

Morgenstund hat für «Friends» Gold im Mund

ZUG Seit drei Jahren gibt es einen Business-Club, dessen Mitglieder früh aufstehen, um sich zu treffen. Und es lohnt sich, wie der Clubpräsident sagt.

Ein gutes Netzwerk. Das ist vor allem in der Geschäftswelt von grossem Nutzen. Früher schlossen sich Handwerker mit gleichen oder ähnlichen Berufen in Zünften zusammen, um ihre gemeinsamen Interessen zu wahren. Auf die Zünfte folgten die Service-Clubs. Deren Grundlagen sind gemeinsame Werte und freundschaftliche Beziehungen innerhalb des Clubs und die Idee, sich gleichzeitig gemeinsam für das Wohl anderer einzusetzen. Der Einsatz soll sich auf humanitäre, soziale, medizinische und kulturelle Zwecke beziehen.

Auf Zünfte und Service-Clubs wie Rotary, Lions und Kiwanis folgen nun immer mehr Clubs oder berufliche Netzwerke, die primär dem Beruf oder dem Geschäft zuträglich sein sollen. Wer also auf der Suche nach Mitarbeitern, einer Stelle oder Aufträgen ist, kann dort womöglich fündig werden.

«Es braucht unseren Club dringend»

Seit Mitte 2013 gibt es den Verein Business & Friends Zug. Und deren Präsident heisst Jürg Messmer. Wir fragen ihn: Warum braucht es zu all den bestehenden Service-Clubs und Zünften noch einen Business-Club? «Ganz einfach», antwortet er. Auf dem Gemeindegebiet der Stadt Zug gebe es so viele Firmen, dass es diesen Club für Geschäftskontakte dringend brauche. Vor allem habe es bislang keinen Club gegeben, bei dem der Zweck Geschäfte unter Freunden sei. «Bei uns sind zwar die möglichen Geschäftsbeziehungen ebenfalls wichtig, aber genau so oder fast noch wichtiger ist, dass wir dank des Vereins zu richtigen Freunden werden.»

Voraussetzung für eine Mitgliedschaft ist ein Unternehmen mit Standort im Kanton Zug oder in den umliegenden Gemeinden, erklärt Jürg Messmer weiter. Und wichtig sei die Branchenexklusivität, betont er. «Wir konkurrieren uns gegenseitig nicht. Das ist eine Grundvoraussetzung.» Zweimal ein Architekt gehe nicht, erklärt er und fügt an: «Ausser, der Architekt, der schon in unserem Club ist, ist einverstanden, und findet, dass ihn das neue Mitglied primär ergänzt statt konkurrenziert. Und bei uns muss jedes Mitglied mit einer

Neuaufnahme einverstanden sein», betont der Zuger.

Inhaber oder Delegierte

Es sei nicht zwingend, dass die Mitglieder Inhaber der Firma seien, antwortet Messmer auf die entsprechende Frage und sagt: «Die Mitglieder können auch von einer Firma delegiert werden.»

Der Club habe im Moment 25 Mitglieder, verrät er weiter. Ein Maximalziel an Mitgliedern gebe es nicht, sagt Messmer und fügt an: «30 bis 40 sind aber wohl in etwa ideal, und das Ganze bleibt so übersichtlich.»

Jeden zweiten Dienstagmorgen von 7 bis Punkt 8.30 Uhr seien die Vereinstreffen, erklärt Messmer und ergänzt: «Dann hat man Zeit, dann hat man üblicherweise auch keine Kundentermine.» Kaum jemand komme zu spät, und der strikte Zeitplan komme einem normalen Arbeitstag zugute. Die Treffs fänden im Restaurant Fontana statt, wo ein Frühstücksbuffet zur Verfügung stehe. «Und dies ist mit dem Mitgliederbeitrag abgedeckt, der 1000 Franken pro Jahr

beträgt.» Es gebe jeweils eine Begrüssung, die Genehmigung des letzten Protokolls und der Traktandenliste. Dann folge die Vorstellung eines Mitglieds, das sich erstmals im Grundsatz und danach aktuelle Produkte oder Dienstleistungen vorstellt. Diese Präsentation daure rund 15 Minuten. Zum gemütlichen Teil gehören Kaffee und Gipfeli. Diese würden danach in kleinen Gruppen und beim Netzwerken genossen.

Spezielle Anlässe

Nebst den regelmässigen Treffs gebe es zudem mindestens vier Events pro Jahr, verrät Messmer weiter. So wie zum Beispiel der kürzliche Besuch des Goldschmiedehauses von Lohri in der Zuger Neugasse mit dem anschliessenden Apéro, der im März dieses Jahres stattgefunden habe. «Wir haben zum Beispiel Anfang Jahr ein Kleinkraftwerk besucht und anschliessend einen Grillanlass – auch für und mit unseren Familien – durchgeführt, und Mitglied Pitsch Müller hat für uns eine Schneeschuhwanderung bei Vollmond organisiert.»

Seit rund zweieinhalb Jahren ist Messmer Mitglied, Markus Trinkler als Gründungsmitglied seit Beginn. «Es gibt verschiedene Arten, sein Netzwerk zu erweitern», sagt Trinkler und fügt an: «Es ist messbar, dass die Mitgliedschaft und das Netzwerk Empfehlungen und damit Geschäfte bringen. Da geht es vor allem darum, dass man sich kennt, mag, empfiehlt und darum vertraut.»

Eine Präsenzplicht, wie bei den Service-Clubs, hätten Business & Friends nicht, sagt Messmer. «Man muss sich aber abmelden, und unser Ehrenkodex besagt, dass wir vier Mal pro Jahr fehlen dürfen oder aber einen Stellvertreter stellen.» Sie seien auf keinen Fall eine Konkurrenz zu den Service-Clubs, vielmehr eine Ergänzung, betont Messmer, «bei uns geht es locker und freundschaftlich zu und her. Unser Name ist Programm.»

CHARLY KEISER
charly.keiser@zugerzeitung.ch

HINWEIS

Weitere Informationen unter: www.bfzug.ch



Jürg Messmer (rechts) und Markus Trinkler erklären den Zweck des Vereins «Business & Friends Zug».

Bild Werner Schelbert