

Morgens um sieben geht das Klüngeln los

Über ein kommerzielles Netzwerk schancen sich Unternehmer einmal in der Woche gegenseitig Aufträge zu

Der Friseur empfiehlt seinem Kunden einen Architekten, der wiederum schickt Freunde zum Haarschneiden vorbei. Das ist das Prinzip des Unternehmensnetzwerks BNI-Stuttgart. Bei Kaffee und Brötchen wird allwöchentlich geklüngelt, was das Zeug hält – nach festen Regeln.

Von Viola Volland

Jeden Mittwoch um kurz vor sieben Uhr früh versammelt sich in der S-Bar auf dem Vaihinger Campus eine Gruppe von rund 30 Männern und Frauen, um gemeinsam zu frühstücken. Nicht, weil sie befreundet wären, sondern weil sie miteinander klüngeln wollen. Die Runde ist bunt gemischt: Da sitzt eine Pastamacherin neben einem Steuerberater, ein Friseur neben einem Architekten, ein Rechtsanwalt neben einem Elektriker, ein Personal Trainer neben einem Computerexperten. Kein Beruf ist doppelt vertreten.

„Das ist eine Richtlinie bei BNI, niemand soll sich in die Quere kommen“, erklärt Rabea Verleger, deren Mann Gunther vor vier Jahren das Business Network International (BNI) nach Stuttgart brachte. Die Idee ist simpel: Vertreter unterschiedlicher Branchen empfehlen sich gegenseitig weiter. Inzwischen gibt es in der Region acht so genannte Chapter, davon fünf in Stuttgart. Die Vaihinger Untergruppe Pluto existiert seit Juli 2006. „Früher hat man sich auf dem Tennisplatz getroffen, um Geschäfte zu machen“, sagt Rabea Verleger. Diese Funktion übernehme heute das Netzwerk. Nur läuft das Ganze etwas anders ab als auf dem Tennisplatz.

Denn an diesem Mittwoch wird nichts dem Zufall überlassen. Dafür sorgt schon die 20-Punkte-Agenda, die Nicola Lazi vor sich auf dem Tisch liegen hat. Der selbstständige Fotograf ist für die Dauer eines halben Jahres der Leiter des Chapters Pluto und als solcher „verantwortlich für die strukturierte Agenda“, wie er selbst sagt. Die Agenda sieht nicht nur einen ungezwungenen Austausch zu Beginn vor (15 Minuten), sondern auch eine kurze Vorstellungsrunde.

„Jeder hat 60 Sekunden Zeit, um sich zu präsentieren“, erklärt Lazi noch einmal, dann steht auch schon der Personal Trainer auf und bittet, ihn an Leute weiterzuempfehlen, die sich für Gewichtsreduktionsprogramme interessieren. Der Elektriker hält drohend einen verkohlten Stecker in die Luft („das hat der Kunde nicht einmal gemerkt“) und wirbt für einen Check von elektrischen Anlagen. Der Computerexperte erinnert an vernünftigen Virenschutz. Und die Pastaverkäuferin beeindruckt die Runde mit eineinhalb Meter langen selbst gemachten Spaghetti, die sie aus einer Kiste zieht. Nicola Lazi stoppt derweil die Zeit. Nach 50 Sekunden hebt er eine gelbe Karte, nach 60 Sekunden eine rote, damit sich alle an das Zeitlimit halten. „Empfehlen Sie mich bitte weiter“, die kurzen Vorträge enden meistens mit diesem Satz, als wäre das Ganze ein Ritual.

Bei den Appellen bleibt es nicht. In der nächsten Runde muss jeder berichten, für wen er in der vergangenen Woche Aufträge



Nicola Lazi (links) achtet darauf, dass sich alle an das Zeitlimit halten.

Foto Achim Zwegarth

an Land gezogen hat. „Ich habe vier Empfehlungen dabei“, sagt der Chef eines Dienstleistungsbetriebs. „Ich habe drei Empfehlungen“, sagt ein Innenausbauer. Zettel mit den entsprechenden Ansprechpartnern werden ausgetauscht, Hände geschüttelt. Insgesamt werden 36 Empfehlungen verkündet.

„So kann es weitergehen“ – der Personalberater Achim Elsaesser, der für die Statistik im Chapter zuständig ist, ist zufrieden. Er macht mit der „Realitätsprüfung“ weiter. Jeder, der beim vorigen Treffen eine Empfehlung erhalten hatte, wird gefragt: „Ist ein Geschäft zu Stande gekommen?“ Auch über die erzielten Umsätze führt Elsaesser Buch.

Bei jedem Treffen wandert eine Box herum, in die die Mitglieder Zettel mit den Beträgen werfen, die über eine Empfehlung eingenommen wurden. 30 000 Euro sind diesmal zusammengekommen, insgesamt 676 750 Euro zwischen Juli 2006 und Mitte April.

Geld, das es für die Unternehmer nicht einfach so umsonst gibt. Die Mitglieder zahlen eine nicht gerade niedrige Jahresgebühr: 700 Euro. Für Karl Heinz Schmid ist das in Ordnung. „Das hat sich auf jeden Fall schon sehr bezahlt gemacht“, sagt der Immobilienmakler. Schmid ist erst seit Januar beim Chapter Pluto dabei und schon mit einem blauen Namensschild ausgezeichnet worden,

weil er in der Kürze der Zeit außergewöhnlich viele Empfehlungen mitgebracht hat. Als Schmid ursprünglich hörte, um wie viel Uhr sich die Mitglieder des Chapter Pluto treffen, zuckte er erst mal zusammen. „Wie bitte? Um sieben Uhr?“ Inzwischen hat er sich daran gewöhnt, dass mittwochs um kurz vor sechs bei ihm zu Hause in Stein im Brunn der Wecker klingelt. „Ich stehe dafür sehr gerne so früh auf“, sagt er. Für Markus Mergenthaler ist die Uhrzeit ohnehin kein Problem. „Wenn ich zum BNI-Treffen fahre, darf ich ausschlafen“, sagt der 36-jährige Maler und Stuckateur aus Stuttgart. „Normalerweise fange ich um sechs zu arbeiten an.“