



# Business Networking

## Mittelstand in der Region mit neuer Stimme!

### Wie lange kennen wir das „Netzwerken“ ?

Die ersten nachweisbaren Netzwerke entstanden, als der Mensch vor ca. 70.000 Jahren begann, andere Kontinente zu besiedeln. Wahrscheinlich ist jedoch auch, dass mit dem Beginn ausgedehnter Jagdtätigkeit des Homo Sapiens vor ca. 200.000 Jahren eine Systematisierung der Kontaktpflege eintrat, weil beispielsweise Zusammenkünfte von Mitgliedern einer Jagdgruppe aus einem Clan (an festgelegten Tagen, meist an Wasserstellen) geplant werden mussten.

*Warum sind Netzwerke für Unternehmer von Bedeutung? Wie können Sie den Erfolg für sich in einem Netzwerk steuern?*

„Heute Abend gehe ich noch zum Unternehmer-Stammtisch, morgen früh bin ich beim Netzwerk-Frühstück für Unternehmer, mein Verband veranstaltet Netzwerk-Abende – da will ich dabei sein.“ Hier spricht ein echter Netzwerker! Viele Unternehmer

gewinnen im „Networking“ einen entscheidenden Mehrwert für sich und ihr Unternehmen. Andere halten es lediglich für unnötig und zeitaufwändig, manch einer ist unentschlossen. Worin liegt also der Vorteil des Networking und wie werden Sie ein Teil des Erfolges?

Menschen vernetzen sich miteinander, seitdem wir denken können. In der Geschichte finden wir immer wieder Hinweise auf Networking. Nachweisbar ist etwa eine Urform des „Business-Network“ bei den Phöniziern um 1000 vor Christus. Ihr ausgedehntes Handelsnetz im ganzen mediterranen Raum ist Abbild eines intelligenten Austauschs von Beziehungen und Informationen.

Als das bisher erfolgreichste, dauerhafteste professionelle Netzwerk der Geschichte ist die Hanse zu nennen. Sie entstand als Bürgernetzwerk und besaß schon zur frühen Neuzeit alle Merkmale moderner Netzwerke: dezentral organisierte, regelmäßige Treffen mit klaren Regeln und Aufnahmekriterien. Vergleicht man damit die Strukturen der heutigen EU, so zeigt sich, dass hier viele Traditionen der Hanse adaptiert wurden.



Hans-Josef Helf, Beauftragter des Verbandes für Pirna, Sächsische Schweiz/Osterzgebirge, und Jens Günther, Berater des BVMW-Vorstandes, freuen sich auf die Zusammenarbeit.

Foto: Sabine Dittrich



Hans-Josef Helf mit Prof. Dr. Roland Wöller, Bundesgeschäftsführer vom BVMW

Dabei lässt sich Networking grundlegend nicht lokalisieren. Ob im privaten Büro, im Hotel, Kongresscenter, Restaurant oder an der Loungebar – überall dort, wo Menschen und deren Business aufeinandertreffen, können Netzwerke geknüpft werden. Oft bedingen sich dabei die wirtschaftliche Tätigkeit und der private Bereich miteinander. Die direkte Kommunikation hebt die Anonymität der Arbeitswelt auf, das Miteinander schafft die Vertrauensbasis für geschäftliche Zusammenarbeit und für den Austausch von Angeboten und Gesuchen.

Welches Netzwerk wünschen Sie sich für Ihr Unternehmen? Möglichkeiten gibt es viele, entscheiden können Sie sich für das passende. Es empfiehlt sich, die Aktivitäten vor Ort anschauen und zu prüfen, ob diese Ihren Vorstellungen entsprechen. Einige Netzwerke oder Verbände besitzen weitreichenden Einfluss in der Region oder sogar in Deutschland. Bevor Sie sich festlegen, prüfen Sie auch, ob das Netzwerk Sie als mittelständisches Unternehmen aufnimmt und sich gegebenenfalls politisch engagiert.

Wichtig ist für Sie als neues Mitglied, welche Aktivitäten und Veranstaltungen Sie nutzen können, und wie Sie sich entsprechend einbringen. Wenden Sie sich an einen Ansprechpartner, um Ihre Interessen und Belange zur Sprache zu bringen. Eine Lösung ist die Entscheidung für den BVMW Bundesverband mittelständische Wirtschaft. Hier vereinen sich regionale mit überregionalen und auch politischen Interessen der Unternehmer miteinander. Dresden mit der Region Pirna Sächsische Schweiz/Osterzgebirge hat ab sofort einen neuen Ansprechpartner zur Seite

Foto: Arttrium

stehen: Hans-Josef Helf vertritt als Verbandsbeauftragter alle Interessen kleiner und mittelständiger Unternehmer. Sein Ziel ist es, die Position des Mittelstandes in dieser Region nachhaltig zu stärken. Er ist zuständig für Veranstaltungen und Arbeitskreise, besser Fachgruppen genannt. Dafür bietet er mit dem BVMW Bundesverband mittelständischer Wirtschaft sowie dem IBWF Institut für Betriebsberatung, Wirtschaftsförderung und –forschung e.V. den Inhabern und Geschäftsführern mittelständiger Betriebe eine Plattform, auf der sie sich kennen lernen, vernetzen und über aktuelle Themen informieren können. Damit ist er ein Teil des bundesweiten Netzwerks von mehr als 300 BVMW Geschäftsstellen und gewährleistet so konkrete Unterstützung für alle im Verband organisierten Unternehmerinnen und Unternehmer.

Die Steuerung oder das Einrichten von Fachgruppen zu unterschiedlichen Themen wie Bau, Personal, Unternehmensnachfolge und auch Liquidität gehören zu Plattformen des Austausches. Aktuell wird die Fachgruppe Liquidität in Dresden gebildet. ■

#### **BVMW und IBWF – Ihre Entscheidung für das richtige Netzwerk!**

Nehmen Sie Kontakt auf, sprechen Sie mit Hans-Josef Helf über „erfolgreiches Netzwerken!“

Eingetragenes Mitglied  
**IBWF**  
Institut  
für Betriebsberatung,  
Wirtschaftsförderung und -forschung e.V.

**BVMW**  
Bundesverband  
mittelständische Wirtschaft



Hans-Josef Helf  
Beauftragter des Verbandes  
Sächsische Schweiz-Osterzgebirge  
Große Meißner Straße 15, 01097 Dresden

Telefon: 0351 81039911  
Mobil: 0 177 5571757  
hans-josef.helf@bvmw.de  
www.hansjosefhelf.de

**arttrium**  
AKTIVES RHETORIK- & VERTRIEBSTRAINING