

Geschäftskontakte beim Frühstück ausgetauscht

Sie treffen sich wöchentlich zum gemeinsamen Frühstück und tauschen Geschäftsempfehlungen aus. Vor wenigen Tagen gründeten 20 Unternehmer zusammen mit etwa 60 Gästen im Kronshagener Bürgerhaus das BNI-Chapter „Holtentau“. Es ist der erste Zusammenschluss von Geschäftsleuten in der Region, der nach diesem weltweit standardisierten Prinzip funktioniert. BNI steht für Business Network International, kommt aus den Vereinigten Staaten und ist nach eigenen Angaben mit 6.200 Gruppen in 45 Ländern aktiv. Im vergangenen Jahre haben demnach etwa 140.000 BNI-Mitglieder mehr als 690.000 Empfehlungen generiert. Dabei wurden Geschäfte mit einem Volumen in Höhe von etwa 5,4 Milliarden Euro generiert.

BNI funktioniert auf der Basis von Vertrauen und Empfehlungen. Rund um den Globus treffen sich – meist in den Morgenstunden – Unternehmer verschiedener Branchen. Beim wöchentlichen Frühstück tauschen sie Geschäftsempfehlungen aus. Die Kontakte kommen aus dem eigenen Kunden- und Bekanntenkreis. „Wer gibt, gewinnt!“, so das Motto des Netzwerks.

Jede Empfehlung wird gezählt, die Umsätze, die innerhalb der Gruppe generiert werden, auch. Branchen dürfen innerhalb eines Chapters von jeweils nur einem Vertreter besetzt sein. Der lokale Charakter des Netzwerks spielt eine entscheidende Rolle. „Durch regelmäßige Treffen bauen Sie vertrauensvolle Kontakte zu Geschäftsleuten Ihrer Region



Foto: Axel Nickolaus

Telefondienstleister Nicolas Müller gehört zu den Gründungsmitgliedern des neuen BNI-Chapters „Holtentau“.

auf und entwickeln ein starkes tragfähiges Netzwerk“, heißt es in einer BNI-Broschüre.

Dies wurde auch beim ersten offiziellen Treffen des neuen Chapters „Holtentau“ deutlich. Fast jeder Besucher hielt einen Stapel Visitenkarten bereit. Sie sind neben dem Jahresbeitrag in Höhe von rund 1.200 Euro die Eintrittskarten in die BNI-Welt. Bei einer dreiminütigen Runde zum Kennenlernen tauschten die Geschäftsleute so viele Karten wie möglich aus. Für den „Netzwerker des Tages“, der die meisten Karten gesammelt hat, gib’s Applaus. Während des Frühstücks hatte jeder Unternehmer 60 Sekunden Zeit, seine Firma oder Dienstleistung vorzustellen. Viele hatten einen sogenannten Gedächtnisanker mitgebracht – einen Gegenstand, der das Angebot der Firma symbolisiert. Damit der Start der neuen Gruppe gelingt, bekommen

die Unternehmer zunächst Hilfe aus Hamburg, wo sich seit Jahren Geschäftsleute im BNI-Netzwerk treffen. Perdita Habeck, Executive Director hilft den neuen Gruppen beim Start. Aus Hamburg hatte sie Zahlen mitgebracht, die die Unternehmer überzeugen sollen: Im Jahr 2011 hätten die 300 BNI-Mitglieder in der Hansestadt allein über das Netzwerk 11,7 Millionen Euro Umsatz generiert. Im Schnitt habe jedes Mitglied „vom Weinhändler bis zum Architekten“ rund 39.000 Euro zusätzlich verbuchen können, rechnete Habeck vor. <<

Autor: Paul Wagner
Wirtschaftsjournalist
redaktion@ihk-sh.de

Weitere Informationen
www.bni.de