

Frühstück bei Bernstein

Bericht Financial Times Deutschland vom 30.01.2008 Seite 32

Wer Geschäfte machen will, braucht Verbindungen: Das Business Network International führt Unternehmer zusammen, die schon morgens um sieben Uhr beim Kaffee gute Ideen austauschen wollen

VON MAURITIUS MUCH, MÜNCHEN

Lutz Dziarnowski steht auf und schiebt seinen Stuhl zurück an die Frühstückstafel. Dann greift er unter den Tisch, holt eine kleine Trommel hervor und klopft mit einem Schlägel darauf. „Ich bin Lutz Dziarnowski, und ich schlage auf die ...“ 35 Personen, die an dem hufeisenförmig um ihn herum gruppierten Tischen sitzen, lachen und brüllen: „Werbetrommel!“ Sie kennen die Antwort, denn so stellt sich Dziarnowski jeden Freitag um kurz nach sieben Uhr vor. „Sie wollen lernen, wie Sie sich am besten in nur einer Minute präsentieren“, fährt er fort. „Dann sind Sie hier genau richtig. Ich bin Lutz Dziarnowski, Werbeagentur Stirling MacGregor.“

Er legt die Trommel wieder unter den Tisch und setzt sich hin. Denn eine Minute ist um. Mehr Zeit hat kein Mitglied des Frühstückstreffens, um die Vorzüge seines Unternehmens zu preisen und die gewünschten Kontakte zu anderen Unternehmen oder Branchen zu nennen. Es ist halb acht Uhr morgens im Café Segl neben der Münchner Frauenkirche, die Mitglieder des Chapters „Bernstein“ frühstücken schon

seit 30 Minuten und bauen ihr Beziehungsnetzwerk aus.

Ein Chapter ist eine Gruppe von Unternehmern, die sich in einer Stadt im Rahmen des Netzwerks Business Network International (BNI) zusammenschließt und einmal pro Woche zum Frühstück trifft. Der Maurer isst sein Brötchen neben dem Unternehmensberater, die Heilpraktikerin trinkt ihren Kaffee am selben Tisch, an dem auch die IT-Spezialistin sitzt. Damit zwei Mitglieder nicht in direkter Konkurrenz stehen, darf nur ein Vertreter einer Branche in einem Chapter vertreten sein.

Innerhalb der Gruppe werden selten direkte Geschäfte gemacht, es geht vielmehr darum, einem anderen Mitglied seine Geschäftskontakte zu vermitteln und Empfehlungen von anderen Mitgliedern zu bekommen. Dafür zahlt man 700 € Jahresbeitrag. „BNI ist ein Geben und Nehmen nach dem Motto: Wenn ich jemandem ein Geschäft vermittele, dann wird mir auch eins vermittelt“, sagt der Fotograf Michael Sängler, der



Networking am Frühstückstisch: BNI-Meeting mit bayerischen Unternehmern

das Chapter Bernstein mit zwei Kollegen seit drei Monaten leitet.

Alle sechs Monate wird das Führungsteam ausgewechselt. „So übernimmt jeder Verantwortung, und das Chapter funktioniert“, erklärt Harald Lais, Direktor von BNI München und ab Februar Chef über den gesamten deutschsprachigen Raum.

Das Unternehmernetzwerk wurde 1985 in den USA gegründet, die ersten deutschen Chapter gibt es seit 1993. Momentan hat BNI im deutschsprachigen Raum 125 Chapter. Vergangenes Jahr wurden in Deutschland und Österreich 75 000 Geschäftsempfehlungen ausgetauscht. In der Regel führen 40 Prozent zu einem Abschluss. Daraus entwickelte sich ein Umsatz von 1,7 Mrd. €.

Um Punkt 8 Uhr haben sich 27 Mitglieder und acht Besucher vorgestellt. Sängler, der als Bernstein-Vorsitzender am Kopfende sitzt, drückt aufs Tempo. Die Chaptertreffen sind fest durchstrukturiert und dürfen nicht länger als eineinhalb Stunden dauern. Um halb neun ist Schluss, denn die Mitglieder sollen alle pünktlich zur Arbeit kommen.

„Die straffe Organisation ist der Grund, warum mir BNI so gut gefällt“, sagt Rechtsanwältin Werner Riegl. „Man verplempert keine unnötige Zeit beim Kontaktaufbau, sondern ist richtig effektiv.“ Gestern hat ihn eine Mandantin angerufen, weil sie so schnell wie möglich einen silbernen VW-Polo braucht. Sofort hat er seinen Chapterkollegen Frank Sacher, der Neuwagen vermittelt, angerufen.

In ein bis zwei Wochen wird Werner Riegl wissen, ob seine Empfehlung erfolgreich war. Denn dann hat seine Mandantin den Polo bei Herrn Sacher gekauft – oder auch nicht.