

Neue Netzwerkwelle rollt an: Die Frühstücks-Clubs

Empfehlungsmarketing zum Frühstück

Netzwerke wie die Webplattformen Xing, Netzwerk-Zürich oder Such-Fuchs usw. boomen und bieten Unternehmern eine Plattform für eine preisgünstige Selbstdarstellung. Entscheidend beim Networking ist, dass es gelingt, wirksame Kontakte zu knüpfen. Interessante Perspektiven und mehr Möglichkeiten verspricht das «Frühstücks-Netzwerk» BusinessPlus der Ina von König aus Schindellegi, das sie derzeit in der Schweiz lanciert.

Umsatz wenn andere noch schlafen

Das neue Rezept Namens Business Plus ist das wöchentliche Frühstück um sieben Uhr morgens. Da treffen sich in verschiedenen Regionen Inhaber und Geschäftsführerinnen von KMU-Betrieben für anderthalb Stunden zum Beziehungsaufbau und Networking. Dabei hilft eine systematisierte Agenda, die eine Plattform für das gegenseitige Vorstellen bietet: eine 60-Sekunden-Präsentation oder über eine vertiefte Firmenpräsentation als so genannter «Headliner». Diese Werkzeuge helfen, die Dienstleistungen und Arbeitsweise der Mitglieder genauer kennen zu lernen. Dadurch wird das gegenseitige Vertrauen vertieft und eine seriöse Weiterempfehlung erst möglich.

Morgenstund hat Gold im Mund

Das Regio-Team Zug beispielsweise weist im zweiten Halbjahr 06 laut Statistik bereits Empfehlungen für über Fr. 621000.-, wovon per Ende Jahr bereits Fr. 148 000.- realisiert waren. Für das Team und den Teamleiter hat das Ergebnis die Erwartungen weit übertroffen. Inert weniger Monate ist das Team kontinuierlich auf 15 Mitglieder angewachsen. In diesem

Know-how-Pool sind verschiedene Dienstleistungsfirmen von A wie Anwaltskanzlei bis V wie Versicherungen vertreten. Pro Regio-Team ist jede Branche nur einmal vertreten. Die Mitgliederzahl je Team ist auf maximal 40 Members beschränkt.

Business ehrlich im Zentrum

Wer wöchentlich einmal gemeinsam frühstückt, kommt sich näher, und die Begegnungen werden nach und nach persönlicher. Dabei winkt da und dort ein Gratistipp zu einem Daily-Business-Problem. Oder ein Netzwerkvortrag eines Mitglieds hilft, das eigene Networking zu verbessern. Der persönliche Austausch unter Entscheidungsträgern kommt nicht zu kurz. Prinzipiell steht aber in den Frühstückclubs das Business ungeschminkt im Zentrum. BusinessPlus-Vereinigungen finden sich aktuell bereits in Pfäffikon, Rapperswil, Uster, St. Gallen, Zug und bald auch in Winterthur und Zürich. Die Teams und Mitglieder werden im Internet unter www.businessplus.ch gelistet.

Intelligent: 15 auf einen Streich

In den Frühstückclubs sind auch Gäste gern gesehen und willkommen. Besucher erhalten die Chance, ihre Tätigkeit einer grossen Anzahl Geschäftsführer vorzustellen und dabei

mitunter eine eigene Mitgliedschaft zu prüfen. Mit einem Zeit-aufwand von nur 1,5 Stunden 15, 20 oder 30 Geschäftsleiter persönlich kennen zu lernen und diesen sein Angebot präsentieren zu können, ist sehr effektiv. Andererseits lernt das Regio-Team laufend weitere mögliche Geschäftspartner kennen.

Kontakte und Erfolg multiplizieren

Was rein rechnerisch einleuchtet, ist die Tatsache, dass jedes Mitglied bereits zahlreiche Kontakte mitbringt. Hermann Scherer (vgl. Buchliste) geht davon aus, dass jeder rund 200 persönliche Kontakte hat, wenn er diese nur einmal seriös listet, seien es Verwandte, Kunden oder aus Freizeitaktivitäten. Je nach Mitgliederzahl eines Regio-Teams wird dieses Potenzial im Frühstückclub attraktiv multipliziert. Offensichtlich trägt das amerikanische Konzept auch in der Schweiz Früchte. Der deutsche Experte für Beziehungsmanagement Alfred J. Kremer empfiehlt allen Firmen, die wachsen wollen: «Knüpfen Sie Beziehungen, als hinge Ihr Leben davon ab – denn das tut es!».

Peter Leemann

*Kommunikationsberater und
dipl. Planer Marketingkommunikation*

