

Fleißige Netzwerker

Über die neue Form der Geschäftsempfehlung

„Business Network International“ (BNI) versteht sich als moderne Form der Geschäftsempfehlung. Ein Besuch bei einer Veranstaltung in Schwabach.

SCHWABACH – So viele potentielle Kooperationspartner werden die Gäste selten auf ein Mal zu Gesicht bekommen. „Luggis Radler Eck“ ist ebenso vertreten wie ein Baubiologe, eine Versicherungsagentur und ein Physiotherapeut. Zwei Unternehmen lernen die BNI-Mitglieder und ihre acht Interessenten an diesem Morgen bei Semmeln, Müsli und Kaffee besonders gut kennen.

Designerin Jessica Püntzner ist die Spezialistin für ein modernes Erscheinungsbild von Unternehmen. Peter Steger versteht sich als „Partner für aktive Werbung“. Beide haben zehn Minuten Zeit, um die Qualität ihrer Dienstleistung zu unterstreichen.

Aus den 60-Sekunden-Vorstellungen der übrigen 16 Mitglieder ragt eine besonders hervor: Eike Krause präsentiert sich als „Mozart der Architektur“.

BNI heißt „Business Network International“ und versteht sich als Organisation für Geschäftsempfehlungen. Es besteht heute aus über 5700 Gruppen mit gut 130 000 Mitgliedern in 36 Ländern. Jede einzelne Gruppe nennt sich „Chapter“.

Der Erfolg wächst

Ihr Ziel ist die Steigerung des Geschäftserfolgs der Mitglieder. Das gelingt in Schwabach recht gut. 220 Empfehlungen sind innerhalb des „Adam-Kraft-Chapters“ allein seit Januar gegeben worden. Daraus ist bei den Mitglieds-Unternehmen ein überprüfter Umsatz von 190 000 Euro entstanden.

31 Empfehlungszettel kommen an diesem Morgen hinzu. „Netzwerken funktioniert tatsächlich“, heißt es. Die Schwabacher BNI-Runde trifft sich jeden Dienstag ab 6.45 Uhr im Gasthof Raab zum gemeinsamen Frühstück. Regelmäßig werden dazu auch potenzielle Neumitglieder eingeladen. Nach dem zweiten Schnuppern muss man sich entscheiden.

Eine Mitgliedschaft in dem wie ein Franchisesystem organisierten Unternehmerverband ist schließlich nicht billig. Über 1000 Euro Beitrag schlagen dafür pro Jahr zu Buche, die voll an den überregionalen BNI-Dachverband fließen.

Eigene Mittel erwirtschaften die Schwabacher ausschließlich aus den zwölf Euro, die jedes Mitglied jeden Dienstag für das Frühstück bezahlt.

Die Tagesordnung ist lang. Der Verlauf strafft. 20 Punkte werden in anderthalb Stunden abgearbeitet. Der Chapterdirektor begrüßt. Schatzmeister und Eventkoordinator berichten. Als wichtigster Teil des Treffens gilt die „Empfehlungsrunde“. Eine Empfehlung ist der konkrete Hinweis auf einen potenziellen Kunden. Damit sie nicht unverbindlich bleibt, muss sie klare Vorgaben erfüllen. Über den Effekt wird ebenfalls berichtet. „Erfolg sichtbar machen.“ Beim Tagesordnungspunkt „Umsatzmeldungen“ hören alle ganz genau zu.

Netzwerker des Monats

„Netzwerker des Monats“ ist Stefan Schenk. Allein die Empfehlungen des Nürnberger Möbelhauschefs haben zu Umsätzen von mehr als 30 000 Euro geführt.

Doch nicht nur Empfehlungen führen zum Erfolg. Im Chapter ergeben sich auch Kooperationen und Aufträge unter den Firmen. „Freies netzwerken“ steht jeden Dienstag auf der Tagesordnung. So ist die Zusammenarbeit zwischen Haustechnik Meier, dem Möbelhaus Schenk, dem Naturstein-Experten Paul und Gerhard Felbinger, dem Spezialisten für ökologisches Heizen, entstanden. Die vier Firmen treten gewissermaßen als Quattro des energetischen und ästhetischen Wohnungsbaus auf.

An dieser Stelle könnte Jessica Püntzner ins Spiel kommen. Schließlich ist es das Fachgebiet ihrer Firma „Blackrabbitt“, Marken zu platzieren und deren visuelles Profil zu gestalten. Aus dem Begriff „Öko-Quattro“ lässt sich in dieser Hinsicht für das Vier-Firmen-Netzwerk gewiss jede Menge machen.

ROBERT SCHMITT