

# Netzwerke: Kontakte sind alles

Drei Experten sprechen über persönliche und digitale Netzwerke sowie deren Bedeutung für Selbstständige.

**E**in gutes Netzwerk ist wie ein Trampolin, sagt man. Wenn man mit Kraft hineinspringt, sprich viel Energie in sein Netzwerk investiert, kann man hoch herauspringen, also von seinem Engagement profitieren. Das heißt: „Um von jemandem etwas zu bekommen, muss man in der Regel zuerst etwas geben. Es ist daher immer wichtig, dass die Beziehungskonten zu für mich wichtigen Personen gut gefüllt sind“, erklärt der Netzwerk Experte und Gründer von FAS.research Austria, Dr. Harald Katzmaier, „ohne genügen dafür kleine Aufmerksamkeiten.“ Nur so schafft man eine gute Beziehung, auf die man im Bedarfsfall zurückgreifen kann.

## **DIE RICHTIGE STRATEGIE**

Netzwerke zu pflegen ist das



eine, sie richtig einzusetzen etwas anderes. Katzmaier rät zu einer ganz pragmatischen und schrittweisen Herangehensweise, um Erfolg zu haben: Zu Beginn muss man definieren, welches Ziel eigentlich erreicht werden soll und welche Erfolgsfaktoren ausschlaggebend sein werden. Der nächste Schritt ist, zu wissen wer jene Gruppen und Personenkreise sind, die die Erfolgsfaktoren beeinflussen können. Es gilt anschließend eine Strategie zu entwickeln, um mit jenen Personen eine Win-Win-Beziehung aufzubauen. „Ohne ein solch strategisches Vorgehen werde ich mich sehr schnell im Wald der Kontaktmöglichkeiten verirren und meine Energie verbrennen“, resümiert der Netzwerk-Experte.

Lesen Sie weiter auf Seite 2 ►

► Fortsetzung von Seite 1

## EINFLUSS VON WEB 2.0

Facebook & Co haben die Welt verändert, manche würden sogar sagen revolutioniert. Für den Grazer Marketing Profi Jürgen Kapeller, Gründer von „thecellproject“, ist „Web 2.0 kein Produkt oder Angebot, es ist ein Stil der Unternehmenskommunikation und ein kulturelles Phänomen. Da kommt es darauf an, wie und in welchen Teilaspekten es passt.“ Das gilt für das Unternehmen als Gesamtes, aber auch für die MitarbeiterInnen, die im Web 2.0 aktiv sind, das gilt für die Kunden, sprich die Zielgruppe, und natürlich auch für die Produkte selbst. Das Zentrum für europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim hat festgestellt, dass rund ein Fünftel aller Unternehmen Web 2.0-Anwendungen einsetzen. „Es ist davon auszugehen, dass sich die Unternehmen auch etwas von dem Einsatz versprechen“, so Dr. Bettina Müller



Dr. Harald Katzmaier, CEO  
von FAS.research Austria

vom ZEW, Forschungsbereich Industrieökonomie und internationale Unternehmensführung, „eine Studie zeigt, dass der Einsatz von Web 2.0-Anwendungen korreliert ist mit der Innovationsaktivität von Dienstleistungsunternehmen. Es scheinen also Innovationsimpulse von Web 2.0-Anwendungen auszugehen.“ Außerdem ist Web 2.0 exzellent, wenn man sich schon kennt, um sich nicht aus den Augen zu verlieren, und den Kontakt „frisch“ zu halten. „Es ist eine sehr effiziente Weise um auf

dem Laufenden zu bleiben. Und durch Web 2.0 lernt mein Gegenüber mein eigenes Netzwerk kennen, was Vertrauen fördern kann“, so Katzmaier.

## WERDEN KONTAKTE VIRTUELL?

Der persönliche Kontakt spielt im Geschäftsleben eine entscheidende Rolle, vor allem in komplexen Bereichen wie Beratung oder Dienstleistung. Es geht um Produkt- und Leistungsvertrauen. „Virtuelle Kontakte sind eine Illusion. Ein Kontakt ist immer real, sobald zwei Personen miteinander kommunizieren und daraus etwas entsteht. Brieffreundschaften waren ja auch keine virtuellen Kontakte, nur weil man sich nie begegnet ist“, hält Jürgen Kapeller fest. Dort wo Produkte einfach und klar in ihrer Leistung und Funktion sind, und kein besonderes wirtschaftliches oder emotionales Risiko besteht, braucht es weniger persönlichen Kontakt - „diese Form des



DI Jürgen Kapeller,  
Marketingexperte

virtuellen Kontakts gibt es schon ewig: der Versandhandel.“ Auch Katzmaier sieht das so: „Je standardisierter und vergleichbarer, umso leichter kann persönlicher Kontakt ersetzt werden. Dort wo es um Vertrauen geht, wird der virtuelle Kontakt nie vollständig den realen Kontakt ablösen.“ Natürlich werden virtuelle Kontakte zunehmen. „Jede weitere ‚Methode‘ der Kommunikation bekommt ihren Platz und so wird es auch mit virtuellen und realen Kontakten sein“, so Kapeller.

## DONT'S DES NETZWERKENS

Was man in jedem Fall vermeiden sollte beim Netzwerken, um seinen Erfolg nicht zu gefährden, ist laut den Netzwerk-Profis auch rasch erklärt und gilt sowohl im persönlichen Face-to-Face-Gespräch als auch für Web 2.0. Wer nicht zuhört, sondern „den anderen zuquasselt“ wird keinen Erfolg haben. Auch fehlende Geduld und fehlendes Win-Win-Denken sind kontraproduktiv. Aber besonders aussichtslos ist „nicht zu wissen, was man vom anderen eigentlich will“. Also: Vorher einen guten Plan zurechtlegen, dann schrittweise und strategisch angehen und engagiert seine Ziele verfolgen. Dann kommt auch der Erfolg - mit Netzwerk.

**Vernetzen Sie sich unter [www.facebook.com/gruenderservice](http://www.facebook.com/gruenderservice) oder [www.facebook.com/EinPersonenUnternehmen](http://www.facebook.com/EinPersonenUnternehmen)**

## NETZWERKEVENT FÜR JUNGUNTERNEHMER

Bei der Bundestagung der Jungen Wirtschaft, dem größten Jungunternehmerevent Österreichs, besteht die einzigartige Möglichkeit, sich mit anderen Unternehmern, Experten sowie Entscheidungsträgern aus Politik und Wirtschaft zu vernetzen. Die Bundestagung, die heuer vom 16. bis 17. September in St. Pölten stattfindet, steht unter dem Motto „Innovativ. Nachhaltig. Authentisch.“ und rückt jene Themen ins Zentrum, die den österreichischen Jungunternehmern wirklich unter den Fingern brennen. Prominente Referenten, wie der Zukunftsforscher Matthias Horx, Ski-Star und UNIQA Head-Coach Stefan Eberharter, Erfolgstrainer Jörg Löhr oder der Chef der Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien Erwin Hameseder werden wertvolle Impulse für die teilnehmenden Jungunternehmer geben. Vernetzung findet statt - bei der JW-Bundestagung:  
**[www.jungwirtschaft.at/bundestagung](http://www.jungwirtschaft.at/bundestagung)**