

# Kaffee & Kipferl als Umsatzturbo

Das Frühstück ist die wichtigste Mahlzeit des Tages und bringt außerdem zusätzliche Aufträge.

••• Von Britta Biron

WIEN. Der Frühstücksdirektor, der „nur“ repräsentative Funktionen erfüllt, ist im modernen und Effizienz getrimmten Management längst ausgestorben, die namensgebende Mahlzeit aber natürlich nicht, und bei Business Network International (BNI) ist sie gar Dreh- und Angelpunkt des Networking-Konzepts für Klein- und Mittelbetriebe, Freiberufler und Selbstständige.

Und wie eine aktuelle BNI-Statistik jetzt zeigt, ist in diesem Fall der kulinarische Start auch ziemlich gewinnbringend. Immerhin werden pro Frühstückstermin Aufträge im Wert von durchschnittlich 42.000 € an lokale Unternehmen vergeben.



© Panthermedia.net/Andrey Bezuglov

## Wöchentliche Meetings

Dabei ist das Prinzip ganz einfach: Einmal wöchentlich, bzw. 50 Mal im Jahr, treffen einander die mehr als 2.300 Klein- und Mittelbetriebe, Freiberufler und Selbstständige in 80 lokalen Gruppen um sieben Uhr früh zum Business-Frühstück. Jeder Teilnehmer bekommt, neben Kaffee, Tee und Snacks, die Möglichkeit, sich und sein konkretes Anliegen – z.B. neue Kunden, einen Partner für ein spezielles Projekt oder einen besonderen Kontakt – kurz zu präsentieren.

## Beziehungsmarketing

Meist kann ein Mitglied der Gruppe mit konkreten Tipps weiterhelfen. 2017 haben 98.000 solcher persönlichen Empfehlungen direkt zu einem Geschäftsabschluss bzw. einem Umsatz von 170 Mio. Euro geführt.

Provision gibt's für den Tippgeber keine, aber von der gegen-

seitigen Unterstützung profitieren alle.

„Wir sorgen dafür, dass Aufträge heimischen Unternehmern zugute kommen, sichern dadurch Tausende Arbeitsplätze in Österreich und bilden einen Gegensatz zu den internationalen Big Playern. Uns ist es wichtig, dass es kleinen heimischen Unternehmen gut geht und sie sich entfalten können“, sagt Michael Mayer, Nationaldirektor von BNI für Österreich und Deutschland.



© Martin Lika

„Diese eindeutige Messbarkeit unterscheidet uns von vielen anderen Netzwerken. Aber nicht allein der Fokus auf den Umsatz macht BNI aus, durch das vielfältige Angebot an Trainings und Workshops entwickeln sich Unternehmer laufend weiter und stärken ihre Ausrichtung“, so Mayer.

20%

## Lukrativ

2017 wurden innerhalb des österreichischen BNI-Netzwerks 98.000 Empfehlungen (+20%) ausgesprochen, die zu direkten Aufträgen im Wert von 170 Mio. € geführt haben.

## Klare Messbarkeit

Besonders gut klappt das Empfehlungsmarketing in OÖ, wo pro BNI-Frühstück Aufträge im Wert von 67.000 Euro vergeben werden. Auch in Niederösterreich (48.000 Euro), der Steiermark und Burgenland (je 45.000 Euro) sind die Frühstücksergebnisse überdurchschnittlich hoch.

”

*Durch das Empfehlen von Unternehmern aus dem direkten Umfeld wird die lokale und regionale Wirtschaft nachweislich gestärkt.*

**Michael Mayer**

Business Network International

“