

## Startschuss für Unternehmernetzwerk

09.03.2012 Von MAREEN KNAUTH

0 Kommentare

 WEITEREMPFEHLEN 

### Schlagwörter

**60 Unternehmer aus Stockach und Umgebung nehmen am Gründungstreffen im Bürgerhaus teil**

### BNI-Chapter

### Netzwerk

### Spaett

Elf Neubewerbungen konnte Geschäftsführer Andreas Spaett kurz nach dem Gründungstreffen des Business Network International (BNI) Chapters in Stockach verzeichnen.

BNI ist eine Organisation für mittelständische Unternehmer aus der Region, die sich vernetzen mit dem Ziel, sich gegenseitig zu empfehlen und dadurch einen höheren Umsatz zu erzielen. Die Mitglieder solcher Unternehmernetzwerke treffen sich regelmäßig, um Geschäftsempfehlungen auszutauschen, die zu Neugeschäften führen könnten.

„Das ist schon recht ordentlich“, bemerkt Alexander Merten, Partnerdirektor mit Blick auf die Bewerbungen. Auch Bürgermeister Rainer Stolz begrüßte die Unternehmer bei dem Gründungstreffen und sprach der Gründung des Unternehmernetzwerkes sein Wohlwollen aus.

15 Unternehmer aus Stockach und dem Umland sind bereits Mitglieder, darunter auch Steuerberater Matthias König aus Stockach oder Fotodesigner Wolfram Ottinghausen aus Ludwigshafen. Die bisherigen Mitglieder decken bereits einen großen Teil der verschiedenen Branchen ab und reichen vom Autohaus über die Industrieelektronik bis hin zum Fliesenlegermeister.

Maximal 40 Mitglieder dürfen in einer Arbeitsgruppe (Chapter) sein. Dadurch wird zum einen die Exklusivität der einzelnen Mitglieder gewahrt, das heißt, dass nur einer aus der Branche in der Arbeitsgruppe ist, zum anderen steht dem persönlichen Kontakt nichts im Wege. Denn Empfehlen basiert auf Vertrauen, und Vertrauen basiert auf einem persönlichen Kontakt.

Das Prinzip des Unternehmernetzwerks ist einfach: Trifft ein Unternehmer auf eine Person, die eine bestimmte Dienstleistung benötigt, so gibt er ihr eine Visitenkarte des jeweiligen Unternehmens. Jedes Mitglied trägt Visitenkarten der Kollegen des Netzwerks mit sich. Die betroffene Person kann sich dann an das empfohlene Unternehmen wenden. Auch erfährt das empfohlene Unternehmen, wem es den Auftrag zu verdanken hat, und kann so unter dem Motto „Wer gibt – gewinnt“ das andere Unternehmen seinerseits empfehlen.