

Alternative zu Gewerbevereinen

Einen Königsweg bietet Ina von Koenig an: «Geben ist bekommen.» Gestern ist in Uster ein Team ihrer BusinessPlus-Methodik gegründet worden.

Werner Frei

Donnerstagmorgen nach 7 Uhr, Restaurant Burg in Uster. Die im Hufeisen aufgereihten Tische sind zum Frühstück gedeckt. Zwei Dutzend Herren und zwei Damen bedienen sich aus einem Stapel

mit Visitenkarten und geben ihn dann dem Nachbar weiter. Es ist der rituelle Auftakt zur Gründungsversammlung des Regioteams Uster von BusinessPlus, dem ersten Schweizer Unternehmernetzwerk, das auf Empfehlung basiert.

Im Ausland getestet und erprobt

Ins Leben gerufen wurde es von der in Schindellegi ansässigen Deutschen Ina von Koenig, vorgestellt als Gründerin eines Helikopterunternehmens und der Deutschen Rettungsflugwacht. Die BusinessPlus-Methodik des Empfehlers soll in Amerika während Jahren bis ins Detail getestet, optimiert und auch in

England und Deutschland erprobt worden sein. Die Mitglieder versuchen sich gegenseitig darin zu überbieten, die anderen Unternehmen zu empfehlen, nicht selbst Aufträge zu erhalten.

Nach Regionalgruppen in Pfäffikon SZ mit neun, Rapperswil mit zwanzig und Zug mit vierzehn Mitgliedern ist jetzt Uster an der Reihe. Bis jetzt zählt das Team sechs Mitglieder: Je zwei sind aus Uster (Versicherung und Immobilien) und Wetzikon (Internet-Marketing und IT/Telekommunikation), die übrigen aus Stäfa (Treuhand) und Zürich (Architektur).

Beziehungen und Aufträge

Man sei noch interessiert an Mitgliedern aus den Bereichen Bank, Handwerk, Druck, Grafik und Design, warb Teamleiter Thomas Neeser (siehe auch «Nachgefragt»).

Teamleiter René Mohn schwärmte von den Erfolgen seiner Gruppe Rapperswil-Jona, die bereits im ersten Jahr 2006 137 Empfehlungen und einen Umsatz von 417 000 Franken habe verzeichnen können. Drei Viertel der Mitglieder hätten ihre Mitgliedschaft erneuert. In sieben von zehn Fällen hätten die Empfehlungen zu einem Geschäftsabschluss geführt.

«Geben ist bekommen», zitierte Mohn seine Chefin und anschliessend den Marketingautor Seth Godin: «Die meisten Marketingfachleute haben noch nicht begriffen, dass wir heute Farmer sind und keine Jäger.» Mit BusinessPlus stehe endlich ein Unternehmernetzwerk zur Verfügung, das zu gleichen Teilen Beziehungen und Aufträge schaffe.

Nachgefragt

«Ziel ist Weiterempfehlung»

Thomas Neeser, Sie sind Vorsorgeberater bei Swiss Life und Leiter des neuen Regioteams Uster von BusinessPlus. Was bietet diese Organisation?

BusinessPlus bietet für uns Unternehmer einen direkten Zugang zu Weiterempfehlungen ohne Akquisitionen über das Telefon. BusinessPlus ist für jeden und trotzdem nicht für jeden. Wir laden Gäste ein, die zweimal ans Business-Frühstück kommen und sich vernetzen dürfen. Jeder Gast kann Mitglied werden, wir haben bei uns aber nur je eine Berufsgattung vertreten. Das gibt uns einen internen Schutz.

Ist BusinessPlus mit Rotary oder einem Gewerbeverband vergleichbar?

Jeder sucht sich eine Organisation aus, die ihm passend erscheint. Die einen vernetzen sich lieber bei den Rotariern oder einem Gewerbeverband. Wir reden offen über Weiterempfehlungen. Es geht darum, die Leute besser kennen zu lernen, Vertrauen zu schaffen, um nachher ein Mitglied einem Kunden weiterzuempfehlen. Man empfiehlt nicht einfach jemanden weiter, den man nicht kennt.



BusinessPlus-Gründerin Ina von Koenig mit dem Ustermer Teamleiter Thomas Neeser. (fw)