



Foto: T. Müller

mit Ausnahme von Düsseldorf finden die Treffen in wechselnden Restaurants statt. Jeder kommt selbst für Speisen und Getränke auf. Die Teilnehmerzahl ist auf 15 begrenzt.

■ **Visitenkartenpartys:** [www.visitenkartenparty.biz](http://www.visitenkartenparty.biz) Vierteljährlich laden die Veranstalter Kontaktthugrige in Hotels neun deutscher Städte. [www.visitenkartenparties.de](http://www.visitenkartenparties.de) Treffen in Bars und Kneipen in über 30 Städten. Kontakt-Agenten helfen, die erwünschten Geschäftskontakte zu finden.

**Business-Lunchen mit Fremden.** In ungezwungener Atmosphäre lassen sich wichtige Netzwerke knüpfen.

**JULIANELUTZ**  
HANDELSBLATT, 4.2.2005

Ein Artikel im Handelsblatt hatte Jan Bohlken auf die Idee gebracht. Es ging um einen Lunch Club in New York und seinen Gründer Jared Nissim: Der 31-Jährige arbeitete selbstständig von zu Hause aus und kam zu wenig unter Menschen. Um sein Leben wieder etwas geselliger zu gestalten, lud er über die Internetplattform „Craig's List“ Leute zu sich zum Essen ein. Bald darauf war der New Yorker Lunch Club geboren, der bis heute 5 000 Fremde aus allen Branchen und Schichten in der Millionenstadt am Hudson zusammengebracht hat.

Diese Idee übertrug Jan Bohlken, der ansonsten als Personalberater seinen Lebensunterhalt verdient, im vergangenen Juli nach Düsseldorf – als Business Netzwerk. Mittlerweile veranstaltet der 36-Jährige die zwanglosen Mittagessen, die für die Karriere überaus nützlich sein können, für 250 Mitglieder – 600 bis 800 sollen es bis Ende des Jahres werden. Die Mittagessen finden inzwischen auch alle zwei Wochen in Essen, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart statt. Im März kommen Berlin und Dresden dazu.

Mehr noch: Manche Mitglieder besuchen auf Geschäftsreisen

Lunch Clubs in anderen deutschen Großstädten und erweitern so bei Pasta und Perrier ihre überregionalen Beziehungen. Im Sommer plant Bohlken den Schritt ins Ausland, zuerst nach Wien und Zürich.

Was passiert genau? Zwischen 12 und 14 Uhr nutzen die Mitglieder die Mittagszeit zu zwanglosem Erfahrungsaustausch und Beziehungspflege. Zum Beispiel die sieben Manager und Freiberufler, die an einem grauen Januartag im eleganten Restaurant des neuen Inn Side Residence Hotels in München zusammen speisen. Dass nicht alle angemeldeten Personen zum dritten Treffen des bayerischen Lunch Clubs kommen, liegt an den heftigen Schneefällen, die München im weißen Chaos versinken lassen.

### Zwanglose Kontaktbörse für Führungskräfte

Jan Bohlken, Begründer des noch jungen Business Netzwerkes, sitzt mit am Tisch. Außer einer freundlichen, kurzen Begrüßung muss sich Bohlken nicht weiter einbringen. Das Ambiente stimmt, die Gruppe ist überschaubar – im Gegensatz zu Visitenkartenpartys, die weit größer und daher anonym sind. Da alle Teilnehmer aus unterschiedlichen Branchen kommen, ist die Neu-

gier aufeinander groß. Schon nach wenigen Minuten unterhalten sich die vier Männer und drei Frauen, die vor kurzem noch völlig Fremde waren, angeregt. Genau so hatte sich Personalberater Bohlken das Mittagessen vorgestellt. „Ich habe mich bei vielen Netzwerk-Veranstaltungen umgeschaut, war aber nie so richtig zufrieden. „Ein Abend beim Lions Club etwa hat meist nur wenig gebracht“, sagt der gebürtige Augsburger.

Und beim Essen wird es bei seinen Veranstaltungen nicht bleiben. Weinverkostungen und Zigarrenproben, bei denen verschiedene Firmenpartner wie Mövenpick Weinland als Sponsoren auftreten, sind geplant. Des weiteren vierteljährliche Vorträge von Vertretern aus Politik, Wirtschaft und Kultur.

Im Gegensatz zu New York, wo durchaus der Arbeitslose neben dem Vorstand eines Millionenunternehmens oder der Videokünstler gegenüber dem Wall-Street Banker am Tisch sitzen kann, plaudern in Bohlkens Lunch Club hauptsächlich Führungskräfte – angestellt oder selbstständig – bei Lachs und Risotto.

Zum Beispiel Nicola Hollweck. Die Gruppenleiterin einer auf Tourismus spezialisierten Münchener PR-Agentur war von einem Lunch-Club-Mitglied angesprochen wor-

den. „Ich bin hier, weil ich an neuen Ideen und Konzepten interessiert bin, aber auch um Kontakte zu knüpfen. Ein gutes Netzwerk wird im Business immer wichtiger“, sagt die PR-Dame zwischen zwei Löffeln Tomaten Consommé.

### Anregende Gespräche statt Kantineinerlei

Stephen Griffiths, Finanzchef einer Halbleiterfirma, lebt seit acht Jahren in München. Der Engländer aus Leeds reist beruflich ständig um die halbe Welt und hat wenig Zeit und Lust, seine knapp bemessene Freizeit auf abendlichen Networking-Veranstaltungen zu verbringen. Die Idee, die Mittagspause zum Austausch mit anderen Managern zu nutzen, gefällt ihm gut. „Ich möchte auch Führungskräfte aus anderen Branchen treffen. Denn wer immer nur mit Leuten aus demselben Bereich verkehrt, bekommt irgendwann Scheuklappen.“

„Mir geht es weniger ums Netzwerken als darum, interessante Leute zu treffen“, erklärt dagegen Jürgen Kupelke, Vertriebsleiter bei Cap Gemini, und trinkt dabei seinen Espresso Macchiato. Auf jeden Fall bietet ein Lunch-Club-Treffen Abwechslung vom tagtäglichen Kantineinerlei und die Möglichkeit,

fern von Arbeitsplatz und Kollegen auch mal abzuschalten.

Damit nicht immer dieselben Leute nebeneinander sitzen, wacht Jan Bohlken über die Zusammensetzung der einzelnen Treffen, für die sich Interessenten über [www.lunchclub-deutschland.de](http://www.lunchclub-deutschland.de) anmelden. „Wenn sich das fünfte Mitglied einer Berufsgruppe für ein Meeting ankündigt, dann erteile ich eine freundliche Absage.“ Möglichst bunt gemischt lautet seine Devise. Am Tag des Treffens erhalten alle Teilnehmer eine Liste ihrer Lunchpartner mit Kurzprofil, und wer möchte kann sich dann gezielt den Tischnachbar aussuchen.

Auch was die Aufnahme angeht – der Jahresbeitrag ist mit 100 Euro erschwinglich, einen Probemonat gibt es umsonst – ist der Personalberater wählerisch. „Jeden Tag bewirbt sich mindestens ein Versicherungsvertreter. Aber wer eine Verkaufsplattform sucht oder auf schnelle Akquisition aus ist, der ist im Lunch Club fehl am Platz“, sagt Bohlken. Bei seinen Treffen sollen Kontakte langsam aufgebaut werden.

Seine Beobachtung: „Wenn sich Mitglieder schon drei bis vier Mal getroffen haben, gehen die Gespräche tiefer, und es entwickelt sich Vertrauen. Und daraus kann sich dann ein Geschäft entwickeln.“

