

Netzwerk Thüringen – Wirtschaftsnetzwerk für Unternehmen der Region



IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Ralf Pieterwas (l.) und Guido Hunke, Initiator vom Netzwerk Thüringen, präsentieren das Jahresprogramm.

Das Netzwerk Thüringen ist ein Wirtschaftsnetzwerk, welches 2017 in sein drittes Jahr geht. Es bietet Geschäftsführern und Führungskräften von kleinen und mittelständischen Unternehmen aus Thüringen die Möglichkeit zum regelmäßigen Erfahrungsaustausch. Unter dem Motto „Von den Großen lernen“ finden von März bis November

dieses Jahres insgesamt fünf Wirtschaftstalks – veranstaltet vom Netzwerk Thüringen – statt.

Hier berichten führende Vertreter bundesweit bekannter Unternehmen in Praxisvorträgen über ihre Konzepte und Erfahrungen aus unternehmerischen Schlüsselthemen und gehen auf die Herausforderungen der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung ein. Folgende Übersicht gibt Ihnen einen ersten kurzen Einblick zu den einzelnen Themen und Terminen der Wirtschaftstalks:

- 23. März 2017, ab 18:30 Uhr in der IHK in Gera: „Google – ein Blick hinter die Kulissen“
- 4. Mai 2017, ab 18:30 Uhr in der IHK in Erfurt: „Motivation – was kann die Wirtschaft vom Fußball lernen“
- 24. August 2017, ab 18:30 Uhr im Golfclub in Gera: Sommerfest vom Netzwerk Thüringen
- 28. September 2017, ab 18:30 Uhr im Opel Autohaus Waltershausen: Joey Kelly – No Limits, wie schaffe ich meine Ziele
- 26. Oktober 2017, ab 10:00 Uhr im ADAC Fahrsicherheitszentrum in Nohra: Netzwerk Tag Thüringen

Die Veranstaltungen werden von der IHK Südthüringen, der IHK Erfurt und der IHK Ostthüringen zu Gera sowie Präsentationssponsoren begleitet. Neben weiteren rund 50 Unternehmen aus der Region unterstützen das IHK-Magazin, die Mediengruppe Thüringen und die Landeswelle Thüringen als Medienpartner die Aktivitäten des Wirtschaftsnetzwerks. Im Rahmen der einzelnen Events erhalten die Teilnehmer Fachinformationen zu diversen Themenfeldern und es besteht die Möglichkeit zur Diskussion mit den Referenten.

Im Anschluss an die Vorträge besteht dann – bei einem Imbiss und Getränken – die Möglichkeit, bisherige Kontakte zu intensivieren oder neue Beziehungen zu knüpfen. IHK-Mitglieder zahlen – für den Vortrag und das anschließende Catering – nur den reduzierten Teilnehmerbeitrag eines Netzwerk Thüringen Partners.

Weitere Infos und Anmeldungen unter: www.netzwerk-thueringen.de

Erfolgreich(er) durch Netzwerken

Das folgende Interview mit dem Netzwerk-Experten Guido Hunke soll Ihnen konkrete Impulse und Anregungen geben und Sie dabei unterstützen, zukünftig erfolgreicher beim Netzwerken zu sein.

Herr Hunke, was sollte ich beachten, wenn ich Netzwerke nutzen und in ihnen erfolgreich sein will?

Guido Hunke: 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 vertrieblischen 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.

Was muss ich tun, um meine bestehenden Kontakte und Beziehungen zu pflegen?

Guido Hunke: 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.

Immer wieder heißt es: Wer heute erfolgreich sein will, muss Netzwerken. Doch was haben kleine und mittelständische Unternehmen in der Region davon?

Guido Hunke: Zunächst sollten sich Unternehmen darüber bewusst sein, dass sie das Netzwerken niemals unabhängig von Marketing- und Vertriebsmaßnahmen sehen dürfen. Wenn Unternehmen das beachten, dann kann ein gut gepflegtes Netzwerk langfristig den Umsatz und damit den Unternehmenserfolg steigern. Was in Zeiten des Fachkräftemangels ebenfalls immer mehr an Bedeutung gewinnt: Unternehmen müssen sich verstärkt als attraktive Arbeitgeber präsentieren. Auch dafür kann ein Netzwerk eine gute Grundlage sein.



Das Netzwerk Thüringen bietet Unternehmern die Möglichkeit zum regelmäßigen Erfahrungsaustausch.

Wie zahlen sich Netzwerke für Interessierte aus?

Guido Hunke: Ich halte es für einen falschen Ansatz, es beim Netzwerken gleich darauf anzulegen, ein Geschäft abzuschließen. Wer so herangeht, hat es schwer, ein langfristiges Netzwerk aufzubauen. Denn natürlich braucht Netzwerkarbeit auch Zeit, deshalb sollte man damit auch nicht erst beginnen, wenn man als Unternehmen auf ein Netzwerk angewiesen ist. Es ist wie in einer guten Ehe: Die größten Erfolge erzielt, wer mit dem Partner Ähnlichkeiten betont. Über die gleichen Interessen, wie z. B. in Sachen Sport oder Reisen, kommt man miteinander ins Gespräch und vielleicht später auch ins Geschäft.