

Lohnendes Frühstück

Von SEBASTIAN WENZEL



Oliver Kissner beim Geschäfts-Frühstück. Foto: Martin Weis

Ein Netzwerk für Geschäftsleute soll helfen, den Umsatz zu steigern.



Oliver Kissner verdient bei kleinen Bissen das große Geld. Jeden Dienstagmorgen trifft sich der selbstständige Berater mit Handwerkern, Künstlern und Unternehmern zum Frühstück. Es gibt Marmelade, Käse, Mini-Croissants – und Geschäftsempfehlungen.

Kissner isst beruflich. Der Strategicoach ist Mitglied im Business Network International (BNI). BNI ist ein Netzwerk für Geschäftsleute. BNI-Mitglieder treffen sich in Wiesbaden, im Rhein-Main-Gebiet und auf der ganzen Welt. Alle eint ein Ziel: BNI soll ihnen helfen, mehr Umsatz zu machen. Damit das klappt, frühstückt Kissner einmal in der Woche mit etwa dreißig anderen Geschäftsleuten.

Jeden Dienstag um 7 Uhr sehen sie sich im Hotel Schwarzer Bock. Dort sitzt eine Anwältin einem Malermeister gegenüber, hier ein Gastronom einer Englischtrainerin, da eine Fotografin neben einem Personalberater.

50 Sekunden für die Präsentation

Jeder von ihnen darf sich und seine Dienstleistung fünfzig Sekunden lang präsentieren. Wer länger vorträgt, wird durch freundlichen Applaus darauf aufmerksam gemacht, dass seine Redezeit abgelaufen ist.

Man kennt sich. Deshalb sprechen die meisten nur kurz über ihre Produkte oder Dienstleistungen und lange über aktuelle Wünsche. Kissner sucht im Moment Teilnehmer für das Seminar „Erfolg ist planbar“, das er demnächst veranstaltet. Wer Interessenten kennt, überreicht Kissner nach der Vorstellungsrunde einen Empfehlungszettel. Darauf steht ein Ansprechpartner sowie dessen Telefonnummer oder E-Mail-Adresse. „Seit unsere Gruppe existiert, haben wir über 2300 solcher Empfehlungen ausgesprochen“, sagt Frederik Malsy, BNI-Exekutivdirektor.

Im Februar 2011 gründete Malsy das Chapter „Lilie“ in Wiesbaden. So heißen die Frühstücks-Gruppen bei BNI. Schon kurz nach Beginn trafen sich zwanzig Unternehmer regelmäßig. Inzwischen sind es 29 Chapter-Mitglieder – und es sollen noch mehr werden. „Neue Kollegen sind immer willkommen. Wir freuen uns über jeden, der ein BNI-Treffen als Gast besuchen und uns kennen lernen möchte“, sagt Malsy. Doch nicht jeder, der will, darf auch Mitglied der Gruppe werden. BNI hat strenge Richtlinien. Eine davon lautet: Jeder Beruf darf in jedem Chapter nur einmal vertreten sein. „Das verhindert Konkurrenzkämpfe innerhalb der Gruppe und verbessert das Arbeitsklima“, sagt Malsy.

Musiker, Buchprüfer und Web-Designer sind bereits Mitglieder im Chapter „Lilie“. Architekten und KFZ-Gutachter werden momentan gesucht. Wer beitreten möchte, muss die BNI-Philosophie leben. Sie lautet: Wer gibt, gewinnt. Jedes BNI-Mitglied soll stets überlegen, wie es anderen helfen kann. Das Prinzip scheint zu funktionieren. Das ZDF-Wirtschaftsmagazin „Wiso plus“ berichtete bereits über das Chapter und in den vergangenen zwölf Monaten haben die Mitglieder laut Malsy etwa eine Million Euro Umsatz durch BNI-Empfehlungen gemacht.

Frühstücken als Franchise-Unternehmen

Apropos Geld. BNI ist auch ein Unternehmen, genauer gesagt ein Franchise-System. Es wurde 1985 von Ivan Misner in den USA gegründet. Heute betreibt BNI in über 44 Ländern mehr als 6200 Chapter. Die Mitgliedschaft bei BNI kostet pro Jahr 870 Euro. Hinzu kommt eine einmalige Aufnahmegebühr von 150 Euro.

Nicht für jeden lohnen sich diese Ausgaben. Bastian Michel hat sich auf Versicherungen für Bagger, Traktoren oder Kräne spezialisiert. Als BNI-Mitglied suchte er Kontakte zu landwirtschaftlichen Betrieben wie der Domäne Mechtildshausen oder Maschinenhändlern.

Niemand konnte helfen. Michel verließ BNI nach einem Jahr wieder. Für Kissner lohnt sich die Mitgliedschaft dagegen. Er hat bereits zahlreiche Kunden durch Empfehlungen gewonnen und ist von BNI begeistert. Anscheinend geht es mehreren Personen in Wiesbaden so. Seit Oktober 2012 gibt es dort neben dem Chapter „Lilie“ auch das Chapter „7 Quellen“. Dessen Mitglieder treffen sich ebenfalls regelmäßig zum Frühstück mit Marmelade, Käse, Mini-Croissants – und Geschäftsempfehlungen.

Mehr Informationen unter www.bni-wiesbaden.de oder bei Frederik Malsy unter 0611/58532120 oder frederik@frederik-malsy.de.