

Stuttgarter Nachrichten vom 25.01.2006

"Geschäfte am Grund des Cocktailglases
Auf Visitenkartenpartys knüpfen Jungunternehmer Kontakte

Der groß gewachsene Herr mit Schlips und Manschettenhemd tut sich schwer heute Abend. Seit einer Viertelstunde versucht der Berliner einem kritischen Schwaben die Vorzüge seiner rauchfreien Zigarette näher zu bringen – preisgünstig, brandungefährlich, recyclebar. Spätestens mit Einführung rauchfreier Zonen sei der Glimmstängel in aller Munde, orakelt der Fachmann. Aber im Tagungssaal des Stuttgarter Holiday Inn will keiner so recht an seine Idee glauben.

Lieber geht man seinen eigenen Geschäften nach. Eine Grafikdesignerin wirbt für „frische Ideen, mit der Sie ins Schwarze treffen“, eine Heilpraktikerin versucht, ihr Konzept der „ganzheitlichen Rückenmassage“ an den Mann zu bringen. Etwa 70 Geschäftsleute nehmen an diesem Abend an der Visitenkartenparty teil. Zweimal im Jahr findet diese Veranstaltung für umtriebige Geschäftsleute in Stuttgart statt.

„Das Ziel ist es, mit den eigenen Geschäftsideen neue Kunden zu gewinnen“, sagt Party-Gründerin Yvonne Laage. Außerdem gehe es darum, ein Netzwerk für Klein- und mittelständische Betriebe und Geschäftsleute aufzubauen. „Die Party ist so etwas wie ein Karrierenetzwerk im Internet – nur zum Anfassen.“

Für Jutta Rudhart ist es heute Abend die fünfte Party. Seit sieben Jahren arbeitet die 43-Jährige als selbstständige Privatsekretärin und Sachbearbeiterin. Sie nutzt die Abende, um neue Geschäftskontakte zu knüpfen. Einmal schon habe sich direkt vor Ort eine neue Anstellung ergeben. Meistens aber dauere es einige Zeit, bis sie jemand, den sie einmal auf einer Visitenkartenparty kennen gelernt hat, anspricht. „Man muss etwas

Geduld haben, aber die Aufträge kommen sicher“, sagt sie. In ihrem Geschäft sei Vertrauen sehr wichtig, und das baue man nur durch den persönlichen Kontakt mit den Kunden auf. Die Visitenkartenparty sei für sie daher der richtige Vertriebsweg. Damit die Kontaktaufnahme zwischen den Teilnehmern auch funktioniert, hat sich Laage einiges einfallen lassen. Um die etwas maulfaulen Schwaben zu ihrem Glück zu zwingen, organisiert die Wahl-Hamburgerin zur Auflockerung immer zuerst eine Art Reise nach Jerusalem und spendiert einen Willkommens-Cocktail. „Das bricht das Eis“, sagt sie. Zudem können die Teilnehmer über an Pinnwänden angebrachte Profile ihre Gesprächs- und Geschäftspartner zielgenau wählen. An die hundert Visitenkartenparties hat Laage bisher durchgeführt. Auf die erste Veranstaltung Ende 2002 in Hamburg kamen 150 Leute. Heute gibt es fast in jeder deutschen Großstadt mehrere Termine pro Jahr. Gerade in Zeiten schlechter Konjunktur seien tragfähige Netzwerke und unkonventionelle Vertriebswege ungeheuer wichtig, sagt Laage. Und wenn das in lockerer Atmosphäre möglich sei, sei das doch umso besser!

WaltherRosenberger"