

Netzwerk will für mehr Umsatz sorgen

Überlingen - Business Netzwerk International gründet eine neue Gruppe in Überlingen. Bis zu 40 Mitglieder verschiedener Branchen werden aufgenommen.



„Leute rufen bei uns an und fragen: Kann man das hier nicht auch machen?“ Der Konstanzer Architekt Andreas Spaett ist Executive Director der BNI-Region und begleitet die Neugründungen. Bild: Walter

Service

- Artikel drucken
- Artikel versenden

- Like
- +1
- Tweet



- Newsletter
- RSS-Feed

Dass persönliche Empfehlungen von Mensch zu Mensch die beste und zuverlässigste Werbung sind und viele Türen öffnen können, mag sicher jeder glauben und selbst schon erfahren haben. Auf diesem Effekt fußt das Unternehmernetzwerk Business Network International (BNI), das schon 1985 in den USA gegründet worden war und seit 2003 nach dem Franchise-Prinzip auch in Deutschland immer mehr Fuß fasst. Strukturiert ist es nach Regionen, in denen die rund 40 Mitglieder eines Chapters sich wöchentlich zum Frühstück treffen, im Sinne eines Geschäftstermins. Solche BNI-Chapters gibt es bereits in Konstanz, Friedrichshafen und Lindau. In Überlingen soll demnächst ein eigenes dieser Teilnetzwerke gegründet werden. 17 Bewerbungen von 20 mindestens angestrebten Mitgliedern zum Start hat Andreas

Spaett, der Konstanzer Executive Director und im Hauptberuf Betreiber eines Architekturbüros, schon zusammen. Doch am Mittwoch, 12. Juni, lädt er noch einmal zu einem Informationsfrühstück in das Parkhotel St. Leonhard ein – von 7 bis 8.30 Uhr.

Dieses Frühstück, der Ort und die Zeit werden auch nach der Gründung zu den Fixpunkten des BNI-Netzwerks werden. Hier stellen sich die Mitglieder gegenseitig vor, tauschen sich aus und berichten später über ihre Empfehlungen. „Wöchentlich?“, fragte ein Teilnehmer in der letzten Runde nicht ohne Skepsis. „Ja, wöchentlich“, bekräftigt Spaett.

Jetzt BMI ausrechnen



Google-Anzeigen

Ein Schmunzeln kaum verbergen kann er bei seinem Zusatz: „Und sie dürfen dreimal im halben Jahr fehlen.“ Wem da der Schreck in die Glieder gefahren ist, der erfährt Trost: „Sie können gerne auch mal einen Vertreter Ihrer Firma schicken, das ist sogar erwünscht und gut so.“

Alles läuft nach strengen Regularien und Ritualen ab bei BNI, das Vorgehen und der Zeitplan. „Doch wenn wir das nicht so machen“, betont der Executive Director, „dann sitzen in einigen Monaten nur noch fünf Mitglieder am Tisch, die sich fragen: Was will ich eigentlich hier?“ Ziel beziehungsweise Limit ist eine Zahl von rund 40 Mitgliedern, wobei jede Berufssparte nur einmal vertreten sein darf. „Manchem ist das zu streng“, sagt Andreas Spaett, „das habe ich schon häufiger gehört.“ Doch wer sein Netzwerk auf unverbindlicher Basis aufbaue, werde nicht den Erfolg haben. „Das geht mal ein halbes Jahr oder ein Jahr gut, doch dann löst es sich wieder auf.“ Doch wer sich auf die Regeln des BNI-Netzwerks einlasse, dem sei mittelfristig ein Umsatzzuwachs durch die Prinzipien garantiert.

Dass es vor allem darum gehe, werde hier offen kommuniziert, betont Spaett. Ebenso, wer wieviel Umsatz mache und welche Zuwächse er habe. Dies sei bei BNI klarer als bei manchen gesellschaftlichen Netzwerken, wo man viel rede und indirekt auf manchen Vorteil hoffe. Wer sich bewirbt, muss sich zu einem Ehrenkodex bekennen. Dazu gehören die Qualität und Zuverlässigkeit der versprochenen Leistung

ebenso wie die Aufrichtigkeit, aber auch die Selbstverpflichtung, zu empfohlenen Interessenten Kontakt aufzunehmen.

Auch diese Empfehlungskultur unterliegt strengen Regularien. Dafür gibt es ein kleines Notizblatt mit mehrfarbigen Durchschlägen, einen für den potenziellen Kunden, einen für den möglichen Auftragnehmer im BNI-Chapter mit Kontrollkästchen für den fälligen Anruf und einen für die Gruppe und die Statistik. Wer vermutet, dass es dabei auch ein monatliches Ranking gibt, liegt nicht falsch. „Wir machen das tatsächlich“, bestätigt Andreas Spaett, „und das ist als Feedback gar nicht schlecht.“

Streng wirkt das ganze Prozedere, aber es ist erfolgreich und effizient. Die bestehenden sieben Gruppen der Region zwischen Konstanz und Calw hätten im Jahr 2012 untereinander 7000 Empfehlungen ausgesprochen, heißt es bei BNI, und damit einen „zusätzlichen Umsatz von 7,3 Millionen Euro für die beteiligten Unternehmer generiert“.

Das Netzwerk

Das Netzwerk Business Network International (BNI) wurde 1985 in den USA gegründet, schwappte 1997 nach Großbritannien und fasst seit 2003 auch in Deutschland Fuß. Inzwischen gibt es in 56 Ländern fast 150 000 Mitglieder.

Das Franchise-Unternehmen ist in Regionen und Chapter mit bis zu 40 Mitgliedern unterteilt, die verschiedenen Branchen angehören und sich gegenseitig vor allem externe Kundenempfehlungen zukommen lassen, die sie konsequent verfolgen. Dazu findet ein wöchentliches gemeinsames Frühstück (7 bis 8.30 Uhr) statt, das als fester Geschäftstermin verstanden wird.

Mit der Bewerbung müssen sich die Mitglieder den Regularien und dem Ehrenkodex unterwerfen.

Aufnahmegebühr (150 Euro) und Jahresbeitrag (870 Euro) belaufen sich brutto auf 1213,80 Euro.

Informationen im Internet:

www.bni.dewww.bni-konstanz.de
