Die Netzwerker Fibel

Erfolgreiche Unternehmer berichten



Herbert Utz Verlag



Corinna Göring

Spezialisieren als Basis für Synergien

Aristoteles sagte schon damals: »Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.« Auch ich war schon immer ein Freund von Synergien. In den Anfangsjahren meiner Geschäftsführertätigkeit im Unternehmen COMPUTENT war der Personalstamm noch sehr gering. Deshalb schwebte mir stets eine Zusammenarbeit mit anderen Unternehmern aus der gleichen Branche vor. Doch leider scheiterte dies stets am Konkurrenzdenken der Anderen.

Vor fünf Jahren schloss ich mich einem internationalen Unternehmer-Netzwerk an. Dort gefiel mir zwar auch sofort die Bran-

chenexklusivität in den einzelnen regionalen Gruppen, doch gleichzeitig erkannte ich, dass da noch eine Menge Potential für Synergien versteckt ist. Wenn alle den gleichen Grundgedanken vom »Netzwerken« – den anderen etwas geben, damit vielleicht etwas zurückkommt – verstanden haben, eröffnet das neue Dimensionen, die mir bisher verwehrt waren. Das erste Jahr nutzte ich, um dieses Netzwerk genau kennen und verstehen zu lernen. Es war viel Neues und Unbekanntes, in das ich mich hineinfinden musste, manchmal durfte ich meine Komfortzone verlassen. Doch mein Ziel, Synergien aufzubauen, um mein eigenes Geschäft zu stärken und eine größere Produktpalette anbieten zu können, verlor ich nicht aus den Augen. Ein Unternehmer kann nicht in allen Bereichen seiner Branche gleich gut sein. Das kostet enorme Manpower und Zeit, auf allen Gebieten stets aktuell und fit zu sein.

Branchenexklusivität als Nutzen für Synergien

Auch uns ging es so. Eine Zeitlang boten auch wir unseren Kunden Druckerwartung und kleinere Telefonanlagen an. Damit machten wir auch einen Teil unseres Umsatzes, aber da es nicht unser Tagesgeschäft war, investierten wir jedesmal eine enorme Summe an Stunden, um uns für dieses Angebot oder diesen Auftrag wieder in die neuen Techniken einzuarbeiten. Im Nachhinein stand der Ertrag dann in keinem Verhältnis zum Aufwand.

Durch das Netzwerk bekam ich Kontakt zu einem Netzwerk-Mitglied, das sich auf Drucker spezialisiert hat. Diese komplette Sparte habe ich nun abgegeben, und weiß, meine Kunden werden qualitativ hochwertig betreut. Sie erhalten schnellen und sehr guten Support und sind äußerst zufrieden. Meine Mitarbeiter haben



dadurch mehr Zeit, um sich um unser Kerngeschäft zu kümmern und erzielen dadurch wesentlich mehr Umsatz. Und mein Geschäftspartner im Druckerbereich vermittelt uns wiederum Kontakte, die er aufgrund seines mangelnden Wissens in der Netzwerktechnik nicht betreuen kann.

Somit ist beiden Partnern in puncto Effizienz und Umsatzsteigerung geholfen

Genauso verfahren wir auch im Bereich Telefonanlagen. Auch da haben wir Anfragen an einen Kollegen weitergegeben, dessen Tagesgeschäft Anlagen für Klein- und Mittelständler sind. Und auch hier funktioniert der Synergieeffekt tadellos. Es könnte der Gedanke aufkommen, dass unsere Kunden es negativ aufgenommen haben, dass wir sie nun nicht mehr exklusiv betreuen. In Gesprächen wurde ich gefragt, ob ich durch die Dezentralisierung nicht Kunden verloren hätte. Nein! Ganz im Gegenteil! Unsere Kunden begrüßen unseren Schritt und empfinden uns mehr als Experten



Corinna Göring

ist seit 1997 Geschäftsführerin der COMPUTENT GmbH in Ettringen.

Die COMPUTENT GmbH ist ein EDV-Systemhaus für Gewerbekunden und ist auch Entwickler der Remote-Desktop-Lösung COMPUTENT Secure, die Unternehmen jeder Größe einen flexiblen sicheren Fernzugriff auf Daten und Anwendungen ermöglicht.

In ihrer langjährigen Tätigkeit in dem Unternehmen war ihr Schwerpunkt stets auf die Sicherheit ihrer Kunden im Bereich der EDV gerichtet. Da dieses Thema in den letzten Jahren immer brisanter wurde, stieg sie verstärkt in die Beratung und Prävention ein.

Corinna Göring hält als IT-Security-Expertin Fachvorträge zum Thema IT-Daten- und Internetsicherheit sowie zu Remote Access-Lösungen. Sie schreibt Fachartikel zu aktuellen Themen und ist als Ansprechpartnerin im Bereich Security in Social Media sehr aktiv.

Seit 2012 ist sie auch Mitglied im Bayrischen IT-Sicherheitscluster in Regensburg. Sie betreut als Partnerdirektorin von BNI Südbayern die Unternehmergruppen in Kempten und Augsburg Lechhausen.

www.computent.de

auf unserem Gebiet. Seitdem wir so verfahren, haben wir auch diverse Wunschkunden dazubekommen, weil wir nicht mehr mit einem »Bauchladen – wir können alles« hausieren gehen.



Mache ein Ding tausendmal und nicht tausend Dinge einmal

Dieses Motto zahlt sich aus. Ein Netzwerk kann die geniale Plattform zur Gestaltung eines eigenen Experten-Netzwerkes sein. Man nehme sich die Zeit und überlege sich mal, welche Branchen noch im gleichen Zielmarkt tätig sind. Also welche Dienstleistungen oder Produkte braucht denn mein Kunde außer den von mir bezogenen noch? Bei uns ist es z. B. noch ein Elektriker. Sie ahnen es vielleicht schon. Ja, früher zogen wir auch die Netzwerkkabel noch selbst. Auch diesen Bereich haben wir vergeben. Und der Elektriker wiederum holt uns dazu, wenn sein Kunde einen neuen Server etc. benötigt. Wenn man sich dann einmal eine Liste der Branchen zusammengestellt hat, geht die Planung weiter. Wie komme ich jetzt zu meinem sogenannten Experten-Netzwerk? Vielleicht gibt es die Branche in meiner Netzwerkgruppe oder in einem anderen vernetzten Unternehmerteam schon? Dann

Ein wertvoller Netzwerker-Tipp von Corinna Göring:

Gemeinsame Regeln mit Leben erfüllen, hilft, gemeinsame Geschäfte zu realisieren.

ist es einfach. Ein zeitlich begrenztes, strukturiertes Gespräch, wie man sich gegenseitig bei Kunden ins Gespräch bringen kann und es kann losgehen. Wenn nicht, habe ich die Chance, fehlende Branchen in meine Netzwerkgruppe einzuladen und zum aktiven Netzwerker zu machen. Dadurch profitiert nicht nur mein Unternehmen, sondern alle Teilnehmer meiner Netzwerkgruppe.

Wichtig ist Vertrauen

Als Basis muss natürlich Vertrauen vorhanden sein, dass man seinen eigenen Kunden guten Gewissens an einen Kollegen weiterempfehlen kann. Das war früher nicht einfach. Mein Netzwerk für Geschäftsempfehlungen ist regional, national und international aufgestellt. Weltweit haben alle Teilnehmer den gleichen Ehrenkodex und stellen sich jährlich der Vertrauensfrage in fachlicher und menschlicher Hinsicht. Die Geschäftspartner werden von anderen Netzwerkteilnehmern qualifiziert. Es sind Erfahrungen aus Empfehlungen vorhanden.

Unserem Unternehmen hat dieses Vorgehen in den letzten Jahren eine Umsatzsteigerung von jährlich mindestens 10 % und ein wesentlich höheres Image bei bestehenden Kunden und in der gesamten Region gebracht.