

Das Unternehmerfrühstück bringt die Butter aufs Brot

Eine neue Unternehmerversammlung verschafft lokalen Unternehmen zahlreiche Aufträge, sagt Jonathan Moules

Jeden Freitag um 7 Uhr morgens treffen sich ein Kammerjäger, ein Zahnarzt, ein Immobilienberater und ca. 40 andere Unternehmer im Clubhaus eines Golfplatzes im englischen Rickmansworth. Allerdings tun sie dies nicht, um über Ihre Putting-Methoden zu diskutieren, denn in Rickmansworth befindet sich eines der ersten britischen Chapter von „Business Network International“ (BNI), eine Organisation für Geschäftsempfehlungen, die in Kalifornien gegründet wurde und mittlerweile in 18 Ländern aktiv ist.

Auf Basis des Sprichworts „Helfe ich Dir, so hilfst Du mir“ hat BNI Neugeschäft im Wert von vielen Millionen Euro geschaffen – und zwar durch persönliche Empfehlungen von Mitgliedern an andere lokale Unternehmen. Jedes Treffen beginnt mit einer Runde so genannter „60-Sekunden-Präsentationen“, in denen die Mitglieder eine Minute Zeit haben, um der Gruppe ihr Unternehmen vorzustellen. In einem BNI Chapter darf jede Branche nur einmal vertreten sein. Die Mitglieder stammen also aus vielen verschiedenen Berufspartnern.

Der wichtigste Teil des Treffens ist jedoch der Austausch von Geschäftsempfehlungen. Im Laufe der Woche suchen Mitglieder nach Menschen, die die Dienstleistungen der Netzwerkmitglieder in Anspruch nehmen könnten, und haben sogar die Visitenkarten der Kollegen dabei, falls sie auf einen potenziellen Kunden treffen.

Beim wöchentlichen Meeting spendet die Gruppe dann stürmischen Beifall, wenn ein Mitglied mehr als drei neue Geschäftsempfehlungen weitergibt. Dies steigert sich bis zu stehenden Ovationen für fünf solcher Empfehlungen. Man könnte die Stimmung als amerikanisch bezeichnen: Es herrscht offenes Vertrauen und gegenseitige Unterstützung. In etwas weniger als acht Jahren ist das BNI-System auf über 500 Gruppen von Bournemouth bis Inverness gewachsen. Zu den 66.000 Mitgliedern zählen sowohl Einzelunternehmer als auch Führungskräfte aus großen Unternehmen, wie beispielsweise aus der Bankengruppe RBS (Royal Bank of Scotland Group). Im Laufe des vergangenen Jahres wurden in den BNI-Chapter in Großbritannien mehr als

467.000 Geschäftsempfehlungen ausgesprochen mit einem Geschäftsvolumen von ca. 225 Millionen Euro.

Nick Simmonds, ein Motivations-trainer, dessen Unternehmen „Dynamic Coaching“ persönliche und geschäftliche Beratung anbietet, gibt an, 70 % des eigenen Umsatzes aus BNI-Geschäftsempfehlungen erhalten zu haben. Das Prinzip beruht in gewisser Weise auf einer inneren Verpflichtung, sagt er. „Wenn Sie einer bestimmten Person einen Geschäftsabschluss verdanken, dann fühlen Sie sich verpflichtet und strengen sich besonders an, dieser Person auch ein Geschäft zu vermitteln.“

Die Mitglieder verpflichten sich, an den wöchentlichen Treffen teilzunehmen oder einen Vertreter zu entsenden.

Es wird nachgefragt, falls ein Mitglied es versäumt, Geschäftsempfehlungen mitzubringen, Besucher einzuladen oder einen positiven Bericht über ein anderes Mitglied abzugeben. Ein Mitglied in Rickmansworth musste beispielsweise die Gruppe verlassen, weil er nur sehr wenige Geschäftsempfehlungen ausgesprochen hatte.

Andere Personen sind der Ansicht, dass die Anforderungen der Gruppe zu hoch sind, so Jon Pentel, Leiter des Telekommunikationsunternehmens Nova. „Wir hatten eine Frau, die Hunde spazieren führte“, erklärt er. „Sie schloss über die Gruppe zahlreiche Geschäfte ab, aber letztendlich hat das für sie nicht funktioniert, weil ihr klar wurde, dass sie immer, wenn sich die Gruppe traf, mit den Hunden spazieren ging.“

BNI ist nicht für jeden etwas – insbesondere dann, wenn man kein Frühaufsteher ist. Andere fühlen sich eher von traditionellen Netzwerkveranstaltungen angezogen. Hier sind zum Beispiel die Industrie- und Handelskammern zu nennen, die häufig Veranstaltungen in den Abendstunden organisieren.

Steven Pursey, einer der Direktoren von Mastersons, einem unabhängigen Finanzberater, sagt, dass er zu Beginn gegenüber der Aufmachung von BNI skeptisch war. „Es schien mir alles ein bisschen zu strukturiert zu sein“, erklärt er. Gleichzeitig fügt er hinzu, dass er durch die Gruppe eine Menge darüber gelernt hat, wie wichtig es ist, persönliche Beziehungen zu anderen zu

knüpfen und sich selbst professionell zu präsentieren.

„Es ist genau wie bei einem Vertriebsmeeting“, sagt er. „Sie gehen begeistert und erfrischt nach Hause.“ Obwohl es bei BNI zahlreiche Regeln gibt, sagen weibliche Mitglieder, dass es sich um eine der leichter zugänglichen Netzwerkgruppen handelt.

Wenn Sie einer bestimmten Person einen Geschäftsabschluss verdanken, dann fühlen Sie sich verpflichtet und strengen sich besonders an, dieser Person auch ein Geschäft zu vermitteln.

Michelle Fisher, Gesellschafterin von Sobell Rhodes, einem amtlich zugelassenen Wirtschaftsprüfungsunternehmen, hat die größte Erfolgsgeschichte der BNI-Chapter in Rickmansworth vorzuweisen. Ihr Unternehmen gibt an, bis heute, ca. 2,3 Millionen Euro Umsatz aus Geschäftsempfehlungen der BNI-Gruppe erzielt zu haben.

„Es gibt nur sehr wenige offizielle Netzwerkgruppen für Frauen. Als Frau hat man es schwer, sich in der Geschäftswelt zu behaupten. Die Menschen sehen einen oft nur als jemandes anderen Hälfte.“, sagt Michelle Fisher. Martin Lawson, nationaler Direktor von BNI in Großbritannien, meint, dass das Erfolgsgeheimnis der britischen Chapter in den Schulungen außerhalb der wöchentlichen Treffen liegt. Die Mitglieder werden ermutigt, diese Einheiten zu nutzen, um ihre Präsentationsfähigkeiten und Netzwerktechniken zu verbessern. „Das Unternehmen BNI erzeugt keine Geschäfte – das machen die Mitglieder.“, sagt er. „Eigentlich sind wir eher eine Trainings-Organisation.“

„Wenn Sie einer bestimmten Person einen Geschäftsabschluss verdanken, dann fühlen Sie sich verpflichtet und strengen sich besonders an, dieser Person auch ein Geschäft zu vermitteln.“

Weitere Informationen über BNI und BNI-Chapter in Ihrer Nähe finden Sie auf unserer Website:

www.bni-europe.com

FINANCIAL TIMES