

Hat durch das Netzwerk 30 Prozent Privatkunden dazubekommen: Elektroinstallationsmeister **Gregor Schenk** in Köln.

## Mehr Aufträge

**Netzwerke** | Fröhlich morgens beim Frühstück neue Kontakte knüpfen, bestehende vertiefen, weitere Aufträge bekommen? Das kann durchaus funktionieren, wie das Beispiel BNI zeigt.

► **Ein Umsatzplus von 27000 Euro** konnte Gregor Schenk, Elektroinstallationsmeister in Köln, 2008 durch das Netzwerk BNI (Business Network International) erzielen. Anders als der Name suggeriert, findet die Arbeit jedoch im Lokalen und Regionalen statt. Eine Chance auch für andere Handwerker. Die Zeit: 6.45 Uhr, Freitagmorgen. Der Ort: Ein Tagungsraum im „Holiday Inn“ im Kölner Westen. Um 7.00 Uhr ist der Raum gut gefüllt, rund 30 Geschäftsleute haben sich zusammengefunden, besprechen Projekte, tauschen sich aus. Im

BNI-Jargon heißt das „Offenes Netzwerken“. „Was hier stattfindet ist kein Kaffeekränzchen“, sagt Dagmar Schmidt, die Mitglied der Gruppe und von Beruf selbständige Werbetexterin ist. „Hier geht es ums Geschäft.“ Die Mitglieder der BNI-Gruppe treffen sich vor allem aus einem Grund: Um Geschäftsempfehlungen auszusprechen und Empfehlungen zu erhalten. Organisiert von der jeweils zuständigen örtlichen Regionaldirektion sind überall in Deutschland sogenannte BNI-Chapter mit 20 bis 40 Mitgliedern entstanden.

„Zugelassen sind Vollerwerbsprofis aus allen Gewerken“, so Regionaldirektor Dominik von Braun, der im Raum Köln-Bonn der BNI-Lizenznehmer ist und den Aufbau von BNI-Netzwerkgruppen steuert. „Das ist neben einem guten Leumund – Referenzen werden geprüft – die wichtigste Zugangsvoraussetzung zum Netzwerk.“

Demzufolge ist ein BNI-Chapter in seiner Zusammensetzung bunt gemischt. Ärzte oder Heilpraktiker können ebenso Mitglied sein wie Druckereien, Grafikbüros, PR-Agenturen oder Finanzberater. Und

auch die Handwerkerschaft ist vertreten: In fast allen BNI-Gruppen finden sich die klassischen Handwerksbetriebe wieder, ein Maler, sein Kollege vom Metallbau, Schreiner, Elektriker oder Sanitär- und Heizungsbaubetriebe. „BNI wird von den Handwerkern gut angenommen“, so von Braun, „obwohl sie häufig im Vorfeld schlechte Erfahrungen mit anderen Netzwerkformen gemacht haben.“

Kaum eine Netzwerkorganisation ist so durchstrukturiert. Ein dreiköpfiges Team leitet durch eine Agenda, die jedes Mal von Neuem abgearbeitet werden muss. Zu den wichtigsten Punkten dieser Agenda zählt die „60-Sekunden-Präsentation“. Das heißt, jedes Mitglied stellt sich und sein Unternehmen bei jedem Treffen den anderen vor. Wer länger bei BNI dabei ist, dem fällt diese Übung leicht, zumal in der Mitgliedschaft enthaltene Präsentationsworkshops diese Fähigkeiten schulen. „Bei der 60-Sekunden-Präsentation hat jedes Mitglied die Chance, sich bei den anderen im Kopf festzusetzen. Durch ein originelles oder aktuelles Thema, durch einen neuen Aspekt seiner Arbeit, zum Beispiel durch jahreszeitliche Besonderheiten“, so Dominik von Braun. Ziel sei es für jeden Einzelnen, die anderen Mitglieder für sich als „Außendienstmitarbeiter“ zu gewinnen, die die Augen und Ohren offenhalten und letztlich interessante Geschäftskontakte vermitteln. Dem gleichen Ziel dient auch die „Zehn-Minuten-Präsentation“: Bei jedem Treffen hat ein Mitglied Gelegenheit, seine Dienstleistung oder sein Gewerk ausführlicher vorzustellen.

### Empfehlungszettel helfen

„Die „Empfehlungsweitergabe“ ist der wichtigste Punkt auf der Agenda und findet sehr formal statt: Reihum stehen die Mitglieder auf und geben ihre Empfehlungen in Form eines „Empfehlungszettels“ mit zwei Durchschlägen weiter: Der Drucker hat einen Wasserschaden im Bad und fragt beim Sanitärbetrieb an, ob er sich darum kümmern könne. Die Heilpraktikerin saniert gerade ihre Praxis und benötigt einen Maler. Die Texterin hat von einem Kollegen gehört, der sich mit Computerproblemen herumschlägt und empfiehlt den IT-Dienstleister. Der

### **i** Vorher prüfen

**Schnuppern:** Bevor Sie sich für ein Netzwerk entscheiden, fragen Sie sich selbstkritisch, ob Sie dafür geeignet sind.

**Überlegen:** Unterschreiben Sie nicht vor schnell einen Aufnahmeantrag. Vergleichen Sie, ob andere Unternehmer mit Ihrem künftigen Netzwerk schlechte Erfahrungen gemacht haben. Die Liste dazu gibt es bei *handwerk magazin* im Fax-Abruf unter der Telefonnummer: 08247/995-162.

Maler ist in ein Neubauprojekt involviert, das auch einen Fliesenleger und einen Metallbauer benötigt.

„Es gibt einen Anteil von Empfehlungen innerhalb des Chapters, der den Primärbedarf der Mitglieder an Dienstleistungen oder Produkten deckt“, berichtet von Braun. „Aber viel wichtiger sind die Sekundärkontakte der Mitglieder. Jeder Mensch hat erstaunlich viele private oder geschäftliche Kontakte. Diese gibt es seinen Chapterkollegen zur Verfügung zu stellen, damit alle davon profitieren können.“

Bei jedem Treffen gehen Dutzende von Empfehlungen über den Tisch, die von einer kleinen Reparatur bis hin zu einem Großauftrag reichen können. „Das ist spannend, man weiß nie, was einen erwartet“, sagt Elektroinstallationsmeister Gregor Schenk, der zusammen mit zwei Facharbeitern und zwei Auszubildenden ein Montageunternehmen in der Sonnenschutzbranche und Tortechnik betreibt. Schenk ist vor allem deswegen Mitglied bei BNI geworden, um den An-



Rege Kontakte morgens um 7: BNI-Mitglieder in Köln.

teil von Privatkunden am Geschäft zu erhöhen. Mit einem Plus von 30 Prozent Privatkunden ist ihm das 2008 gelungen. Insgesamt schätzt Schenk den Umsatzzuwachs, den er über das BNI-Netzwerk gewinnen konnte, auf rund 27000 Euro. Allerdings: „Wer glaubt, einfach Mitglied werden zu können und sofort Geld zu machen, täuscht sich“, so Schenk. Man müsse sich das Vertrauen bei den Handwerkskollegen und den anderen Mitgliedern erst erarbeiten, ehe man ans Geldverdienen denken könne.

Auch Elektromeister Christoph Blum ist zufrieden. In seinem 1999 gegründeten Betrieb arbeiten elf Mitarbeiter und Azu-

## BNI

### 700 Euro Jahresbeitrag

**Franchisennetzwerk.** Das „Business Network International“ wurde 1985 vom amerikanischen Unternehmensberater Ivan Misner gegründet und ist heute in über 40 Ländern vertreten. Über 100000 Geschäftsleute sind in rund 5000 „Chaptern“ organisiert. Nach BNI-Angaben haben die Mitglieder weltweit einen Umsatz von 1,5 Milliarden Euro über die Netzwerkarbeit erwirtschaftet. Im deutschsprachigen Raum gibt es derzeit 167 Chapter, weitere 57 Chapter sind im Aufbau. Damit lag das Wachstum 2008 bei 32 Prozent. Umsatzzahlen liegen erst für 2007 vor. Danach erwirtschafteten über 4000 Mit-

bis. „Über BNI habe ich im vergangenen Jahr 25000 Euro zusätzlichen Umsatz gemacht, was ich ganz ordentlich finde“, so Blum. Er geht davon aus, dass sich dieses Ergebnis im laufenden Jahr verbessern lässt. Fast wichtiger als das rein Geschäftliche ist ihm jedoch auch das „Drumherum“: „Die Mitarbeit im Chapter ist spannend und interessant, man lernt andere Berufe kennen, von denen man bisher kaum eine Vorstellung hatte, kann Kollegen mit gutem Gewissen weiterempfehlen.“ Und auch wenn ihm die strenge BNI-Agenda als „Kölsche Jong“ nicht so liegt, sieht er doch: ohne diese wäre das Chapter „Dombau“ eben auch nicht so erfolgreich.

Für Jörg Jaerling, der einen Heizungs- und Sanitärfachbetrieb mit fünf Mitarbeitern führt, ist das Zusammenarbeiten mit anderen Unternehmern der wichtigste Faktor. „Ich arbeite gerne mit Firmen, deren Verantwortlichen ich einmal in der Woche sehe und sicher sein kann, dass sie sich um Empfehlungen und Aufträge auch kümmern.“ Trotz des finanziellen und vor allem zeitlichen Aufwands ist ihm das wöchentliche BNI-Treffen besonders wichtig.

Also: alles eitel Sonnenschein bei BNI? „Sicherlich nicht. Wo Menschen zu-

gliedert 4,5 Millionen Euro bei 11500 ausgetauschten, qualifizierten Geschäftsempfehlungen. Jede Empfehlung hat damit einen Durchschnittswert von knapp 400 Euro.

**Mitgliedsbeitrag.** Die Teilnahme am BNI-Netzwerk kostet 700 Euro Jahresbeitrag, zuzüglich einmalige 150 Euro Aufnahmegebühr. Zur Kalkulation muss zudem der Zeitaufwand und das Frühstücksgeld (meist zehn Euro pro Frühstück) eingerechnet werden. Provisionszahlungen oder Ähnliches gibt es nicht.

**Weitere Informationen:** [www.bni.de](http://www.bni.de)

sammenarbeiten, gibt es auch Probleme, klappt eine Baustelle mal nicht, verzögert sich eine Fertigstellung – oder was auch immer“, so Dominik von Braun. Aber durch das Miteinander in der Gruppe ergäben sich besonders gute Möglichkeiten, Probleme frühzeitig zu erkennen und geeignete Maßnahmen zu ergreifen. Wer sich auf BNI einlasse, sei in der Regel ein Teamplayer, ein kommunikativer, qualitätsorientierter Anbieter. „Wer im Netzwerk eng zusammenarbeitet, wie das bei BNI üblich ist, gibt in der Regel alles, um den Auftrag zu einem guten Ende zu bringen. Alle wissen, dass sie sich in der kommenden Woche wieder treffen und möchten sich auch dann in die Augen schauen können.“

### Kein Konkurrent im Saal

Übrigens: BNI-Chapter sind keine geschlossene Veranstaltung. Jeder interessierte Geschäftsmann kann nach vorheriger Anmeldung bei den Frühstückstreffen als Gast teilnehmen und sich ohne Verpflichtung Ablauf und Atmosphäre in der Gruppe anschauen: „Gäste sind immer willkommen – sie erhalten Einblick in unsere Arbeit und erweitern gleichzeitig das Netzwerk“, wirbt Dominik von Braun. Mitglied können sie grundsätzlich nur dann werden, wenn ihre Auftragspalette nicht schon von einem anderen Mitglied abgedeckt wird. ■

Christian Ahrens

[harald.klein@handwerk-magazin.de](mailto:harald.klein@handwerk-magazin.de)