

Networking | 27. Februar 2008

## Professionelle Mund-zu-Mund-Propaganda

### Business Network International Chapter «Jungfrau» in Interlaken gegründet

Der Saal des Lindner Grand Hotels Beau Rivage war fast bis auf den letzten Platz besetzt, als sich die Mitglieder von Business Network International Chapter «Jungfrau» und ihre Gäste zur Gründungsversammlung einfanden. Die Mitglieder dieser Organisation wollen sich künftig durch gegenseitiges Weiterempfehlen unterstützen.



«Ich bin beeindruckt von der Vielfalt der Unternehmungen, die hier auf dem Bödeli vertreten sind», meinte Martin F. Nussbaum, Business Network International Regionaldirektor Bern, an der Gründungsversammlung der lokalen Gruppe dieser Organisation.

Fotos: Beat Kohler



**Adressentausch zwischen Aufschnittplatten, das gehört zur Netzwerkarbeit, wie sie von BNI angeboten wird.**

Das Prinzip ist simpel und einleuchtend: Je ein Unternehmer aus jeder Branche innerhalb einer Region wird Mitglied von Business Network International (BNI). Diese Mitglieder empfehlen sich ihren Kunden gegenseitig weiter und kommen so zu neuer Kundschaft. «Ich bin beeindruckt von der Vielfalt der Unternehmungen, die hier auf dem Bodeli vertreten sind», erklärte Martin F. Nussbaum, Regionaldirektor BNI-Region Bern, an der Gründungsversammlung des BNI-Chapters «Jungfrau» am Mittwochmorgen im Lindner Grand Hotel Beau Rivage. Nussbaum hat diese Idee eines sehr aktiven und professionell betreuten Netzwerkes für Geschäftsleute vor vier Jahren kennengelernt und in die Schweiz gebracht. Inzwischen gibt es in der Schweiz 20 solcher Netzwerke, sogenannte Chapters, in verschiedenen Regionen – sieben davon alleine in der Region Bern. Das älteste Chapter wird im April drei Jahre alt. Im Gegensatz beispielsweise zum Rotary Club, der oft ebenfalls als Netzwerk für Gewerbetreibende dient, ist BNI kein Club, sondern ein Unternehmen. Dieses bietet nebst den Geschäftskontakten auch Weiterbildungen, Events und Seminare an, welche die Mitglieder befähigen soll, effizient Kontakte zu knüpfen. «BNI organisiert auch nationale und internationale Treffen. Das Hauptinteresse der meisten Mitglieder liegt aber schon im lokalen Netzwerk», ist für Nussbaum klar.

**Verlässlich und effizient**

«Die Verbindlichkeit unter unseren Mitgliedern ist ein wichtiger Pfeiler unseres Erfolges», erklärte der Regionaldirektor den versammelten Mitgliedern und Gästen. Man müsse sich gegenseitig vertrauen können, weshalb alle Mitglieder auch einen Ehrenkodex unterschreiben, der einige Anstandsregeln schwarz auf weiss festhält. Dieser beinhaltet, dass man gegenseitig gemachte Versprechungen und Preise einhält und sich bei den Kontakten, die man vermittelt bekommt, auch meldet. Wichtig ist für die BNI auch, dass ihre Mitglieder auch eine Verpflichtung eingehen, zumindest an 90 Prozent aller wöchentlichen Versammlungen teilzunehmen. Diese laufen straff strukturiert nach einem vorgegebenen Muster ab. Doch auch bei BNI ergeben sich die Erfolge natürlich nicht von selbst. «Es ist ein System, das mit Leben erfüllt werden muss, um gemeinsam etwas erreichen zu können», erklärte Nussbaum. Wie bei einem Fussballclub brauche es in jedem Unternehmen Training und Einsatz, um nicht nur im 2008 die Meisterschaft zu gewinnen, sondern auch in den folgenden Jahren. In den vergangenen Monaten ist es gelungen, auch auf dem Bodeli 20 Personen zu finden, die sich von diesem System begeistern lassen. Die frischgebackenen Business-Netwerker werden sich künftig unter der Leitung des Direktors des BNI-Chapters «Jungfrau», Stefan Capelli, jeden Mittwochmorgen im Hotel Beausite treffen.

**Trivial aber wichtig**

Zuweilen wirkte der Anlass wie eine Mischung aus Weight Watchers für KMU und einer Dauerwerbesendung auf Radio BeO mit den entsprechenden sehr unterschiedlich inspirierten Radiospots. Das mag ein wenig despektierlich klingen, aber gerade die beiden aufgezählten Institutionen haben mit ihren im Grunde einfachen Modellen ebenso Erfolg, wie auch BNI. Bei der Vorstellungsrunde schliessen sämtliche Mitglieder des eben neu gegründeten Chapters den kurzen Steckbrief ihrer Firma mit einem kleinen Werbespruch ab. Amateur-Reimer und Alliteraten versuchen so auf möglichst originelle Weise, für ihr Geschäft zu werben. Wer hier einen Lacher bei seinen Kollegen einheimsen kann, hat sicher bessere Karten. So bleibt man im Gedächtnis haften und darum geht es im Kern der Sache. Gemischt wird das Ganze mit Ritualen, wie man sie von anderen Motivationsclubs auch kennt. Die Mitglieder zählen auf, wie viele Kontakte sie in dieser Woche zu

knüpfen vermochten. Ab drei Kontakten gibt es Applaus. Schon bei der Gründungsversammlung konnten knapp 30 solcher Kontakte bekannt gegeben werden. Zum Schluss erhielten die Gäste der Mitglieder des BNI-Chapters Jungfrau, unter ihnen ein grosser Teil der Bödeler Gewerbetreibenden, noch die Möglichkeit einer «Schnupperlehre». Sie durften sich und ihre Firma – ähnlich wie man das von Vorstellungsrunden in der Volkshochschule oder beim Militär kennt – in zwei Sätzen anpreisen. Das wirkte zuweilen etwas merkwürdig, da sich der grösste Teil der im Saal Anwesenden sowieso kennt. Aber einer der Redner brachte es auf den Punkt: «Auch wenn wir heute genug Arbeit haben, man kann nie genug Kontakte pflegen.» Alle Gäste erhielten auch ein Anmeldeformular und können, sofern ihre Branche nicht schon von jemand anderem besetzt ist, noch Mitglied werden. Zwischen all den Vorstellungen und dem intensiven Austausch von Visitenkarten wurde natürlich auch noch ein wenig gefrühstückt, was man anhand der auf dem Tisch stehenden Aufschnittplatten und Gipfel schliessen konnte.

**ARTIKELINFO:**

Online seit:

27.02.2008, 16.40 Uhr

Autor/in: Beat Kohler

Seitenaufrufe: 331

Artikel Nr. 83509

Ausdruck vom: 28.02.2008

**Jungfrau Zeitung**, Aarmühlestrasse 1/Postfach, CH-3800 Interlaken  
verlag@jungfrau-zeitung.ch

---

© 2003 - 2008 by Jungfrau Zeitung  
[www.jungfrau-zeitung.ch](http://www.jungfrau-zeitung.ch)