



Die regelmäßigen Treffen sind ein wichtiges Instrument für Gießener Geschäftsleute. Bild: Goltze

Stadt Gießen

10.02.2009

Netzwerk unter dem Dach von "Conrad Röntgen"

Geschäftsleute unterstützen sich mit gegenseitigen Empfehlungen
- Regelmäßige Treffen

Erhard GoltzeGIESSEN. Wie kann ich meinen Umsatz steigern? Jeder Betrieb, vom kleinsten bis zum größten, steht jeden Tag vor dieser Frage, jeder sucht händeringend nach einer Möglichkeit, dieses Ziel unter vertretbarem finanziellen Einsatz zu erreichen. Seit über zwei Jahren hat sich eine Gruppe von Geschäftsleuten aus verschiedenen Branchen zusammengetan, die genau das erfolgreich schaffen. Ihr Geheimnis: die Empfehlung. Es handelt sich hier aber nicht um einen losen Zusammenschluss, sondern die Sache ist straff organisiert, an einer klaren Strategie orientiert. Unter dem Dach eines Unternehmens mit Namen "Business Network International" (BNI) hat sich ein lokales "Chapter" (Kapitel) gegründet, in dem sich die Geschäftsleute nicht nur gegenseitig Aufträge erteilen, sondern vielmehr die Mitglieder sich bei allen ergebenden Möglichkeiten auch gegenseitig Dritten empfehlen. In den gut zwei Jahren der Existenz des Gießener "Chapters Conrad Röntgen" wurde auf die Weise aus dieser Organisationsform heraus ein Umsatz von 5,8 Millionen Euro erwirtschaftet. Das bedeutet zusätzliche Einnahmen für jedes beteiligte Unternehmen. Das gelingt mit einem überschaubaren finanziellen Einsatz. Persönlich aber müssen sich die Mitglieder auch zeitlich stark engagieren und sie müssen belegen, dass sie in der Lage sind, Mitglieder der Gruppe erfolgreich zu empfehlen.

Jeden Mittwoch sind um sieben Uhr in der Früh die Parkplätze vor der Gaststätte "Schöne Aussicht" in Launsbach voll belegt. In kleinen Gruppen stehen die 37 Geschäftsleute des "Chapters" im kleinen Saal beisammen, um sich auszutauschen. Und sie agieren diszipliniert. Kaum ergreift der Sprecher des Führungsteams, momentan ist das für sechs Monate Juwelier Otto Parr, das Wort, ist es ruhig im Saal. Genau eine Minute hat jedes Mitglied Zeit, sein Unternehmen vorzustellen. Da das jede Woche passiert, können die unterschiedlichsten Bereiche eines Betriebes dargestellt werden, das aber kurz und knapp.

Die Palette der Dienstleistungen, die hier vertreten ist, ist groß, reicht vom Haushaltsservice bis zum Autohandel, von Elektroinstallation, Werbeagentur, Bauunternehmen, Bauträger, Fotografie, Versicherung, Reisebüro, Heizung, Architektur, Dächer, Sonnenschutz bis hin zum Anwalt und Steuerberater. Ein festes Prinzip: Jede Branche ist nur einmal vertreten. Plötzlich laufen die einzelnen Mitglieder mit Zetteln zu ihren Kollegen, auf denen Adressen stehen von potentiellen Kunden, die gerade Bedarf an einer bestimmten Leistung haben. Dass dies auch wirklich funktioniert, beweist Parr sofort: "In der vergangenen Woche wurden 88 Empfehlungen mit einem Volumen von 103063 Euro weitergegeben." Aus Umfragen ist bekannt, dass fast alle Unternehmen die Empfehlung als den besten Weg zu einem neuen Geschäft sehen. BNI ist nach festen Regeln organisiert, die von der Unternehmensmutter vorgeschrieben sind. Ein Betrieb hat die Möglichkeit, zehn Minuten lang sich selbst darzustellen. So wie Anwältin Silke Vogel, die ganz einfach darüber sprach, was beachtet werden muss, wenn Rechnungen gestellt werden und wie der Betrieb bei Zahlungsproblemen auch tatsächlich zu seinem Geld kommen kann. Das "Chapter Conrad Röntgen" ruht nicht in sich selbst, sondern ist eingebunden in ein internationales Netzwerk, können auf diese Weise Kontakte in die meisten Ecken der Welt geknüpft werden.

Lehrgänge werden zum Beispiel angeboten, die Betriebsleitern helfen, ihre Dienstleistung möglichst perfekt zu präsentieren. Die Philosophie, die dahinter steckt, ist ganz einfach das Prinzip der gegenseitigen Unterstützung nach dem Motto: "Wer gibt, gewinnt." Im Branchenmix des "Chapters" gibt es noch ein paar Lücken. Da fehlt etwa ein Florist, ein Buchhändler, ein Bestatter, ein Fitnesstrainer, ein Sicherheitsdienst, ein Zahnarzt oder ein Weinhandel. Doch auch dieses Problem soll in nächster Zeit gelöst werden.