

Netzwerke und mögliche Synergien

Ein Miteinander zum Erfolg

...Hat meine Unternehmensphilosophie Bestand
oder ist das schnelle Geld wichtiger

Für GO e.V. ein Vortrag
von
Cornel Weber
12. 11. 2010



Netzwerke

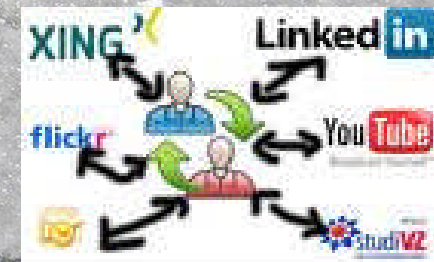
virtuelle Netzwerke

Soziale Online Netzwerke:

Facebook
Quick
StayFriends
Twitter
MySpace
Lakeparty (am Bsee.)
Studi VZ
Schüler VZ



Soziale Netzwerke



Kontaktbörsen

WIKIPEDIA



GEMEINSAM MEHR ERREICHEN

Soziale Online-Netzwerke werden immer wichtiger:
Knapp ein Viertel der Deutschen nutzen sie regelmäßig

**“Ohne Beziehung
keine Märkte”!**

**Da kennt einer einen,
der einen kennt, der
Ihnen helfen kann**

**Sie treffen auf ein flexibles
Beziehungsnetz, das auf Vertrauen,
Freundschaft und Kooperation
ausgerichtet ist, das sich genauso
schnell, wie eine Muschel,
verschließen kann.**

**Jedes Netzwerk hat
seine eigene Chemie**

Netzwerk

was ist das ?

Netzwerke verbinden Kompetenzen

**Ein Netzwerk ist keine
Tauschbörse und
wenig berechenbar**

**Zusammenschluss von
ähnlich denkenden
Menschen / Partnern**

**Gewerbeverein Owingen
e.V.**



GEMEINSAM MEHR ERREICHEN



**unsichtbare
Spielregeln.**

Ein wichtiger Punkt ist
es, andere Menschen als
Person und in Ihrer
Leistung anzuerkennen

wenn Sie Ihre eigenen
Möglichkeiten
uneigennützig einbringen

Bei allen steht die
Beziehung zum Menschen
im Mittelpunkt

Kontakte knüpfen,
bevor man sie
braucht

Am Anfang steht
immer erst das
Geben. Lange Zeit ...
– haben Sie Geduld.

Netzwerk

Die Spielregeln

Möglichkeiten
uneigennützig
einbringen.

Wer nur gibt, um zu
nehmen, hat schlicht
schlechte Karten.

Ohne Ihre
Anerkennung des
Anderen habe Sie
keine Verbindung.

pflegen sie
“uneigennützig”
ihre vielfältigen
Kontakte



Netzwerk

Die Erwartungen

das Aufwerten
Ihres Image

der Austausch von
Marktinformationen

Die freiwillige Zusammenarbeit
ermöglicht es, in gemeinsamer
Stärke aufzutreten und
manchmal sogar unmögliches
zu erreichen

Erfahrungen aus erste
Hand (Best Practice)

das Knüpfen,
Ausbauen und
Pflegen Ihrer
Kontakte

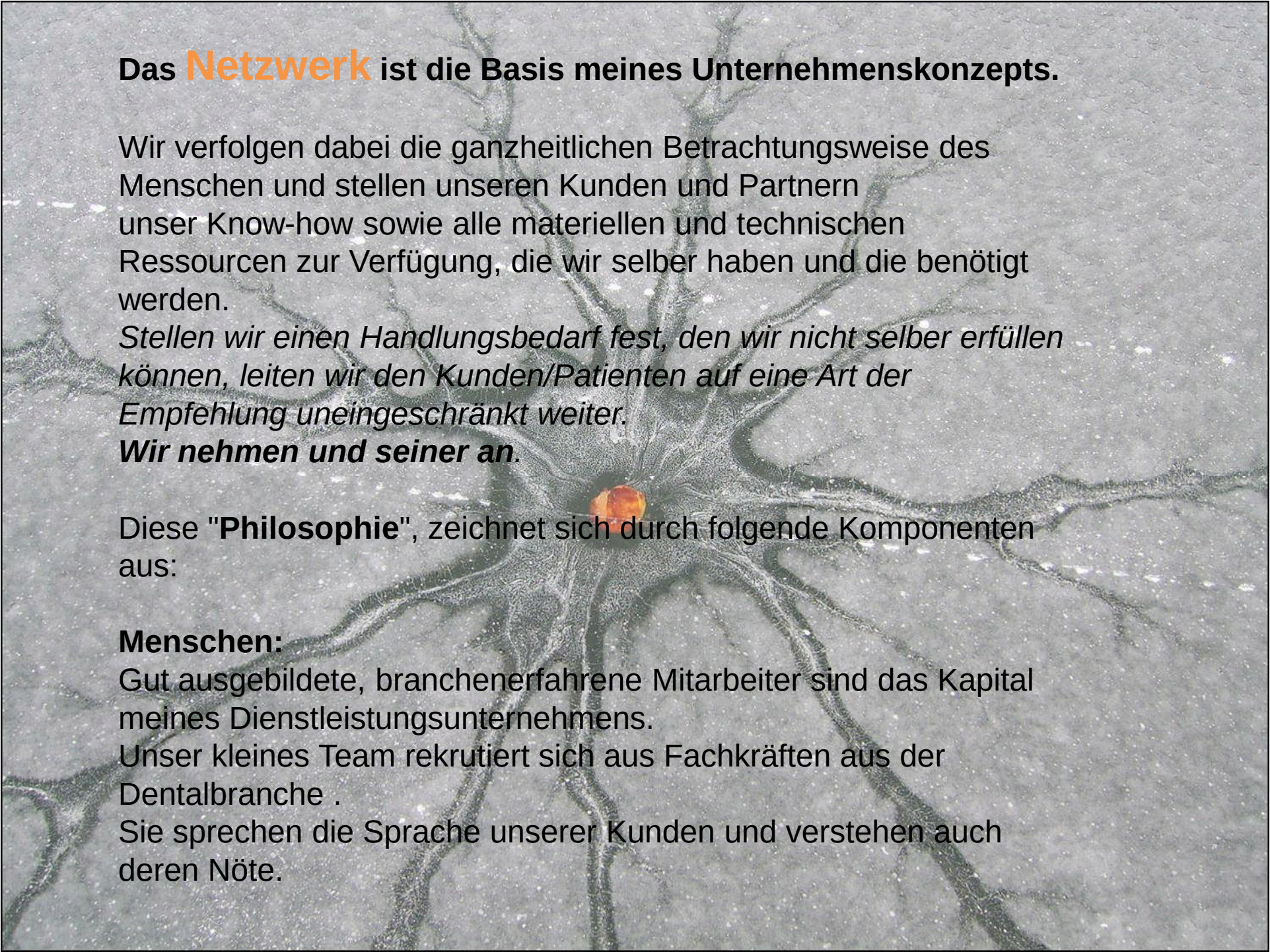
Tipps, Strategien und
Erfolgskonzepte

das Anbahnen neuer
Geschäftsbeziehungen

das Lernen von
Netzwerkern

das Bilden von
Interessengemeinschaften
und strategischen Allianzen

„Netzwerke“
und deren
Entwicklung



Das **Netzwerk** ist die Basis meines Unternehmenskonzepts.

Wir verfolgen dabei die ganzheitlichen Betrachtungsweise des Menschen und stellen unseren Kunden und Partnern unser Know-how sowie alle materiellen und technischen Ressourcen zur Verfügung, die wir selber haben und die benötigt werden.

Stellen wir einen Handlungsbedarf fest, den wir nicht selber erfüllen können, leiten wir den Kunden/Patienten auf eine Art der Empfehlung uneingeschränkt weiter.

Wir nehmen und seiner an.

Diese "**Philosophie**", zeichnet sich durch folgende Komponenten aus:

Menschen:

Gut ausgebildete, branchenerfahrene Mitarbeiter sind das Kapital meines Dienstleistungsunternehmens.

Unser kleines Team rekrutiert sich aus Fachkräften aus der Dentalbranche .

Sie sprechen die Sprache unserer Kunden und verstehen auch deren Nöte.

Kunden:

Unsere Kunden sind Menschen, mit ähnlichen Zielen und Verhaltensweisen,
die zu uns passen

...jeder erhält die Kunden die er verdient...

Bsp. Dentalbranche:

Das zieht sich bis in den Patientenstamm hinein.

...alle materiellen und technischen Ressourcen zur Verfügung...

Was uns dabei fehlt, erhalten wir aus unserem Netzwerk,
oder geben wir an Netzwerkmitglieder weiter, über Empfehlungen bis hin zu
eingekauften Dienstleistungen.

=> Synergien

Synergien

Die Idee des SynergieEffekt-Netzwerkes ist die Verknüpfung der Vorteile von Klein- und Mittelbetrieben.

Die Agilität und Flexibilität der einzelnen SynergieEffekt Mitglieder ist so die eigentliche Stärke am Markt.



Diese Konstellation bringt viele Vorteile im täglichen Wettbewerb. Nutznießer sind zum größten Teil die Kunden

**Das Ganze ist mehr als die Summe
seiner Teile**
(Aristoteles 384 – 322 v. Chr.)



Synergien schaffen Möglichkeiten

Synergien = zusammen arbeiten

Beispiele:

- Lidl Märkte
- Einkaufszentren
- Poststelle im Schreibwarengeschäft
- durch Fusionen nutzt man Synergien und baut sie aus
- Wochenmärkte
- Gewerbezentren
- alle Möglichkeiten, bei denen verschiedene Unternehmungen gemeinsam auftreten



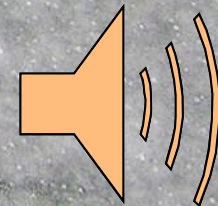
Netzwerke verbinden Kompetenzen

Hat meine Unternehmensphilosophie Bestand

Gemeinsame Erarbeitung:

**Bitte schreiben Sie IHRE Vorstellungen und eigene
Umsetzung in Stichworten auf die ausgelegten
Zettel.**

ca. 5 Minuten



Hat meine Unternehmensphilosophie Bestand

Beispiele für inhaltliche Aussagen:

Fairness

Kompetenz

Offenheit

Die Wünsche der Kunden ernst nehmen

Eigene Grenzen kennen und Kunde bedingungslos weiterleiten

-
-
-
-
-
-
-



Herzlichen Dank für Ihr Mitwirken
und Ihre Zeit

Camel Weber