

LA STORIA Dall'America a Milano

# Il club del passaparola sfida la crisi

È il Business Network International: colazione fra professionisti per scambiarsi referenze e trovare nuovi clienti

**Serena Coppetti**

«Mi chiamo Paola Palmerini, mi sono sempre occupata di gestione di impresa per multinazionali e medie aziende. Sono stata amministratore delegato di Cap Gemini Ernst & Young International e prima membro del executive board di Ibm...» Stanno per scadere i suoi 60 secondi e anche l'intervento di Paola, in rigoroso e professionale tailleur antracite, deve concludersi. Sono passate da poco le 7. Al sesto piano dell'hotel Andrea di dietro la Stazione, è in corso il «capitolo» della Bni, acronimo che sta per Business Network International. Paola non ne fa ancora parte. Era in veste di ospite. Ma alla fine dell'incontro, ha deciso: si iscriverà. O per meglio dire, presenterà domanda. Se il gruppo riterrà valida la sua candidatura, se il suo profilo professionale non ha concorrenti dentro il gruppo, entrerà a far parte del Capitolo centro. Ogni mercoledì mattina dalle 7,30 alle 9 si incontrano qui professionisti e imprenditori, artigiani, avvocati, commercialisti, promotori finanziari, agenti di viaggio, e pure ristoratori e gioiellieri. Tutti a caccia di nuovi clienti. Obiettivo dichiarato: scambiarsi referenze, ovvero contatti. Nome e numeri di telefono per allargare la propria cerchia di conoscenze e aumentare il giro di affari. Il passaparola, insomma. Tutto alla luce del sole (nascoste). Si svegliano alle 6 del giorno prestabilito, ogni settimana, e un'ora e mezzo dopo devono essere tutti seduti intorno ai tavoli. Succo d'arancia, caffè e brocche per cominciare. Si danno tutti del tu al primo incontro, nessuno prende provvigione sugli affari conclusi, ma chi fornisce maggiori contatti cresce ovviamente in credibilità. Chi pensa di sedersi a questo tavolo e sfruttare i contatti degli altri senza portare nessun riferimento viene (prima o poi) invitato a andarsene. Chi entra paga.

Una quota di circa 900 euro, 120 vanno all'ingresso poi 780 da versare ogni anno. Ogni anno comila quota deve essere ripresentata la domanda. Funziona? A sentire i membri del «Capitolo» Centro milanese si, senza alcun dubbio. C'è chi è iscritto da dieci anni, come Walter Tortoroli, 70 anni, consulente della lavoro, «paghe e contributi - specifica - il 15 per cento del mio fatturato deriva da questi incontri». O come Michele che realizza siti web e arriva dalla Valrompina nel Bresciano puntualmente alle 7,30 con i suoi biglietti davanti ormai da anni. O come Emilio

Tenza, architetto 33 anni, che è subentrato al padre nell'iscrizione che rinnova ormai da sei anni. Con l'imbianchino, il falegname, l'impressario edile hanno creato una sorta di gruppo dell'edilizia che genera un fatturato di circa 200 milioni l'anno. Lo slogan è «chi dà riceve». La Bni è un'organizzazione di scambio di referenze che nasce in America nel 1985. A importarla in Italia Paolo Mariola che nel 2003 apre il primo Capitolo a Lainate. Oggi i capitoli sono 80 in Italia e altri 42 sono in costituzione, concentrati soprattutto in Lombardia, Piemonte e Liguria. Ognuno

ha dalle 20 alle 40 figure professionali. In totale oggi sono 2 mila persone, 500 solo in Lombardia. In ogni capitolo non possono esserci due persone che fanno lo stesso mestiere altrimenti si farebbero concorrenza. «Invece», spiega Mariola - è fondamentale che si instauri lo spirito di squadra, ognuno va a cercare opportunità per gli altri. Opportunità vere, concrete che si traducono in un foglietto su cui è segnato nome e indirizzo e che viene scambiato davanti a tutti». L'incontro prevede un «cerimonia» rigorosa: prima la colazione, i saluti, poi i 60 secondi per spiegare chiaro l'obiettivo. Come quello di Michele che realizza siti web: «Viviamo nel paese dove ci sono sempre elezioni, i candidati devono farsi conoscere. Se conoscete qualcuno che si vuole candidare provate a buttargli questa idea».

**EFFICIENZA**

**Incontri dalle 7 alle 9 del mattino: ognuno ha 60 secondi per presentarsi**

**SUCCESSI**

**L'iscrizione costa 780 euro l'anno. Chi ne fa parte non ha dubbi: «Funziona»**



IL GRUPPO I membri del «capitolo centro» del Business Network International durante un incontro

**COS'È**

## Una rete di conoscenze che anticipa LinkedIn

«Bni», Business Network International, è l'organizzazione di scambio referenze più vasta al mondo. Un po' come la «nonna» di LinkedIn solo che invece di essere solo virtuale lo scambiano, ci si vede, ci si conosce, ci si frequenta e si instaura il rapporto di fiducia. Nasce nel 1985 negli Stati Uniti e in 27 anni si è imposta nel panorama del Networking mondiale con oltre 157.000 membri e 6.500 Capitoli in più di 50 paesi in tutto il mondo. In Italia - 18° paese - sbarca nel 2003 aprì il primo Capitolo a Lainate. Oggi i capitoli sono 80 in Italia e altri 42 sono in costituzione con 1.700 professionisti e imprenditori che hanno scelto il «referral marketing» come strategia commerciale. Scopo principale di Bni è l'aumento del giro di affari di professionisti e imprenditori grazie allo scambio di referenze e di contatti. Uno scambio che avviene fisicamente a differenza degli altri professional network on line.

**IL PERSONAGGIO**

## Un ristoratore di successo e lo spot al nuovo locale

È la partita per caso. Solo per curiosità. E invece nel «Capitolo Centro» da quattro anni a questa parte ogni mercoledì all'alba si siede anche Massimo Motola, 37 anni, titolare del ristorante «La pesca» di via Fantomi. Essere alla riunione all'alba per lui non è uno scherzo. I suoi 60 secondi qui sta volta li spende così: «Vi volevo ricordare che tra cinque giorni il ristorante chiuderà, ma dal 31 gennaio apriremo la nuova sede in via delle Badesse 19». Ha vinto il bando comunale che affidava la cascina storica del 400 a un'attività commerciale. Elui è stato prescelto. I lavori - tutti a cura del gruppo edile del «capitolo» ovviamente - sono finiti. Ora col nuovo nome «L'estina» è pronto a aprire i battenti. Menu milanese, «piatti ottimi e abbondanti» annuncia, la trattoria occupa solo metà dei 500 metri quadri messi a disposizione. L'altra metà sarà destinata a una bottega a filiera corta: chi produce qui può vendere.