

**Einer für alle, alle für einen:** Netzwerke werden nicht nur beim Fallschirm-Formationsspringen gebildet. Sie prägen auch das Wirtschaftsleben.



# Wie du mir – so ich dir

*Das 21. Jahrhundert gilt bereits heute als das Zeitalter der Netzwerke – nicht zuletzt wegen des durchschlagenden Erfolges des Internets. In einem wirtschaftlich prosperierenden Raum wie Baden existiert zudem eine Vielzahl von regionalen Netzwerken. Ihr Ziel: wirtschaftliche Rahmenbedingungen verbessern, Erfahrungen austauschen, Geschäfte ankurbeln.*

## Netzwerke

**W**enn Anja Ihme einen Auftrag annimmt, muss sie sich keine Sorgen machen, dass das Projekt sie überfordert. „Ich kann im Zweifel jeden Auftrag annehmen und Aufgaben, die ich nicht selbst erledigen kann, an meine Netzwerkpartner delegieren.“ Ihme ist selbstständige PR-Beraterin aus Freiburg. Sie betreut unter anderem die Pressearbeit der Freien Wähler in Freiburg oder der Median Kliniken aus Bad Krozingen und kümmert sich um die Schlussredaktion für die Projektzeitschrift „land auf land ab“ des Freiburger Öko-Institutes.

Ihr Rückhalt sind die „Freiburger Freelancer“, ein regionales Netzwerk aus freiberuflich tätigen Kreativen im südbadischen Raum. 1999, ein Jahr nachdem Ihme sich selbstständig gemacht hatte, gründete sie zusammen mit Texter Reinhard Huschke und sieben weiteren aus dem Bekannten- und Freundeskreis rekrutierten Freiberuflern die Zweckgemeinschaft, die seit rund vier Jahren den Vereinsstatus inne hat. „Wir haben das Netzwerk ins Leben gerufen, weil die typischen Arbeitskollegen, wie sie jeder abhängig Beschäftigte hat, bei der freiberuflichen Tätigkeit nicht mehr vorhanden sind“, skizziert Ihme den ursprünglichen Gedanken bei der Gründung der Freiburger Freelancer. „Wir wollten uns einfach über die Probleme bei der Existenzgründung und beim beruflichen Alltag austauschen.“

Dem Netzwerk gehören Webdesigner, Steuerberater, Architekten, PR-Berater, Künstler, Grafiker, Unternehmensberater, Psychologen, Programmierer und weitere Berufsstände an. „Es ist uns wichtig, für alle Richtungen offen zu sein. Denn Branchenstammtische gibt es schon genug“, sagt Reinhard Huschke. „Wir definieren uns nur über unsere spezielle Situation.“ Die Vorteile des Netzwerkes liegen auf der Hand: Der Computerexperte kann dem Steuerberater helfen, wenn es am Rechner mal wieder klemmt. Der Werbeexperte nutzt die Kontakte zum Grafiker, um eine Anzeigenkampagne umzusetzen.

Um sich auszutauschen, treffen sich die Freelancer an jedem ersten Freitag im Monat – entweder im Biergarten oder in der Gaststätte. Zudem existiert eine Internetseite, auf der Mitglieder ihre Profile veröffentlichen und sich über eine Mailing-Liste austauschen können. Auf eines legen die Initiatoren der Freiburger Freelancer jedoch großen Wert: „Wir sind »

keine Auftragsbörse“, sagt Anja Ihme. „Wer mit den Erwartungen zu uns stößt, einen Job nach dem anderen abzugrasen, hat den Netzwerkgedanken nicht verstanden.“

Für das Verhalten in organisierten Netzwerken rät Oliver Schloz von der Offenburger Sozietät Dr. Schloz, Pilz, Braun vor allem eines: Lockerheit. „Man sollte nicht als Kartenverteiler unterwegs sein und versuchen, Geschäfte zu erzwingen. So etwas ergibt sich meist rein

**Wirtschaftsjunioren: Der Club der Unter-40-Jährigen mit globalem Netz**

zufällig aus persönlichen Kontakten.“ Schloz hat sich 1997 als Rechtsanwalt selbstständig gemacht und netzwerkt seitdem bei den Wirtschaftsjunioren Ortenau. Seit Anfang des Jahres ist er auch Erster Vorsitzender der Organisation, die Unternehmer, Selbstständige und Führungskräfte aus der Wirtschaft aufnimmt, die nicht älter als 40 Jahre sind.

210 Juniorenkreise existieren in Deutschland, sie sind über ihre jeweiligen Dachorganisationen in den einzelnen Bundesländern und den Wirtschaftsjunioren Deutschland praktisch mit allen anderen Junioren-Wirtschaftsclubs auf der Welt vernetzt. „Bei manchen Konferenzen trifft man dieselben Menschen immer wieder. Es bilden sich rege Kontakte, auch über die Landesgrenzen hinweg“, sagt Schloz. Braucht der Rechtsanwalt beispielsweise Amtshilfe in Köln oder Hamburg, greift

er beim ersten Anlauf nicht zum Verzeichnis des Deutschen Anwaltvereins, sondern versucht, den geeigneten Juristen über das Netzwerk der Wirtschaftsjunioren zu finden. „Wenn ich aus diesem Kreis eine Empfehlung erhalte, kann ich davon ausgehen, dass der Anwalt der Richtige ist“, sagt Schloz. „Zudem ist er als Wirtschaftsjunioren-Kollege noch mehr für die Aufgabe motiviert.“

Egal ob Wirtschaftsjunioren, Branchenverbände, regionale Arbeitsgemeinschaften, Alumni-Treffen, Business-Zirkel oder Berufstammtische: Netzwerke durchziehen die Wirtschaft als engmaschiges Geflecht. Selbst wenn im Rotary- oder Lions-Club, in örtlichen Fördervereinen oder bei den Soroptimistinnen soziale Aspekte im Vordergrund stehen – die Begegnungen finden meist in einem Kreis wirtschaftlich bedeutsamer Akteure statt, die ihr berufliches und ihr privates Netzwerk miteinander in Verbindung bringen.

Mit Beginn des 21. Jahrhunderts, das schon heute als Zeitalter der Vernetzung gilt, ist die Kommunikation, das Erschließen von Kontakten und das Knüpfen von Beziehungen einfacher denn je. Vor allem das Internet hat die Möglichkeiten der Kontaktpflege revolutioniert. Darf man einer international angelegten Studie des Marktforschungsinstitutes Fittkau & Maaß Consulting im Auftrag von openBC glauben, ist E-Mail vor dem Telefon oder Konferenzen mittlerweile nicht nur die wichtigste Kommunikationsplattform von Geschäfts-

partnern. Auch knüpfte mehr als die Hälfte der Nutzer im Kontaktforum openBC neue Geschäftskontakte, rund 16 Prozent konnten sogar ein Neugeschäft abschließen.

openBC steht für Open Business Club, einer Internetplattform, die nach eigenen Aussagen bereits 1,5 Millionen Nutzer weltweit bei sich registriert hat. Sie ist Treffpunkt für Unternehmer, Selbstständige, leitende Angestellte und Führungskräfte. Im Forum können sie ihr Profil mit Lebenslauf und Bild veröffentlichen, nach Gleichgesinnten und potenziellen Geschäftspartnern suchen, Kontaktpflege betreiben oder den lang vermissten Studienkollegen wiederfinden. Vom Erfolg von openBC angesteckt, sprießen Kontaktplattformen im World Wide Web derzeit wie Pilze aus dem Boden.

Der Grundgedanke der Business-Gemeinschaften beruht auf einer These des US-Sozialpsychologen Stanley Milgram. Er fand bereits im Jahr 1967 mit Hilfe seines „Small World Experiment“ heraus, dass gerade lose Netzwerke große Wirkungen erzielen können.

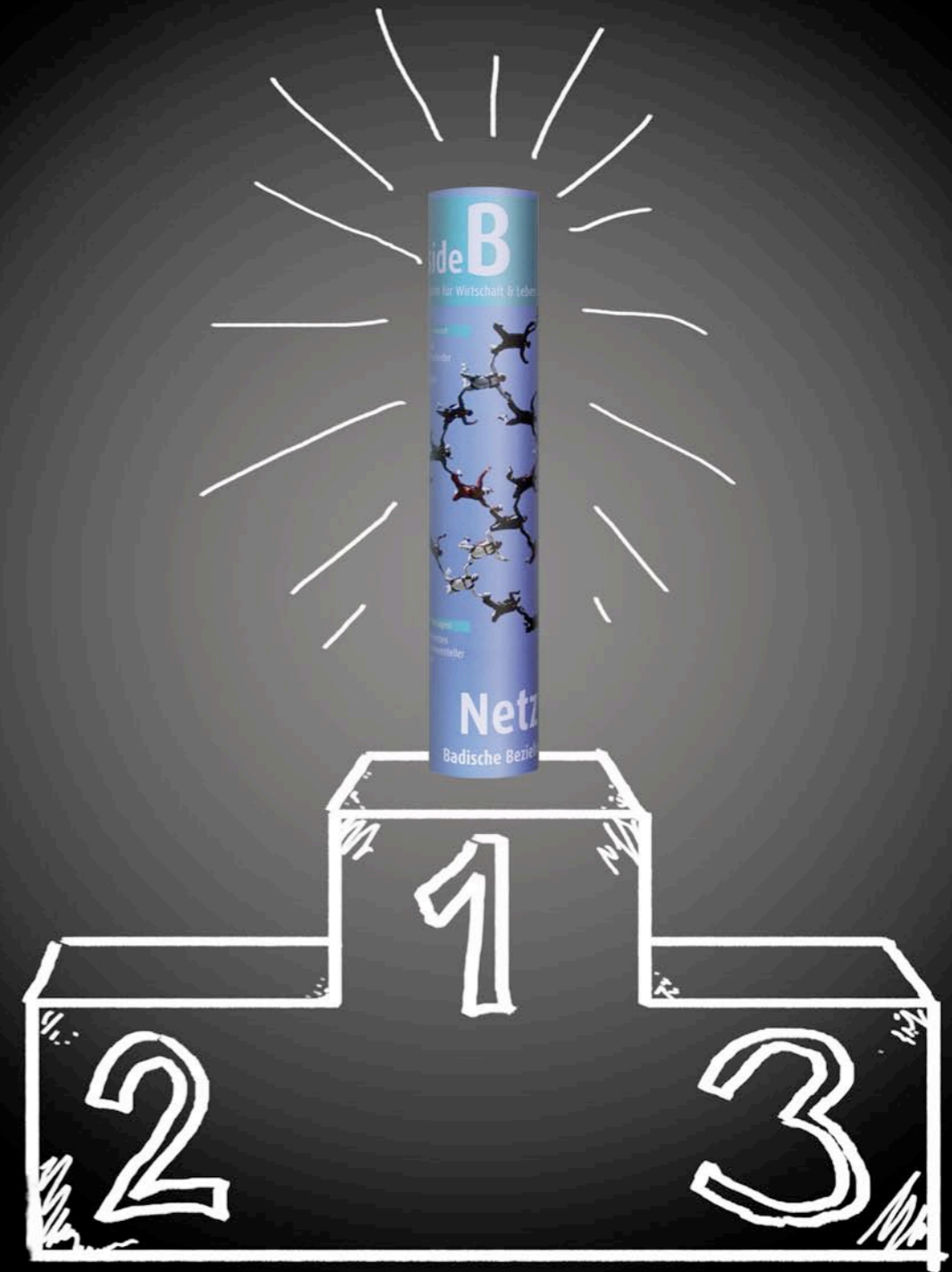
**Jeder kann jeden auf der Welt über durchschnittlich sechs Ecken erreichen**

Milgram verschickte damals einen Brief an 160 willkürlich ausgewählte Einwohner der Stadt Omaha. In diesem wurde den Empfängern mitgeteilt, das Schreiben sei für einen Börsenmakler in Massachusetts bestimmt. Jeder Empfänger möge es doch bitte an einen Bekannten weiterleiten, der der Zielperson näher stehe als man selbst. Ein Teil der Briefe erreichte tatsächlich den gewünschten Empfänger, die meisten davon brauchten etwa sechs Zwischenstationen auf dem Weg dahin. Aus diesem Experiment leitete Milgram ab, dass man jeden beliebigen Menschen auf der Welt im Schnitt über sechs andere Menschen erreichen kann.

Der Soziologe Mark Granovetter von der Universität Stanford hat die Gedanken Milgrams aufgenommen und festgestellt: Nicht die starken persönlichen Verbindungen zwischen Menschen in der Familie oder bei enger Freundschaft sind ausschlaggebend für die Koordination wirtschaftlicher Beziehungen, sondern eher die Vielzahl schwacher, indirekter Verbindungen zu anderen Menschen. Arbeitsplätze und Aufträge werden nicht durch Freunde vermittelt, sondern durch die Freunde der Freunde. Laut Granovetter werden in den USA bereits drei Viertel aller Jobs über Business-Netzwerke vermittelt. Tendenz steigend. »



**Gemeinsam einsam:** Anja Ihme und Reinhard Huschke haben die Freiburger Freelancer gegründet, ein Netzwerk von heute rund 200 Selbstständigen. Sie unterstützen sich gegenseitig, wenn es am Rechner klemmt oder Aufträge winken.



**Die Nr. 1 in Baden\*\***

\*Das meistgelesene regionale Wirtschaftsmagazin in Baden mit über 25.000 Lesern und rund 1,8 Mio. Leseminuten pro Ausgabe. Quelle: Leserbefragung Mai 2006, Burda Publishing Center, Fallzahl 249, IVW.de.

Berechnungsgrundlage: IVW geprüfte Auflage 2/06 x 2,3 Leser pro Ausgabe, durchschnittliche Lesedauer 72 Minuten.

**inside B Infohotline:**  
07 81 - 5 04 - 56 01  
info@inside-b.de



Die wachsende Zahl offener Netzwerke, die über das Medium Internet stattfinden, ist die eine, globale Seite der Kontaktpflege. Die andere konzentriert sich gezielt auf das Geschehen vor der eigenen Haustüre. So kümmert sich der Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden (WVIB) seit 60 Jahren um das Beziehungsgeflecht von knapp 1.000 Unternehmen im deutschen Südwesten. Der Verband, in dem sich ausschließlich Industrieunternehmen verschiedenster Branchen versammeln, versteht sich vor allem als Plattform des gegenseitigen Erfahrungsaustauschs. In Arbeitskreisen und bei Fachvorträgen werden Kontakte hergestellt, die außerhalb der Wände des Freiburger Verbandes weiter wachsen.

„Wenn schon die Weltwirtschaft verflochten ist, muss es die regionale Wirtschaft erst recht sein“, sagt Christoph Münzer, Hauptgeschäftsführer des WVIB. „Möchte jemand ein Logistikzentrum eröffnen – wir finden einen Unternehmer, der damit bereits Erfahrungen gemacht hat. Ein solcher Informationsaustausch hilft, Fehler zu vermeiden.“ Auch die Adresse eines guten Unternehmens- oder Steuerberaters suchen WVIBler nicht in den Gelben Seiten, sondern können auf die Empfehlung eines anderen Mitgliedsunternehmens vertrauen.

Um ihre Rahmenbedingungen in Sachen „Nachwachskräfte“ zu verbessern, haben



**Theodor Wanner,**  
Geschäftsführer  
der SensoPart  
Industriesensorik  
GmbH, Netzwerk  
in der Initiative  
Oberes Wiesental  
(IOW).

*„Zusammen im IOW wollen wir unsere unternehmerische Kompetenz darstellen. Leider wissen immer noch zu wenige Menschen im Oberen Wiesental, was die Industrieunternehmen in der Region alles leisten. Um diese Informationsdefizite zu beheben, zeigen wir uns auf verschiedenen Veranstaltungen in der Region.“*

WVIB-Mitglieder aus dem oberen Wiesental sogar ihr eigenes Netzwerk gegründet. Zusammen mit weiteren Industriebetrieben aus der Region Todtnau/Schönau haben sie vor einigen Jahren die Initiative Oberes Wiesental (IOW) ins Leben gerufen. Ziel: Dem Fachkräftemangel im Schwarzwald entgegenwirken. „Wir haben zum einen Schwierigkei-

ten, Ingenieure in unsere Region zu bekommen, zum anderen ist auch das Angebot an Facharbeitern nicht allzu groß“, sagt Theodor Wanner, Geschäftsführer der SensoPart Industriesensorik GmbH in Wieden. „Selbst wenn ein Realschüler aus der Region sich nach einer Lehrstelle im technischen Bereich umsieht, sucht er häufig erst die großen Unternehmen Richtung Lörrach ab.“

Um die Mittelständler im oberen Wiesental bekannter und für Arbeitnehmer attraktiver zu machen, veranstaltet die IOW Berufsinformationstage an den örtlichen Schulen, zeigt sich auf Gewerbeausstellungen in der Region und besucht Bonding-Messen an den Hochschulen im Südwesten. „Viele dieser Aktionen sind für das einzelne Unternehmen zu aufwändig, im Verbund jedoch können sie sich die Aufgaben teilen“, beschreibt Wanner. Wichtig ist der IOW auch die überbetriebliche Vernetzung der Mitarbeiter. „Wir haben damit begonnen, unsere Auszubildenden bei gemeinsamen Wochenendveranstaltungen, beispielsweise einem Grillfest, zusammenzubringen“, sagt der Geschäftsführer von

#### Nicht selten laufen Treffen von Wirtschaftsclubs ohne Frauen ab

SensoPart. „Das spricht sich schnell rum und macht uns als potenzielle Arbeitgeber noch interessanter.“

Auf die Verbesserung regionaler Rahmenbedingungen setzt auch die Arbeitsgemeinschaft Lehrer Mittelständischer Industrieunternehmen (ALMI). Die 1985 gegründete Interessengemeinschaft vertritt derzeit 42 Lehrer Unternehmen und ist ein bedeutender Gesprächspartner für die kommunalen Entscheidungsträger im Rathaus. „Wir treffen uns in der Regel einmal im Jahr zu den Lehrer Stadtgesprächen und besprechen wichtige Themen, beispielsweise die Entwicklung des Flugplatzes“, beschreibt Ralf Leser, geschäftsführender Gesellschafter der Leser GmbH und Sprecher des ALMI-Arbeitsausschusses.

Formalien sind dafür nicht notwendig. Das Netzwerk wird nur über den fünfköpfigen Arbeitsausschuss gesteuert, der Termine für Veranstaltungen oder Themen für einen gegenseitigen Erfahrungsaustausch festlegt. „Es gibt jede Menge Bereiche, in denen wir uns gegenseitig helfen können. Vor allem, wenn es um Basel II oder den Bezug von günstiger Energie geht“, sagt Leser.

Nicht selten laufen die Treffen von Wirtschaftsclubs ohne Frauen ab. Nicht, weil sie nicht erwünscht wären, wohl aber weil sie

## In guter Gesellschaft

### Unternehmer-Netzwerke in Baden

#### Bundesverband mittelständische Wirtschaft Unternehmerverband Deutschlands (BVMW)

Schutz- und Selbsthilfeorganisation der mittelständischen Wirtschaft. Der BVMW bietet umfangreiche Serviceleistungen auf lokaler, regionaler, nationaler und internationaler Ebene und betreibt aktive Lobbyarbeit auf allen politischen Ebenen. Der Verband ist mit Kreisgeschäftsstellen in Karlsruhe, Rastatt und Konstanz vertreten. [www.bvmwsued.de](http://www.bvmwsued.de)

#### Bund der Selbstständigen (BDS)

Seine Wurzeln reichen bis ins Jahr 1819 zurück. Der BDS ist heute der größte branchenübergreifende

Wirtschaftsverband Baden-Württembergs. Sein Ziel: die berufspolitischen Interessen des selbstständigen Mittelstandes vor Ort, in der Region sowie auf Landes-, Bundes- und europäischer Ebene durchsetzen. Er ist regional stark verwurzelt, unterhält zahlreiche Kreis- und Ortsvereine in Baden. [www.bds-bw.de](http://www.bds-bw.de)

#### FrauenUnternehmen.de

FrauenUnternehmen.de Wirtschaftsregion Freiburg e.V. und Wirtschaftsregion Ortenau e.V. sind eigenständige und unabhängige sowie branchenübergreifende und landesweit tätige Unternehmerinnen-Netzwerke. Sie sind beide Mitglieder im Wirtschaftsverbund Regio

Freiburg (WRF) und stimmberechtigte Mitglieder im BDS. Ziel: Qualifizierte Weiterbildung für Unternehmerinnen und weibliche Führungskräfte, Plattform für den Aufbau von Geschäftsbeziehungen. [www.frauenunternehmen.de](http://www.frauenunternehmen.de)

#### Unternehmensverband Südwest (USW)

Der Verband versteht sich als Dienstleister, der in regionalen Unternehmer-Kontakt-Gruppen zum Meinungs- und Erfahrungsaustausch einlädt und Schulungen von Führungskräften und Mitarbeiter der Mitgliedsfirmen durchführt. Der USW unterhält Bezirksgruppen in Karlsruhe und Freiburg. [www.usw-online.de](http://www.usw-online.de)

in Chefetagen hierzulande immer noch unterrepräsentiert sind. Laut Statistischem Bundesamt sind Führungspositionen in Deutschland nur zu etwa 30 Prozent mit weiblichen Fachkräften besetzt. In den obersten Etagen kommen sie sogar nur auf einen Anteil von etwas mehr als 20 Prozent.

Ähnlich sieht die Quote bei Selbstständigen und Unternehmerinnen aus. So bleibt der Verband deutscher Unternehmerinnen (VdU) auch einer der wenigen Wirtschaftsverbände hierzulande, zu dem ausschließlich Frauen Zutritt haben. Eine von ihnen ist Birgit Zientz. Die selbstständige Personaltrainerin aus Vörsstetten bei Freiburg lobt die professionelle Atmosphäre innerhalb des Netzwerkes: „Es treffen sich keine Frauen zum Kaffeeklatsch, sondern erfolgreiche Unternehmerinnen, die keine Zeit zu verlieren haben.“ Über 300 Veranstaltungen hat der VdU pro Jahr im Programm, bei denen sich die Mitglieder mit Management-Themen beschäftigen und Round-Table-Gespräche zur geschäftlichen Kontaktpflege nutzen. „Für mich ist es die beste Form von Marketing, die absolut im Trend liegt“, sagt Zientz.

Dass Frauen starke Netzwerke bilden können, zeigt die Geschichte des VdU. Als der Verband im Jahre 1954 von einunddreißig Unternehmerinnen gegründet wurde, gestand ihr die Männerwelt der deutschen Nachkriegswirtschaft kaum Überlebenschancen zu. Der damalige Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI), Fritz Berg, erklärte lapidar: „Die Unternehmerinnen sind eine Kriegsfolgeerscheinung und werden in wenigen Jahren wieder ganz von der Bildfläche verschwunden sein.“ Berg hat sich geirrt. Heute gehören dem VdU immerhin 1.500 Frauen an.

Tobias Symanski



**Netzwerker unter sich:** Der von Verleger Hubert Burda initiierte Hohe-Horn-Kreis hat sich sozialen Projekten verpflichtet. Mittendrin: Unternehmer Horst Weitzmann. Er organisiert auch die Baden-Badener Unternehmergespräche.

Fotos: mauritius images/Photri, Freiburger Freelancer, Ulrich Marx, SensoPart