



Andreas Spaett, Direktor des BNI, Region Bodensee, referiert beim Besuchertag über die Arbeit des Unternehmernetzwerks für Empfehlungen. BILD: VÖCKT

## Effektives Netzwerk für Unternehmer

Geschäftsleute sollen sich zusammenschließen und sich gegenseitig weiterempfehlen

VON SABINE VÖCKT

**Singen** – Bloße eineinhalb Stunden Zeitaufwand pro Woche können mehr Umsatz bringen. Möglich wird das durch das Konzept von BNI, (Business Network International), einem weltweiten Netzwerk für Unternehmer. Grundidee ist dabei, dass sich die in lokalen Gruppen zusammengeschlossenen Unternehmer gegenseitig empfehlen. So verschaffen sie sich untereinander Aufträge, sowohl eigene, als auch externe, von Freunden, Verwandten und eigenen Kunden.

Beim Besuchertag stellte sich das Sin-

gener Chapter, wie die BNI-Gruppen heißen, seinen Gästen vor. Die 32 Mitglieder hatten 70 Bekannte eingeladen, die aus Berufszweigen stammen, die unter ihnen noch nicht vertreten sind. Ein wichtiger Punkt beim BNI ist, dass alle Aufträge für ein Gewerbe auch nur an den einen Vertreter dieser Zunft im Chapter gehen sollen. Diese und weitere Grundsätze legte Andreas Spaett, Ausführender Direktor des BNI, Region Bodensee, dar. „Jede Branche ist nur einmal vertreten, um Kollisionen zu vermeiden. Diese Exklusivität stellt sicher, dass man empfohlen wird“, erklärt der Regionalleiter. In anderen Netzwerken ohne diesen Grundsatz, würden die Mitglieder aus Verlegenheit, um niemanden zu bevorzugen, kein Mitglied empfehlen, dessen Sparte mehrfach vertreten sei.

Außerdem ist das BNI laut Spaett das einzige Netzwerk, das Umsätze konkret misst, die durch die Empfehlungen zustande gekommen sind: „Wo stehen wir, wo müssen wir drehen, dass wir mehr Umsätze generieren können.“ Weitere Spielregeln fügte Röck Skubinn, Leiter des Chapters Singen, hinzu: Das ist kein Kasperletheater, sondern wir sind effektiv.“ Die Pflichten der Mitglieder seien Anwesenheit bei jedem Treffen, mindestens durch einen Vertreter, einmal die Woche von 7 bis 8.30 Uhr, Pünktlichkeit und die richtige Einstellung nach dem BNI-Leitsatz: „Wer gibt, gewinnt“. Mit diesem Konzept konnten die Unternehmer seit der Gründung des Chapters Ende 2010 etwa 1670 Empfehlungen weitergeben, die zu einem Umsatz von 2 237 200 Euro geführt haben, rechnet Spaett vor.