



Das BNI-Führungsteam, früh morgens gut gelaunt (v.l.): Heinz-Christian Mezger, Petra Krinowsky und Matthias Kranz.

# Vitamin B zum Frühstück

> Offenburg

Sie sind anders als die anderen. Die Leute vom Business Network International frühstücken nicht um 8 oder 9 Uhr, um wach und satt zu werden, sondern um 6.45 Uhr und reden übers Geschäft. Ist das eine Sekte?

**W**as ist nicht alles geschrieben worden über BNI, das Business Network International. Wer sich schlau machen will über dieses rasant wachsende Unternehmensnetzwerk und es intensiv googelt, erfährt Erschreckendes. BNI sei eine Sekte, wird behauptet, es würden hohe Provisionen gezahlt, auf den Treffen gehe es zu wie bei einer Mischung aus Lionsclub und Sekte, und ein anderer Blogger, der ein Jahr lang Mitglied war, berichtet sogar von „Weight-Watchers-ähnlichen Strukturen“. Da bleibt nur eins: ein Selbstversuch.

Donnerstagmorgen, 6.40 Uhr, Gaststätte Grafts Adler in Offenburg-Griesheim. Hier trifft sich das Chapter Salmen, wie sich diese regionale Unternehmergruppe nennt. 6.40 Uhr, sind die verrückt? 15 Unternehmer sind schon da, zehn Minuten später sind es 25, um kurz nach sieben über 30. Sie reden tatsächlich intensiv übers Geschäft. Normalerweise drehe ich mich um diese Zeit noch einmal um. Um 7.08 Uhr klingelt Chapter-Direktor Matthias Kranz die Teilnehmer an ihre Plätze. Mit lauter, kräftiger Stimme begrüßt er jeden einzeln und erklärt kurz, was das BNI ist: Es sei ein politisch, religiös und weltanschaulich neutrales und unabhängiges Unternehmensnetzwerk und die erfolgreichste Organisation für Empfehlungsmarketing weltweit.

Aktuelle Zahlen belegen das: 1985 gründete sich die Organisation, heute sorgen weltweit über 140.000 Mitglieder in rund 6.200 Chapters in 49 Ländern für 6,9 Millionen Geschäftsempfehlungen, aus denen die Teilnehmer einen Mehrumsatz von über 2,3 Milliarden Euro generieren. Das war 2012. Tendenz: steigend.

In der Tat ist das Unternehmen, jedes Chapter und jede Veranstaltung straff organisiert und reglementiert. Die BNI GmbH & Co. KG verwaltet als Masterfranchisegeber für die Region Deutschland – Österreich – Schweiz über 60 Regionen.

Mit dem Kauf einer Region erhält der Franchisenehmer das Recht, Chapter nach dem System und dem Know-how von BNI aufzubauen und zu betreiben. In Deutschland, Österreich und der Schweiz existieren aktuell etwa 300 Chapter, die von 25 Franchisenehmern betreut werden.

Die Salmen-Teilnehmer haben Hunger und einen unglaublichen Kaffeedurst. Ich bekomme noch keinen Bissen runter. Und Matthias Kranz macht weiter im Programm.

Die Visitenkartenbox wandert links herum, die Umsatzbox rechts herum. Jeder Teilnehmer soll sich Visitenkarten von anderen nehmen – so funktioniert das. Wenn Mitglieder jemanden treffen, der Produkte oder Dienstleistungen eines anderen Mitglieds benötigt, dann übergeben sie dessen Visitenkarte und empfehlen ihn und sein Unternehmen. In die Umsatzbox wirft jeder Teilnehmer standardisierte Zettelchen, auf denen er die Höhe der durch das BNI initiierten Umsätze der vergangenen Woche eingetragen hat.

Dann bekommt jeder Teilnehmer genau eine Minute Zeit, um sich und sein Unternehmen vorzustellen. Nur einer, heute ist es Chapter-Direktor Kranz, darf zehn Minuten präsentieren. Der Garten- und Landschaftsbauer tritt vor die frühstückende Truppe, holt ein paar Büsche und Bäume hervor und erklärt mit donnernder Stimme, wie man Stäucher zurückschneidet.

Es folgt die Positivrunde: Man verteilt Empfehlungen, berichtet über positive „Vier-Augen-Gespräche“ und jeder erzählt in wenigen Sätzen, was ihm positiv aufgefallen ist. Eine Negativrunde gibt es nicht. Der heutige Tagespreis, eine von Kranz gestutzte Williamsbirne, geht an Jörg Reitmayer von Reitmayer-Medien, weil er die meisten Empfehlungen bekam. Zum Schluss berichten Schatzmeister Heinz-Christian Mezger und Mitgliederkoordinatorin Petra Krinowsky über die aktuellen Entwicklungen im Chapter. In der vergangenen Woche hätten 27 Empfehlungen zu

50.454 Euro Umsatz geführt. Nicht so gut. In der Woche zuvor waren es 183.000 Euro. Jede Empfehlung sei durchschnittlich 2.060 Euro wert. Das war's.

Um Punkt 8.30 Uhr ist alles vorbei, wie immer. Wer mitmachen möchte, kann sich bewerben, muss 150 Euro Aufnahmegebühr und 870 Euro Mitgliedsbeitrag pro Jahr zahlen, und bereit sein, früh aufzustehen. Die

Idee ist nicht neu und fußt auf jahrhundertealten Traditionen von Unternehmerstammtischen, Logen und anderen Wirtschaftsvereinigungen. In einer sich rasch wandelnden Gesellschaft greifen die alten Strukturen nicht mehr – neue müssen her. Ja, die

BNI-Leute sind verrückt, weil sie so früh aufstehen und essen. Ja, die Strukturen sind starr und streng reglementiert. Aber muss man sie gleich mit den

Weight Watchers vergleichen? Björn Lange

