

BusinessPlus – Umsatz schon zum Frühstück?

»Beziehungen schaden nur dem, der sie nicht hat«, heisst es bei der BusinessPlus GmbH. Und genau hier knüpft das Marketingunternehmen mit Hauptsitz in Schindellegi, Schweiz, an.

Noch erfolgreicher!: Was verstehen Sie unter dem Begriff Networking?

Ina von Koenig: Kontakte und Begegnungen aktiv herbeiführen. Interesse an anderen Menschen zu haben und Anteilnahme zu zeigen. Gespräche mit anderen zu führen und Spass daran zu haben. Informationen über alles und jeden zu sammeln. Hilfe und Unterstützung anbieten. Beziehungen zu pflegen und langfristig zu gestalten.

NE: Ist Networking heutzutage wichtiger als früher?

IvK: Auf jeden Fall. Und es wird immer wichtiger. Die meisten Unternehmen bezeichnen heute bereits das Netzwerken sowie den Aufbau und die Pflege von persönlichen Beziehungen als oberste Priorität. Das liegt vor allem an dem Angebotsüberschuss. Es wird deswegen heutzutage die persönliche Weiterempfehlung im hohen Masse geschätzt. Sie wird wichtiger denn je.

NE: Welches Ziel verfolgt BusinessPlus für seine Mitglieder?

IvK: Es werden vertrauensvolle Beziehungen aufgebaut, so können die Mitglieder sich gegenseitig aus erster Hand in Ihren eigenen Netzwerken weiterempfehlen. Die Mitglieder eröffnen sich gegenseitig den Zugang zu Ihren Kontakt- und Beziehungsnetzen. Sie erlernen und trainieren die Kunst des Netzwerkens und des Empfehlungsmarketings durch »learning by doing«.

NE: Ist es im Empfehlungsmarketing für Sie eine Grundvoraussetzung, dass sich die Empfehlenden bereits persönlich kennen?

IvK: Das Wichtigste ist der Aufbau des Vertrauens, denn das ganze Wirtschaftsleben beruht darauf. Wenn Sie heute in den Supermarkt gehen und eine Ware aus dem Regal nehmen, dann vertrauen Sie auf die Qualität dieser Ware. Wenn sich also Menschen gegenseitig empfehlen wollen, müssen Sie zuerst auch bereit sein, Zeit zu investieren, um sich gegenseitig kennen zu lernen. Sie vertrauen und empfehlen schlussendlich nur, wenn Sie jemanden gut kennen und von dessen Fähigkeiten und Leistungen auch überzeugt sind.

NE: Welche Zielgruppe spricht BusinessPlus an?

IvK: Alle Unternehmer, Selbstständigen und Kaderleute (Vertrieb) haben Zugang zu BusinessPlus. Das Besondere bei BusinessPlus ist eine gewisse Exklusivität. Pro Branche wird nämlich nur eine Person je RegioTeams aufgenommen.

NE: Wie läuft ein BusinessPlus Meeting ab?

IvK: Einmal pro Woche treffen sich die Mitglieder eines RegioTeams zum BusinessFrühstück (7.00 – 8.30 Uhr). Die Mitglieder stellen sich vor und unterhalten sich mit den Besuchern. Jedes Mitglied ist darum bemüht, neue Gäste einzuladen, um den Team-Partnern so zu neuen Kontakten zu verhelfen. Die Mitglieder des Teams präsentieren sich und ihr Unternehmen den Partnern im Team und den Besuchern in prägnanter Kürze. So wird ganz nebenbei die freie Rede vor Publikum trainiert und zur Vollendung gebracht. Die Partner erfahren jede Woche mehr über das Unternehmen des Präsentierenden. Ausserdem berichtet jedes Mitglied,

was es für das Team in der letzten Woche getan hat (neue Kontakte, neue Besucher, wie viele Empfehlungen). Das spornt die Gruppe an und führt zu einer unglaublichen Dynamik.

NE: BusinessPlus expandiert stark! Sind weitere RegioTeams geplant?

IvK: Wir bauen natürlich weitere Teams in der Schweiz auf und starten im neuen Jahr auch in Deutschland und in Österreich. Deshalb suchen wir aus den Bereichen Marketing, Verkauf und Coaching geeignete Lizenznehmer, die dann ein grösseres Gebiet übernehmen. Zunächst müssen sie jedoch intensiv geschult werden, bevor sie

eigene RegioTeams aufbauen können.

NE: Welches sind die wichtigsten Tipps für erfolgreiches Networking?

IvK: Man sollte lernen, offen auf Menschen zuzugehen: je mehr Kontakte – um so mehr Kontrakte. BusinessPlus hat ein System entwickelt, mit dessen Hilfe Sie beim Aufbau Ihres eigenen Beziehungsnetzwerks zig Jahre bewiesenermassen einsparen. Am besten besuchen Interessenten einmal völlig unverbindlich eines unserer BusinessFrühstücke und melden sich



vorher an unter info@businessplus.ch / www.businessplus.ch, für das Gebiet/den Kanton Zürich auch unter mohn@businessplus.ch / www.businessplus-zh.ch

Interview: Nick Seebacher ■

