

REDEN WIR ÜBER



Ein Treffen am frühen Morgen

In Grünwald starten Unternehmer
ein Frühstücks-Netzwerk

Während viele gerade erst die Zeitung aufschlagen, sitzen in Grünwald schon 70 bis 90 emsige Unternehmer im Café Fischer und erheben ihre Kaffeetassen zur Gründung eines neuen Unternehmer-Netzwerkes. Initiatoren sind der Straßlacher Weinhändler Klaus Hanke (Foto: privat) und Anlageberater Hannes Peterreins mit weiteren Mitstreitern. Sie wollen Geschäftsleute aus dem Raum Straßlach, Oberhaching, Egling und Grünwald zusammenbringen, um mit gegenseitigen Empfehlungen die Geschäfte anzukurbeln. Der Stammtisch mit Namen „Bergkristall“ soll Teil der amerikanischen Organisation „Business Network International“ (BNI) werden.

SZ: Herr Hanke, Sie laden für sieben Uhr morgens zu Ihrer Gründungsversammlung ein. Das ist ein Druckfehler, oder?

Hanke: Nein, nein, das ist schon ernst. Wir wissen, dass ab 9 Uhr alle in ihrem Gewerbe sein müssen.

Warum machen Sie Ihr Treffen nicht abends um sieben wie andere?

Am Abend sind viele private Termine. Außerdem sind da die Leute oft eingespannt mit Bürokratie oder haben Auslieferungen.

Wann werden Sie denn Ihre künftigen Treffen anberaumen?

Na, auch zum Frühstück. Jeden Dienstag um 7 Uhr im Nebenraum vom Grünwalder Café Fischer. Jeder zahlt elf Euro und kann dafür aus einem reichhaltigen Frühstück auswählen.

Was ist der Zweck dieses Treffs?

Wir wollen uns kennenlernen, Vertrauen aufbauen und uns auf dieser Basis gegenseitig empfehlen. Wenn zum Beispiel ein Mitglied einen Mater braucht, dann wird Stefan Weilnböck aus den eigenen Reihen empfohlen.

Das klingt nach Rotary und Lions Club.

Da ist es ja so, dass der Benefizcharakter im Vordergrund steht. Viele Geschäftsleute haben aber keine Zeit, sich sozial zu engagieren. Und wir wollen auch Kleingewerbetreibende ansprechen, etwa einen Kioskbesitzer.

Was erwarten Sie denn für Mitglieder?

Unter den 21 Unternehmern, die sich seit einem halben Jahr schon locker treffen, sind vom Anlageberater und Bestatter über den Rechtsanwalt und die Krankengymnastin ganz verschiedene Branchen vertreten. Von jeder Branche darf allerdings nur ein Vertreter mitmachen.

Wie kann man Mitglied werden?

Man kann erstmal unverbindlich zu uns kommen, sich informieren und dann einen Aufnahmeantrag stellen. Der Mitgliederausschuss entscheidet über die Aufnahme.

Warum haben Sie das BNI als Strukturform gewählt?

Wir wollten das Rad nicht neu erfinden. Da hat sich das BNI angeboten – 1985 in Kalifornien gegründet und seitdem bewährt. Manches ist allerdings sehr amerikanisch und leistungsorientiert, zum Beispiel, dass du als Mitglied möglichst viele Punkte sammeln sollst und dann kriegst du ein Lob. Das System ist recht hierarchisch mit gewissen Kontrollen, aber auch mit sehr viel Hilfestellungen.

Der Jahresbeitrag von 780 Euro ist ganz schön happig.

Dafür bekommen Sie kostenlose Seminare bei BNI – die ersten vier sollte übrigens jeder besuchen. Und Sie können über einen eigenen Webzugang Kontakte zu 130 000 Unternehmern in 44 Ländern knüpfen.

INTERVIEW: MANUELA WARKOCZ