

Networking – Der Vitamin B-Faktor!



„Es kommt weniger darauf an, was du kannst, sondern wen du kennst“. Unser Zitat des Monats ist provokant, enthält aber einen wahren Kern. Wer auf ein funktionierendes Netzwerk von Beziehungen und Kontakten zurückgreifen kann, tut sich leichter als ein Einzelkämpfer. Gute Beziehungen vergrößern die Aussichten auf geschäftlichen Erfolg und eine erfolgreiche Karriere. Unter „Networking“ versteht man den

Aufbau und die Pflege von Geschäftskontakten, um sich beruflich auszutauschen und gegenseitig zu unterstützen.

Eine Vielzahl von Business-Netzwerken hat es sich zum Ziel gemacht, Möglichkeiten zum Knüpfen und Pflegen von geschäftlichen Kontakten zu schaffen. Man unterscheidet die Netzwerke nach folgenden Kriterien:

- **Netzwerkzugang:** In geschlossene Netzwerke erfolgt der Zugang nur über eine Einladung. Beispiele sind Rotary oder Lions-Club. Offenen Netzwerken kann sich jeder, der die Zugangskriterien erfüllt, anschließen.
- **Branchenbezug:** Man unterscheidet branchenbezogene und branchenübergreifende Netzwerke.
- **Art:** Online-Netzwerke, Präsenznetzwerke und kombinierte Online/Offline-Netzwerke bieten jeweils spezifische Vorteile.

In Online-Netzwerken können Kontakte leicht und überregional geknüpft werden. Viele Online-Netzwerke sind kostenlos, bieten jedoch eine Premium-Mitgliedschaft für bestimmte Funktionalitäten. So ist www.xing.de eine internationale Online-Plattform mit mehr als 5,7 Millionen Mitgliedern. Ergänzend werden auch regionale Treffen angeboten. Online-Netzwerke erlauben eine kostengünstige und effektive Pflege von Kontakten. Da ein persönlicher Kontakt zunächst nicht gegeben ist, ist das Knüpfen nachhaltiger Beziehungen jedoch nur bedingt möglich.

Präsenznetzwerke dagegen bieten die Chance zur persönlichen Kontaktaufnahme. Die meisten setzen jedoch eine Mitgliedschaft voraus und erheben Teilnahmegebühren. Eine kostenlose Testphase ist jedoch üblich.

Beispiele sind:

- BVMW - Bundesverband mittelständische Wirtschaft
- ASU – Arbeitsgemeinschaft Selbstständiger Unternehmer
- Wirtschaftsjunoren (bis 40 Jahre)
- BJU – Bundesverband Junger Unternehmer (bis 40 Jahre)
- BNI (Business Networking Club)
- www.visitenkartenparty.biz
- Alumni-Clubs der Hochschulen

Testen Sie mehrere Netzwerke, bis Sie das gefunden haben, was am besten zu Ihnen passt. Im übrigen bieten auch Seminare, Kongresse und Tagungen Gelegenheit zum Networking. Private und geschäftliche Beziehungen werden in Sportvereinen, sozialen Vereinen, bei Kulturveranstaltungen und Interessensvereinigungen geknüpft. Die richtige Mischung macht es aus.

Goldene Regeln des Networkings:

1. Geben Sie mehr als Sie nehmen!
2. Erst Geben, dann Nehmen! Werden Sie nicht ungeduldig, wenn Sie nicht sofort etwas zurück bekommen.
3. Pflegen Sie Ihre Kontakte langfristig.
4. Halten Sie Ihre Informaten und Empfehlungsgeber auf dem Laufenden und bedanken sich bei ihnen.
5. Verschaffen Sie sich keine Vorteile auf Kosten anderer.
6. Betrachten Sie Ihr Netzwerk als etwas Wertvolles.

Zitat des Monats:

„Es kommt weniger darauf an, was du kannst, sondern wen du kennst.“

Quelle unbekannt

BEITRAINING® Netzwerk trifft sich in Nürnberg

Zum Internationalen Management Meeting kamen vom 28. Mai bis zum 1. Juni wieder alle **BEITRAINING**® Masterfranchisenehmer und regionalen Franchisenehmer in der Systemzentrale in Nürnberg zusammen.



Die Management Meetings, die dreimal pro Jahr veranstaltet werden, dienen dem Erfahrungs- und Ideenaustausch sowie der kontinuierlichen Weiterbildung der Franchisenehmer.



BEITRAINING
BUSINESS EDUCATION INTERNATIONAL

Kleinreuther Weg 87
90408 Nürnberg
Tel.: 0911/20 600-0
Fax: 0911/20 600-14
info@bei-group.com
www.bei-germany.com