



Netzwerk-Veranstaltung im Stuttgarter Haus der Wirtschaft

5 Fragen für Ihr Netzwerkpotential

Dem Erfolgsgeheimnis von Unternehmensnetzwerken auf die Spur begab sich im Februar eine Veranstaltung im Haus der Wirtschaft in Stuttgart. Unter der Schirmherrschaft der Wirtschaftsförderung der Region Stuttgart wurde die Veranstaltung von verschiedenen Stuttgarter Unternehmensnetzwerken, angestoßen von Gunther Verleger – BNI Stuttgart, organisiert. In seiner Keynote stellte Siegfried Haier, Inhaber einer Marketing-Agentur, die aus seiner Sicht entscheidenden fünf Fragen, die sich jeder stellen sollte, der erfolgreich Networking betreiben will.

Knapp 200 Teilnehmer besuchten die Netzwerk-Veranstaltung im Haus der Wirtschaft in Stuttgart und nutzen die Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen.

Foto: André Brückner

Allein die Vielzahl der Anmeldungen zeigte, dass großer Bedarf an einer solchen Veranstaltung besteht. Knapp 200 Teilnehmer konnten nach einer Keynote von Sprecher Siegfried Haier und einer anschließenden Podiumsdiskussion die gewonnenen Eindrücke gleich in die Tat umsetzen und neue Kontakte knüpfen und bestehende vertiefen. Veranstaltet wurde der Event von den folgenden Netzwerken: Bund der Selbstständigen Kreisverband Esslingen (BDS), Business Network International Stuttgart (BNI), Bundesverband Mittelständischer Wirtschaft Wirtschaftsregion Stuttgart (BVWM), Freelancer International e. V. Regionalgruppe Stuttgart, GABAL e. V. Regionalgruppe Stuttgart/Mittlerer Neckar, Joint Aid Management Deutschland (JAM) - Charity-Partner, Marketingclub Region Stuttgart e. V. und der XING Ambassador Group StuttgartBC.

Die fünf entscheidenden Fragen:

1. Bin ich ein Netzwerk-Typ?
2. Wer bin ich?
3. Wozu netzwerke ich?
4. Wer kennt mich/soll mich kennen?
5. Welche Netzwerk-Tools setze ich ein?

Vertreter der veranstaltenden Organisationen stellten ihre Netzwerke im Anschluss an die Keynote vor und diskutierten die Frage, wie Netzwerke für den unternehmerischen Erfolg genutzt werden können. Dabei kam zum Ausdruck, dass zwar jedes der Netzwerke unterschiedlich ausgerichtet ist und seine eigene Zielgruppe hat. Dennoch ergänzen sich die Organisationen in einzelnen Punkten, so dass es durchaus Mehrwert bieten kann, in verschiedenen Netzwerken tätig zu sein. Übereinstimmung herrschte darin, dass das Internet hervorragende Möglichkeiten zur Kontaktabahnung bietet, den persönlichen Kontakt aber nicht ersetzen kann.