

## Die Frühaufsteher

Wie Unternehmer zusätzliche Kunden suchen



Unternehmer beim Kartentausch.  
Das bringt Geld.  
Foto: Dietrich vom Berge

Morgens um halb sieben steht ein Fackelträger an der Parkplatz-Einfahrt. Er wartet auf die 24 Mitglieder des BNI-Chapters „Rubens“ und ihre 51 Besucher. Vorwiegend jüngere Menschen in Business-Kluft oder Jeans und Pullover strömen ins Versammlungslokal „Waldtraut“ im Naturpark-Infozentrum am Hohemark-Kreisel. Sie sind Firmenchefs oder leitende Angestellte. Am Eingang zücken sie zehn Euro fürs Frühstück. Kaffee in Thermoskannen und dick belegte Brötchen. Jeden Donnerstag treffen sie sich hier zu früher Stunde.

„Es gibt ja wahnsinnig viele Netzwerke“, sagt einer im Stimmengewirr zwischen den stabilen Holztischen. „Ich bin auch im Internet bei Xing unterwegs. Ob die Leute da gute Arbeit machen, weiß ich nicht. Aber wenn hier einer jeden Donnerstag um halb sieben da ist, weiß ich schon mal, dass er pünktlich ist.“

BNI ist ein Franchise-Unternehmen, das Firmen zusätzliche Umsätze verspricht. Das Prinzip: Im Umgang mit seinem Kunden merkt ein Unternehmer, dass der Kunde noch irgend ein anderes Produkt oder eine Dienstleistung braucht. Malermeister Rene Ströhmman aus Burgholzhausen bekommt zum Beispiel mit, dass sein Kunde Probleme mit einem Metallgittertor hat. Prompt zückt der Maler sein Visitenkartenbuch und überreicht dem Kunden die Kontaktdaten des Oberurseler Metallbauers Dirk Vette. Den und seine Arbeit kenne er gut.

Etwa jede zweite Empfehlung wird so zum konkreten Auftrag, erzählt Vette. Diese Kunden-Akquise sei wirksamer als der Einsatz bezahlter Marketingleute oder die Weiterempfehlung durch eigene Kunden.

Viele Handwerker sind im Hochtaunus-„Chapter“ aktiv; auch Steuerberater, Architekten, Baubiologen und Versicherungsleute empfehlen sich hier gegenseitig. Innerhalb einer Woche schaffen sie 80000 Euro zusätzlichen Umsatz, so die Steuerberaterin Kristina Voigt aus Usingen.

Der Preis: 780 Euro Jahresbeitrag und 150 Euro Aufnahmegebühr. Die Regeln sind rigide. Wer ins Chapter will, braucht zwei Bürgen und den Segen des Mitglieder-Ausschusses. Und wer Donnerstagfrüh im „Waldtraut“ auch nur einmal fehlt, wird abgemahnt. Jede Woche wird Selbstvermarktung geübt und dabei mächtig gereimt. „Wir beraten Sie vom Knöllchen bis zum Knast“, skandiert diesmal eine Rechtsanwältin. Der Dachdecker: „Ob steil, ob flach – wir decken jedes Dach!“ Der Büroeinrichter: „Lieber Joghurt von Nivea als der Schreibtisch von Ikea!“ Dann werden die mitgebrachten Interessenten vorgestellt. Feierlich überreicht man sich gegenseitig Zettel über die in der Woche ausgegebenen Kunden-Empfehlungen. Wer mindestens fünf Empfehlungen schaffte, erntet die Rakete: Alle im Chapter trommeln auf den Tisch, heben die Arme und rufen „Juuh!“.

Der junge Fensterbauer aus Usingen, der als Gast dabei ist, geht bei erster Gelegenheit. „Ich finde das erstmal etwas befremdlich“, sagt er. Seine Visitenkarte habe er auch nicht dabei. Bei der Industrie- und Handelskammer ist das BNI-Netzwerk zunächst nicht bekannt. Die IHK bietet Unternehmern selbst kostenlose Vernetzung an – zum Beispiel Treffen der Business-Angels und der Wirtschafts-Junioren.