

NW 19.11.2010

Einladung zur Zettelwirtschaft

Internationales Unternehmer-Netzwerk BNI gründet Bielefelder Abteilung „Leineweber“ / Weitere Gruppe in Paderborn geplant

VON MARIUS GIESSMANN

■ **Bielefeld.** Geschirrgelapper übertönt die Anfangsmoderation, dann herrscht plötzlich Arbeitsatmosphäre – morgens um kurz nach 7 Uhr. Gut 150 regionale Unternehmer sitzen bei Rührei, Brötchen und Kaffee im Oldentruper Hof und lauschen gespannt dem Vortrag des Osnabrücker IT-Dienstleister Rolf Neijmann. Sein Thema: die „visionsfreie Vermittlung“ von Millionenumsätzen.

Erzielt werden sollen diese Umsätze einzig über die Vergabe persönlicher Empfehlungen eines Frühstücksstammtisches örtlicher Unternehmer. „Chapter“ nennt die Dachorganisation BNI (Business Network International) diese ortsgebundenen Netzwerke, die es bereits weltweit gibt, für die jedoch strenge Re-

geln gelten: Ein Chapter darf maximal aus 40 bis 45 Unternehmern bestehen; keine Branche darf in einem Chapter doppelt vertreten sein; in jeder Stadt darf es pro 100.000 Einwohner nur



Handwerkszeug: Der Bielefelder Chapter-Direktor Dirk Schöttel (links) zeigt sein Visitenkartenbuch, Kollege Rolf Neijmann das Standardwerk von BNI-Gründer Ivan R. Misner. FOTO: ANDREAS ZOBEL

staltung viele im Publikum für eine Mitgliedschaft in dem ersten Bielefelder Chapter „Leineweber“, das an diesem Morgen mit 29 Gründungsmitgliedern die Arbeit aufnimmt. Neijmann unterstützt dabei als befreundeter Direktor des Osnabrücker Chapters „Remarque“ die Bielefelder, allen voran deren Direktor Dirk Schöttelndreier.

Der zeigt den Besuchern der Gründungsveranstaltung, worauf es ankommt: ein BNI-Büchlein, in dem jedes Mitglied die Visitenkarten der übrigen 39 Unternehmer in doppelter Ausführung bei sich trägt, um sie im Falle eines potenziellen Kundenkontaktes weitergeben zu können. Neijmann: „BNI ist das Vertriebsteam, das man glücklicherweise nicht bezahlen muss.“ Auf die Kartenweitergabe folgen innerhalb des Chapters dann wei-

tere formale Schritte: Per Papiertzettel wird die Empfehlung bestätigt und an zentraler Stelle dokumentiert, gleiches gilt für den vermittelten Umsatz, falls es zum Geschäft kommt. „Daran sieht man, dass es sich lohnt“, berichtet Neijmann stolz. „In Osnabrück haben wir in zehn Monaten 1,1 Millionen Euro umgesetzt.“ Schließlich sei das 1985 von dem Amerikaner Ivan R. Misner gegründete Konzept BNI „schnörkellos darauf ausgerichtet, mehr Geschäft zu machen.“ Ein Argument, das gefällt. Viele füllen Bewerbungsformulare für die freien elf Plätze des Chapters „Leineweber“ aus. Nicht so der Paderborner Ulrich Gausmann. Er plant mit zehn weiteren Unternehmern aktuell die Gründung eines eigenen Chapters in Paderborn. www.bni-online.de

➤ Meinungsbörse