

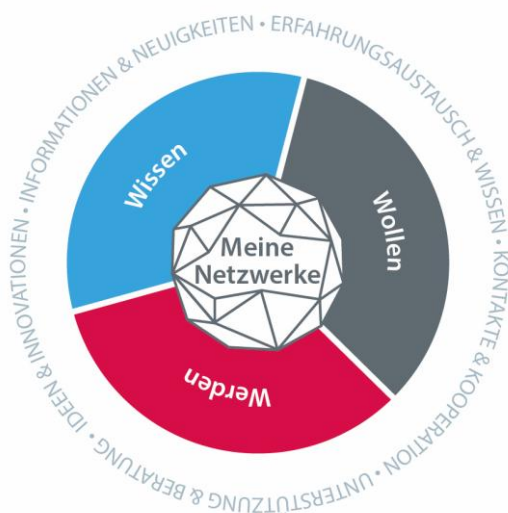
Erfolgreich durch Netzwerken

– immer gut vernetzt sein

Wenn wir Probleme haben, dann rufen wir unsere Innung an und die kümmern sich darum und versuchen, irgendwo einen passenden Ansprechpartner zu bekommen. Und das Gute ist, dass die Innung kompetente Leute hat, an die man sich wenden kann. Das finde ich gut.

(sinngemäß; eine Stimme aus unseren Innungsbetrieben)

Das Handwerk ist traditionell regional vernetzt. Meist ist die Innung dabei DAS Netzwerk, daneben ist der erfolgreiche Unternehmer aber in weiteren Netzwerken aktiv. Die Mischung macht's!



Es macht Sinn, nicht allein nach den Lösungen für Probleme zu suchen, von denen auch Ihre Mitbewerber, betroffen sind. Mit Kooperationsbereitschaft kann Ihr Betrieb von den Beziehungen profitieren, wenn Sie Ihre Mitbewerber als Gleichgesinnte betrachten, mit denen Sie zusammen mehr erreichen und bewirken können. Sei es, neue Projekte auf die Beine zu stellen, sich im Handwerk besser zu positionieren oder Themen, wie gesunde und zukunftsorientierte Betriebsführung anzugehen - es sind die gemeinsamen Ziele, die einen verbinden.

Bewährt sich das Netzwerk, wächst und entwickelt es sich und damit auch Ihre guten Beziehungen. In Netzwerken denken lohnt sich also! Nutzen Sie die Chance des Netzwerkers für Ihren Betrieb und informieren Sie sich über Netzwerke in Ihrer Region, die zu Ihnen passen.

Das WWW der Netzwerke im Handwerk: WISSEN, WOLLEN, WERDEN

WISSEN

„Das Problem ist, wenn man sich nicht auf der Baustelle trifft, hat man ja eigentlich keinen Kontakt. Ein Vorteil wäre, wenn man eine Möglichkeit hätte, sich kennenzulernen und zu treffen, einen persönlichen Kontakt herzustellen und miteinander zu sprechen.“ (Inhaber eines Installationsbetriebs)

Das Wissen um die Kooperationsmöglichkeiten in der Region ist der erste Baustein. Es gibt neben Ihrer Innung weitere Netzwerke, beispielsweise Nachbarschaftsnetzwerke oder Marktpartnerschaften, in welchen Sie sich gewerkübergreifend zusammenschließen können. Auch über mehrere Innungen hinweg können Netzwerke gebildet werden, um Themen anzugehen, die alle betreffen, wie beispielsweise betriebliches Gesundheitsmanagement oder Weiterbildung. Der Fachkräftemangel ist Ihr wesentlicher Engpassfaktor in den nächsten Jahren. Nutzen Sie Zugang zu zeitgemäßen und betriebsgerechten Angeboten über Ihre Netzwerke, um sich selbst und Ihre Mitarbeiter gesund zu halten.

WOLLEN

"Man erfährt über die neuesten Innovationen und das ist wichtig für uns alle. Dann weiß man, wie es aussieht, wie es geht, wie es funktioniert, was es kostet und vor allem, dass man sich drauf einstellen kann."
(Inhaber eines KFZ-Betriebs)

Wollen Sie auch...

- von neuen Ideen und Innovationen profitieren?
- in den Erfahrungsaustausch kommen, sich gegenseitig beraten lassen und interessante Kontakte knüpfen, die neue Aufträge nach sich ziehen?
- Angebote zur Aus- und Weiterbildung, Beratung und Gesundheitsprävention nutzen?
- Unterstützung von kompetenten Ansprechpartnern und Experten erhalten?
- Ihren Vorsprung im Markt ausbauen, etwas für Ihr Gewerk bewirken und sich als Handwerker weiterentwickeln?

WERDEN

„Da braucht man gewerkübergreifende Netzwerke vor Ort und einige Veranstaltungen dazu, damit sich die Handwerker untereinander kennenlernen und vielleicht zwei, drei verwandte Innungen was zusammen machen.“ (Inhaber eines Baubetriebs)

WISSEN und WOLLEN reichen allein nicht aus – WERDEN Sie selbst aktiv! Seien Sie offen für Neues und überlegen Sie sich, welche Kooperationen in Ihrer Region für Sie infrage kommen. Werden Sie ein guter Netzwerker und gehen Sie an die Netzwerke handwerklich heran – ähnlich wie ein Haus, müssen diese auf- und ausgebaut sowie mit Leben gefüllt werden.

Kurzcheck: Wie gut sind Sie vernetzt?	Einschätzung
1. Ich bin in den für mich relevanten Zusammenschlüssen vertreten.	<input type="checkbox"/> 0% <input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 100%
2. Ich investiere ausreichend Zeit für meine Netzwerkpflge.	<input type="checkbox"/> 0% <input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 100%
3. Ich bringe mich mit eigenen Informationen und Aktionen in die Netzwerkarbeit ein.	<input type="checkbox"/> 0% <input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 100%
4. Ich informiere mich regelmäßig über die vorhandenen Angebote meiner Netzwerke.	<input type="checkbox"/> 0% <input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 100%
5. Ich nutze gezielt die Angebote meiner Netzwerke.	<input type="checkbox"/> 0% <input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 100%
6. Ich habe regelmäßigen persönlichen Kontakt zu Partnern in meinen Netzwerken.	<input type="checkbox"/> 0% <input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 100%
7. Ich weiß, welche konkreten Zielsetzungen meine Netzwerke haben und nehme selbst Einfluss darauf.	<input type="checkbox"/> 0% <input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 100%
8. Ich nutze meine Netzwerkkontakte auch außerhalb offizieller Treffen für die Besprechung persönlicher Fragen und Problemstellungen.	<input type="checkbox"/> 0% <input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 100%
9. Für meinen Einsatz in Netzwerken erhalte ich einen adäquaten Gegenwert / Nutzen.	<input type="checkbox"/> 0% <input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 100%
10. Ich bin sehr gut vernetzt.	<input type="checkbox"/> 0% <input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 100%

Sehen Sie noch Verbesserungsmöglichkeiten? Dann wenden Sie sich an Ihre Kreishandwerkerschaft oder an Ihre Innung!

Informieren und profitieren

Konkrete Informationen und Angebote erhalten Sie von Ihrer Kreishandwerkerschaft (Herr/Frau XY) oder der Akademie Zukunft Handwerk (Herr XY) sowie der IKK classic (Herr/Frau XY).

Weitere Informationen rund um das Thema regionale Netzwerkarbeit und Präventionsangebote fürs Handwerk finden Sie unter: <http://www.e-regiowerk.de> und <http://www.IKK-classic.de>

