

STARTUPTEENS

WIR MACHEN JUNGE UNTERNEHMER



10. ONLINE TRAINING

NETZWERKE

**NICHT NUR HILFREICH, SONDERN WICHTIG
FÜR DEN ERFOLG - WAS SIE SIND, WO SIE
HERKOMMEN UND WARUM IHR EINES HABEN
SOLLTET.**

Tijen Onaran
Leiterin Kommunikation
Händlerbund e.V.

Marie-Christine Ostermann
Geschäftsführende Gesellschafterin
Rullko Großeinkauf GmbH & Co. KG

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Was ist ein Netzwerk?	3
2.	Warum brauche ich Netzwerke?	3
3.	Was für Netzwerke gibt es?	4
4.	Wie kann man selber ein Netzwerk aufbauen?	5
5.	Was passt für mich am besten?	6

WAS IST EIN NETZWERK?

Netzwerke sind für Unternehmer und im Berufsleben allgemein ausgesprochen hilfreich und wichtig für den Erfolg! Gut vernetzte Menschen können sehr viel erreichen! Wer viele unterschiedliche Menschen kennt, hat für die meisten Situationen offene Türen und passende Ansprechpartner, die weiterhelfen und unterstützen können. Aber was genau ist eigentlich ein Netzwerk?

Ein Netzwerk lebt von folgenden drei Punkten:

1. Menschen
2. Struktur/Regelmäßigkeit
3. PR/Social Media

MENSCHEN

Es sind Menschen, die ein Netzwerk prägen. Wenn ihr euch einem Netzwerk anschließt, ist es wichtig, dass ihr euch wohlfühlt und mit den Menschen im Netzwerk gut auskommt. Das bedeutet auch, dass ihr zum Beispiel in manchen Bereichen ähnliche Interessen teilt und gemeinsam etwas unternehmen und erreichen wollt. Gleiches gilt für den Fall, wenn ihr ein Netzwerk selbst aufbaut: sucht euch Persönlichkeiten, mit denen ihr euch wirklich versteht und von denen ihr viel lernen könnt. *Ein Tipp für euch: je unterschiedlicher die Menschen in eurem Netzwerk, desto spannender und bereichernder wird es und desto mehr interessante Kooperationen innerhalb des Netzwerkes können entstehen. Denn alle Teilnehmer können unterschiedliche Kompetenzen und Talente mit ins Netzwerk einbringen.*

STRUKTUR/REGELMÄßIGKEIT

Ein erstklassiges Netzwerk lebt von einer guten Struktur. Das bedeutet, dass es jemanden oder ein Team geben muss, der/die das Netzwerk führt/führen. Eine Struktur bringt dem Netzwerk Orientierung und einen festen Rahmen, an den sich die Netzwerkteilnehmer halten können. Ein fester Rahmen können beispielsweise regelmäßige Veranstaltungen oder Treffen sein. Wichtig hierbei ist die Regelmäßigkeit: nur wenn das Netzwerk regelmäßig zusammenkommt, bleibt es spannend und interessant für alle.

PR/SOCIAL MEDIA

Es gibt Netzwerke, die im Verborgenen und ohne große Öffentlichkeit arbeiten. Für diejenigen Netzwerke, die in ihrer Arbeit oder in ihren Themen auf Öffentlichkeit angewiesen sind, um beispielsweise für ihre Interessen zu werben, ist eine gute PR-Arbeit sehr hilfreich. Ob über klassische Medien wie Print- oder Online-Magazine und Zeitungen oder ob über Social Media (soziale Medien wie zum Beispiel Facebook): lässt die Öffentlichkeit an eurer Netzwerkarbeit teil-

haben. So werdet ihr zum einen als Ansprechpartner/Experte für ein bestimmtes Thema wahrgenommen, zum anderen werden auch Persönlichkeiten auf euer Netzwerk aufmerksam, die euch helfen können weiter voranzukommen. Und schließlich: vielleicht begeistert ihr mit eurer Netzwerkarbeit Menschen, denen ihr sonst nie begegnet wärt?

Zusammenfassend können wir sagen: ein Netzwerk ist ein organisierter Zusammenschluss von vielen verschiedenen Menschen mit (auf das Netzwerk bezogen) ähnlichen/gleichen Interessen und Zielsetzungen, zum Beispiel Verbände, Vereine und andere Organisationen.

Die teilnehmenden Menschen können sich austauschen, ihre Interessen und Erfahrungen teilen, zum Beispiel Events zusammen organisieren und besuchen oder andere Aktivitäten gemeinsam machen. Sie verfolgen gemeinsame Zielsetzungen.

Netzwerke gibt es für die unterschiedlichsten Themen und Bereiche. Im Rahmen von STARTUP TEENS legen wir den Fokus besonders auf Netzwerke für Gründer von Startups, Nachfolger in Familienbetrieben und Intrapreneure, also Angestellte in Unternehmen, die unternehmerisch denken und handeln.

Hier ist ein anschauliches Beispiel: der Verband DIE JUNGEN UNTERNEHMER ist ein Zusammenschluss von jungen Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen bis zu einer Altersgrenze von 40 Jahren. Hier können sowohl Unternehmensgründer als auch Nachfolger in Familienunternehmen Mitglied werden, ebenso wie die Kinder von Familienunternehmern, die später vielleicht auch in das Unternehmen einsteigen werden. Es sind hier viele unterschiedliche Menschen Mitglied, die alle Unternehmer sind und die das Interesse am Unternehmertum zusammen bringt. Sie wollen sich austauschen und vernetzen, Veranstaltungen gemeinsam besuchen, dem Unternehmertum eine öffentliche Stimme in der Öffentlichkeit geben und ihre Interessen durch den Verband gegenüber der Politik vertreten.

WARUM BRAUCHE ICH NETZWERKE?

DURCH NETZWERKE BEKOMMT IHR VIELE KONTAKTE

Ein Sprichwort besagt: „Kontakte schaden bekanntlich nur dem, der sie nicht hat.“

Durch ein passendes Netzwerk bekommt ihr die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch. Ihr könnt eure Erfahrungen mit anderen Teilnehmern des Netzwerks teilen. Das ist eine gute Gelegenheit, um Tipps und Ratschläge für seinen eigenen Weg zu bekommen. Und über manche Herausforderungen lässt sich mit Menschen besser sprechen, die in einer ähnlichen Situation sind wie man selbst. Zum

Beispiel über die Herausforderung, bereits als junger Mensch Chef von Mitarbeitern zu sein. Außerdem lernt ihr auch spannende Leute kennen, die schon viel mehr Erfahrung haben als ihr und diese Erfahrung an euch weitergeben und/oder euch Türen für euren Weg öffnen können. Das ist auch eine gute Plattform, potentielle Mentoren für seinen eigenen Berufsweg kennenzulernen und zu gewinnen. Und das Beste: spannende Events und das Treffen interessanter und netter Leute auf tollen Veranstaltungen macht richtig viel Spaß! Tiefe Freundschaften können durch Netzwerke auch entstehen!

DURCH NETZWERKE BEKOMMT IHR EIN ANGEBOT FÜR WEITERBILDUNG

Spezielle Seminare für Gründer, Nachfolger und unternehmerisch denkende Angestellte werden von vielen Netzwerken angeboten. So bietet zum Beispiel der Verband DIE JUNGEN UNTERNEHMER Juniorentrainings an, um den Unternehmer-Nachwuchs auf die Nachfolge im Familienunternehmen vorzubereiten. Welche Ausbildung ist am besten dafür geeignet? Wann ist der beste Zeitpunkt um in den Betrieb einzusteigen? Wie funktioniert eine gute Zusammenarbeit mit den Eltern oder anderen Familienmitgliedern? Wie geht man beispielsweise mit Streitigkeiten um? Solche Fragen werden unter anderem thematisiert. Oder ein anderes Beispiel: der Club der Gründer bietet Veranstaltungen und Seminare an rund um das Thema Gründung. Hier kommen folgende Themen mit auf die Agenda: wie gewinne ich potentielle Geldgeber für mein Startup? Wie haben es andere junge Gründer geschafft ihr Startup erfolgreich zu etablieren? Mit welchen Mitstreitern kann ich gemeinsam ein Startup aufbauen?

DURCH NETZWERKE BEKOMMT IHR EINE STIMME IN DER POLITIK UND DER GESELLSCHAFT

Das Netzwerk ist eure Interessenvertretung. Als große organisierte Gruppe könnt ihr eure Interessen gegenüber Politikern und den Medien formulieren und euch zum Beispiel für gute Rahmenbedingungen für Gründer und Unternehmer einsetzen. So sollte eine Unternehmensgründung zum Beispiel möglichst bürokratiefrei ablaufen können, ohne umständliche und umfangreiche Formulare und Formalitäten. Hier sind der Dialog mit Politik und Gesellschaft und eine deutliche Stimme in den Medien sehr wichtig und sehr spannend! Nebenbei ist die Kommunikation mit den Medien hilfreich, um seine eigene Rhetorik und Schlagfertigkeit zu trainieren. Mit jedem Interview bekommt ihr mehr Übung und lernt eure Anliegen überzeugend zu erklären und zu präsentieren!

! Bitte denkt daran: ein Netzwerk ist keine Vertriebsplattform !

Ihr solltet ein Netzwerk nicht dazu benutzen, um zum Beispiel auf Veranstaltungen besonders viele Visitenkarten auszutauschen und aktiv Produkte eures eigenen Unternehmens zu verkaufen. Das kommt bei vielen Netzwerk-Teilnehmern meist nicht gut an. Der Nutzen eines Netzwerks liegt vor allem in den beschriebenen drei Bereichen Kontakte, Weiterbildung und Interessenvertretung.

WAS FÜR NETZWERKE GIBT ES?

Netzwerke sind nicht weit weg, sondern existieren in eurem direkten Umfeld!

SCHULEN UND UNIVERSITÄTEN

Eure Schule hat zum Beispiel ein Netzwerk von vielen Schülerinnen und Schülern und ein Alumni-Netzwerk aus vielen ehemaligen Schülern. Das gleiche gilt für die Universitäten. Natürlich bieten außerdem auch Sportvereine oder Musikschulen und viele andere Organisationen Netzwerke.

Bezogen auf das Thema Unternehmertum gibt es auch viele Netzwerke:

DIE JUNGEN UNTERNEHMER

Der Wirtschaftsverband DIE JUNGEN UNTERNEHMER BJU (www.junge-unternehmer.eu) vereint junge Unternehmer bis zu einem Alter von 40 Jahren. Besonders interessant für junge Leute sind die drei Clubs, die das übergeordnete Unternehmer-Netzwerk weiter spezifizieren in drei untergeordnete Bereiche:

Club der Gründer, Club der Nachfolger und Club der Junioren (www.junge-unternehmer.eu/klubs). Hier kommen junge Menschen zusammen, die ähnliche Themen bewegen. Im Club der Gründer trifft ihr Menschen, die sich für das Thema Gründung interessieren und selbst schon eine Firma gegründet haben. Im Club der Nachfolger ist Mitglied, wer schon die Nachfolge im Familienunternehmen angetreten hat oder kurz davor steht und im Club der Junioren findet sich der jüngere Unternehmernachwuchs zusammen, der überlegt, vielleicht später nach der Ausbildung oder dem Studium in den Familienbetrieb einzusteigen. Alle drei Clubs machen ein genau auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnittenes, maßgeschneidertes Programm für ihre Mitglieder bestehend aus Events, Aktionen, Ausflügen und Reisen, Fachvorträgen, Austausch und Spaß.

Außerdem spannend speziell für Schüler ist das Projekt „Schüler im Chefsessel“ – Unternehmer für einen Tag. Hier können Jugendliche einen Tag mit einem Unternehmer verbringen und seinen Alltag als Unternehmer kennenlernen. Sie schreiben einen Aufsatz zu dem Tag und können eine Reise nach Berlin gewinnen (www.junge-unternehmer.eu/aktionen/schueler-im-chefsessel).

DIE WIRTSCHAFTSJUNIoren

Die Wirtschaftsjunioren (www.wjd.de) sind angegliedert an die IHK (Industrie- und Handelskammer, www.dihk.de), die in jeder Region vor Ort präsent ist. Hier kann auch Mitglied werden, wer nicht Gründer oder Nachfolger ist, sondern wer Intrapreneur ist: unternehmerisch denkender und handelnder Angestellter in einer Führungsposition. Also ein sogenannter leitender Angestellter, der Verantwortung für andere Mitarbeiter trägt und eine Abteilung führt. Die Wirtschaftsjunioren sind flächendeckend in jeder Region Deutschlands über die jeweilige IHK aktiv und machen viele Veranstaltungen in den Regionen und Städten vor Ort rund um die Themen Unternehmertum, Führung, Ausbildung und gesellschaftliche Verantwortung. Ein wichtiges Thema der Wirtschaftsjunioren ist auch der Übergang von der Schule in den Beruf: Praktika, Patenschaften, Ausbildungsmessen oder Bewerbertrainings werden für Jugendliche organisiert. Auch Gründungsplanspiele werden durchgeführt, ebenso wie Gründungsberatung.

BUNDESVERBAND DEUTSCHER STARTUPS

Dann gibt es den Bundesverband deutscher Startups e.V., der besonders gut geeignet ist speziell für Startup-Gründer: www.deutschestartups.org. Interessenvertretung, Netzwerk und Öffentlichkeitsarbeit für Gründer stehen hier im Vordergrund.

NETZWERKE IN SOZIALEN MEDIEN

Und natürlich gibt es auch Netzwerke über Social Media. Klickt euch rein bei Facebook, XING oder LinkedIn und schaut, beispielsweise auf den lokalen Seiten in eurer Region, was für Netzwerke es zum Thema Unternehmertum über Social Media gibt.

STARTUP TEENS

STARTUP TEENS bietet euch auch viele Vorteile eines Netzwerkes: ihr trefft Gleichgesinnte auf den Events und bekommt die Möglichkeit Menschen kennenzulernen, die vielleicht mit euch zusammen ein Unternehmen gründen wollen. Ihr lernt auf den Events und im Online-Chat viele Unternehmer kennen sowie Lehrer und Professoren, die euch auf eurem Berufsweg helfen können. Über das Online-Training lernt ihr das ganze Handwerkszeug des Unternehmertums. Vielleicht trefft ihr bei der Teilnahme am Businessplan-Wettbewerb auch auf mögliche Kapitalgeber für euer eigenes Unternehmen. Oder ihr gewinnt mit einem Preis in den 7 Kategorien Startkapital für die eigene Geschäftsidee. Und ihr trefft möglicherweise auf potentielle Arbeitgeber, wenn ihr gerne Intrapreneur, also angestellter Unternehmer im Unternehmen, werden wollt. Außerdem bekommt ihr eine Plattform, um mögliche Mentoren für euch in eurer Stadt zu finden.

WIE KANN MAN SELBER EIN NETZWERK AUFBAUEN?

Da die meisten genannten Netzwerke vor allem Mitglieder ab ca. 20 Jahren aufwärts haben, bietet es sich für Jugendliche an, ein eigenes Netzwerk mit jüngeren Mitgliedern aufzubauen. Denn bisher ist das Netzwerk-Angebot für junge Unternehmer und Intrapreneure bis zu einem Alter von 19 Jahren noch sehr klein. Am einfachsten ist es, mit kleinen Schritten zu beginnen. Folgende Checkliste kann euch beim Aufbau eines Netzwerkes helfen:

TEAM: Überlegt euch, mit wem ihr das Netzwerk auf die Beine stellen wollt. Wer kann mit euch ein Team bilden und das Netzwerk weiterbringen? Schaut euch mal um an eurer Schule. Vielleicht gibt es dort Menschen, die eure Interessen teilen und Lust haben, mit euch gemeinsam ein Netzwerk ins Leben zu rufen. Oder ihr kennt über eure Freizeit Menschen, die Freude daran haben mitzuwirken? Sucht euch Sparringpartner (Coaches, Mentoren) - im Team ist es immer einfacher!

ZIELGRUPPE: Macht euch Gedanken, wen ihr mit eurem Netzwerk erreichen wollt. Sind es eher die Gleichaltrigen, die auch Unternehmer werden wollen, oder diejenigen, die in einem Unternehmen als Angestellte/Intrapreneure arbeiten wollen? Oder beides? Je genauer ihr definiert wer dabei sein soll, desto einfach wird es euch ergehen andere für euer Netzwerk zu begeistern.

SINN UND ZWECK: Dieser muss gut zur Zielgruppe passen. Was wollt ihr mit eurem Netzwerk erreichen? Wir haben oben geschrieben, dass beispielsweise die Kommunikation von Interessen oder die Weiterbildung für ein Netzwerk wichtig sind: wollt ihr vielleicht in diese Richtung gehen? Also definiert eure Ziele, so dass sich andere damit identifizieren und sich euch anschließen können.

UNTERSTÜTZER: Ein gutes Netzwerk braucht (prominente) Unterstützer. Sowohl welche, die euch ideell mit ihrem Namen, ihrem Ruf und ihren inhaltlichen Überzeugungen unterstützen als auch welche, die euch bei der Ausrichtung von Veranstaltungen oder Treffen helfen oder auch finanzielle Unterstützung geben! Vielleicht hat das Alumni-Netzwerk eurer Schule mit ehemaligen Schülerinnen und Schülern spannende Menschen, die euch mit ihrem Netzwerk beim Aufbau helfen können. Auch die Wirtschaftsförderung kann für euch interessant sein. Diese kümmert sich um Existenzgründungen in ihrer Region. Sie ist für euch der richtige Ansprechpartner für eure Fragen, ebenso wie die IHK, in der alle gewerbetreibenden Betriebe in eurer Region organisiert sind. Die IHK kann euch mit Kontakten, Seminaren und vielen Tipps zu den Themen Unternehmertum und Gründung weiterhelfen. Bei Universitäten in eurer Stadt vor Ort könnt ihr auch nachfragen, ob es dort schon Treffen zu den Themen Gründen und Unternehmertum gibt. Vielleicht könnt ihr euch dort mit anschließen oder euch Tipps und Unterstützung holen.

STRUKTUR: Wie schon erwähnt ist für ein Netzwerk wichtig, dass dieses regelmäßig zusammenkommt beziehungsweise sich austauscht. Legt einen Teilnehmer-Verteiler an mit allen Kontaktdaten, zusätzlich vielleicht auch zum Beispiel eine Facebook-Gruppe und gebt den Menschen in eurem Netzwerk die Möglichkeit, sich untereinander zu vernetzen. Etabliert einen festen Termin im Monat, bei dem ihr euch trefft und über unterschiedliche Themen austauscht. Macht zu Beginn des Treffens eine Vorstellungsrunde, so dass alle wissen, wer im Raum ist und sucht euch ein bestimmtes Thema für das Treffen, das euch interessiert.

BEST PRACTICE

Am Beispiel des Netzwerks Women in E-Commerce/Digital wollen wir euch zeigen, wie euch die Checkliste helfen kann, ein Netzwerk in die Realität umzusetzen.

WOMEN IN E-COMMERCE/DIGITAL ist ein Netzwerk für Frauen aus der Digitalbranche. So wurde es aufgebaut:

TEAM: In diesem Fall hatte die Gründerin Tijen bereits zwei bis drei Frauen gefunden, mit denen sie zuvor bereits Projekte realisiert hatte. Mit diesen hat sie gemeinsam die Idee für das Frauennetzwerk besprochen und Dinge wie Unterstützer, Zielgruppe oder Sinn und Zweck abgewogen.

ZIELGRUPPE: Das Netzwerk richtet sich an Frauen aus der Digitalbranche. Ob Gründerin, Führungskraft im Unternehmen, Journalistin oder Politikerin: alle Frauen, die das Thema Digitalisierung in ihrem Beruf berührt, spricht das Netzwerk an.

SINN UND ZWECK: In der Digitalbranche gibt es viele spannende Frauen - diese sichtbar zu machen, ihre Geschichten und die Vielseitigkeit zu erzählen und damit andere zu motivieren, auch den Weg in die Digitalbranche zu gehen, ist der Sinn und Zweck des Netzwerks.

UNTERSTÜTZER: Es gibt viele verschiedene Unterstützerinnen wie zum Beispiel Gründerinnen, Unternehmensvertreterinnen oder Journalistinnen. Von Beginn an hat das Netzwerk auf die Vielfalt der Branche gesetzt und Frauen angesprochen, das Netzwerk ideell zu unterstützen. Um diese Unterstützung sichtbar zu machen, wurde eine Website entwickelt, auf der die Unterstützerinnen mit Statement und Foto abgebildet sind (www.women-in-ecommerce.de).

STRUKTUR: Neben einem Verteiler mit den Kontaktdaten gibt es verschiedene Events, bei denen die Frauen sich austauschen können. Für den Auftakt gab es beispielsweise ein größeres Event bei Microsoft in Berlin. Begleitet wurde das Event von vielen Medien, die sowohl davor als auch danach über das Netzwerk geschrieben haben. In Zukunft wird es auch Events in unterschiedlichen Städten und mit unterschiedlichen Formaten geben, um so viele Frauen wie möglich für das Netzwerk zu begeistern!

Und nun: legt einfach los und packt es an! Ihr werdet sehen, dass ihr schnell andere begeistern könnt, wenn ihr selbst begeistert seid!

WAS PASST FÜR MICH AM BESTEN?

Testet die Netzwerke aus! Geht auf die Websites, informiert euch über die verschiedenen Angebote und schaut euch die konkreten Aufnahme- oder Teilnahme-Bedingungen jeder Organisation an. Ruft bei den Organisationen an oder schreibt eine Email mit der Frage, ob ihr eine Veranstaltung zum Schnuppern besuchen könnt. Wir raten euch auch: macht mit bei „Schüler im Chefsessel“ oder den Angeboten der Wirtschaftsunioren rund um das Thema Ausbildung/Unternehmertum für Jugendliche. Und macht natürlich mit bei STARTUP TEENS. So könnt ihr einen guten Überblick bekommen und dann entscheiden, welches Netzwerk am besten zu euch passt und/oder ob ihr selbst eins aufbauen wollt. Und wenn ihr euch nicht traut alleine auf eine Veranstaltung zu gehen, nehmt einen Freund oder eine Freundin mit! Zusammen ist es oft leichter und macht noch mehr Spaß!