

WIR
IN

GÄUFELDEN



Wolfgang Bergler (Vorsitzender BeWoJo) ist mit seiner Fahrradrickscha im Nebringer Gewerbegebiet unterwegs. Seine Passagierin ist Anita Schittenhelm (Schittenhelm Metallhandwerk).
GB-Foto: Vecsey

Als Motto gilt: Wer gibt, gewinnt

Unternehmerisches netzwerken in Gäufelden: Jeden Mittwoch trifft sich das Chapter Neptun des Business Network International (BNI) zum Frühstück.

VON THOMAS VOLKMANN

Morgenstund hat Gold im Mund. Für einen kleinen Kreis an Unternehmern aus der Region ist es selbstverständlich, sich einmal pro Woche frühmorgens auf den Weg nach Nebringen zu begeben. In einem Nebenraum eines Sport- und Tagungshotels sind sie jeweils mittwochs um 6.45 Uhr zum Frühstück verabredet, wobei ihr Treffen einer stringenten Agenda folgt. Die Teilnehmer sind Mitglieder der weltweit bestehenden Organisation BNI, eines Business-Netzwerks, das es derzeit allein in der Region Stuttgart/Ludwigsburg auf 25 sogenannte Chapter bringt. Jenes in Nebringen besteht seit etwa 17 Jahren und nennt sich Chapter Neptun. Der „Gäubote“ hat sich vergangene Woche mit an den Frühstückstisch setzen dürfen.

Interessant und zugleich bemerkenswert am BNI-Konzept ist: für die derzeit 23 Mitglieder ist die wöchentliche Anwesenheit bei diesem Frühstücksaustausch Pflicht. Nur zwei Mal je Halbjahr darf man ohne Vertretung fehlen. Die Mitgliedschaft muss einem also schon etwas bedeuten. Wenn man Zahlen sprechen lässt, dann lohnt sich die Teilnahme aber auch. Allein in diesem Jahr haben die im Chapter Neptun zusammengefassten Firmen durch die Kontakte innerhalb und Vermittlung über ihr Netzwerk bereits einen Mehrumsatz von mehr als zwei Millionen Euro generiert. Das ist ungefähr so viel, wie die Gemeinde Gäufelden in diesem Jahr an Gewerbesteuerereinnahmen erwartet.

Besonders an der Zusammensetzung eines Chapters ist auch: ein bestimmtes Gewerk, eine bestimmte Branche, sind darin nur jeweils einmal vertreten. Ein Dachdecker macht da also einem anderen Dachdecker keine Konkurrenz. Hingegen kommen sich Vertreter aus beispielsweise dem Bereich Immobilienwirtschaft nicht in die Quere, wenn sie hier als Makler und dort als Finanzierer eingetragen sind. Damit ist zugleich auch erklärt, warum die Teilnehmer eines Chapters aus der Re-

gion kommen, im Unterschied zu einem örtlichen Gewerbeverein also weiträumiger agieren. Ein Teilnehmer meint: „Gewerbevereine fehlt es oft an Innovationskraft.“

Bernd Schittenhelm, mit seinem Metallbaubetrieb fußläufig vom Tagungsort ansässig, war einst mit dabei, als das Chapter Neptun gegründet wurde. 2020 verband er eine Reise nach Thailand sogar einmal mit dem Besuch eines Chapters in Bangkok. „Der Ablauf dort war tupfengleich wie bei uns“, so Schittenhelm.

Will heißen: nach der offiziellen Begrüßung durch das Führungsteam stellen sich die Teilnehmer in 60 Sekunden kurz vor oder formulieren ein Anliegen. So hat Bernd Schittenhelm letzte Woche in Nebringen berichtet, wie er kürzlich in der Herrenberger Stiftskirche den ausgefallenen Viertelstundenschlag der Glocken wieder hörbar machte. Ein Finanzberater sucht Kontakt zu einem Hersteller von verwahrungssicheren Goldschränken für zu Hause, weil Banken teilweise beginnen, Schließfächer zu kündigen. Im weiteren Verlauf geht's um Fliesen, Solarmodule und 3D-Druckaufträge, um Prozessoptimierung, einen Stromausfall in Rottenburg und Kinowerbung (Motto: „Werbung kostet Geld. Keine Werbung kostet Kunden.“)

All das kann kurz und sachlich vorgetragen werden, manchmal auch in blumiger Verkäufersprache sowie als Anekdote oder Erlebtes verpackt sein – oder besonders unterhaltsam dargereicht in Gedichtform. Die Stimmung am Morgen jedenfalls ist gut und herzlich, Applaus gibt's nach jeder Vorstellung – und für die ansprechendste Präsentation am Ende eine kleine silbern glänzende Oscar-Statue als Tagespreis und Wanderpokal, überreicht vom Vorwochen-Champion. Danach wird reihum Umsatzdank ausgesprochen und vermeldet, wer Geschäftsempfehlungen abgeben konnte oder erhalten hat und ob es Vier-Augen-Gespräche gab. Außerdem hat jedes Mitglied fortlaufend in eine Tabelle einzutragen, wenn sich aus durch BNI-Kontakte erfolgten Aufträgen Umsätze ergaben. Nicht von ungefähr lautet das Leitmotiv „Wer gibt, gewinnt.“

Für den Fotografen sowie Werbe- und Marketingfachmann Klaus Blöcher, ebenfalls aus Nebringen, war der vergangene Mittwoch der letzte als offizielles Mitglied der Netzwerkgemeinschaft. Den Abschied versüßt er den Anwesenden mit einer leckeren Torte. Neun Jahre war er dabei, will sich im Ruhe-

stand nun vermehrt seinen Hobbys widmen, wenngleich die Kamera ihm auch weiter ein treuer Begleiter sein wird. „Mir hat die Gemeinschaft viel gegeben und mein Geschäft deutlich nach vorne gebracht“, resümiert er – um sodann eine launig kommentierte Diashow mit Schnappschüssen des Chapters von offiziellen Treffen wie auch gemeinsamen Unternehmungen der letzten Jahre wie Grillen oder Kartfahren zu präsentieren.

Noch jung im Verbund ist seit April dieses Jahres Wolfgang Bergler, Vorsitzender des gemeinnützigen Vereins BeWoJo e. V., der unter anderem Fahrradrickschas an Menschen mit eingeschränkter Mobilität vermittelt. Für ein kürzlich von einer sehbehinderten Frau aus Karlsruhe geschenkt bekommenes Dreiradtandem sowie eine dritte bereits bestellte Rikscha sucht der Öschelbronner aktuell in Tailfingen eine Garage. Er ist auch Initiator der am 12. Dezember von 17 bis 21 Uhr stattfindenden „Radl-Kutsch“-Spenden-Gala im Hotel Aramis, bei der im Rahmen einer Kunstauktion unter anderem Tiffany-Glaskunst, Gemälde, Grafiken, Drucke, Intarsien- sowie Schmiedekunst zu stehen sein werden.

„Ich finde das BNI-Netzwerk eine sehr gute Initiative, hatte bislang aber noch keine Zeit, ihr einen Besuch abzustatten“, sagt auf Anfrage Gäufeldens Bürgermeister Benjamin Schmid. Dass Netzwerken eine gute Sache ist, ist für ihn selbstverständlich, auch wenn dies nicht immer so funktioniere, wie intendiert.

Die IGGn zum Beispiel, die Interessensgemeinschaft der Gäufeldener Gewerbetreibenden, existiert aktuell nur noch auf dem Papier, eine gemeinsame Gewerbeschau scheint nicht in Sicht. Dafür gibt die Agentur Pfeiffer mit der Instagram- und Facebookseite „WIR IN GÄUFELDEN“ jedem Verein und jeder Firma mit Sitz in Gäufelden die Möglichkeit, für sich zu werben. „Diese Kanäle sollen uns allen dienen und unsere Firmen und Vereine kostenlos im Miteinander unterstützen“, sagt Anja Pfeiffer. Da die Gemeinde Gäufelden plant, in den Gewerbegebieten Erweiterungsflächen zu schaffen und diese auch im Rahmen einer Kampagne vermarkten möchte, wäre es doch eine feine Sache, Schmid würde mal beim BNI Chapter Neptun vorbeischauchen. Vielleicht ergibt ja ein Kontakt oder Hinweis, dass ein Betrieb sich zum Wechsel an den Standort Gäufelden entschließt. Zum wöchentlichen Unternehmerfrühstück wär's dann jedenfalls nicht weit.

Anliegen werden sachlich, blumig oder auch als Gedichte vorgetragen