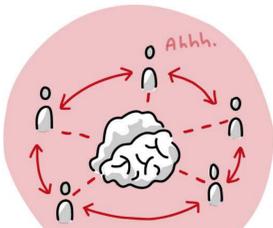


Bau' dir dein Netzwerk aus Personen auf, die einander unterstützen, helfen und kooperieren. Tu' dich mit anderen Unternehmer*innen zusammen und verfolgt ein gemeinsames Ziel. Wie's funktioniert?

NETZWERKEN

Nutze die Stärke der Gruppe und schau, welche Power-Menschen du bereits in deinem Umfeld hast.



Netzwerken bedeutet von einander lernen.



... und ein gegenseitiges Bestärken.

Evaluiere dein Netzwerk

Nutze deine „Bubble“ um Wissen zu generieren und dein Netzwerk zu erweitern. Welche Kontakte sind deine engsten? Wen kannst du immer anrufen, wenn du Rat oder Hilfe brauchst? Welche Kontakte möchtest du gerne noch bekommen? Überlege konkret: Welche Interessen, Erwartungen, Bedenken hat diese Person? Was hat sie von einer Zusammenarbeit?

ONLINE

Aktiv nach interessanten Leuten suchen und direkt anschreiben.
(z.B. auf Google, LinkedIn, Social Media, ...)



WO FINDE ICH ANKNÜPFUNGSPUNKTE ZUM NETZWERKEN?

Offline

Networking Events, Messen & Kongresse, Themen-Meetups, Stammtische

VORBEREITUNG is key



Vor dem Meeting



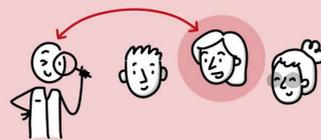
Was möchtest du erreichen?

Formuliere zwei Ziele und Intentionen für Meetings oder Networking-Events: Wenn Ziel 1 nicht funktioniert, dann bearbeite einfach Ziel 2.



Male dir deine Vision und Brücken auf

Veranschauliche und verinnerliche dir ein Bild – z.B. von deinem Geschäft, den Kund*innen und Lieferant*innen, die sich bei dir bewegen. Was funktioniert wie? Arbeite dabei mit allen Sinnen: Wie riecht es? Wie bewegt man sich im Raum? Wie ist die Lichtstimmung?



Do your Homework

Wem wirst du begegnen? Wie möchtest du der Person gegenüber auftreten? Was soll die Person über dich und dein Business erfahren? Dabei kannst du unterschiedliche Aspekte wie Kleidung, Sprache und innere Haltung einbeziehen.



Mache eine Übungsrunde

Finde passende Sparring Partner*innen, tausche dich mit ihnen aus und spiele mögliche Szenarien gemeinsam durch.

Augenkontakt! Eine Studie besagt: mindestens 3 Sekunden in die Augen schauen.

Vor der Tür



Wiederhole nochmal deine zwei Ziele und Intentionen.



Check-In mit dir selbst: Was brauchst du, um richtig präsent und authentisch sein zu können?

Beim Meeting



mit gespitzten Ohren zuhören



Neugierde



Offenheit



Empathie



Authentizität & Präsenz

Hilfreich im Meeting: ein positives & offenes Mindset.

Nach dem Meeting

Schnelles Follow-up ist wichtig – am besten gleich am nächsten Tag bzw. innerhalb von 48 Stunden. Das Follow-Up ist genauso wichtig, wie das Gespräch am Vortag.

Lade nach einem Treffen Menschen zu dir in deinen Laden, dein Studio, deine Werkstatt oder dein Lokal ein. Es muss nicht alles perfekt sein, aber das hinterlässt einen Eindruck.

Auch wenn Menschen mit ihren Needs und Businesses auf den ersten Blick fern von dir und deinem Unternehmen wirken: **finde Gemeinsamkeiten.**

Nimm dir viel Zeit, um die Needs deines Gegenübers zu verstehen und Lösungen zu finden.

Sowohl beim Netzwerken als auch bei Kooperationen herausarbeiten:

“Du und ich, **wir haben eine gemeinsame Zielsetzung.**”



erkennen & hervorheben



Wenn du nicht weißt, worüber ihr reden sollt: **Fragen stellen.**



Visitenkarten: Viel wichtiger als sie auszugeben, ist sie von anderen einzusammeln, um das Follow-up machen zu können. Qualität vor Quantität bei der Kontaktsammlung.

KOOPERATIONEN

Let's get crazy und finde dabei Lösungen mit Sinn und Nachhaltigkeit.

Nutze deine Treffen und Meetings bestmöglich und nimm dir ausreichend Zeit für die Vor- sowie Nachbereitung. Das ist eine gute Basis für kleine und große Kooperationen.

Die Leute suchen nach **sozialen** & **nachhaltigen** Ideen und reden dann auch gern darüber

Ziele mit **Sinn** beflügeln Kooperationen. Gemeinsam lässt sich Stück für Stück **die Welt verbessern**.

1+1 > 2
Zusammenarbeit bringt mehr.

LET'S GET CRAZY
Die Welt braucht **spinnerte Ideen!**

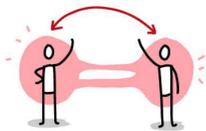
Du hast eine **IDEE**?
Greif' einfach zum Hörer. Wer weiß was daraus entsteht?!

Kooperationen am Laufenden halten

Wenn's mal nicht rennt - einfach den Telefonhörer in die Hand nehmen.



regelmäßiger Austausch
aktuelle Bedürfnisse sichtbar machen.



BEZIEHUNG AUFBAUEN

Ansprechpartner*innen z.B. einmal pro Jahr einladen, auch wenn gerade nichts ansteht.



DU bist ein Teil

Wie kann ich meine bestehenden Kontakte pflegen?

Z.B. einmal im Monat Kontakte in einer Liste sammeln und für den Newsletter einplanen. High Level Leads (zB 25-30 Leute) in der Liste besonders einfärben - diese Kontakte einmal im Jahr zu einem Austausch einladen - telefonisch oder persönlich.

KOOPERATIONSARTEN

Horizontale Kooperationen

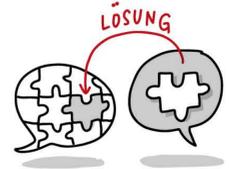
Zwei oder mehrere Unternehmen machen grundsätzlich das Gleiche, aber schließen sich zusammen um ein gemeinsames Ziel zu erreichen.

KONKURRENZ WIRD ZU KOOPERATION

Zusammen haben wir mehr Vorteile.



VORTEILE



LÖSUNG
Wir haben ähnliche Probleme, Austausch kann uns helfen!

BSP Gastro-Unternehmen tun sich zusammen, um gemeinsam bei Lieferant*innen zu bestellen.

Vertikale Kooperationen

Zwei oder mehrere Unternehmen, die in unterschiedlichen Stufen der Wertschöpfungskette stehen, schließen sich zusammen.



BSP Kooperationen zwischen Produzent*innen und Lieferant*innen.



Laterale / Diagonale Kooperation

Die kooperierenden Unternehmen stammen aus verschiedenen Branchen.

BSP Vollpension & Drei: Senior*innen erklären die Internet-Sprech und Digi-Trends - anderen Senior*innen und dir.

Wer bin ich?
Was kann & will ich geben?
passt das zu mir?
Muss ich mich zu viel verbiegen?

BIG CORP
"DAVID + GOLIATH"-GEFÜHL

Du darfst auch **NEIN** sagen. Bleib' dir treu und lass' dich von „größeren“ Playern nicht vereinnahmen.

Passt man zusammen?



NEIN
Manchmal ist es besser getrennte Wege zu gehen.

Let's get it on! **JA**

ACHTE AUF:
konkrete Meilensteine

klare Verträge



Sei authentisch. Sei neugierig. Sei präsent. Hör' deinem Gegenüber zu, stelle Fragen, erkenne Bedürfnisse und finde eure Gemeinsamkeiten.

In den vielfältigen Segmenten der Kreativwirtschaft gibt es großartige Unternehmer*innen, die wir in diesem Mentoringprogramm mit Fokus auf weiblich geführte Businesses coachen durften. 20 Unternehmerinnen nahmen 2022 das 4-teilige Programm in Anspruch und bekamen wertvolles Know-how zu Wachstumsstrategien, dem Umgang mit Risiko und der Überwindung von Barrieren.
#fempowerment

Das Female Scale Up Programm ist eine geförderte Maßnahme der Kreativwirtschaft Austria im Rahmen der Kreativwirtschaftsstrategie für Österreich des BMDW.

Konzept:
Kreativwirtschaft Austria, Futura GmbH

Illustration & Layout:
Alexandra Brenner, www.blaugezeichnet.at

Hannah LUX



Foto © Erika Buchner

Wir bedanken uns für die Unterstützung bei:

