

Netzwerken als Umsatzturbo

**DAS GROSSE 1X1 FÜR
ERFOLGREICHE NETZWERKE**

Was ist Netzwerken?



magda
bleckmann



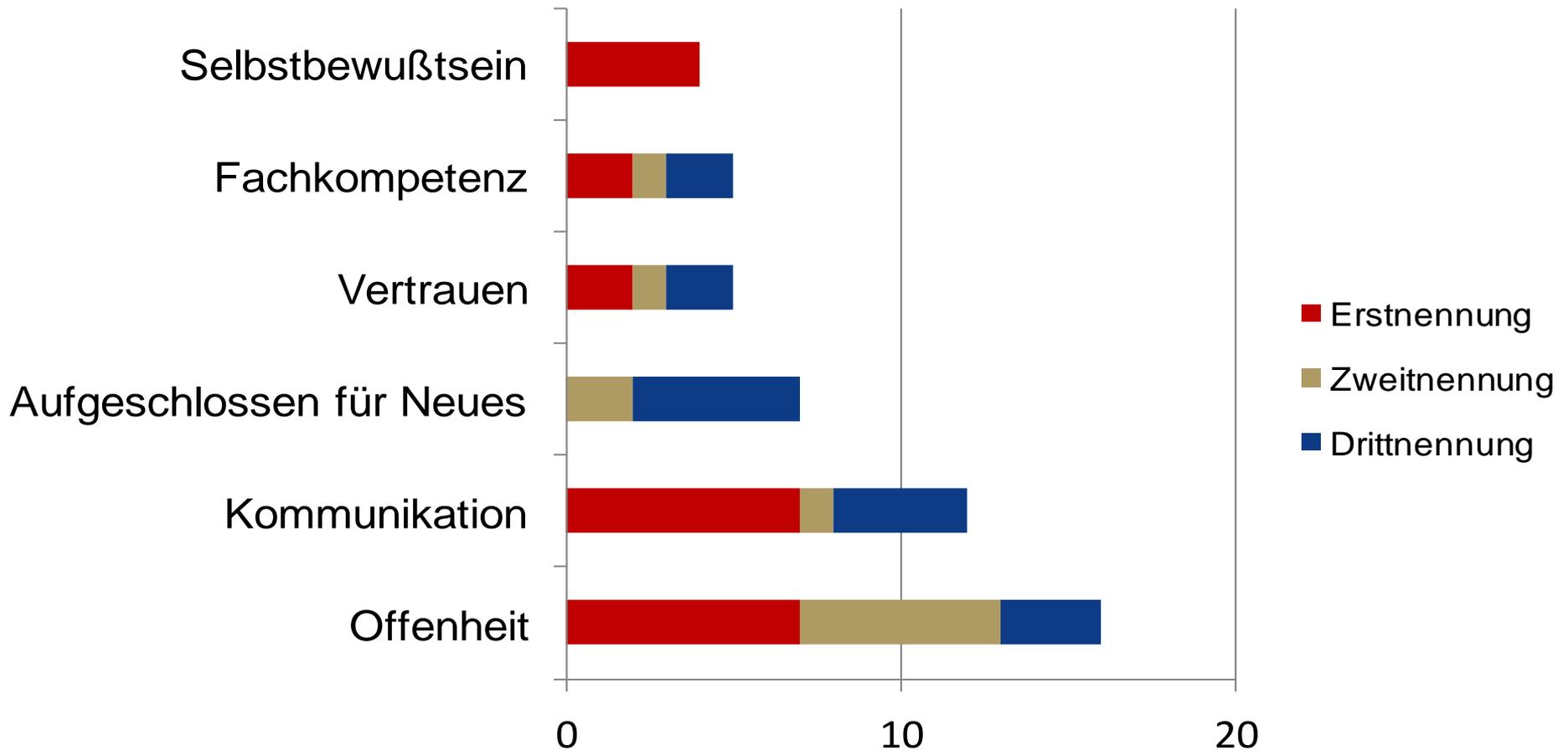
**“Netzwerken
ist das systematische und bewusste
Aufbauen und Pflegen von Kontakten.“**



Smalltalk

- Blickkontakt
- Vorstellen
- Gemeinsamkeiten suchen und finden
- Visitenkarten tauschen

Netzwerkcompetenz



Vorteile des Netzwerkes

AUFSTEIGEN
M
SICHERHEIT
INFORMATION
T
ZEITEINSPARUNG

Studie US-Psychologe Oscar Ybarra



magda
bleckmann



“Quasseln macht noch schlauer.“

Ausgabe April 2011



TUN – TUN – TUN

Ihr Netzwerk Quick-Check

Kreuzen Sie an (1 = immer, 2 = manchmal, 3 = selten, 4 = nie)

1 2 3 4

Gleich ausfüllen und abgeben!

Ich treffe meine Kontakte regelmäßig und telefoniere mit ihnen.

Mein Adressbuch ist immer am neuesten Stand.

Ich werde häufig von meinen Netzwerkpartnern weiterempfohlen.

Was sind Netzwerke?



magda
bleckmann



“Netzwerke

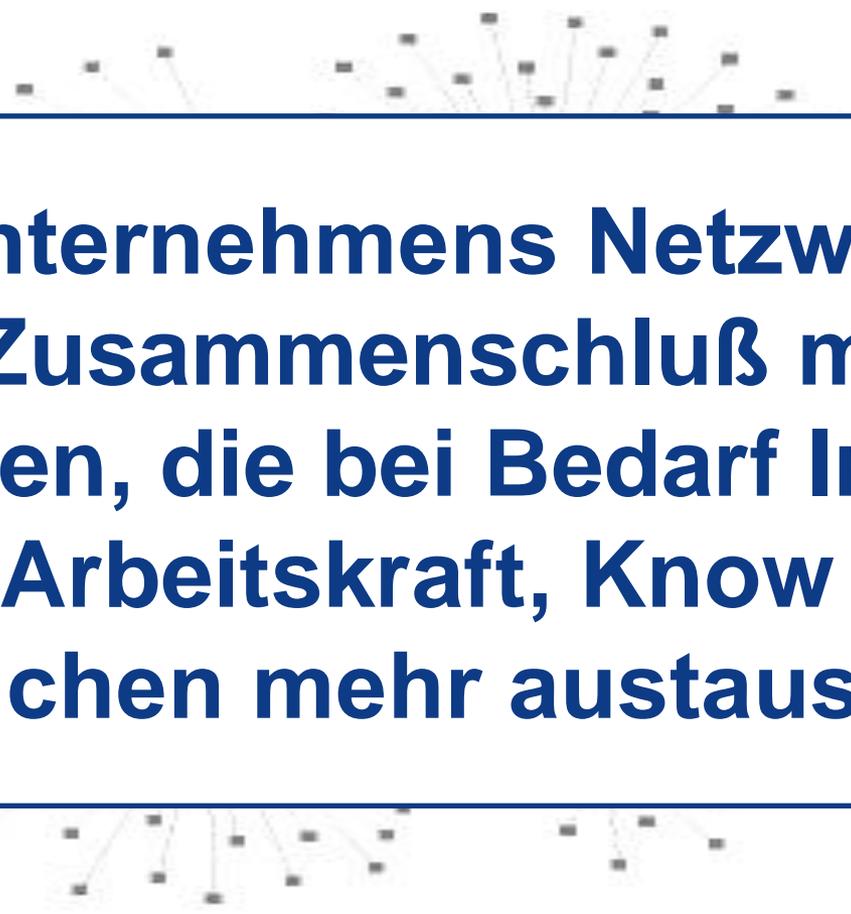
**sind eine Gruppe untereinander
verbundene Systeme, die in der Lage sind
miteinander zu kommunizieren.“**



Was sind Netzwerke?

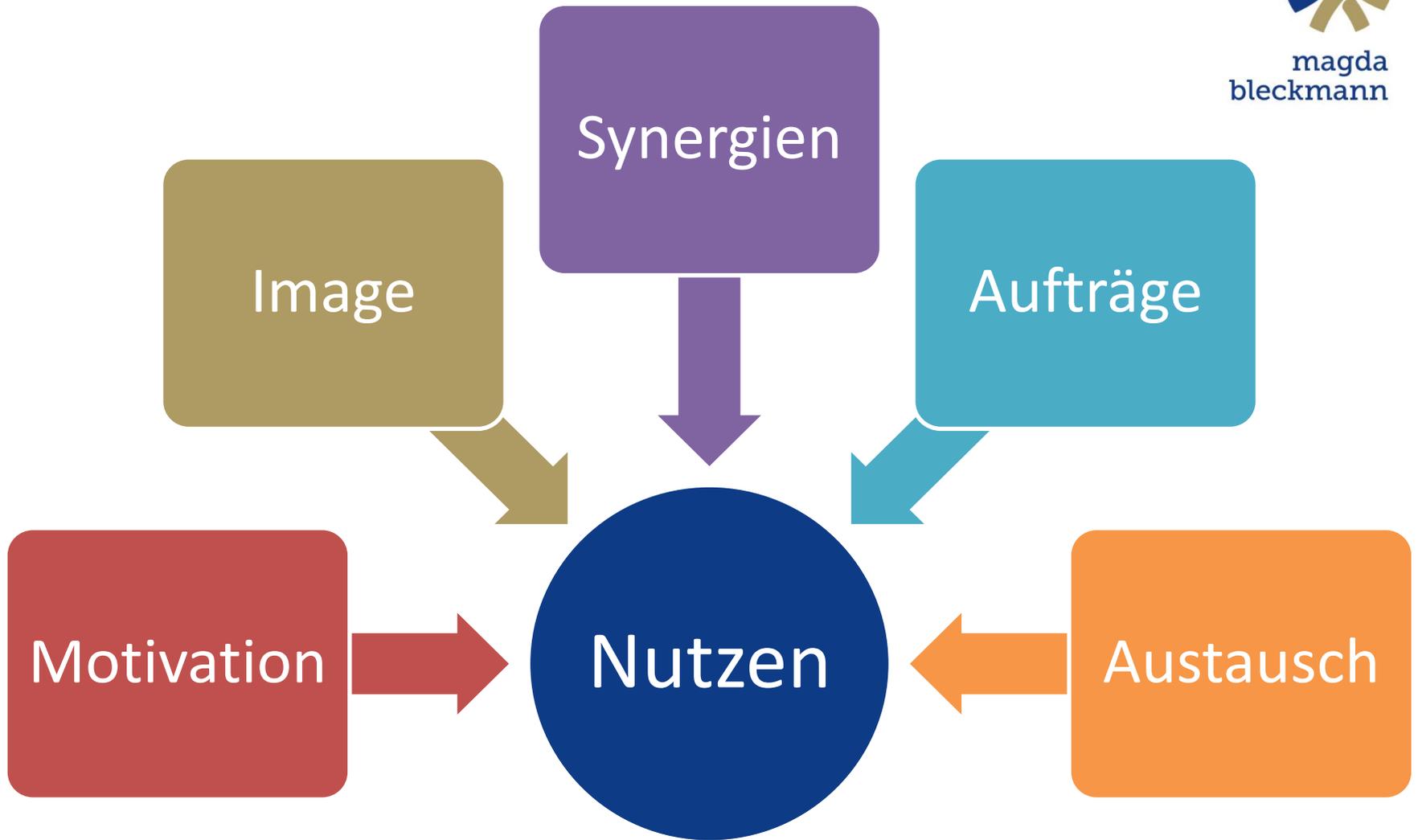


magda
bleckmann



**“Unternehmens Netzwerk
ist ein Zusammenschluß mehrerer
Unternehmen, die bei Bedarf Information,
Material, Arbeitskraft, Know How und
dergleichen mehr austauschen.“**





Vorteile von Netzwerken



magda
bleckmann

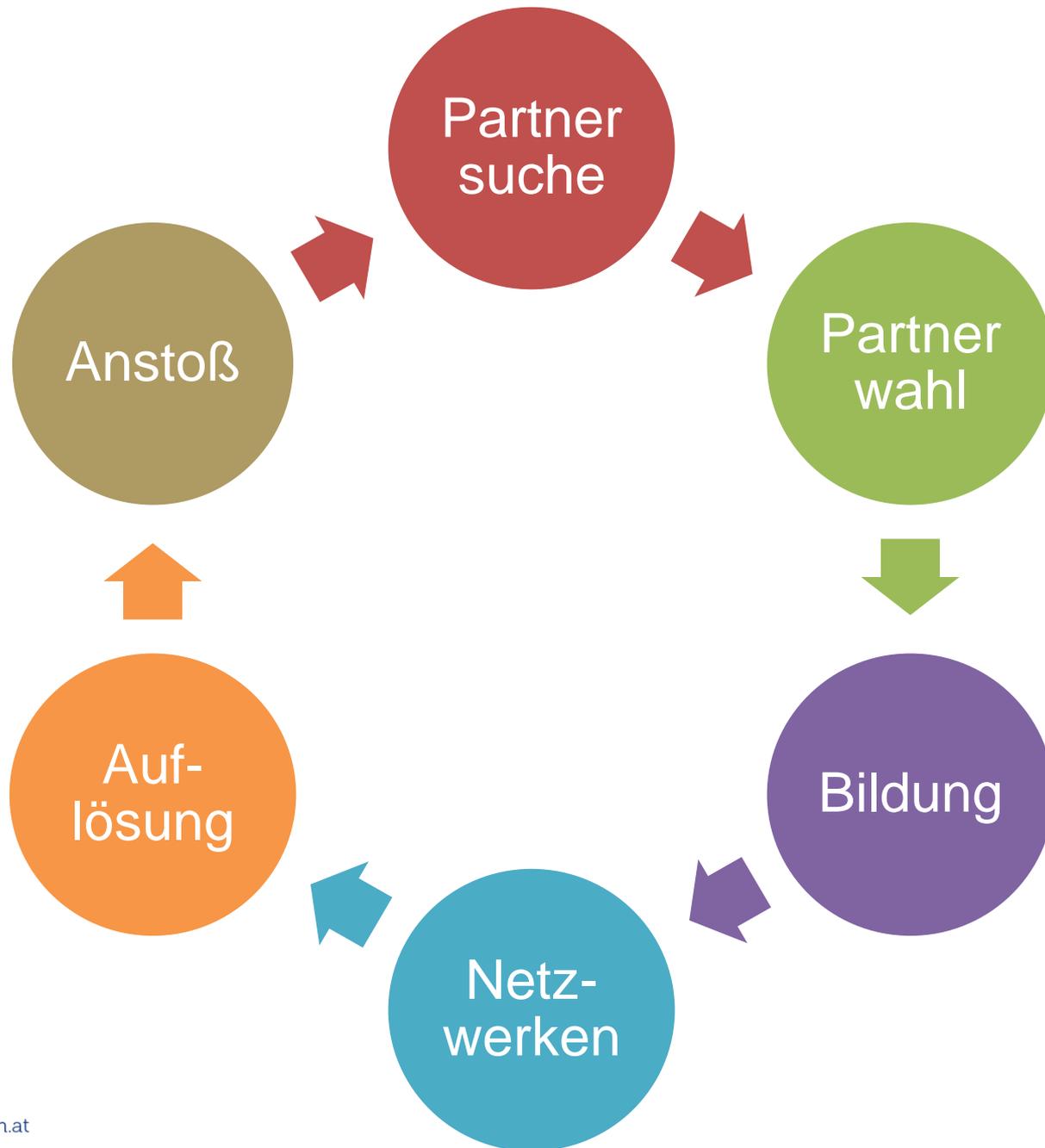
MARKT
CORPORATE
KRA**F**T
EFF**I**ZIENZ
VERKAUF
ERWEITERUNG

Grundsatzfragen vor Bildung

- Informations-
austausch
- Offen
- Durchlässig
- Kein Kern
- Dynamisch
- temporär
- Zugang erwünscht
- Umsatzsteigerung
- Geschlossen
- Wenig durchlässig
- Kern
- Relativ starr
- Permanent
- Höhere
Zugangsbarrieren

Ziele von Netzwerken

- Geschäftskontakte
- Problemlösungen
- Kostenreduktion
- Multiplikatoren
- Mehrumsatz
- Mehrwert



Voraussetzungen fürs Gelingen



Networkbroker = Koordinator

Netzwerke benötigen

- Problemsicht
- Mission/ Leitbild
- Strategie zur Umsetzung
- Ziele/ Maßnahmenplanung
- Projekte
- Kooperationen als Teile der Projekte

Kooperation

**Ist eine vertraglich geregelte oder
stillschweigend vereinbarte**

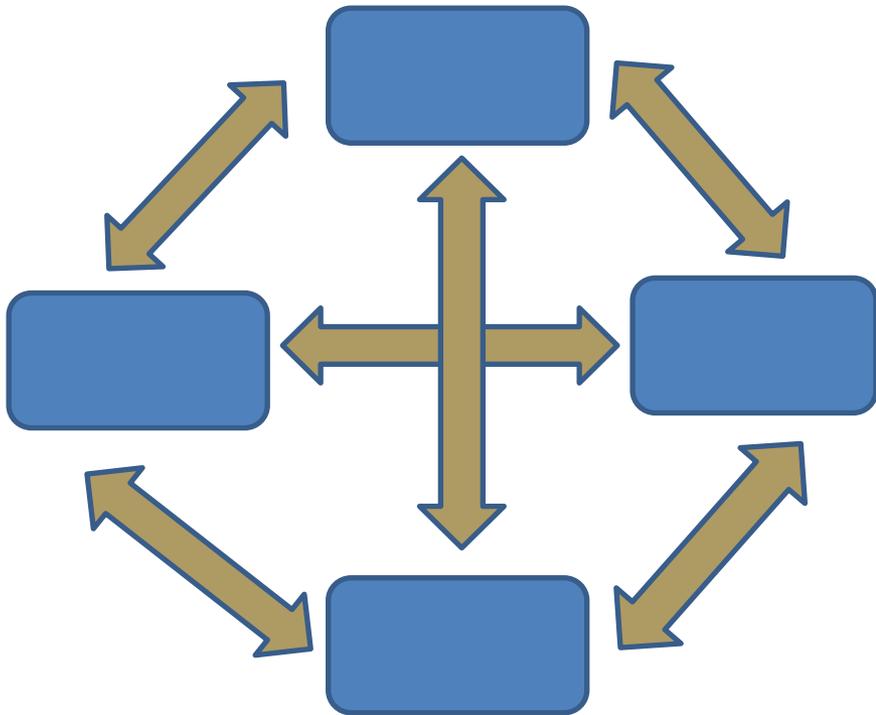
Zusammenarbeit rechtlich

selbstständiger Unternehmen zur

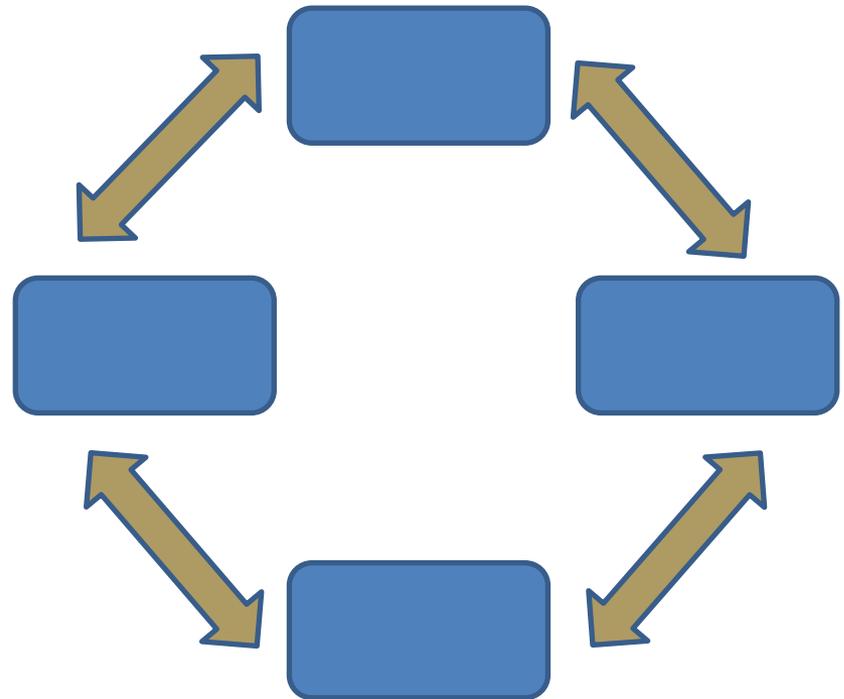
gemeinsamen Erfüllung von Aufgaben.“

Unterschied

Netzwerk



Kooperation



Unterschied Netzwerk Kooperation

Netzwerk

- umfassen mehrere bis viele rechtlich selbständige Akteure
- Gemeinsames Anliegen/Thema
- „atmendes Gebilde“ mit Ausdehnungs- und Schrumpfungsphasen
- Austausch von Informationen
- Geburtsort von Projekten
- beinhalten Kooperationen
- relativ komplex

Kooperation

- umfassen zwei plus x rechtlich selbständige Akteure
- gemeinsame Zielsetzung
- konkretes Projekt
- weniger komplex als ein Netzwerk

Voraussetzungen für Erfolg

- Kommunikation
- Vertrauen
- Verantwortung
- Beiträge
- Transparenz
- Klare Vereinbarungen
- Finanzierung
- (Qualitäts)kriterien

Voraussetzungen für Erfolg



magda
bleckmann

- Räumliche Nähe
- Vergleichbare Betriebsgrößen
- Regelmäßige Treffen
- Moderatoren
- Spielregeln
- Eigenständige Rechtsform
- Gemeinsame Vermarktung

Spannungsfeld Netzwerk

Vielfalt

Homogenität

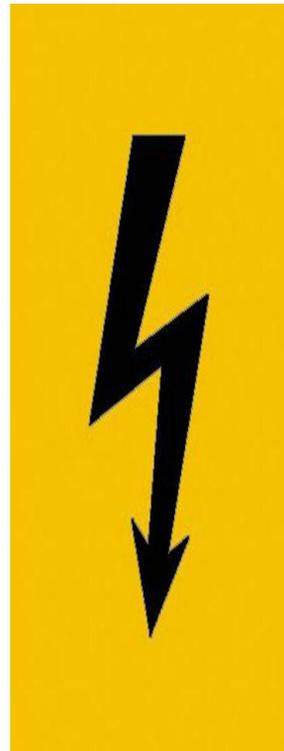
Autonomie

Vertrauen

Kooperation

Formalität

Ökonomie



Einheit

Heterogenität

Abhängigkeit

Kontrolle

Wettbewerb

Informalität

Herrschaft

Beispiele für Netzwerke



1x1 Regel



Zuerst Geben – dann Nehmen

1x2 Regel



Interesse am Gesprächspartner?

1x3 Regel



magda
bleckmann

Aktiv

1x4 Regel

Zeit und Geduld haben

1x5 Regel



magda
bleckmann

Beziehungen aufbauen und in Kontakt bleiben



Spaß haben



**“Alleine sind Sie stark –
Gemeinsam sind Sie stärker.“**

Kontakt



magda
bleckmann



Unternehmensberatung Bleckmann
Coaching - Connecting – Consulting
Polzergasse 32
8010 Graz

0043 (0) 664 8257777
office@magdableckmann.at
www.magdableckmann.at