

Sachbuch

Die Netzwerker-Fibel

Erfolgreiche Unternehmer berichten

von
Stefan Kaus

1. Auflage

Utz, Herbert 2014

Verlag C.H. Beck im Internet:
www.beck.de
ISBN 978 3 8316 4421 6

Die Netzwerker Fibel

Erfolgreiche
Unternehmer
berichten

herausgegeben
von Stefan Kaus

Herbert Utz Verlag

Inhalt

Editorial	4
Michael Morgott Das Ziel ist »Mehr Umsatz ...«	6
Michael Heitkötter »Netzwerken« ist Teil MEINES täglichen Marketings	12
Andrea Weber Das passende Netzwerk finden	18
Manfred Grosse Vertrauen statt Überzeugen	24
Peter Braun Sprung in die Selbständigkeit	30
Stefan Kaus Wie viele Netzwerke braucht ein Unternehmen?	36
Corinna Göring Spezialisieren als Basis für Synergien	42
Thorsten Jochim Empfehlungsketten – wie man wirklich an Empfehlungen kommt	48
Alexander Popfinger Netzwerken ohne Plan ist Zeitverschwendung	54

Ruth Sixt	
Wer kauft schon gerne »die Katze im Sack«?	60
Faliero Graiani	
Wo der Anwalt zum »offenen Zweier« bittet	66
Harald Blumentritt	
Kundenbindung durch Empfehlung	72
Konrad Nagl	
Mehr neue Kunden durch regelmäßiges Netzwerken	78
Lydia Morawietz	
Die Tiefe des Netzwerkes	84
Magnus Bühl	
Umsatzsteigerung im Quadrat über Empfehlungen – geht das?	90
Martin Schubert	
Erfolgreiches Netzwerken erfordert Vertrauen	96
Alexander Eberherr	
Dem Wettbewerb einen Schritt voraus	102
Stefan Miltenberger	
Networker by Nature?	108
Susanne Büttner	
Einmal ist keinmal	114
Oliver Trustaedt	
Drei unterschätzte Netzwerk-Werkzeuge zum Schluss	120



Editorial

Geschäftliches Netzwerken, also der Prozess, bei dem aus einzelnen Unternehmern mit unterschiedlichen Interessen eine Koalition von Geschäftspartnern wird, ist ein wirklich spannendes Unterfangen. Wenn es gut läuft, dann funktioniert das genauso wie das Schreiben eines Buches.

Wir haben dieses Buch wie ein Netzwerk entstehen lassen. Unterschiedliche Menschen, unterschiedliche Branchen, unterschiedliche Vorgehensweisen, unterschiedliche Erfahrungen – doch ein gemeinsames Ziel: Aus Zeiteinsatz Ergebnisse für den unternehmerischen Alltag schaffen.

Wir laden Sie ein, das eine oder andere von dieser Sammlung mitzunehmen und in Ihren Alltag zu integrieren. 20 Netzwerkerfahrungen, 20 wertvolle Tipps, 20 Experten – in unserem Fall verbunden durch eine gemeinsame Erfahrung: Netzwerken macht nicht nur Spaß, Netzwerken bringt auch richtig Umsatz. Wie das auch für Sie funktionieren kann, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.



Bedanken möchten wir uns an dieser Stelle bei unseren Mitautoren Oliver Trustaedt und Michael Morgott, die uns den Zugang zu diesen 20 besonderen Netzwerkern ermöglicht haben und täglich daran arbeiten, für ihre Kunden »mehr Umsatz durch neue Kontakte und Geschäftsempfehlungen« zu ermöglichen.

Thorsten Jochim ist nicht nur ein herausragender Netzwerker, er ist ein außergewöhnlicher Fotograf, der für Unternehmen immer wieder den besonderen Blick hat. In diesem Buch sorgen seine Aufnahmen an vielen Stellen für Leben.

Wir bedanken uns an dieser Stelle auch schon bei Ihnen fürs Lesen und freuen uns auf Feedback und Ideen für neue Ausgaben – denn wir netzwerken auch mit Ihnen.

Schreiben Sie uns!

Ihr
Stefan Kaus
ska@myrmex-pr.de