

Harte Umsatzzahlen zum Frühstück

■ **ALTBACH:** Ein Treffen ohne Larifari: Beim Business Network International werden Aufträge vermittelt

Angeblich werden viele Geschäfte beim Golfspielen abgeschlossen. Beim Frühstück funktioniert das aber ebenso gut: Jeden Dienstag in der Frühe treffen sich gut 20 Unternehmerinnen und Unternehmer aus verschiedenen Branchen in der Bicke-Schmiede in Altbach. Kaffee und Croissants sind dabei Nebensache, hier wird Umsatz generiert – und darüber geredet.

VON KARIN AIT ATMANE

Larifari ist beim BNI, dem Business Network International, nicht erwünscht. „Hier wird knackig durchgezogen, weil wir ja alle Geschäftsleute sind“, sagt Tobias Dees, der seit 2011 Direktor des Esslinger BNI-Chapters „Mars“ ist. Das weltweit aktive Netzwerk BNI ist seit 2005 in der Region Stuttgart mit lokalen Gruppen, genannt Chapter, vertreten. Jede Berufsgruppe wird pro Chapter nur einmal zugelassen, „branchenexklusiv“ nennt Dees dieses Prinzip. Für ihn als Unternehmer seien die Treffen morgens um sieben „ein riesen Zeitvorteil“ – kurz nach halb neun ist er in der Firma.

Bei Elizabeta Bozinovska schlägt sich das wöchentliche Frühstück in harten Zahlen nieder. „Ein Drittel meines Umsatzes kommt über BNI“, sagt die Geschäftsführerin eines Gebäudeservices. Auch an diesem Tag werden in der Runde Empfehlungen und Aufträge verteilt: Der Schädlingbekämpfer kann möglicherweise dem Elektriker einen Auftrag vermitteln, ein Dienstleister braucht Fir-



In der 60-Sekunden-Präsentation stellt Gabriele Maier-Güttler bildhaft dar, dass man nicht mit der drohenden Bratpfanne zu Aufträgen kommt, sondern eher, indem man seine Pflänzchen hegt. Foto: Ait Atmane

men-T-Shirts vom Textildrucker. Zwischen den verschiedenen Baugewerken findet ebenfalls ein reger Austausch statt. Die Ergebnisse werden dokumentiert. Auf Umsatz-Zetteln vermerken die Mitglieder den Geldwert von

Aufträgen, die durch die Empfehlung eines Chapter-Mitglieds zustande kamen. Dees gibt die Gesamtsumme des vergangenen Monats bekannt: 58 Empfehlungen haben knapp 75 000 Euro Umsatz generiert. „Die Grundlage ist das Vertrauen“,

sagt Bozinovska. Man kennt sich und man lernt sich immer besser kennen. Zum Beispiel bei den 60-Sekunden-Präsentationen, einem wöchentlichen Ritual: Jedes Chapter-Mitglied stellt sich und seine Tätigkeit in maximal einer Minute vor und versucht

dabei, immer wieder einen anderen Aspekt oder eine neue Form zu finden. Der Fotograf hat ein Porträtbild dabei, die Ärztin spricht über ihre Leidenschaft fürs Knochenflicken, der Steuerberater verspricht allen, die ihre Unterlagen noch nicht fertig haben, Entlastung in der Vorweihnachtszeit. Elizabeta Bozinovska führt mit einem Schneeflockenlied elegant zum Thema Winterdienst, wofür sie den Präsentations-Oskar des Tages verliehen bekommt. Bei der rasanten und abwechslungsreichen Vorstellungsrunde wird viel gelacht und geklatscht.

An diesem Tag hat zudem Schatzmeisterin Gabriele Maier-Güttler im sogenannten Trainings-Slot bildhaft dargestellt, dass man nicht mit der drohenden Bratpfanne zu Aufträgen kommt, sondern eher, indem man seine Pflänzchen hegt. Gefragt ist Teamgeist statt Ellbogenmentalität. Beim Frühstück haben noch weitere Rituale Platz, das Programm ist straff und Disziplin angesagt. Beim Überschreiten der Redezeit bimmelt die Glocke.

Der Chapterdirektor erinnert am Ende daran, welche Berufsgruppen noch frei sind. Gesucht werden zum Beispiel ein Dachdecker und ein Zahnarzt. Wer Interesse hat, kann zwei Mal als Gast am Frühstück teilnehmen und sich dann bewerben. Das BNI-Motto „wer gibt, gewinnt“ gilt aber auch beim Eintritt: Eine Aufnahmegebühr von 150 Euro ist zu zahlen, der Jahresbeitrag liegt bei 870 Euro.

■ www.bni-stuttgart.com

Beschäftigte klagen im Landratsamt über hohe Belastung