

Guido Hunke betreibt seit 2008 mit seinem Team von fünf Mitarbeitern in der D-A-CH-Region folgende regionale Wirtschaftsnetzwerke: Netzwerk Bodensee, Netzwerk Ostschweiz, Netzwerk Schwaben, Netzwerk Sachsen und das Netzwerk Thüringen  
 Kontakt: [info@netzwerk-experten.com](mailto:info@netzwerk-experten.com)



## ERFOLGREICH NETZWERKEN

Stellen Sie sich auch mal folgende Fragen: Haben die Netzwerke, in denen ich aktiv bin, mir bisher etwas gebracht? Hat sich meine Zeit gerechnet? Konnte ich bei Veranstaltungen neue Kontakte knüpfen und hieraus einen Nutzen ziehen? Das folgende Interview vom TOP-Magazin Bodensee Business mit dem Netzwerk-Experten Guido Hunke gibt Ihnen konkrete Impulse und Anregungen und unterstützt Sie dabei, zukünftig erfolgreich(er) beim Netzwerken zu sein.

### Herr Hunke, was gilt es zu beachten, wenn man Netzwerke nutzen und in ihnen erfolgreich sein will?

Auch beim Netzwerken läuft man ohne Ziel eher planlos durch die Gegend. Bei der „Akquise“ von neuen Kontakten ist es wichtig, dass Sie strategisch und strukturiert vorgehen – analog wie beispielsweise bei der Planung und Entwicklung von Geschäftsprozessen in Ihrem Unternehmen. Bestimmen Sie Ihre Ziele und Erwartungen: Was erwarten Sie von Ihren Kontakten? Was wollen Sie konkret erreichen? Benötigen Sie einen vertrieblichen oder fachlichen Mehrwert? Entscheidend ist, dass Sie sich hierüber im Vorfeld klar werden und infolgedessen dann Ihr Vorgehen ausrichten. Grundsätzlich aber gilt: Fangen Sie rechtzeitig an, Kontakte zu knüpfen, und beginnen nicht erst dann damit, wenn Sie aus wirtschaftlichen Gründen darauf angewiesen sind.

### Stichwort Pflege bestehender Kontakte und Beziehungen: Was ist zu tun?

Das Halten Ihrer Kontakte ist zur Erreichung Ihrer Ziele von gleich großer Bedeutung wie die Phase des Aufbaus Ihres Netzwerkes. Denn Ihr neues Netzwerk bringt Ihnen nur dann Vorteile, wenn Sie aktiv sind und es bleiben. Analysieren Sie regelmäßig Ihre eigenen Kontakte und überlegen Sie, wer für wen interessant ist. Stellen Sie dann den Kontakt zwischen diesen Personen her. Im Rahmen Ihrer Netzwerkaktivitäten werden Sie weiterhin teilweise feststellen, dass Ihre direkten Kontakte Ihnen keinen unmittelbaren Mehrwert bieten. Brechen Sie dann den Kontakt nicht ab. Versuchen Sie vielmehr zu prüfen, inwieweit diese Kontakte Ihnen „Türen öffnen können“ zu anderen Personen, welche für Ihre Ziele von Interesse sind.

### 2016 haben Sie gemeinsam mit der Universität in Sankt Gallen eine Studie durchgeführt zum Thema „Netzwerken“. Insgesamt wurden rund 5.000 Geschäftsführer und Führungskräfte von mittelständischen Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt. Was sind die wesentlichen Erkenntnisse?

Überraschend für uns war, wie die Netzwerkarbeit in den Unternehmen integriert ist: In nur 17 Prozent der befragten Unternehmen erfolgt ein „Controlling von Netzwerkaktivitäten“ und nur ein Drittel der Befragten gab an, dass in ihrem Unternehmen eine Schulung und Sensibilisierung ihrer Mitarbeiter zum Thema Netzwerken erfolgt. Diese Ergebnisse überraschen insbesondere deshalb, weil rund zwei Drittel der Befragten äußern, dass sie Netzwerken, um neue Kunden zu akquirieren. Weiterhin zeigen die Ergebnisse der Studie, dass der „persönliche Draht“ im Geschäftsleben unverzichtbar ist und das „Offline-Netzwerken“ für die Befragten eine höhere Bedeutung als „Online-Netzwerken“ hat.

### Netzwerken in der Bodensee-Region – welche Tipps haben Sie hier?

Neben den vielfältigen Angeboten der IHKs und Wirtschaftsförderungsgesellschaften bieten sicherlich u.a. die Wirtschafts-Talks vom Netzwerk Bodensee und vom Netzwerk Ostschweiz eine gute Plattform, um Impulse für die tägliche Praxis zu erhalten und bisherige Kontakte zu vertiefen bzw. neue Beziehungen aufzubauen. An diesen Events nehmen zwischen 60 bis 90 Personen – primär Geschäftsführer und Führungskräfte von Unternehmen aus den Regionen – teil und stellen somit eine ideal „Netzwerk-Plattform“ dar. ■

Infos und Kontakt: [www.netzwerk-experten.com](http://www.netzwerk-experten.com)