

## Impulsvortrag

# Mehr Power durch Netzwerken

## Kooperationen steigern die Wirtschaftskraft von kleinen und mittleren Unternehmen

Sehr geehrte Damen und Herren,

wenn ich Ihnen heute mit diesem Vortrag die Impulse zum Netzwerken geben soll, dann möchte ich vorwegschicken, dass ich selber aktive und begeisterte Netzwerkerin bin. Ich habe bei meiner Gründung 1999 durch die Teilnahme bei Gründen im Team mit dem Netzwerken begonnen. Heute bin ich im Bundesvorstand des B.F.B.M., des Bundesverbandes für Frauen in Business und Management e. V. und schaffe dort für unsere Mitglieder die Basis, damit sie durch das Netzwerk erfolgreicher werden. Ein Netzwerk ist mehr Wert. Davon bin ich aus eigener Erfahrung überzeugt. Ich werde Ihnen im folgenden 10 Vorteile des Netzwerkers praktisch erläutern:

### Die 10 Vorteile des Netzwerkers

#### 1. Sozialer Austausch mit Kollegen

Der banalste Nutzen ist der soziale Austausch mit anderen. Wahrscheinlich waren die meisten von Ihnen bisher im Angestelltenverhältnis von zahlreichen Kollegen umgeben. Vermutlich starten viele von Ihnen nun als Einzelkämpfer. Da ist man schon verdammt alleine. Mir hat damals die Community von Gründen im Team geholfen, in Frustsituationen mit jemanden sprechen zu können, der einen wieder aufbaut.

#### 2. Transfer von Wissen

Gerade wenn man Einzelkämpfer ist, ist es mühsam, Informationen zu recherchieren. Es kostet Zeit, die man als Unternehmer eigentlich gar nicht hat. In Netzwerken hingegen kann man viel voneinander lernen und Wissen und Know-how austauschen. Nicht nur fachlicher Art. Ich habe z. B. über ein B.F.B.M.-Mitglied erfahren, wie das mit dem Bildungsscheck funktioniert, nachdem ich vorher schon lange im Internet recherchiert hatte, ohne klüger zu werden.

#### 3. Sparringspartner für Geschäftsentwicklungen

Der nach meiner Meinung größte Nutzen des Netzwerkers steckt darin, dass Netzwerkpartner Ihre Sparringspartner sein können. Wenn Kunden ausbleiben, werden Sie i. d. R. nie erfahren, warum. Ihre Netzwerkpartner können Sie fragen – und schonungslos offene Antworten helfen Ihnen mit Sicherheit weiter. In unseren Seminaren animiere ich die Teilnehmer, sich auch über das Seminar hinaus gegenseitig zu helfen. Sie sollen sich ihre Werbeentwürfe zeigen und sie mit den Augen des Kunden beurteilen.

#### 4. Austausch von Ressourcen

Helfen Sie sich gegenseitig mit der Nutzung von Geräten. Ich habe z.B. eine Ringelmaschine. Eine Kollegin von mir braucht diese selten. Also biete ich ihr an, meine Maschine zu benutzen. Dafür hilft Sie mir mit anderen Dingen.

#### 5. Unterstützung bei Kapazitätsengpässen

Jeder von uns kann mal krank werden, Urlaub machen wollen oder zu viele Aufträge zu selben Zeit abwickeln müssen. Da ist es ein beruhigendes Gefühl, wenn Sie auch in solchen Engpasssituationen Ihren Kunden zufrieden stellen können. Haben Sie keine Scheu vor Mitbewerbern. Suchen Sie den Kontakt, denn ich kann Ihnen versichern, dass ich meine besten Netzwerkaufträge von Mitbewerbern aus dem gleichen Fachgebiet erhalten habe. Ich würde heute nicht vor Ihnen stehen, wenn eine Kollegin, die wie ich auch im Bereich Existenzgründung tätig ist und mit der ich intensiv netzwerke, heute nicht verhindert gewesen wäre.

## **6. Synergieeffekte am Markt nutzen**

Präsentieren Sie sich gemeinsam am Markt, z. B. mit gemeinsamen Messen, einem Tag der offenen Tür oder gemeinsamen Flyern, Anzeigen etc.. Suchen Sie sich die gleichen Zielgruppenbesitzer. So können Sie das Adressenpotenzial vervielfachen! Das beste Beispiel stammt aus einem meiner Seminare. Gruppen mit unterschiedlichen Unternehmen sollten Netzwerkideen entwickeln. Eine wirklich bunt gemischte Gruppe wollte sich am Tag der offenen Tür von 2 Schneiderinnen beteiligen. Wie sich herausstellte, war der Werkstoff Papier das Verbindungselement. Die Schneiderinnen veranstalteten eine Modenschau mit Kleidung aus Papier, die Optikerin brachte ihre Brillen mit hohem Celluloseanteil mit, die Weinhändlerin bot Weinverkostung mit Häppchen auf Esspapier und die Druckerinnen stellten Papierkreationen auf die Tische.

## **7. Entwicklung neuer Produkte/Leistungen**

Wenn die Fähigkeiten mehrerer Netzwerkpartner zusammen kommen, können ganz neue Angebote entstehen.

## **8. Als Spezialist mit Spezialisten kooperieren**

Viele Bereiche sind so komplex, dass es sinnvoll ist, wenn man als Spezialist mit Spezialisten kooperiert, z.B. im Gesundheitsbereich zum Wohle des Patienten.

## **9. Teilen der Kosten**

Wenn Sie z.B. Marketingmaßnahme gemeinsam durchführen, spart jeder von Ihnen.

## **10. Empfehlungsmarketing**

Empfehlen Sie sich gegenseitig. Das ist die kostengünstigste und vertrauenswürdigste Form der Akquise. In diesem Zusammenhang finde ich es wichtig, dass der andere Ihre Leistung kennt. Es ist immer überzeugender, wenn man die Leistung des anderen aus eigener Anschauung empfiehlt. In einigen Netzwerken, in denen ich bin, machen wir es so, dass wir unsere Leistungen untereinander austauschen.

Meine Sehr geehrten Damen und Herren, das waren die 10 Vorteile, die Netzwerken wertvoll machen. Ich möchte Ihnen nun noch 3 Voraussetzungen an die Hand geben, die eine Basis für erfolgreiches Netzwerken bilden.

### **Die 3 Voraussetzungen für erfolgreiches Netzwerken:**

- gegenseitiges Vertrauen
- gemeinsame Ziele und Wertvorstellungen
- feste Regeln

Was das im einzelnen bedeutet, muss in jedem Netzwerk individuell geklärt werden. Eine Regel des Netzwerkes gilt jedoch grundsätzlich immer. Sie lautet:

### **Wer selber Geschäfte machen will, muss anderen Geschäfte ermöglichen.**

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen auf der Visitenkartenparty gute Kontakte und viel Erfolg!