



# Durch Empfehlungen zum Erfolg

Jede Unternehmerin, jeder Unternehmer verfügt über ein persönliches Netzwerk. Schliesst sich eine Gruppe von Unternehmern als Team zusammen, so multiplizieren sich die Kontakte – und die Aussicht auf neue Aufträge. Business Network International (BNI) hat sich dieses Prinzip zunutze gemacht und operiert damit erfolgreich seit über 33 Jahren auf der ganzen Welt. In der Region Basel existieren fünf BNI-Unternehmer-teams, vier weitere sind im Aufbau und treffen sich bereits als Gruppe. Als neustes wurde am 14. September die Unternehmergruppe «Raurica» in Pratteln gegründet.

In jedem der weltweit 8400 Unternehmergruppen läuft es gleich ab: Die Mitglieder, oder «Geschäftspartner», wie sie sich bezeichnen, treffen sich regelmässig. Nicht einmal im Jahr oder einmal im Monat, nein, jede Woche an einem bestimmten Tag. Um 6.30 Uhr gibt es Kaffee und Gipfeli, danach haben alle 30 Sekunden lang Zeit, um ihr Unternehmen zu präsentieren. Woche für Woche,

damit sich alle besser kennenlernen, nicht nur oberflächlich. «Wir trainieren uns, dass wir erkennen, was unser Geschäftspartner braucht und was er sucht, damit wir ihm besser helfen können», erklärte Steffen Herbert, Area Director Basel-Plus & Solothurn, an der Gründungsfeier in Pratteln.

Laut einer Umfrage wissen 98 Prozent der Unternehmen zwar, dass man über Empfehlungen die besten Geschäfte machen kann. Besser als mit einer Kaltakquise oder übers anonyme Internet. «Aber nur drei Prozent wissen, wie», bemerkte Steffen Herbert.

## Ein Miteinander-Vorwärtkommen

Wie – das wird deutlich in der zweiten Runde eines BNI-Morgens. Dann nämlich, wenn die Empfehlungen ausgetauscht und Kundenkontakte oder daraus entstandene Aufträge verdankt werden. Der Gartenbauer wird an einen interessierten Einfamilienhausbesitzer vermittelt, die Catering-Betreiberin bedankt sich für den bestellten Apéro bei

einem Mitglied und macht den Immobilienmakler auf eine Bekannte aufmerksam, die eine Wohnung sucht. Der Architekt kontaktiert die Baubiologin für eine Schimmelbekämpfung, die Grafikdesignerin erhält einen Auftrag für einen Webauftritt, der Schreiner wird für eine Wohnungsverschönerung angefragt.

«Das ist ein Miteinander-Arbeiten, ein Miteinander-Vorwärtkommen», beschreibt Steffen Herbert. Auf diese Art sei BNI so gross geworden. Der Erfolg lässt sich in Zahlen messen: In der Aufbauphase des Unternehmerteams Raurica sind laut Mitgliederkoordinator Patric Aregger bereits 300'727 Franken Umsatz generiert worden.

Damit das System funktioniert, herrscht in jeder BNI-Unternehmergruppe eine Fachgebietsexklusivität. Das heisst, ein Unternehmerteam nimmt jeweils nur einen Sanitärinstallateur, einen Gebäudereiniger auf. Die Mitgliederzahl insgesamt ist aber nach oben offen. Die Unternehmergruppe Raurica zählt über 30 Geschäftspartnerinnen und -partner und sucht noch weitere Interessenten. Demnächst werden in der Region weitere Unternehmerteams offiziell gegründet, unter anderem in Liestal.

Auch Thomas Kübler, Wirtschaftsförderer Baselland, ist von der BNI-Idee überzeugt. «Wir haben das gleiche Ziel, ein Fundament zu errichten, damit Sie sich als Unternehmen gut entwickeln können», sagte er in Pratteln. Seine Aufgabe sei es, den Franken in die Region zu bringen, die Aufgabe von BNI sei es, den Franken in der Region zu halten.

bni.swiss

MARC SCHAFFNER



30 Sekunden, um sein Unternehmen zu präsentieren: Am 14. September wurde die BNI-Unternehmergruppe Pratteln gegründet.

FOTO: NICOLAS SIEBER BILDMODULE