

Weltweit vernetzt

Seit zehn Jahren bringt der „EWF – International Business Club“ Geschäftsleute aus allen Branchen zusammen. Nun soll das Netzwerk international wachsen.

Computer einschalten, Internet hochfahren und Kontakte sammeln: Viele Geschäftstreibende greifen auf soziale Netzwerke im Internet zurück, um ihre Aufträge abzuwickeln. Eine Akquise per Mausclick? Jürgen Klennert kann sich das nicht vorstellen. „Gute Geschäfte werden nicht in Online-Foren gemacht, sondern in persönlicher Atmosphäre unter vier Augen“, sagt er. Klennert weiß, wovon er spricht: Als Präsident vom „EWF – International Business Club“ bringt er regelmäßig Vertreter von 100 deutschen Firmen zusammen.

Unter den Mitgliedern sind Großkonzerne wie Bombardier, Daimler und Vattenfall, Firmen aus der Dienstleistungsbranche sowie kleine und mittlere Unternehmen. Das Geheimrezept für seinen Erfolg: Eine professionelle Betreuung, fachkompetente Mitglieder und die individuelle Atmosphäre. „Unsere Vorbilder sind die britischen Wirtschaftsclubs“, so Klennert. „Wir wollen im familiären, lockeren Kreis Geschäfte machen.“

Raum für persönliche Gespräche geben 20 Veranstaltungen, die Jürgen Klennert jedes Jahr für seine Mitglieder organisiert. An einigen Terminen finden Unternehmenspräsentationen statt, die restlichen Treffen sind für Clubabende vorgesehen. Dort kommen die Firmenvertreter in der Bibliothek des Hotel Intercontinental Berlin

zusammen, lernen sich kennen, tauschen sich aus. Von insgesamt 15 Standorten im ganzen Bundesgebiet reisen Mitglieder an, um an den Abenden teilzunehmen. Der Komfort



stimmt: „Wir unterhalten einen Shuttleservice bei Mercedes, um unsere Gäste vom Flughafen oder aus ihrem Berliner Büro abzuholen.“ Einladungen zu den Treffen gibt es nicht, die Termine werden über die Homepage des EWF bekannt gegeben. Auch besondere Veranstaltungen wie das jährliche Fachforum zu Themen wie Energie und Verkehr sind dort verzeichnet.

„Grundsätzlich gilt: an allen Treffen dürfen nur Unternehmer teilnehmen“, erklärt der Präsident. Keine Politiker, keine Privatleute – so lauten die Regeln. „Wir wollen Mitarbeiter aus der operativen Ebene. Bei Konzernen ist das mittlere Management angesprochen, bei kleinen Firmen der Inhaber.“

Wer beim EWF mitmachen darf und wer nicht, entscheidet der Präsident. Jedes Mitglied zeichnet sich durch eine hohe Stellung in seiner Branche aus. „Dabei zählt nicht nur der Umsatz“, sagt Klennert. Ideen sind gefragt: Wer eine Nische in seinem jeweiligen Marktsegment gefunden hat, ist ebenfalls willkommen. Auch das Menschliche darf nicht zu kurz kommen. Die Bewerber sollten kommunikativ sein und großen Wert auf Fairness legen. Denn ob Großkonzern oder Handwerksbetrieb: Beim EWF begegnen sich alle auf Augenhöhe.

Damit die Treffen überschaubar bleiben, ist die Mitgliederanzahl nach oben begrenzt. Mehr als 100 Firmen dürfen beim EWF nicht mitmachen. Wer in den Kreis aufgenommen werden möchte, muss warten, bis ein Platz frei wird. Die Konkurrenz ist groß. Doch eine Warteliste gibt es nicht. Gute Chancen hat, wer sich von

der Masse abhebt. Etwa sechs Wechsel in der Mitgliederliste gibt es pro Jahr.

Wenn der EWF noch wächst, dann im Ausland. Klennerts Vision: Innerhalb der nächsten fünf Jahre soll ein internationales Netzwerk entstehen, das die Clubmitglieder in Deutschland mit der Welt verbindet – wie in einer Großfamilie.

Erste Ansätze gibt es bereits. Zwei Mal pro Jahr treffen sich die Mitglieder des EWF zum so genannten „Botschaftstreffen“. Das Prinzip: Ein Mitglied übernimmt die Repräsentanz für ein fremdes Land, zu dem er wirtschaftliche und kulturelle Beziehungen pflegt. Auf dem Treffen stellt er sein Netzwerk im Partnerland vor – und eröffnet den Mitgliedern die Möglichkeit, seine Kompetenzen in Anspruch zu nehmen.

„Besonders kleine und mittlere Unternehmen profitieren von diesem Wissen“, erklärt Jürgen Klennert. „Sie erfahren über den Repräsentanten, welche Handelskammern oder Ministerien es vor Ort gibt, die ihnen weiterhelfen.“

Wenn die Mitglieder Interesse haben, können sie eine Handelsdelegation von bis zu 25 Geschäftsleuten bilden, um das Gastland auf einer kurzen Reise kennen zu lernen. „An einem Tag wird Business gemacht, der andere Tag ist für Kultur reserviert.“

Bisher unterhält das EWF sieben Auslandsstandorte, unter anderem in den Vereinigten Arabischen Emiraten und in Japan. In den nächsten Jahren soll dieses Netzwerk auf 18 Repräsentanzen anwachsen. Als nächstes sind Partnerschaften in Schweden, Frankreich und Großbritannien geplant. „In Zukunft sollen sich in jedem dieser Länder ein eigenes nationales Netzwerk mit Clubtreffen bilden“, wünscht sich Klennert. In Dubai finden bereits sporadische Treffen statt.

Um deutlich zu machen, dass der EWF zukünftig auf internationalem Parkett mitmischet, hat Jürgen Klennert kürzlich seinen Bürositz verlegt: Vom Ludwig-Ehrhard-Haus in der Fasanenstraße zur quirligen Friedrichstraße in Berlins Mitte. „Diese Straße kennt jeder – ob in Paris, London oder Dubai.“



Jürgen Klennert, Präsident vom EWF – International Business Club.

Firmeninfo

EWF – International Business Club
Friedrichstraße 200, 10117 Berlin
info@ewf-club.com
www.ewf-club.com

