



MONEY-MAKER. Ob Spengler, Texterin oder Anwältin: Wer im „Business Network International“ dabei ist, lukriert ganz unbürokratisch neue Jobs – auf Vermittlung der anderen Mitglieder. WOMAN sah sich in einem Team um.

DAS BESTE NETZWERK DER WELT

DAS BNI-CHAPTER „HAYDN“

Frauen & Männer aus allen Berufen treffen sich einmal wöchentlich zum Frühstück, um einander Jobs zu vermitteln. Eine Bilanz.

- 1 GEROLD KUMPFHUBER**, Softwareentwickler; in 3 Jahren etwa € 20.000,- Umsatz vermittelt; 2 große und 10 kleine Kunden gewonnen. **2 BERNHARD DENGLER**, Besucher. **3 MANFRED BURGER**, Fotograf; in 4 Monaten 6 Aufträge vermittelt; 4 Jobs lukriert. **4 MARKUS ZILAHY**, Steuerberater; in 4 Jahren rund 60 Empfehlungen gegeben und erhalten; 25 neue Klienten, fünfstelliges Umsatzplus. **5 STEFAN REISINGER**, Architekt; in 4 Jahren 125 Empfehlungen weitergegeben, daraus Geschäfte in Höhe von etwa € 150.000,-; 10 Aufträge und € 30.000,- erzielt. **6 BRIGITTE LEIMER-PETERMANN**, Textilreinigerin; in einem Jahr 16 Aufträge vermittelt; selbst € 8.000,- mehr umgesetzt. **7 THOMAS VAN STINISSEN**, Teppichwäscher; seit 3 Jahren pro Woche mindestens 1 Empfehlung; Auftragsplus von rund € 18.000,-. **8 GEORG HONISCH**, Unternehmensberater; in 4 Jahren Hunderte Empfehlungen, woraus auch Großaufträge entstanden; nutzt vorwiegend Infos der Mitglieder. **9 PHILIPP KLOSS**, Maler; seit 3 Monaten rund 10 Aufträge weitergegeben; eigenen Umsatz um € 5.000,- erhöht. **10 REGINA KASCHUBEK**, Finanzberaterin; in 4 Jahren 15 große und viele kleine Aufträge initiiert; Neukunden steigerten Umsatz um rund 20 Prozent. **11 RAINER HEINL**, Installateur; seit 5 Jahren etwa 40 Kunden vermittelt, selbst € 200.000,- Umsatz mehr. **12 KATRIN TANOS**, Rechtsanwältin; soeben beigetreten, bereits 1 Kontakt vermittelt. **13 SABINE FRÖHLICH**, Texterin; seit 1 Jahr etwa 50 Empfehlungen abgegeben, davon wurden 15 realisiert; neue Kunden bringen ihr € 5.500,-. **14 RAINER SPANGL**, Besucher. **15 ROBERT POSCH**, Immobilienreihändler; in 5 Jahren anderen € 360.000,- gebracht; selbst € 97.000,- mehr erwirtschaftet. **16 ANDREAS GUSENBAUER**, IT-Dienstleister; in 1 Jahr wöchentlich 1 Empfehlung gegeben; rund € 10.000,- bekommen. **17 PETER KOCH**, Spengler; in 4 Monaten rund 30 Vermittlungen; setzt auf langfristige Kontakte. **18 THERESA WITT-DÖRRING**, Textilverkäuferin; in 1 Jahr rund 25 Aufträge eingebracht; ein Monatsumsatz mehr pro Jahr. **19 KATHARINA BRAUN**, Scheidungsexpertin; soeben beigetreten. **20 PETER KUTROWATZ**, Tischler; in 5 Monaten 7 Kunden empfohlen; selbst € 9.000,- erhalten.

Kurz vor sieben Uhr früh. Rund 20 Personen, darunter Installateur, Finanzberaterin, Immobilienreihändler und Texterin, stehen zwanglos plaudernd im Seminarraum eines Wiener Hotels. Plötzlich ertönt ein Glöckchen. Alle nehmen munter Platz, ein Mann stellt sich als Markus Zilahi vor und begrüßt das WOMAN-Team und die bunt gemischte Truppe. Nach einigen einleitenden Worten wird ein Schildchen in die Höhe gehalten: „60 Sekunden Präsentation“. Schon ➤



Sie haben doch auch nichts zu verschenken, oder?

LOWE G&K

Hohe

2%

Jetzt für
6 Monate

für Ihr erstes
Direkt-Sparkonto.

- Kostenlos und täglich verfügbar
- Ab dem 1. Euro

Gleich profitieren:
0800 22 11 22
www.ing-diba.at

Schließlich geht's um Ihr Geld.

ING  DiBa
Direktbank Austria

Zinssatz p.a. und variabel, anschließend gilt der dann aktuelle Direkt-Sparzins.

➤ steht einer nach dem anderen auf und erzählt, wie er heißt und was er macht. Mal knapp, sachlich und trocken, mal lustig und bildhaft. So knotet eine elegant gekleidete Dame ein Frottee-Handtuch über den Kopf und stellt sich in Form eines amüsanten Reims als Brigitte Leimer-Petermann vor, Leiterin einer Putzerei. Theresa Witt-Döring, Geschäftsführerin eines Textilunternehmens, präsentiert zur Veranschaulichung ihres Gewerbes einige jener Stoffe, mit denen sie tagtäglich Neues designt.

Straff organisiert. Was nach heiterer und für uns inszenierter Kennenlernrunde aussieht, ist das wöchentliche, nach strengem Protokoll ablaufende Meeting der Gruppe „Haydn“ von BNI, Business Network International. Eine Vereinigung von Geschäftsleuten, die sich nach dem Motto „Wer gibt, gewinnt“ einmal wöchentlich trifft und gegenseitig weiterempfiehlt beziehungsweise Kontakte vermittelt. Gemeinsames Ziel: neue Kunden gewinnen und den eigenen Unternehmensumsatz in die



SELBSTVERMARKTUNG. Originelle Präsentationen peppen die Meetings auf: Textilereinigerin B. Leimer-Petermann (o. r.) mit Finanzfachfrau R. Kaschubek (o. l.). Stoffverkäuferin T. Witt-Döring durchforstet die Kontaktkartei (r.).



Lange Tradition. Erstmals gab es diese Form des Netzwerks in den Achtzigerjahren in den USA. Heute zählt etwa BNI 145.000 Mitglieder in 48 Ländern. Seit 2004 operiert die Business-Plattform auch in Österreich (www.bni.at). Aktuell gibt es hierzulande 53 Chapter – mit jeweils maxi-

effizient und mitbestimmend für das Umsatzplus“, erklärt Sabine Fröhlich, Texterin und seit einem Jahr bei Haydn, jener Gruppe, die mit zehn Frauen im Team die meisten weiblichen Mitglieder zählt. Fröhlich selbst hat seit ihrem Beitritt etwa 50 Empfehlungen weitergegeben und ihren eigenen Umsatz im Gegenzug um rund 5.000 Euro erhöht.

Der Weg zu BNI. Das Netzwerk wächst primär durch Mundpropaganda. Man hört davon oder wird von einem Mitglied als Besucher eingeladen. Wie Regina Kaschubek, Finanz- und Vermögensberaterin, die durch den Vorschlag eines Branchenkollegen vor über vier Jahren dem Chapter

Haydn beitrug: „Speziell in meinem Bereich, in dem eine gute Vertrauensbasis wichtig ist, bekommt man neue Kunden am allerbesten durch Weiterempfehlung.“ Etwa 20 Prozent ihres Umsatzes lukriert die Wienerin mittlerweile aufgrund ihrer gesteigerten Netzwerk-Aktivität.

Bitte eintreten! Auch das Aufnahmeverfahren unterliegt speziellen Normen. „Man muss einen Bewerbungsbogen ausfüllen, auf dem auch zwei Referenzen anzugeben sind“, präzisiert Josef Weiß. „Der Mitgliederausschuss prüft diesen, führt ein Gespräch mit dem Bewerber und entscheidet danach, ob dieser ins Team passt.“ Gibt es grünes Licht,



MARGIT KERSCH
Druckerei-GF und Mitgliederkoordinatorin Chapter „Haydn“

»Wer offen und ehrlich auftritt, hat automatisch Erfolg. Das habe ich ausnahmslos festgestellt.«

Höhe schnellen lassen. So kann etwa eine Interior-Designerin, die gerade ein Hotel einrichtet, einen Elektriker für die Verkabelungen ebendort empfehlen. Dieser wiederum vermittelt eventuell einem Installateur, der ihn überzeugt hat, einen Auftrag zur Erschließung eines Spa-Bereichs.

BNI ist im Unterschied zu anderen Netzwerken in Gruppen unterteilt, sogenannte „Chapter“, in denen jede Berufssparte nur einmal vertreten sein darf, um Konkurrenzdenken zu vermeiden. Und „über Empfehlungen und Umsätze wird Buch geführt, damit wir auch sehen, was erwirtschaftet wird“, erklärt Josef Weiß, BNI-Gebietsleiter von Wien.

mal 45 Mitgliedern. Das allwöchentliche Treffen ist übrigens verpflichtend.

Die Meetings – sie beginnen österreichweit um 7 Uhr früh, da sich erfahrungsgemäß um diese Zeit nahezu jeder einen Fixtermin einteilen kann – laufen weltweit nach demselben Programm ab. Unter anderem gehören dazu die Vorstellungsrunden, Tätigkeitsberichte des Führungsteams und Mini-Workshops mit Tipps aus dem Berufsalltag. Genauso wie Realitätsprüfungen, in denen Geschäftsempfehlungen nach Zufallsprinzip auf ihren Erfolg überprüft werden. „Für Neueinsteiger wirkt das strikte System manchmal etwas sektenhaft, es erweist sich aber als

DIE 5 STÄRKSTEN FRAUENTEAMS:

Quer durch ganz Österreich kann man bei BNI netzwerken – wir haben für Sie die frauenstärksten Chapter gefunden.

■ CHAPTER HAYDN, WIEN.

24 Mitglieder, Frauenquote: 41,67 Prozent. Kontakt: bni-wien.at/wien-haydn-bni-wien/

■ CHAPTER DACHSTEIN, SALZBURG.

12 Mitglieder, Frauenquote: 33,33 Prozent. Kontakt: bnisalzburg.at/index.html

■ CHAPTER PYRAMIDENKOGEL, SALZBURG.

30 Mitglieder, Frauenquote: 33,33 Prozent. Kontakt:

bnisalzburg.at/salzburg-pyramidenkogel-klagenfurt/

■ CHAPTER STRAUSS, WIEN.

31 Mitglieder, Frauenquote: 32,26 Prozent. Kontakt: bni-wien.at/wien-strauss-bni-wien/

■ CHAPTER VESUV, NIEDERÖSTERREICH.

25 Mitglieder, Frauenquote: 32 Prozent. Kontakt: bni-noe.at/niederoesterreich-vesuv-bni-baden-bei-wien/



SONDERFALL. Wegen unterschiedlicher Bereiche hat „Haydn“ zwei Anwältinnen (l. Tanos, r. Braun).



STRENGER ZEITPLAN. Die Präsentationen dauern maximal 60 Sekunden – ein Schild hilft bei der Einteilung.

schließen. Oder: Man verweilt für einige Zeit in Warteposition. Sobald sich nämlich 20 neue, verschiedenartige Interessen gefunden haben, ist die Gründung eines neuen Chapters möglich.

Für alle geeignet. Spezielle Berufsgruppen, denen man eine Mitgliedschaft besonders ans Herz legen kann, gibt es

nicht. „Mir fällt keine Sparte ein, der ich es nicht empfehlen würde“, schwärmt Margit Kersch, Geschäftsführerin einer Druckerei, seit fünf Jahren Mitglied und derzeit Koordinatorin im Chapter Haydn. „Wer den Mitgliedern gegenüber offen und ehrlich auftritt, hat automatisch Erfolg. Das habe ich ausnahmslos festgestellt.“ Ge-

bietsleiter Josef Weiß ergänzt: „Vor allem Klein- und Mittelunternehmen, die vielleicht schon einen fixen Kundenstock, aber noch Spielraum haben, werden bei uns mit Sicherheit reüssieren.“

Und falls nicht, kann man jederzeit wieder die Gruppe verlassen ...

PETRA MÜHR ■

muss man pro Jahr 870 Euro Mitgliedsbeitrag berappen.

Aussuchen kann man sich sein Chapter jedenfalls nicht. Man gesellt sich aber in den meisten Fällen zu jener Gruppe, in der man auch zum Schnuppern zu Gast war. Wenn dort aber der eigene Beruf bereits vertreten ist? Area-Director Weiß beruhigt: „Das kommt eher selten vor, weil die einzelnen Mitglieder gezielt Leute einladen, deren Metier noch nicht vorhanden ist. In Sonderfällen können aber möglicherweise ohnehin beide einsteigen. Im Chapter Haydn etwa wurden zwei Rechtsanwältinnen eingeladen und beide konnten beitreten, da sie unterschiedlich spezialisiert sind.“

Man kann sich aber auch einem anderen Chapter an-