

# Netzwerk Thüringen

## Wirtschaftsnetzwerk für Unternehmen der Region



Der IHK-Hauptgeschäftsführer Prof. Gerald Grusser und Guido Hunke, Initiator vom Netzwerk Thüringen, präsentieren das Jahresprogramm 2016

Das Netzwerk Thüringen ist ein neues Wirtschaftsnetzwerk, welches in diesem Jahr in sein 2. 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 diesen 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:

- Donnerstag, 26. Mai 2016, 18:30 Uhr in Gotha: ARD Sportschau – ein Blick hinter die Kulissen"
- Donnerstag, 23. Juni 2016, 18:30 Uhr: ADAC Hessen-Thüringen präsentiert das Sommerfest des Netzwerk Thüringen
- Dienstag, 27. September 2016, 18:30 Uhr: Netzwerken + Genießen In der Skatstadt Altenburg
- Dienstag, 25. Oktober 2016, 18:30 Uhr: Landeswelle Thüringen – Ein Blick hinter die Kulissen

Die Veranstaltungen werden von der IHK Erfurt und der IHK Ostthüringen zu Gera sowie

den Volks- und Raiffeisenbanken und der R+V Versicherung als Präsentationssponsoren begleitet. Neben weiteren rund 40 Unternehmen aus der Region unterstützt das IHK-Magazin, die Mediengruppe Thüringen, die Landeswelle Thüringen sowie der Wirtschaftsspiegel 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: Dieser beträgt zwischen 10 und 25 Euro (inkl. MwSt) pro Person für ein Event. ◀

Weitere Infos und Anmeldungen unter: [www.netzwerk-thueringen.de](http://www.netzwerk-thueringen.de)

## Erfolgreiches 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?**

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?**

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?**

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.

#### Wie zahlen sich Netzwerke für Interessierte aus?

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. ◀



## Wirtschaftsinitiative lobt zum zweiten Mal den Westthüringer Initiativpreis aus



Nach der erfolgreichen Premiere des 1. Westthüringer Initiativpreises im Jahr 2015 lobt die Wirtschaftsinitiative Westthüringen e. V. den mit 10.000 EUR dotierten Preis im Jahr 2016 erneut aus.

„Mit dem Preis wollen wir innovative und herausragende Ideen und Projekte aus den Bereichen Wirtschaft, Kultur oder Soziales, die in Westthüringen bereits verwirklicht wurden oder in absehbarer Zeit geplant sind, fördern“, so der Vorsitzende der Wirtschaftsinitiative und Vorstand der VR Bank Westthüringen eG, Thomas Diwo.

Um den Initiativpreis können sich sowohl Unternehmer als auch Privatpersonen, Per-

sonengruppen, Vereine und Organisationen bewerben. Eingereicht werden können beispielsweise Erfindungen, außergewöhnliche Dienstleistungen oder besonderes gesellschaftliches Engagement, eine neuartige Veranstaltung, innovative Prozesse oder neue Organisationsformen.

Wichtig ist der Wirtschaftsinitiative, dass die Bewerbungen darauf gerichtet sind, auf die vielfältigen Möglichkeiten in der Heimatregion hinzuweisen und das Hier-bin-ich-gerne-zu-Hause-Gefühl zu stärken. Bewerbungsschluss ist der 31. Mai 2016.

Für den 1. Westthüringer Initiativpreis hatten sich 29 Personen, Vereine und Organisationen

beworben. Das Ideenspektrum reichte vom innovativen Wohnen, über neuartige Beratungs- und Betreuungszentren, Innovationen in der Industrie, sportliches Engagement bis hin zu außergewöhnlichen kulturellen Neuentwicklungen.

Daraus wurden in den Kategorien Wirtschaft, Kultur und Soziales je ein Preisträger bestimmt. Der Unternehmer Helmut Peterseim überzeugte in der Kategorie Wirtschaft mit seinem Projekt „Wiederbelebung der Textilindustrie“. Der Verein Orangerie-Freunde e.V. aus Gotha ist mit seinem vielseitigen Konzept für den Erhalt und Ausbau der Orangerie in Gotha der Sieger in der Kategorie Soziales. Mit „Besondere Musik an besonderen Orten“ räumte der Lux Festspielverein e.V. Ruhla den Preis in der Kategorie Kultur ab.

„Alle eingereichten Bewerbungen waren Zeugnisse dafür, wie viel Ideenreichtum, Potenzial und Tatkraft in unserer Region stecken“, würdigte Thomas Diwo bei der Preisverleihung im Rahmen des traditionellen Martinsfestes des Wirtschaftsvereins am 12. November im Wappensaal auf der Wartburg in Eisenach. ◀

Weitere Informationen und die Möglichkeit der Online-Bewerbung finden Sie unter: [www.westthueringer-initiativpreis.de](http://www.westthueringer-initiativpreis.de)