Geschäftsempfehlungen am Frühstückstisch

In der Fachwerkstadt gründet sich ein Ableger des Unternehmernetzwerks BNI

Von Alexander Hettich

EPPINGEN Geschäftsleute aus verschiedenen Branchen empfehlen sich gegenseitig an potenzielle Kunden weiter. Einmal die Woche treffen sie sich beim Frühstück, um die neuen Kontakte auszutauschen. So funktioniert das Business Network International (BNI). Ein Ableger des weltweit aktiven Unternehmernetzwerks wurde gestern in Eppingen aus der Taufe gehoben.

Einfaches Prinzip Treffen sich zwei Eppinger Unternehmer morgens um 7 Uhr an der Frühstückstafel im Hotel Villa Waldeck. „Was machst du hier?", fragt der eine. „Geschäfte", so die Antwort. Genau darum geht es bei BNI. Kevin Barber, Direktor der „Organisation für Geschäftsempfehlungen", spart zum Auftakt nicht mit Superlativen. „Für einige von Ihnen ist das bestimmt das wichtigste Geschäftstreffen des Jahres", ruft er den 19 Gründungsmitgliedern und mehr als 70 Besuchern zu. Glaubt man Barbers Statistik, so kann sich das Netzwerk, das in 38 Ländern mit 94 000 Mitgliedern präsent ist, beträchtlicher Erfolge rühmen. So hätten die Mitglieder im Vorjahr Empfehlungen ausgetauscht, die einem Geschäftsvolumen von mehr als 1,5 Milliarden Euro entsprechen.

Die Idee ist einfach: Ein BNI-Mitglied, etwa ein Steuerberater, hat mit einem Kunden zu tun, der andeutet, seinen Fuhrpark erweitern zu wollen. Der Berater kennt ein Autohaus, das ebenfalls im Netzwerk organisiert ist und das er für fähig hält. Er gibt die Empfehlung an den Kunden weiter, mit dem das Autohaus schließlich Kontakt aufnimmt.

In einem Mäppchen haben die Mitglieder immer die Visitenkarten der anderen BNI-Partner dabei. Regeln und Disziplin gehören dazu. Die Teilnahme an den wöchentlichen Frühstückstreffen ist Pflicht. Wer mehr als dreimal fehlt, „der bekommt Probleme", betont Dr. Roland Pfefferle. Der Fachanwalt steht der Eppinger BNI-Gruppe vor, die den eigentümlichen Namen „Chapter Brauer" trägt.

Strenge Regeln Nur jeweils ein Angehöriger einer Branche darf bei einer solchen Ortsgruppe mitmischen, schließlich wollen sich die Netzwerker nicht untereinander Konkurrenz machen. Wer zum Klub gehören will, zahlt inklusive Aufnahmegebühr knapp 1000 Euro für ein Jahr. Dafür, so Direktor Barber, bekommen die Unternehmer auch Gelegenheit, an Handelsmessen teilzunehmen oder sich bei Workshops in die Feinheiten des „Networking" einweihen zu lassen.

Beim Gründungstreffen der Eppinger BNI-Gruppe tauschen Geschäftsleute Visitenkarten aus. Durch gegenseitige Empfehlungen erhoffen sich die Netzwerker zusätzliche Aufträge. Foto: Alexander Hettich

Beim Eröffnungstreffen hatten alle 19 Neueinsteiger je 60 Sekunden Zeit, die Vorzüge ihres Unternehmens zu preisen. Zwischen Kaffee und Frühstücksbrötchen wechselten nicht nur Visitenkarten, sondern auch erste Zettel mit Empfehlungen den Besitzer. „Das funktioniert", ist Axel Muth vom Erfolg des Konzepts überzeugt. Der Eppinger Immobilien-Unternehmer, BNI-Mitglied der ersten Stunde, sieht in dem Netzwerk keine Konkurrenz zu anderen Zusammenschlüssen wie dem Handels- und Gewerbeverein. „Hier geht es ja nicht um Interessenvertretung nach außen, sondern darum, Geschäfte zu machen."

Dass die Kontakte sich auszahlen glaubt auch Hans Müller. Der Chef eines Geschäfts für Bücher und Bürobedarf in der Bahnhofspassage gehört dem BNI schon seit November an, als es noch gar keine eigene Eppinger Gruppe gab. Mindestens zehn Aufträge hätten ihm die Empfehlungen eingebracht: „Ich bin begeistert."