

Fränkische Ztg, Aug. 10
 bei Forchheim, Seite 1
 08.04.09

Ein Netzwerk, das von eiserner Disziplin lebt

MARKETING Der Forchheimer Geschäftsmann Peter Kaiser setzt auf eine besondere Form der Mundpropaganda. Sie geht davon aus, dass der gewinnt, der etwas zu geben hat.

VON UNSEREM REDAKTIONSMITGLIED
EKKEHARD ROEPERT

Forchheim/Erlangen – Sie treffen sich jeden Mittwoch um 6.45 Uhr und gehen um 8.30 Uhr wieder auseinander. Darin steckt der Kern des Erfolges.

Auf den ersten Blick scheint BNI („Business Network International“) ein Netzwerk zu sein, wie viele. „Der Unterschied liegt darin, dass es funktioniert“, sagt Peter Kaiser. Der Elektromeister hat schon viele Netzwerke ausprobiert – doch der Erfolg sei regelmäßig ausgeblieben. Auf BNI stieß er über einen befreundeten Forchheimer Geschäftsmann.

Die Grundidee ist weder neu, noch klingt sie sonderlich aufregend: BNI lebt vom „Prinzip Mundpropaganda“, wie Peter Kaiser sagt. Aber die Art, dieses Prinzip zu leben, dürfte ziemlich einmalig sein: Bis zu 40 Unternehmer einer Region schließen sich in einem Verbund (Chapter genannt) zusammen. Sie tun dies, um sich gegenseitig zu empfehlen.

Dabei herrscht eine regelrechte Empfehlungs- und Präsentationsdisziplin. Jedes Mitglied präsentiert sich jede Woche

allen anderen Chapter-Mitgliedern. Diese Präsentation dauert nur eine Minute lang. In diesen 60 Sekunden wird das Wesentliche über das eigene Unternehmen vermittelt.

Sich neu programmieren

„Man programmiert sein Hirn förmlich neu“, sagt Peter Kaiser. Nach einigen Wochen kenne man die Kollegen aus dem Verbund so genau, dass man deren Ideen im Kopf hat und sie kurz und bündig weiter empfehlen kann.

Und auch muss. Über die Empfehlungen wird Buch geführt. Die Arbeit der Chapter wird von einer übergeordneten „Generaldirektion“ kontrolliert. Wer niemanden empfiehlt oder öfter als drei Mal im Jahr bei den wöchentlichen Sitzungen fehlt, fliegt raus. Die BNI-Organisation folgt dem Grundsatz: „Wer gibt, gewinnt“.

Die Disziplin, die Regeln und die Kontrolle, das sind nach Kaisers Erfahrung der Garant für den Erfolg. Er präsentiert sich und seine Firma seit Juli 2008 in diesem Netzwerk, seitdem sei der Umsatz seiner Firma „deutlich gestiegen“. Entwickelt wurde BNI von dem Amerikaner



Peter Kaiser

Ivan Misner in den 80er Jahren. Von den USA aus hat sich diese Netzwerkarbeit in 40 Länder verbreitet, über 5000 BNI-Gruppen gibt es mittlerweile.

Er habe sich dieser Organisation nicht angeschlossen, weil sein Unternehmen schlecht laufe, sagt der Forchheimer Elektromeister, „sondern weil ich künftig in keine Täler mehr geraten will.“

Der Austausch von Visitenkarten gehört zur wöchentlichen Routine. Kaiser trägt die Visi-

tenkarten aller seiner Chapter-Kollegen bei sich.

Sehr häufig ergäben sich in täglichen Gesprächen Gelegenheiten, Empfehlungen auszusprechen. Ein Beispiel: Ein Bekannter macht in einer Bank einen großen Karrieresprung. Plötzlich ist er in der Position, in der er Reden halten muss, in der ein bestimmtes Auftreten erwartet wird. Er sucht einen Stimm- und Persönlichkeitstrainer. Peter Kaiser kann ihm einen empfehlen, eine Kollegin aus seiner BNI-Gruppe.

Nach diesem Muster arbeiten alle Chapter-Kollegen. Jede Berufsart ist pro Verbund nur einmal vertreten. Handwerker seien im Chapter Erlangen (wo Geschäftsleute auch aus Forchheim und Buttenheim mitmachen) unterrepräsentiert, sagt Peter Kaiser, die Gruppe sei noch im Wachsen.

700 Euro im Jahr kostet die Mitgliedschaft. Für Peter Kaiser hat sie neben der gegenseitigen Vermittlung von Aufträgen noch einen gewaltigen Vorteil: „Durch die wöchentliche Darstellung des Unternehmens und der Ziele, besinnt man sich zwangsläufig auf die Kernaufgaben seines Unternehmens.“