

Von Mund zu Mund zum guten Geschäft



Nico Lundgreen hat mit Danja Hermetschweiler den Schlüssel ans Führungsteam des Chapters Kyburg mit Marion Tschofenig, Lukas Grüninger und Rolf Kessler (oben, v.l.) überreicht. Mitglieder knüpfen bereits erste Kontakte (unten). Bilder: hag

IM VERGANGENEN JAHR 7000 EMPFEHLUNGEN WEITERGEGEBEN

«Business Network International» (BNI) wurde 1985 in den USA von Ivan Misner gegründet und ist heute laut eigenen Angaben die grösste und erfolgreichste internationale Unternehmervereinigung weltweit. Misner ist Universitätsdozent, TV-Kommentator und Autor mehrerer Bestseller zum Thema Marketing. Weltweit existieren derzeit in 40 Ländern über 5200 aktive Gruppen (Chap-

ters) mit mehr als 111 000 Mitgliedern. Alleine im Jahr 2008 haben diese Mitglieder untereinander mit 5,6 Millionen Empfehlungen Geschäfte in der Höhe von 2,7 Milliarden Schweizer Franken ausgetauscht. In der Schweiz gibt es BNI seit 2005. Mittlerweile bestehen 30 Geschäftsgruppen in den Regionen Nordwestschweiz, Ostschweiz/Liechtenstein,

Bern und Zürich (seit Dezember 2008). Laut der BNI-Direktion in Luzern sind im vergangenen Jahr (ohne Bern) 7000 Empfehlungen abgegeben worden. Genaue Umsatzzahlen sind derzeit nicht erhältlich. Im ersten Jahr generiert ein Chapter rund 1 Million Franken Umsatz, im zweiten Jahr 2 bis 3 Millionen. (neh)

www.bnischweiz.ch

Gute Beziehungen sind für Unternehmer äusserst wertvoll. Wie sie diese pflegen und ausbauen können, erfahren sie an den wöchentlichen Treffen der Vereinigung «Business Network International». Ab sofort auch im «Rössli» Illnau.

ILLNAU-EFFRETIKON – «Mundpropaganda ist die beste Form der Werbung.» Nach diesem Grundsatz arbeitet die Organisation «Business Network International (BNI)» (siehe Kasten). Knapp 20 Mitglieder haben am Dienstag im Illnauer «Rössli» die BNI-Gruppe oder das sogenannte Chapter Kyburg gegründet. Um 7 Uhr morgens. Denn dann kommen die Mitglieder künftig wöchentlich jeweils am Dienstag zusammen, frühstücken und tauschen Geschäftsempfehlungen aus. Denn: Für die meisten kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) seien Geschäftsempfehlungen der effektivste, ökonomischste und profitabelste Weg, um zu neuen Aufträgen zu kommen, so das Credo der BNI.

Die Zusammenkünfte finden frühmorgens statt, damit der Geschäftsalltag der Mitglieder möglichst nicht tangiert wird. «Wir sind kein Klub und keine Sekte, sondern ein weltweites Netzwerk von Unternehmen, die alle mehr Geschäfte machen möchten», definierte Nico Lundgreen, Partner Direktor des BNI-Regionalbüros in Kloten, den Zweck der Organisation.

Werbung in zehn Sekunden

Die Gründungsmitglieder sowie die geladenen Gäste bekamen auch gleich die Gelegenheit, sich und die Firma – in zehn Sekunden – vorzustellen. So galt es, weil die Zeit knapp war, mit einem möglichst originellen Werbeslogan aufzufallen. Etwas, das die Mitglieder während ihrer wöchentlichen Treffen und speziell organisierter Workshops gezielt lernen. Felix Stockar, Inhaber der Firma MBS Marketing und Business Services in Turbenthal, sagte etwa: «Neue Kunden findest du nicht im Garten, geh zum Felix, statt länger zu warten.» Oder Richard Stegmann von der IT-Firma Valentin Tools in Bülach: «Hast du mit PC oder Mac Krach, geh zum Valentin-Tools nach Bülach.»

Interessant für die anwesenden Mitglieder und Gäste wurde es nach der offiziellen Gründungsversammlung, die – wie auch die künftigen Treffen – um 8.30 Uhr zu Ende ging. Denn dann

wurden erste Geschäftskontakte geknüpft. So sass etwa der Grafiker mit der Fotografin zusammen, der Anwalt mit dem Garagisten und der Marketingfachmann mit dem Malermeister. Fortan wird jedes Mitglied ein Bündel Visitenkarten der restlichen Mitglieder mit sich herumtragen und diese, wenn eine Dienstleistung oder ein Produkt gefragt ist, weiterreichen.

Kontakt in 48 Stunden

«Wer gibt, gewinnt», ist Lundgreen überzeugt. Wer eine Empfehlung erhalte, sei auch bestrebt, eine Empfehlung abzugeben. Der Empfänger einer Empfehlung verpflichtet sich gemäss BNI-Richtlinien, den Interessenten innerhalb von 48 Stunden zu kontaktieren. In den vier Monaten Aufbauzeit, die der Gründung des Chapters Kyburg vorausgegangen sind, wurden laut Lundgreen bereits 70 Empfehlungen abgegeben. Jede Gruppe führt an den wöchentlichen Treffen darüber genau Buch.

Provisionen fliessen keine. Zwischen den Mitgliedern und der Organisation bestehen auch keine Verträge. Und wer Mitglied werden möchte, muss sich bewerben. Denn: In einem Chapter wird pro Branche nur ein Vertreter aufgenommen, um Konflikte zu vermeiden. Im Chapter Kyburg fehlt es derzeit noch an diversen Handwerkern, Juristen und Architekten. Die Gruppe will bis Ende Jahr von derzeit rund 20 auf über 30 Mitglieder anwachsen. Die obere Grenze in der Schweiz liegt allerdings bei 40 Mitgliedern pro Chapter.

«Wir sind eine tolle Truppe», sagte Lukas Grüninger, Direktor des Chapters Kyburg, am Rande der Veranstaltung. Er selbst wohnt in Henggart und führt ein Unternehmen in Schaffhausen. «Im Gegensatz zu anderen ähnlichen Geschäftsorganisationen geht es bei uns wirklich zur Sache.» Wer wiederholt den Frühstückstreffen fernbleibe oder Produkte und Dienstleistungen nicht in der zugesicherten Qualität liefere, werde nach einer Verwarnung aus dem Chapter ausgeschlossen. (NADJA EHRBAR)