

Visitenkartenparty

Neue Business-to-Business-Geschäftskontakte

Jeder Unternehmer weiß, wie wichtig die Themen Neukundengewinnung und Pflege von Kundenbeziehungen für den eigenen Unternehmenserfolg sind. Doch was tun, wenn Produkte und Dienstleistungen sich für den Kunden kaum noch differenzieren lassen. Welche Möglichkeiten gibt es, ohne großes Marketingbudget auf neue Kunden zuzugehen? Eine relativ preiswerte und noch wenig bekannte Möglichkeit zur gezielten Kontaktabbahnung ist die Teilnahme an einer regionalen Visitenkartenparty. Ein Sonderform sind die Regionaltreffen von openBC (siehe dazu auch Kasten am Ende des Artikels).

Eine Visitenkartenparty bietet den Besuchern Möglichkeiten zum Aufbau neuer, und vor allem gewinnbringender Geschäftskontakte zu Selbstständigen, Freiberuflern und Mitarbeitern unterschiedlicher Firmen aus der Region. Im Gegensatz zu einer After-Work-Party steht nicht der Erlebnischarakter im Mittelpunkt, sondern die konkrete Anbahnung neuer Geschäftskontakte und die Akquisition neuer Kunden.

Bei einer Visitenkartenparty wird nicht lange drum herumgeredet. Wer auf diese Veranstaltung geht sucht neue Kunden und sollte offen sein für neue Lieferantenbeziehungen. Ziel ist der Auf- und Ausbau des eigenen Beziehungsnetzwerks. Die Entwicklungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass einer der wesentlichen Schlüsselfaktoren für den wirtschaftlichen Erfolg das eigene funktionierende Beziehungsmanagement bildet.

In Deutschland liegt der Ausgangspunkt für diese neue Form des Business-Event-Konzepts in Hamburg. Im Süden Deutschlands ist diese Veranstaltungsform noch nicht so bekannt.

Was ist das Ziel einer Visitenkartenparty?

Das Ziel für die Teilnahme an einer Visitenkartenparty besteht darin,

- neue Kunden zu gewinnen;
- Kontakt zu neuen Lieferanten und Partnern aufbauen;
- allgemein ein Beziehungsnetzwerk in der Region aufzubauen;
- neue Eindrücke und Ideen für die eigene Geschäftstätigkeit zu bekommen;
- sich mit Gleichgesinnten auszutauschen;
- sich selbst zu präsentieren.

Was ist das Besondere einer Visitenkartenparty?

Die Visitenkartenparty ist die logische und systematische Weiterentwicklung des Veranstaltungsforums, wie es bei Empfängen, Tagungen und Kongressen schon lange üblich ist. Im Gegensatz zu den beiden letztgenannten Veranstaltungsformen leiden Visitenkartenparties nicht unter Besucherschwund. Ganz im Gegenteil: Sie erfreuen sich eines regen Zulaufs, da sie in der Regel viel preiswerter sind, in der jeweiligen Region stattfinden und auch dort die neuen Kontakte bringen.

Zu diesem Zweck registriert sich jeder Besucher vor der Veranstaltung über das Portal des Veranstalters im Internet und hinterlegt sein Profil dort. Die hinterlegten Profile werden dann im Rahmen der Veranstaltung den anderen Besuchern zur Verfügung gestellt und dienen der vereinfachten Kontaktabahnung.

Damit erhalten die Besucher einen echten Mehrwert, da es kaum jemand bei seinem ersten Besuch schafft, mit allen anwesenden Besuchern in Kontakt zu treten. Veranstaltungsort ist in der Regel ein Hotel oder die gehobenen Gastronomie.

Wie registrieren Sie sich für eine Visitenkartenparty?

Suchen Sie sich einen Anbieter aus der Anbieterliste oder dem Internet aus. Auf der Homepage finden Sie fast immer einen Link zur Registrierung, wo Sie Ihr Teilnehmerprofil hinterlegen. Typisch sind Fragen zu Ihrer Person, der Art der Tätigkeit sowie Ihrem Interesse (z.B. neue Kunden gewinnen).

Als nächstes sollten Sie den Termin in Erfahrung bringen, wann bei Ihnen in der Region die nächste Visitenkartenparty stattfindet. Durch die Internettechnologie ist eine Buchung meist noch relativ kurzfristig vor der Veranstaltung möglich.

Die meisten Anbieter bieten zusätzlich die Möglichkeit, an der Abendkasse nachzulösen, sofern noch Restplätze verfügbar sind. Allerdings wird Ihr Profil dann unter Umständen nicht mehr in das offizielle Teilnehmerverzeichnis aufgenommen und steht damit den übrigen Teilnehmern nicht zur Verfügung. Da viele Partys insbesondere im Norden schon einige Zeit im Voraus ausgebucht sind, sollten Sie sich auf jeden Fall rechtzeitig um eine Teilnahme bemühen.

Wie läuft die Visitenkartenparty konkret ab?

Die Visitenkartenparty startet in der Regel in den frühen Abendstunden, meist zwischen 18:00 und 19:00 Uhr. An der Eingangskontrolle erhält jeder Teilnehmer ein Namensschild mit einer Ordnungsnummer, um die Zuordnung der Profile zu den jeweiligen Teilnehmern zu vereinfachen. Entweder wird dann eine Mappe mit den Profilen der übrigen anwesenden Teilnehmer ausgehändigt, oder die Profile werden an frei zugänglichen Pin-Wänden ausgehängt.

Nach einer kurzen Phase, die dem zwanglosen Kennenlernen oder dem Studium der übrigen Profile dient, folgt eine Begrüßung und ein je nach Veranstalter variierendes Programm. Mögliche Programmpunkte sind z. B.

- ein kurzer Fachvortrag zu einem Thema aus dem Gebiet Recht, Marketing, Vertrieb, Personal oder Betriebswirtschaft;
- allgemeine Vorstellungsrunden, zum Teil auch in Form von mehr oder weniger neckischen Kennenlernspielen;
- Phasen, in denen sich die Teilnehmer an festgelegten Punkten im Raum einfinden, um anderen interessierten Teilnehmern Rede und Antwort zu stehen;
- Gesprächsrunden, in denen Sie innerhalb einer fest vorgegebenen Zeit einen Gesprächspartner zugewiesen bekommen;
- so genannte Projektwerkstätten, in denen mehrere Referenten zu unterschiedlichen Themen referieren oder Workshops anbieten. Sie dienen als Aufhänger für spätere Gespräche;
- Speakers Corner, bei denen ausgewählte Teilnehmer in 90 Sekunden oder ähnlich knapper Zeit die Möglichkeit haben, sich selbst oder ihr Unternehmen im Plenum vorzustellen;
- Verlosungen von Sachpreisen oder Dienstleistungen aus dem Teilnehmerkreis.

Wann Sie den Abend ausklingen lassen, hängt ganz von Ihnen ab. Manche Veranstalter geben ein offizielles Ende vor, meist gegen 22:30 und 23:00 Uhr. Viele Teilnehmer bleiben wegen der anregenden Gespräche aber auch länger

Was kostet die Teilnahme an einer Visitenkartenparty?

Je nach Veranstalter, Stadt und Veranstaltungsort variieren die Preise in der Regel zwischen 10 und 20 Euro. Zusätzlich entstehen Kosten für den Verzehr von Getränken und einem eventuellen kleinen Imbiss.

Je nach Anzahl der Besucher an diesem Abend erhalten Sie dafür die Chance, mit 30 bis 200 Besuchern direkten Kontakt aufzunehmen.

Wer kommt zu einer Visitenkartenparty?

In der Regel nehmen Mitarbeiter von KMU's (Klein- und mittelständische Unternehmen) aus unterschiedlichen Branchen, Freiberufler und Selbstständige aus der Region teil. Größere Unternehmen sind eher selten vertreten.

In der Regel gilt bei der Anmeldung das Winhund-Prinzip: Wer sich zuerst anmeldet kann kommen. Manchmal gibt es bei der Teilnehmeranzahl nach oben Begrenzungen, entweder 100, 150 oder 200 Teilnehmer. Zum einen liegt das an der Größe der zur Verfügung stehenden Räumlichkeiten. Zum anderen wird Wert darauf gelegt, daß eine Visitenkartenparty nicht zu einer Massenveranstaltung verkommt.

Zwar streben alle Veranstalter einen gesunden Branchenmix an. Trotzdem sind die Branchen je nach Region recht unterschiedlich vertreten (siehe Kasten). Nur wenige Anbieter versuchen hier steuernd einzugreifen indem sie die Anzahl der Besucher je Branche nach oben reglementieren.

Um einen Gesprächspartner während der Visitenkartenparty zu finden bieten sich zwei unterschiedliche Strategien an:

1. Sie gehen nach persönlicher Sympathie und sprechen einfach jemanden an.
2. Sie suchen eine Person anhand der zur Verfügung gestellten Profile. Wenn Sie die gesuchte Person mal nicht sofort finden, so wird der Veranstalter Sie sicherlich dabei unterstützen und die Person ausrufen. Die Profile beinhalten in der Regel auch die Kontaktdaten, so daß Sie anhand der Telefonnummer oder Mailadresse auch nach der Veranstaltung noch Kontakte knüpfen und pflegen können.

Wer veranstaltet eine Visitenkartenparty?

Im Prinzip kann jeder eine derartige Veranstaltung anbieten. Aus diesem Grund lebt die Szene. Eine Auswahl etablierter Anbieter finden Sie im Folgenden (Stand 01/2004):

Bundesweite Anbieter:

www.visitenkartenparties.de
www.visitenkartenparty.biz
www.visitenkartenparty.at
www.visitenkartenparty.ch
www.firsttuesday.de
www.openbc.com

Regionale Anbieter:

www.die-visitenkartenparty.de
<http://www.visitenkartenparty-harburg.de/>
<http://www.visitenkartenparty-mallorca.com/>
www.visitenkartenparty-kiel.de

Spezielle Angebote für Frauen:

<http://www.u-netz.de>
<http://www.bpw-germany.de>

Vor- und Nachteile von Visitenkartenpartys

Vorteile	Nachteile
Reine business-to-business-(b2b) Veranstaltung, d. h. hohe Chance, auf echte Geschäftsleute zu treffen	Privatpersonen sind nicht zugelassen, allerdings wird bei der Anmeldung kein Gewerbenachweis gefordert, Visitenkarte reicht
Kostengünstige Alternative zu Direktmailings, Zeitungsanzeigen, Kongressen und Events.	Oftmals gibt es auf den Parties jede Menge Jäger (Anbieter) und nur wenige Hasen (Nachfrager).
Für eine Teilnahme reicht in der Regel eine einfache Registrierung im Internet. Angehörigkeiten zu Verbänden oder Institutionen mit Jahresgebühren oder ähnlichem entfallen.	Die Kernfrage ist, ob wirklich alle Anbieter sachgerecht mit dem Thema Datenschutz umgehen - sei es für eigene Zwecke oder um den Missbrauch durch Dritte zu vermeiden bzw. verhindern.
Möglichkeiten für die Marktforschung: Was bietet der Wettbewerb? Wie wird meine Dienstleistung akzeptiert?	In der Regel wird ein Eintritt von 10 - 20 Euro genommen. Hinzu kommen noch die Kosten für den eigenen Verzehr an Speisen und Getränken.
In der Regel entfallen Reisekosten und -zeiten. Eine Visitenkartenparty lässt sich in der Regel in einen "etwas längeren" Arbeitstag integrieren und wirkt anregend.	
Die Visitenkartenpartie ist für alle offen, d. h. die Interessenten werden nicht gefiltert. In der Regel gilt bei den Anmeldungen das Windhundverfahren, d. h. wer zuerst kommt, wird auch zuerst berücksichtigt.	

Prozentuale Verteilung der Visitenkartenparty-Besucher*)

*) Angaben eines bundesweit agierenden Anbieters

Marketing und Vertrieb (Kultur und Veranstaltungen, Lifestyle, Marketing, PR, Werbung und Medien)	24%
Consulting (Anwälte und Notare, Versicherungswesen, Unternehmensberatung, Finanzdienstleistungen und Existenzgründung)	20%
IT und Medien (Grafik, Computer, Elektronik, Internet, Tele-Kommunikation, IT, EDV und Netzwerke)	20%
Dienstleistung (nicht weiter spezifiziert, Mix aus vielen unterschiedlichen Bereichen)	18%
Personal	7%
Gesundheit und Wellness	6%
Handwerk, Bauen und Wohnen	5%

Neuere Formen der Visitenkartenparty Regionaltreffen von openBC.

Natürlich streiten sich die Geister, ob ein Regionaltreffen von openbc als klassische Visitenkartenparty durchgeht. Der Vollständigkeit halber, habe ich es hier einfach mit aufgeführt.

openbc ist nach eigenen Angaben die führende europäische Networking-Plattform für professionelles und sicheres Kontaktmanagement im Internet. openBC steht für ein offenes und sicheres Netzwerk. Die Theorie „Jeder kennt jeden über sechs Ecken“, findet hier ihre praktische Übersetzung. Ein bewährter Mix aus Innovation, Funktionalität und wirtschaftlichem Nutzen spricht die Bedürfnisse von professionellen Networkern und denen die es werden wollen direkt an. Neue Mitglieder sind nach Erstellung ihres Profils – unter Berücksichtigung ihrer Sicherheitseinstellungen - für alle openBC-Mitglieder auf der Plattform sofort auffindbar und können, beispielsweise mithilfe der erweiterten Suchfunktion, eigenständig Kontakt untereinander aufnehmen.

Ein weiterer Vorteil: Auch wenn alle Teilnehmer – inklusive ihrer Verbindungen zueinander – im System sichtbar sind, entscheidet letztendlich nur der Nutzer wer ihn kontaktieren darf. Der Nutzer gibt seine beruflichen und privaten Daten auf der „peer-to-peer“-Ebene anderen Mitgliedern frei und kann sie jederzeit wieder verändern sowie entziehen. Weitere Infos finden Sie im Internet unter <http://corporate.openbc.com/de/pressemitteilung/news/openbc-basisinf.html>.

Die Plattform ist also zunächst als reines Internetportal gestartet. Inzwischen gibt es allerdings auf regionaler Ebene mehrere reale Zusammenschlüsse von Nutzern, die sich physisch in der Regel als Abendveranstaltung oder "After Work Party" treffen. Wo das nächste Treffen in Ihrer Region statt findet erfahren Sie, wenn Sie sich zu diesem Thema auf der Seite von openBC unter Gruppen einwählen und dort den Namen Ihrer Stadt, Region oder der nächstgelegenen größeren Stadt eingeben.