



Soziale Netzwerke:
Wie schaffen sie
wirklich Nutzen?

Soziale Netzwerke: Wie schaffen sie wirklich Nutzen?

1. Was hören Sie?
2. Wo können Sie netzwerken?
3. Was sollten Sie mitbringen?
4. Welche Vorteile haben Sie?
5. Meine positive Erfahrungen!
6. Warum Interessengemeinschaften bilden?
7. Welche Nachteile gibt es?
8. Was sollten Sie unbedingt beachten?
9. Was sollten Sie nicht tun?
10. Meine negativen Erfahrungen!
11. Die vier wichtigsten Regeln



1. Was hören Sie?

- Allgemeines Wissen über Netzwerke
- Persönliche Erfahrungen
- Keine Aussagen zu virtuellen Netzwerken
Webbasierte Netzwerke oder Internetforen
z.B. Xing, Facebook, LinkedIn, Twitter



2. Wo können Sie netzwerken?

Erweiterung von eigenen Netzwerken oder Integration in bestehende Netzwerke

- Diverse Gelegenheiten in der Firma
- Messen, Tagungen, Seminare
- Vereine, Parteien
- Übernahme von Funktionen in Verbänden
- Feste von Freunden und Geschäftspartnern
- Unterwegs in öffentlichen Verkehrsmitteln



3. Was sollten Sie mitbringen?

Basis für den Aufbau bzw. die Integration in Netzwerke sind:

- Spass und Freude Menschen kennenzulernen
- Interesse an den versch. Themen, Berufen, Kulturen, Politik
- Bereitschaft Zeit zu investieren muss vorhanden sein



4. Welche Vorteile haben Sie?

- Schnelle Beschaffung und Verteilung von Informationen
- Gegenseitige Unterstützung bei Problemlösungen
- Hohe Kreativität vorhanden
- Eigene Horizonsweiterung
- Karriereförderung
- Kennenlernen von neuen Partner und Kunden



5. Meine positiven Erfahrungen!

- IG-Altbau – Interessengemeinschaft
- ERFA Weinfeldern
- Parlament Weinfeldern
- Fussballclub Weinfeldern – Sponsoring
- Gewerbeverein
- Unternehmer-Forum
- ERFA Schreiner



6. Warum Interessengemeinschaften bilden?

Nutzen von Interessengemeinschaften sind:

- Gemeinsam Aufträge generieren - gewerbeübergreifend
- Besseres Kennenlernen und gegenseitiges Vertrauen
- Auftritt als Gesamtanbieter – ohne GU-Abhängigkeit
- Von einer gemeinsamen Marke profitieren
- Gemeinsame Werbeaktivitäten und Messeauftritt
- Offene Kostenabrechnung
- Kunde hat nur einen Ansprechpartner



7. Welche Nachteile gibt es?

- Gutmütige Leute könnten ausgenutzt werden
- Man muss NEIN sagen können
- Man ist eventuell nicht mehr neutral



8. Was sollten Sie unbedingt beachten?

- Teamfähigkeit – Kenntnisse und Fähigkeiten von anderen respektieren
- Eigene Fähigkeiten einbringen
- Kontakte für andere Personen im eigenen Netzwerk herstellen
- Ehrlichkeit
- Geben und Nehmen sollte im Gleichgewicht sein





9. Was sollten Sie nicht tun?

- Sich als zu wichtig betrachten
- Sich anderen aufdrängen
- Andere ständig belehren
- Über Kontakte plaudern
- Eigeninteressen ständig in den Vordergrund stellen
- Vertrauliche Informationen weitergeben
- Nichteinhaltung von Versprechen





10. Meine negativen Erfahrungen!

Gründe warum ich ein Netzwerk verlassen habe:

- Es stimmte für mich als Person und Firma nicht mehr
- Die Gruppe wurde zu klein





11. Die vier wichtigsten Regeln

- **Bereitschaft Zeit zu investieren und Zeit schaffen**
- **Die positiven Einflussfaktoren beim Netzwerken einhalten**
- **Allgemeines Interesse an Menschen und Themen mitbringen**
- **Gleichgewicht von Geben und Nehmen beachten**





10. Forum «Ausbau und Fassade» am 15. März 2011



Viel Spass und Erfolg
beim künftigen
«**Netzwerken**»

