, jeder geht an seinen Arbeitsplatz.

Jede Branche ist bei den Treffen nur ein-

falls auf Empfehlung. Jeder Teilnehmer kann zu den Treffen einen Gast mitbringen. Diesmal ist unter anderem ein Malermeister als Gast dabei. „Endlich ein Handwerker“, sagt Ursula Theuner bei der Begrüßung. Denn Handwerker sind bisher rar bei dem Unternehmernetzwerk. Im „Chapter Venus“ zum Beispiel sucht man händeringend nach einem Elektriker oder Schreiner.

Für die Aufnahme braucht man mindestens zwei Referenzen, die geprüft werden. Die Teilnahme am wöchentlichen Treffen ist Pflicht. Wer nicht kann, schickt einen Vertreter. Wer zweimal unentschuldig fehlt, dem droht der Ausschluss.

Beatrix Nietzsche, Maklerin, hat an diesem Tag zwei Empfehlungen bekommen, aber auch selbst zwei Empfehlungen weitergegeben. Sie ist seit Ende Februar dabei. „Nach vier Wochen hatte ich bereits mein erstes Geschäft“, berichtet sie. Geben und nehmen ist die Maxime der BNIer. Teilnehmer, die nur darauf aus sind, selbst Empfehlungen zu bekommen, sind nicht erwünscht. „Das Verhältnis von erhaltenen zu ausgesprochenen Empfehlungen sollte nicht in krassem Missverhältnis stehen“, sagt Ursula Theuner.

„Am Anfang habe ich schon einen Druck gespürt, dass ich gedacht habe, jetzt muss ich auch mal etwas beisteuern“, erzählt Christoph Egerer, Leiter eines Reisebüros in Beuren. Andererseits dürfe man auch nicht erwarten, dass man gleich eine Empfehlung nach der anderen bekomme. „Das dauert alles seine Zeit.“ Durch die Vielfalt der vertretenen Branchen bekomme man Beziehungen, „die man sonst nie bekommen würde“, ist er vom Nutzen der Veranstaltung überzeugt. Die Teilnehmer können untereinander auch Vier-Augen-Gespräche vereinbaren, um den anderen und das, was er macht, besser kennenzulernen. Bei jedem Treffen darf sich ein Mitglied über die 60-Sekunden-Präsentation hinaus zehn Minuten lang vorstellen.

Während andere Netzwerke wie Rotary oder Lions Club den Anspruch haben, der Gesellschaft zu dienen, geht es bei BNI nur ums Geschäft, daraus machen die Veranstalter keinen Hehl. „Es entsteht aber auch ein Teamgeist“, sagt Sabine Merk, Künstlerin aus Denkendorf, „als Einzelkämpferin im Beruf bekomme ich hier viele Impulse.“

Isabella Molter, Farb- und Imageberaterin aus Reichenbach, war am Mittwoch als Gast zum ersten Mal dabei. Sie will „auf jeden Fall“ wiederkommen, wenngleich sie noch etwas „wegen der Finanzen“ zaudere.