

Mehr Aufträge durch Facebook-Prinzip

Das Unternehmer-Netzwerk BNI will in Friedrichshafen Geschäfte durch persönliche Empfehlungen ankurbeln

FRIEDRICHSHAFEN / sz - Persönliche Empfehlungen sind seit dem Siegeszug der sozialen Netzwerke in aller Munde. Das Unternehmer-Netzwerk BNI setzt dagegen seit Mitte der 80er-Jahre auf persönliche Empfehlungen in der echten Welt. Sie sollen regionale Unternehmer miteinander vernetzen und so für mehr Aufträge sorgen. Ein neuer Ableger von BNI sucht seit kurzem auch in Friedrichshafen nach Mitgliedern.

Das Prinzip ist einfach: Das BNI-Netzwerk ist weltweit in Ortsgruppen, genannt „Chapter“, eingeteilt. Die darin organisierten Unternehmer verschiedener Branchen treffen sich einmal die Woche im Morgengrauen zum Frühstück. Doch statt Smalltalk müssen die Firmenchefs eine strikte Agenda abarbeiten: „Damit die Treffen nicht in rein soziale Zusammenkünfte abrutschen gibt es eine weltweit feste Tagesordnung“, heißt es in einer Mitteilung des Netzwerks.

Regeln machen Geschäfte

„Am Anfang sind viele Mitglieder sehr kritisch. Sie sind in der Region gut verwurzelt und die amerikanisch wirkende Tagesordnung der Meetings hat manche skeptisch gemacht“, sagt Andreas Spaett von BNI in Konstanz, der auch die Friedrichshafener Gruppe betreut. Spaett fährt fort: „Den meisten wird jedoch nach den ersten Monaten der Mitgliedschaft klar, dass alle Regeln nur einen Sinn haben – für Geschäft zu sorgen.“



Das Geschäft soll, so sagt BNI, dadurch zustande kommen, dass sich die Netzwerk-Mitglieder gegenseitig empfehlen und Aufträge zuschanzen. Allein die Existenz der Gruppe soll dabei für Verlässlichkeit sorgen: „Mund-zu-Mund-Propaganda sorgt schnell und effizient für Qualität. In einer Gruppe können sich Unternehmer nicht viele Schnitzer und Qualitätsmängel leisten. Denn die schlechte Leistung des Empfohlenen wirft immer auch ein schlechtes Licht auf den Empfehlungsgeber“, schreibt das Netzwerk.

Damit das funktioniert, werden die Mitglieder regelmäßig überprüft. Und wer sich nicht an die Regeln hält, fliegt bei BNI raus: „Das BNI Chapter prüft [...] aktive Mitarbeit, Wert des Mitglieds, Qualität des Mitglieds und entscheidet, ob es diesen Antrag annimmt oder die Mitgliedschaft nicht verlängert.“ Das diene der Steuerung der Qualität.

Inzwischen ist das „Chapter“ in Friedrichshafen auf zehn Unternehmer gewachsen, 20 bis 45 Teilnehmer groß sollen die Gruppen im Schnitt sein. Deshalb sucht BNI noch Mitglieder. Jeder könne grundsätzlich aufgenommen werden - jedoch darf eine Berufsgruppe immer nur einmal in einem Chapter vertreten sein um Konkurrenz innerhalb des Netzwerks zu vermeiden.

(Erschienen: 23.05.2012 20:50)