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