

Gute Geschäfte machen – morgens um sieben in Itzehoe

ITZEHOE Einmal in der Woche treffen sie sich zum Frühstück: Höchstens 40 Unternehmer und Gäste, die ab 7 Uhr nach festen Richtlinien 90 Minuten Geschäftsempfehlungen austauschen und sich präsentieren. Das „Business Network International“ (BNI) will in Itzehoe eine Gruppe („Chapter“) gründen. BNI-Regionaldirektorin Perdita Habeck erklärt, wozu es geht.

Frau Habeck, was ist BNI?
Habeck: BNI ist ein politisch, religiös und weltanschaulich unabhängiges Unternehmer Netzwerk, was lokal arbeitet, und international aufgestellt ist. Es existiert in 44 Ländern mit 5600 Chapters und 125.000 Mitgliedern. Diese haben im letzten Jahr 6,2 Millionen Empfehlungen ausgetauscht, die zu Ersumsätzen von 1,8 Milliarden Euro und Folgeaufträgen in Höhe von ca. drei Milliarden Euro geführt haben.

Ziel ist, sich gegenseitig Aufträge zu verschaffen?
Genau. Das funktioniert

natürlich nur, wenn man sich gut kennt. Bei uns heißt es KMV: Sich zu kennen, mögen und vor allem vertrauen sind die Voraussetzungen.

Wie wird das erreicht?

Dazu haben wir zum Beispiel die 60-Sekunden-Präsentation in den Frühstückstreffen. Dort schult man sein Team, welche Kernkompetenzen man hat und welche Kunden man in der nächsten Woche gerne haben möchte. In jedem Meeting präsentiert sich außerdem ein Unternehmer zehn Minuten lang. Eine ganz wichtige Säule für uns ist das Vier-Augen-Gespräch. Wir geben dazu den Teilnehmern eine Vorlage, damit sie ihre Kollegen schulen, welche Kernkompetenzen und welches Alleinstellungsmerkmal man hat, welche Kunden man sucht und wie man sie ansprechen kann. Man kann BNI als die ausgelagerte Vertriebsmannschaft seines Unternehmens sehen.

Warum sind die Treffen so früh?

Weil es die einzige Zeit ist, zu

der man die Unternehmer, auch Handwerker, an einen Tisch bekommen kann. Wir suchen Unternehmer, die schon etabliert sind und die expandieren wollen.

Wie läuft das Treffen ab?

Es fängt an mit 15 Minuten freiem Netzwerken und dem Austausch von Visitenkarten. Ab 7.15 Uhr gibt es eine feste Tagesordnung mit 20 Punkten, darunter der Präsentationsteil und, ganz wichtig, der Austausch von Empfehlungen. Das Team sind 20 bis 40 etablierte Unternehmer, vom Rechtsanwalt über Apotheker bis zu Handwerkern – aus jeder Branche nur einer, so dass es keine Konkurrenz innerhalb der Gruppe gibt.

Werden die Aufträge nur dort verteilt oder auch außerhalb?

Ziel ist es, neue Aufträge für die Teilnehmer zu gewinnen. Zu Anfang wird es auch interne Empfehlungen unter den Teilnehmern geben, aber es geht vor allem um die externen Empfehlungen. Wie oft



Perdita Habeck (53) ist studierte Grafikerin und arbeitete 28 Jahre lang freiberuflich, vor allem in Süddeutschland. Inzwischen ist die Hamburgerin hauptberuflich als BNI-Direktorin („Executive Director“ BNI Hamburg und Kiel) tätig. SH:Z

brauche ich einen Rechtsanwalt? Eher selten. Aber ich kenne viele Menschen, die brauchen einen Maler, Steuerberater, Rechtsanwalt. Um die Gewinnung dieser externen Kontakte als Kunden geht es.

Treffen jede Woche, jedes Mal dieselbe Agenda – wiederholt sich nicht alles sehr schnell?

In den 60 Sekunden soll jeder immer wieder etwas Neues

erklären. Denn jeder hat ein großes Wissen über seine Branche, und dieses gibt man jede Woche ein Stück mehr an die Chapterkollegen weiter. Und damit kann man sich nach außen immer besser präsentieren – innerhalb kürzester Zeit ganz prägnant.

Die straffe Ordnung hat zu Irritationen geführt – bis hin zu Unterstellungen, Scientology sei im Spiel.

Nein, wir gehören nicht zu Scientology, dafür sind wir auch einfach viel zu billig (lacht). BNI kommt aus den USA, aber das ist auch alles. Geschäfte werden überall gleich gemacht. Als Unternehmer muss man diszipliniert seinen Job machen. Genau so bei BNI. Je mehr sich eine Gruppe an den Leitfaden hält, desto erfolgreicher ist sie auch. Alles, was wir tun, ist von Mitgliedern für Mitglieder – und darauf ausgerichtet, mehr Umsatz zu generieren.

Man lernt auch unternehmerisch sehr viel. Wenn eine Gruppe mit 20 Mitgliedern aufgebaut ist, trainiere ich

sie, sich selbst zu organisieren. Es gibt ein Führungsteam, das das Ganze ein halbes Jahr leitet, dann wird gewechselt. Wenn man es geschafft hat, so ein Team mit etablierten Unternehmern zu leiten – aus 20 Hauptlingen einen Indianerstamm mit Häuptlingsqualitäten zu formen –, dann hat man auch sehr viel für das eigene Unternehmen erreicht und für seine persönliche Weiterentwicklung getan.

Was ist der Grund für die Expansion nach Schleswig-Holstein?

Wir sind in Hamburg sehr stark gewachsen: Acht Chap-

ter, drei im Aufbau, insgesamt mehr als 280 Mitglieder. Wir haben immer mehr Anfragen aus dem nördlichen Bereich. Wir starten in Itzehoe, weil unser geschätztes und engagiertes BNI-Mitglied Arne Stäcker von Stäcker Catering aus Itzehoe Mitglied im ältesten Hamburger Chapter ist – und sehr begeistert. Er möchte es gern hier in Itzehoe haben.

Interview: Lars Peter Ehrlich
„Kick-Off“-Veranstaltung für das Itzehoer BNI-Netzwerk: Montag, 31. Mai, 18 bis 21.30 Uhr im ISV-Sportrestaurant „foodpoint09“ am Lehmwohld in Itzehoe. Informationen gibt bei Perdita Habeck unter 040/97071579 oder Mail an habeck@bni-kiel.com. Internet: www.bni-kiel.com.