

handwerk magazin

11-05 6,00 Euro B 9636

SPARSTRATEGIE

**Holen Sie sich die
Ökosteuern zurück** S.30

FINANZPOLIZEI

**Die miesen Tricks
der Steuerfahnder** S.58

REKLAMATIONEN

**So machen Sie Nörgler
zu Stammkunden** S.36

Endlich Aufträge!

Fünf Wege zu mehr Umsatz S.16

*Stolz auf 60 Prozent
Auftragsquote:
Volker Thullesen in
Neumünster*



Herrn Mozer der Wein geschmeckt? Hat Frau Wahl die Visitenkarten gedruckt? Frei nach dem Motto „Erst schwätzen, dann schaffen“ lässt sich auch Elektroinstallateurmeister Jochen Schraps zwischen den Menschen hin- und hertreiben. Im Fachjargon heißt das: offenes Netzwerken.

Im Stuttgarter Theaterhaus haben sich die Mitglieder von BNI (Business Network International) versammelt – einer Gesellschaft, die beim systematischen

sönliche Empfehlungen haben ein viel höheres Gewicht.“ Mit dem Business-Netzwerk in Stuttgart hat Schraps gute Erfahrungen gemacht. Allerdings, sagt er, müssen sich die Mitglieder auch einbringen: „Man kann nicht nur herkommen und Kaffee trinken.“ Außerdem dürften Netzwerker keinen kurzfristigen Erfolg erwarten. Bei dem Stuttgarter hat es rund ein Vierteljahr gedauert, ehe die ersten von den Partnern vermittelten Aufträge eintrudelten. „Es ist eine mittel-



Erzielt dank Networking zehn Prozent mehr Umsatz: Elektromeister **Jochen Schraps** in Stuttgart.

Netzwerken hilft. Hier kommen Unternehmer zusammen, die von den Empfehlungen der anderen Mitglieder profitieren. Schraps ist seit gut zwei Jahren dabei. „Das Gespräch vor Beginn der eigentlichen Sitzung ist wichtig“, erklärt er, „dabei nutze ich die Gelegenheit, Geschäfte anzubahnen.“ Frank Falk von der Handwerkskammer (HWK) Stuttgart bestätigt die Notwendigkeit von Netzwerken: „Der Eintrag im Branchenbuch reicht heutzutage nicht mehr aus. Per-

bis langfristige Investition“, berichtet Schraps. Trotzdem haben seine Umsätze seit Beginn der Mitgliedschaft bei BNI um immerhin zehn bis zwölf Prozent zugenommen.

www.bni-europe.com

hm-Einschätzung

Netzwerke sind ein Muss für jeden Unternehmer. Die Empfehlungstaktik funktioniert jedoch nur, wenn beide Seiten einen Nutzen davon haben.

Netzwerke nutzen

► **Es ist sieben Uhr morgens.** Trotzdem herrscht im Restaurant des Stuttgarter Theaterhauses bereits Gedränge. Damen und Herren in Business-Kleidung stehen vor Frühstückstischen und unterhalten sich angeregt. Hat dem Kunden von

EINTRITT

Erst Referenzen einholen

Ist der Anbieter seriös? Holen Sie Referenzen ein und schnuppern Sie rein, bevor Sie Mitglied werden.

Stimmt die Chemie zwischen Ihnen und den künftigen Geschäftspartnern? Haben Sie das Gefühl, dass Sie sich auf diese verlassen können?

Sind Sie bereit, sich selbst einzubringen?

Passt das Netzwerk zu Ihrem Unternehmen und zu Ihrer Vertriebschiene oder können Sie mögliche neue Aufträge gar nicht abwickeln?

Probieren Sie verschiedene Anbieter aus. Erkundigen Sie sich bei Ihrer Kammer auch nach Handels- und Gewerbevereinen, nach Gründer- oder Unternehmer-Netzwerken oder sonstigen Gruppen in der Umgebung.

Das nächste Netzwerk bilden Ihre Freunde und Bekannten. Lassen Sie sich von denen weiterempfehlen.