

DIE GRÜNDER-ELITE **founders** MAGAZIN

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 61

**NETZWERKEN ALS
UNTERNEHMER**

**Martin
Limbeck**

**DIE »SILENT
COWORKING«-
METHODE IM
MOBILEN BÜRO**

**Maren Hoffmann
und Verena Töpfer**

**TRAININGS-
LAGER**

**Prof. Dr. Jörg
Kupjetz**

NEW WORK

**– NUR EIN
ALTER HUT?**

**Yvonne
Leyendeckers**

S.O.S. AUS DER CHEFETAGE

**Interim Manager Ulvi Aydin über Maßnahmen und
Strategien für ein gesundes Unternehmen**



Netzwerken als **Unternehmer**: Kontakte schaden nur dem, der keine hat!

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

Networking-Veranstaltungen sind Zeitverschwendung. Es geht dabei doch eh nur darum, gesehen zu werden und sich als erfolgreicher Macher zu präsentieren. Wer als Unternehmer so denkt, hat den Sinn offensichtlich noch nicht verstanden oder ist schlicht und ergreifend in den falschen Netzwerken unterwegs! Wertvolle Kontakte kannst du grundsätzlich immer und überall machen, wenn du mit offenen Augen unterwegs bist und Chancen ergreifst. Worauf es dabei ankommt, erfahrt ihr in diesem Beitrag.

Geschäfte können sich überall entwickeln

»Wie machst du das nur? Ich fühle mich als Unternehmer irgendwie isoliert; in meinem Freundes- und Bekanntenkreis sind alle angestellt und können sich kaum in meine Situation hineinversetzen. Du hast immer wieder neue Connections und kennst gefühlt bei jeder Herausforderung jemanden, der unterstützen kann.« Das fragte mich vor Kurzem ein Unternehmer, der an einer meiner Veranstaltungen teilnahm. Meine Antwort ist simpel: Netzwerken ist für dich als Unternehmer das A und O! Natürlich ersetzt es nicht die Akquise, doch Netzwerke sorgen dafür, dass du auch mit Menschen in Kontakt kommst, die du ohne diese Verbindung möglicherweise nie getroffen hättest. Oder bei denen du mit einer Kaltakquise ohne Connections niemals gelandet wärst.

Ein Geschäft kann sich in meinen Augen überall dort entwickeln, wo Menschen

leben. Im Jahr 2016 bin ich von Königstein nach Wesel an den Niederrhein gezogen. Ich war da komplett neu, kannte niemanden. Und niemand kannte mich. Dennoch habe ich mir in kurzer Zeit ein Netzwerk aufgebaut: Ich habe angefangen, mein Haus umzubauen. Auf diesem Weg lernte ich Architekten und Handwerker kennen, über die ich wiederum mit anderen Unternehmern in der Region in Kontakt kam. Beispielsweise lernte ich so den Edeka-Chef kennen, der dann meinen Gin ins Sortiment nahm. So ergab eines das andere. Über dieses Netzwerk fand ich sogar gute Ärzte, was nicht so leicht ist. Und ich bin mir sicher, dass es in Spanien genauso funktionieren wird, sobald ich dort in meinem neuen Zuhause bin.

Fokussiere dich auf Netzwerke, in denen deine Kunden sind!

Und wie läuft das mit professionellen Netzwerken und Veranstaltungen? Entscheidend ist, dass du nicht einfach irgendwo hingehst, nur weil es in deiner Nähe ist und gut klingt. Stattdessen recherchierst du – und suchst dir nur Netzwerke aus, die dir auch wirklich etwas bringen können. So etwas wie ein »Unternehmernetzwerk Köln-Bonn« oder ein »Selbstständigentreff Düsseldorf« wird dich nicht weiterbringen. Zu Beginn meiner Zeit als Verkaufstrainer

bin ich zu solchen Treffen hingegangen, na klar. Doch ich habe schnell gemerkt, dass ich dort nur meine Zeit verschwende. Denn mir ging es nie darum, mit einem Glas Wein in der Hand zu plaudern und Häppchen zu verdrücken. Ich möchte Umsatz machen. Und das klappt nicht, wenn um dich herum nur lauter Verzweifelte stehen, die händierend Kunden suchen und keine Ahnung haben, wie sie ihr Business auf die Kette bekommen sollen. Du musst dahin, wo deine Kunden sind.

Hilf Zufällen auf die Sprünge!

Erfolgreiches Netzwerken bedeutet, dass du als Unternehmer ohne Scheuklappen durch die Weltgeschichte läufst. Die richtige Einstellung hast du, wenn du es kaum erwarten kannst, dass sich Chancen ergeben. Und nicht, wenn du brav darauf wartest, ob dich vielleicht eine Chance anspringt. Damit meine ich auch, dass du Netzwerken nicht nur auf Veranstaltungen beschränken solltest, die irgendwas mit »Netzwerk« im Namen haben. Die Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen, kann sich überall ergeben.

Erst neulich plauderte ich mit einem Kunden, einem Vorstand, der sich selbstständig gemacht hat. Schließlich sagte er: »Martin, ich muss jetzt los. Ich fahre ▶

Ein Geschäft kann sich in meinen Augen überall dort entwickeln, wo Menschen leben.





Erfolgreiches Netzwerken bedeutet, dass du als Unternehmer ohne Scheuklappen durch die Weltgeschichte läufst.

zu einem Firmenjubiläum. Mit dem Geschäftsführer arbeite ich schon seit Jahren erfolgreich zusammen.« Ich hätte ihm viel Spaß wünschen und meine Wege gehen können. Habe ich aber nicht. Stattdessen sagte ich: »Super. Warum kenne ich den noch nicht?« Er lachte und erwiderte: »Gute Frage! Pass auf, wir machen das so: Ich lade den mal zum Grillen ein und du kommst mit dazu. Einverstanden?« Das ist Netzwerken pur.

Umsatz schläft nie
Verkauft wird nur während der Arbeitszeit? Das war noch nie meine Mentalität. Mein Motto lautet vielmehr: »Umsatz schläft nie!« Hier trennen sich Profis von Amateuren. Oder echte Unternehmer von Menschen, die zwar selbstständig sind, mental jedoch immer noch in einem Nine-to-five-Schema feststecken. Klar kannst du das machen. Doch dann heul dich bitte nicht bei mir aus, weil du dein Business

nicht auf die Erfolgsspur bringst! Gelegenheiten, neue Kontakte zu knüpfen, bieten sich immer. Früher, als es noch keine Online-Seminare und Remote Termine gab, war ich ständig unterwegs, oft mit dem »rote-Augen-Flieger«, also der ersten Verbindung, die morgens um fünf Uhr startete. Schlafmaske auf, Ohrstöpsel rein und noch was Schlaf nachholen? Ganz bestimmt nicht. Ich habe immer einen Platz am Gang für mich gebucht – und hatte Spaß dabei, mit den Leuten um mich herum in Kontakt zu kommen. Denn um diese Uhrzeit sind fast ausschließlich Businessleute unterwegs gewesen! Auf diesem Weg haben schon einige meiner Aufträge ihren Anfang genommen.

Unternehmer bist du immer und überall

Das Gleiche gilt auch, wenn ich privat unterwegs bin. Mein Herz schlägt für mein Unternehmen und das Verkaufen – und diese Eigenschaften gebe ich doch nicht wie eine Jacke an der Garderobe ab, egal, ob ich auf einer Party oder beim Fußball bin? Wenn ich zum Fußballspiel ins Stadion gehe, gibt es im Business-Bereich immer eine Wand mit den Sponsoren. Da sind Visitenkarten von allen Logenbesitzern, die du einfach mitnehmen kannst! Und die rufst du dann am Montag an – und hast dafür direkt einen genialen Aufhänger: »Ich war am Samstag im Stadion und habe gesehen, dass Sie auch eine

»Limbeck. Unternehmer.«
von **Martin Limbeck**
352 Seiten
Erschienen: November 2023
GABAL Verlag
ISBN: 978-3-96739-153-4



Loge dort haben ... Waren Sie denn vor Ort? Was für ein Spiel ...« Und schon bist du im Gespräch.

Eine weitere coole Möglichkeit zum Netzwerken habe ich ebenfalls über meine Fußball-Leidenschaft aufgetan: Ich bin Mitglied bei den »EFC Business Eagles«, einem exklusiven Fanclub mit über 400 Business-Mitgliedern. Dort kommst du nicht einfach rein, sondern du musst dich bewerben. Die Voraussetzungen dafür sind eine lebenslange Mitgliedschaft bei Eintracht Frankfurt – und du musst Unternehmer, Geschäftsführer, Inhaber oder Ähnliches sein. Du kannst mit den Leuten zusammen zu Auswärts-spielen reisen, jährlich gibt es zwei große Events sowie regionale Stammtische und weitere Sonderevents. Klar habe ich das gemacht, weil es mein Verein ist – doch vor allem, weil ich dort mit potenziellen Neukunden in Kontakt komme. Inzwischen sind schon einige Geschäftsanbahnungen gelaufen. Und nicht nur rein geschäftlich lohnt es sich: So bin ich beispielsweise an meine neue Zahnärztin gekommen, da sie die Lebensgefährtin eines Mitglieds ist. Netzwerken lohnt sich immer!

Beim Netzwerken gibt es kein »Nine-to-five«

Noch ein weiteres schönes Beispiel: Vor einigen Tagen war ich beim Junggesellenabschied von einem guten Freund dabei. Wir waren in einer echt coolen Location, wo es auch einen Zigarrenraum gab. Natürlich

die perfekte Gelegenheit, meine eigenen Zigarren zu genießen. Und was war? Dort traf ich auf einen ehemaligen Seminarteilnehmer, mit dem ich über meine Mastermind-Gruppe ins Gespräch kam. Und er stellte mich einem Unternehmer vor, der wiederum in der Zigarren-Branche unterwegs ist und mir vielleicht mit meiner Marke behilflich sein kann. Klar hätte ich auch sagen können: »Sorry, bin privat mit den Jungs hier.« Doch warum? Ich habe mit beiden ein paar Minuten gesprochen, für die Folgeweche Telefontermine vereinbart und dann weitergefeiert. Das hat keinem wehgetan – und ich bin schon gespannt, was sich daraus ergeben wird.

Du siehst, gute Gelegenheiten ergeben sich zwar zufällig, doch zu einem gewissen Grad kannst du den Zufall steuern, indem du dich mit den passenden Menschen umgibst. Ein Vorstand kennt andere Vorstände. Ein Geschäftsführer andere Geschäftsführer. Fußballfans andere Fußballfans. Und so weiter. Über sechs Ecken kennt

Der Autor



Martin Limbeck ist unter anderem Inhaber der Limbeck Group, Wirtschaftssenator (EWS), Unternehmercoach und fünffacher Bestsellerautor.

jeder jeden. Und das ist keine Vermutung, sondern eine Tatsache, bekannt unter dem Begriff »Kleine-Welt-Phänomen«. In diesem Sinne: Viel Spaß beim Netzwerken! ♦

Du siehst, gute Gelegenheiten ergeben sich zwar zufällig, doch zu einem gewissen Grad kannst du den Zufall steuern, indem du dich mit den passenden Menschen umgibst.

