

# Der frühe Netzwerker fängt den Wurm

Ludwigsburger und Marbacher Unternehmer haben sich 2010 in der BNI-Sektion Neckar zusammengeschlossen

Ludwigsburg – Business am frühen Morgen: Einmal in der Woche treffen sich die Mitglieder der Ludwigsburger Sektion des weltweiten Unternehmensnetzwerks Business Networking International (BNI) zum gemeinsamen Frühstück. Und während viele ihrer Mitbürger noch im Reich der Träume schlummern, knüpfen sie schon Kontakte und machen Geschäfte.

VON FRANK KLEIN

Eigentlich funktioniert das Netzwerk genauso wie die Zubereitung einer Minestrone, erklärt

Markus Schwarz, betreuender Direktor der BNI-Sektion Neckar (Marbach und Ludwigsburg). Wenn jeder warte, was der andere reinschmeißt, bekomme man am Ende eine Wassersuppe. „Aber wenn sich alle einbringen, haben wir am Ende eine fette Minestrone.“ Eine fette Minestrone wollen die derzeit 27 Mitglieder des Netzwerks, eine von insgesamt vier BNI-Sektionen im Landkreis Ludwigsburg, also zubereiten – wobei die italienische

Gemüsesuppe durchaus als Sinnbild für fette Geschäfte zu verstehen ist.

Die Teilnehmer, die sich seit einem Jahr jeden Dienstag in der Cafeteria des Ludwigsburger Medienunternehmens AV Kommunikation treffen, schmiereten sich Marmelade aufs Frühstücksbrotchen und kommen dabei auf ungezwungene Weise ins Gespräch – allerdings gibt es klare Regeln. „Es geht ums um Verbindlichkeit, Langfristigkeit, Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit“, erklärt Schwarz. „Die Anwesenheit bei den Treffen ist wichtig.“

## Präsentation in 60 Sekunden

Das Frühstück läuft stets nach dem gleichen Muster ab: Die Teilnehmer – zum „Jubiläumsfrihstück“ am Dienstagmorgen sind neben Mitgliedern auch viele Neugenerie gekommen – stellen sich kurz vor. Jeder hat 60 Sekunden. Kurz bevor das Zeitkontingent abläuft, hebt Heiko Hiesinger vom dreiköpfigen Führungsteam unerbitlich sein Schild. „Noch zehn Sekunden“ ist darauf zu lesen.



60 Sekunden lang dürfen sich die Teilnehmer vorstellen – aber keine Sekunde länger. Bild: Holm Woltschendorf

In der Kürze liegt bekanntlich die Würze. Und so präsentieren sich im Schnelldurchgang Steuerberater, Handwerker, Makler, Einzelhändler. Jede Berufsgruppe ist nur einmal vertreten. „Eine gesunde Wirbelsäule ist Lebensqualität“, weiß der Physiotherapeut. Versicherungen seien teuer und zahlen nicht, wenn man sie braucht, spielt ein Versicherungsvertreter mit Vorurteilen über seine Branche. Bei ihm sei das aber natürlich nicht der Fall.

Kurzum: Die Werbetrömmel wird kräftig gerührt. Das Ziel: Interne Empfehlungen und Referenzen, zudem sollen die Mitglieder ihre BNI-Mitstreiter au-

ßerhalb des Netzwerks bekannt machen. Das Konzept scheint aufzugehen.

Seit der Gründung vor einem Jahr sei ein Umsatz von insgesamt 450.000 Euro generiert worden, erläutert Günther Verleger, BNI-Regionaldirektor Region Stuttgart. Im Durchschnitt erzeuge jede der bislang 580 Empfehlungen einen Umsatz von 760 Euro – diese Summe entspricht fast dem Jahresbeitrag von 780 Euro.

## Langfristiges Denken gefragt

Monika Ege ist seit einem Jahr dabei. „Ich habe Bewerber und zwei Kunden bekommen, die re-

## Das Netzwerk BNI

Networking International (BNI) ist eine internationale Plattform für Geschäftsleute und Unternehmer, die etwa 5700 Gruppen, sogenannte Chapter, in 44 Ländern unterhält.

Zentrales Anliegen ist der Austausch von Geschäftsempfehlungen. Laut BNI-Angaben haben die über 6,5

Millionen Empfehlungen 2010 zu einem weltweiten Umsatz von 2,1 Milliarden Euro geführt.

Neben dem Ludwigsburger Chapter Neckar gibt es im Kreis Ludwigsburg noch Saphir in Asperg, Uranus in Geringen und Mala in Sachsenheim. Infos gibt es unter: [www.bni-stuttgart.com](http://www.bni-stuttgart.com) (fk)

gelmäßig anfragen“, so die Geschäftsführerin des Ludwigsburger Zeitbetriebsunternehmens Mozart. Vielleicht zahle sich nicht jeder Kontakt sofort aus, „aber das macht nichts. Man muss eben langfristig denken.“ Patience Läsker ist Event-Managerin aus Stuttgart, nimmt zum ersten Mal an einem BNI-Frühstück teil. Sie organisiere häufig Veranstaltungen in Ludwigsburg, deshalb sei die Mitgliedschaft für sie interessant. „Ich werde mich bewerben. Hier sind viele mittelständische Unternehmen dabei, da gibt es immer was zum Feiern. Und genau das ist mein Geschäft.“