



Netzwerken zur Frühstückszeit

von Jonathan Furrer

SEETAL/AESCH Business Networking International (BNI) ist ein rasant wachsendes Netzwerk. Morgen Freitag wird die Seetaler Fraktion gegründet.

BNI ist nichts für Langschläfer; zur Gründungsversammlung, welche morgen Freitag in der Tellimatt in Aesch stattfindet, sind Unternehmer und Gäste um 6.15 Uhr geladen. Der offizielle Teil soll um 7 Uhr beginnen, Schluss der Veranstaltung ist um 9 Uhr. Der Beginn der Veranstaltung zu früher Morgenstunde ist dabei nicht eine Seetaler Spezialität, sondern werde von allen BNI-Regionalgruppen weltweit so gehandhabt, weiss Andy Reutimann aus Hitzkirch, Medien-Koordinator von BNI Seetal und selber als Unternehmer im Netzwerk tätig. «Wir sind alles Unternehmer, Aussendienstler oder Verkäufer. Wir treffen uns so früh, damit wir nach dem Netzwerken den Tag noch für das Tagesgeschäft nutzen können.» Ausserdem glaubt Reutimann: «Der frühe Vogel fängt den Wurm.»

Weltweite Regeln

Die Regionalgruppe Seetal wird nach der Gründung das dritte aktive Chapter, so werden die einzelnen Regionalgruppen genannt, im Kanton Luzern sein. Gemäss Reutimann sind fünf weitere im Aufbau oder Planung. Schweizweit sind es aktuell 80 aktive Chapter, 60 im Aufbau und Planung. Weltweit sind 200'000 Mitglieder aktiv.

Wie mit den frühen Zeiten bei den Treffen, folgen die einzelnen Chapter weltweit den gleichen Regeln. Die ein- einhalbstündigen Treffen haben die gleichen Kernelemente: Jedes Mitglied hält jede Woche eine 45-sekündige Präsentation über sein Unternehmen.

Wer bin ich? Was biete ich? Wen suche ich? Fragen wie diese stehen im Vordergrund. Durch die regelmässigen Treffen und zusätzlichen Vier-Augen-Gespräche sollen die Mitglieder die Geschäftsfelder, Angebote und Kompetenzen der anderen Teilnehmenden im Detail kennenlernen. Reutimann: «So wissen wir, wer was aktuell am besten brauchen kann und wonach sie gerade am meisten Ausschau halten. So sind unsere Ohren automatisch gespitzt und wenn wir privat oder geschäftlich etwas hören, besteht die Chance, einen Kameraden empfehlen zu können.»

Genauso wie die immer wiederkehrenden Selbstpräsentationen ist auch die Kontrolle der Empfehlungen ein Fixpunkt bei den Treffen: Wer hat wem einen Kunden vermitteln können, und wie viel Umsatz wurde dadurch generiert? Über diese Zahlen wird genau Buch geführt. «Das ist knallhartes Business. Es geht nicht um die Mitgliederbeiträge oder ein wöchentliches Kaffeekränzchen. Wer das nicht ernst nimmt, bremsst uns aus. Wir haben alle Besseres zu tun, als unsere Zeit mit Leuten zu verbringen, welche nicht aktiv dabei sind», sagt Reutimann. Somit ist man nur Mitglied für ein Jahr, wer nicht engagiert genug ist, bleibt nicht drin.

Die hohe Beteiligung ist dabei wichtig, damit BNI funktioniere. Anscheinend haben die Seetaler das System begriffen und sind ziemlich diszipliniert: Gemäss Reutimann betrug die Anwesenheitsquote bei den bisherigen Treffen vor der Gründung jeweils mindestens 95 Prozent.

Vom Makler bis zur Künstlerin

Pro Branche gibt es nur ein Mitglied. Im Seetal sind es derzeit 25, somit sei die gewünschte benötigte Grösse «grund-

sätzlich erreicht», so Reutimann. Aber: «Es sind noch zahlreiche Branchen nicht vertreten, von daher steht dem weiteren Wachstum nichts im Weg. Eine Obergrenze gibt es grundsätzlich nicht.» Noch nicht ganz zufrieden bei BNI Seetal ist man mit dem Frauenanteil. Dieser liegt bei rund 15 Prozent. Reutimann glaubt den Grund für die Unterdotierung zu kennen: «Die ersten Mitglieder unserer Gruppe kamen aus dem Handwerks-Sektor, wo der Männeranteil traditionell hoch ist.» Aber in den vergangenen Wochen seien mehrere Frauen hinzugekommen. Man hoffe, dass sich dieser Trend weiter fortsetze.

Zu den festen Mitgliedern, es sind beispielsweise Therapeuten, Handwerker, Immobilienmakler, IT-, Versi-

cherungsspezialisten- und sogar eine Künstlerin, laden die Mitglieder jede Woche zwischen sechs bis zwölf Gäste ein, welche reinschauen und sich dem Netzwerk vorstellen können.

Viel Gewinn lockt

Die Mitgliedschaft kostet 1500 Franken pro Jahr. Dazu kommen noch Kosten für die Frühstücke, so dass mit total rund 3000 Franken zu rechnen ist. Eine Investition, die sich lohne, so Reutimann: «Durchschnittlich verschafft das Netzwerk jedem Mitglied pro Jahr einen zusätzlichen Umsatz von 130'000 Franken.» Dies habe eine aktuelle Erhebung sämtlicher Schweizer BNI-Unternehmergruppen innerhalb der letzten zwölf Monate ergeben. Er persönlich habe den Jahresbeitrag bereits bei den informellen Treffen in diesem Jahr zweifach eingespielt.

Gründungsversammlung BNI Seetal. Freitag, 29. November, ab 6.15 Uhr bis 9 Uhr. Sport-/Freizeitzentrum Tellimatt Aesch. Ständerat Damian Müller wird dabei ein Impulsreferat halten. Gäste sind willkommen.

Seetaler Bote

Seetaler Bote
6280 Hochdorf
041/ 972 60 44
www.seetalerbote.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 4'593
Erscheinungsweise: wöchentlich



Seite: 23
Fläche: 42'109 mm²

Auftrag: 1088611
Themen-Nr.: 260.001

Referenz: 75580808
Ausschnitt Seite: 2/2



Die BNI-Mitglieder tagen früh morgens. Foto pd