

Basel, 6. Mai 2013

Newsletter 3/13

Liebe OECO-Mitglieder

Geschätzte Interessentinnen und Interessenten aus Wirtschaft und Politik

Am 3. Juni 2013 findet die nächste OECO Lunch-Veranstaltung statt. Referent ist **Dieter Dunkel**, Geschäftsführer des gleichnamigen Pelzfachgeschäftes in Basel. Der erfahrene Kürschner stellt sich der Frage «**Wie viel Nachhaltigkeit stecken in der Pelzverarbeitung und im Kürschnerberuf?**». Ein Vertreter dieses Berufsstandes, der wie kaum ein anderer in den letzten 30 Jahren im Kreuzfeuer der Kritik stand und immer noch unter Beschuss steht, ist es gewohnt, Red und Antwort zu stehen. Dieter Dunkel wird ohne Wenn und Aber auf unsere zentrale Frage eingehen und natürlich auch Antworten auf Fragen rund um das Naturprodukt «Leder und Pelz», das heisst auf dessen Gewinnung, Veredelung und Verarbeitung sowie generell auf den Umgang mit dem Naturprodukt eingehen. Die Kernbotschaft von Dieter Dunkel lautet: «Welche Chance bleibt der Vernunft?». Das Thema polarisiert. Wir sind uns schon jetzt ganz sicher: Es wird eine kontroverse Diskussion geben!

Wie gewohnt treffen wir uns um 12 Uhr. Der Vortrag beginnt pünktlich um 12.15 Uhr. Ab ca. 12.50 Uhr servieren wir den Lunch, um 13.45 Uhr ist offizieller Schluss der Veranstaltung. Anregende Gespräche unter den Teilnehmenden am langen Tisch sind garantiert.

Die folgende Zusammenfassung des Referats vom 15. April 2013 von **Stefan Kaister**, Leiter Corporate Communications bei Valencia Kommunikation in Basel und Vorstandsmitglied des OECO KMU-Netzwerkes, hat das Thema Networking behandelt. Im Zentrum standen die Grundregeln, aber auch die Tücken und Tabus (sprich Fettnäpfe).

Stefan Kaister, Leiter Corporate Communications bei Valencia Kommunikation AG, Basel:

Wie funktioniert Networking?

Um 1500 hat sich in Europa das systematisch betriebene Networking entwickelt. Pioniere waren: Maximilian I, Karl V, Friedrich I, Heinrich VIII, Eduard VI, und die katholische Kirche. Absolute Networking-Meister waren ab 1800 die Rotschids, die ein dichtes Netzwerk über ganz Mittel-, Nord-, Süd-, Ost- und West-Europa gezogen haben.

Zu Beginn des Referats ging Stefan Kaister auf die Grundsatzfragen ein, die man sich stellen muss, um erfolgreiches Networking zu betreiben: Was will ich erreichen? Was ist meine zentrale Botschaft? Wie verpacke ich meine Botschaft? Wie gelange ich mit meiner Botschaft ans Ziel?

Wer hilft mir, das Ziel möglichst schnell zu erreichen? Was muss ich tun, wenn ich das Ziel erreicht habe? Wer ziellos an einen Anlass geht, ohne sich vorher Gedanken gemacht und erreichbare Ziele gesetzt zu haben, wird letztlich nichts erreichen.

Wen spreche ich an? Wen nicht?

Es sind Menschen, Frauen und Männer aus allen Bereichen: Familie, Freundeskreis, Nachbarschaft, Feriengäste, Kundinnen und Kunden, Lieferantinnen und Lieferanten, Kurs- und Eventbesucherinnen und -besucher. Man begegnet Ihnen bei der Aus- und Weiterbildung, im Beruf, im Militär, im Zivildienst, in der Freizeit (Vereine, Clubs, Kultur, Fasnacht, Politik, Events, Hochzeiten, Bestattungen). Gelegenheiten gibt es zuhauf. Was nie fehlen darf, ist die Visitenkarte!

Wo man besser keine Visitenkarte abgibt, ist in sich geschlossenen Kreisen, wo in erster Linie die Beziehung und nicht die Leistung zählt. Das heisst, überall dort, wo der Filz gedeiht.

Wie viele Schritte braucht es, um an Top-Promis zu gelangen?

Anhand einiger persönlicher Beispiele legte Stefan Kaister dar, dass es max. 6 Schritte braucht, um bis zum amerikanischen Präsidenten oder zum israelischen Staatspräsidenten zu gelangen, wenn nicht persönlich, dann zumindest über eine Kontaktperson. Dabei liess sich der Referent auf ein ganz schwieriges «Experiment» ein, in dem er Papst Franziskus als Kontaktmedium nahm und (mit einer kleinen Lücke) eine plausible Verbindungsmöglichkeit aufzeigte.

Wo lohnt es sich, Networking zu betreiben?

Die Antwort ist simpel: überall dort, wo Gleichgesinnte hingehen, d.h. Leute, die Kontakte nicht scheuen. Es sind dies Fachmessen, Workshops, Vernissagen, Podien, Foren, Quartierveranstaltungen, Generalversammlungen, Neujahrs- und Firmen-Apéros, Betriebsbesichtigungen, Premieren (Theater), Eröffnungen, in VIP-Bereichen, im Zug, auf der Berghütte, auf der Kreuzfahrt, an einer Wein-Degustation usw. Stefan Kaister würzte diese Beispiele noch mit persönlichen Erfahrungen, die zu nachhaltigen Erfolgen führten.

Im zweiten Teil ging der Referent darauf ein, welche Voraussetzungen eine Netzwerkerin bzw. ein Netzwerker persönlich mitbringen muss, um erfolgreich wirken zu können.

Es wurden folgende zentralen Fragen gestellt:

- Welche Voraussetzungen muss ich mitbringen?
- Wie stelle ich mich optimal auf mein Gegenüber ein?
- Wie funktioniert Small Talk?
- Was sind absolute Small Talk-Tabus?
- Was folgt danach – nach dem Networking?

Hier zu jeder Frage eine kleine Auswahl an Antworten:

- Ich muss Interesse an Menschen haben: Sie müssen spüren, dass ich sie wichtiger nehme als mich.

- Teilnehmerliste gut studieren (sofern vorhanden) und Auswahl treffen. Gut zuhören.
- Vorstellung (Name, Firma, Beruf). Ergänzungsfragen stellen, aber nicht zu persönlich.
- Über Religion oder über (eigene) Krankheiten reden: ein absolutes No Go!
- Datenerfassung und -pflege. Terminversprechen einlösen.

Zum Schluss zog Stefan Kaister noch folgendes Fazit: Sähen und ernten. Geben und nehmen. Auf dieser Formel beruht Networking. Trifft dies nicht zu, ist die «Übung» abzubrechen.

Wer mehr zu diesem spannenden Thema erfahren möchte, soll sich bitte mit dem Referenten direkt in Verbindung setzen:

Stefan Kaister, Leiter Corporate Communications, **Valencia Kommunikation AG**,
Steinentorstrasse 19, 4010 Basel, Tel. 061 205 20 07, stefan.kaister@valencia.ch oder
s.kaister@kaister.ch, www.valencia.ch

Ausblick 2013

Bis Juni/Juli 2013 erhalten O€CO-Mitglieder und -Interessierte einen **Spezial-Newsletter**, der über einige wichtige Änderungen und Zielsetzungen informieren wird. Im Zentrum stehen die **O€CO-Mitgliederentwicklung** und die **Erweiterung von O€CO-Dienstleistungen** – im speziellen für Firmenmitglieder.

Die nächsten OECO-Treffen sind am **2. September**, **21. Oktober** und **9. Dezember 2013**. Die definitiven Themen für die kommenden Veranstaltungen werden bis Juni/Juli 2013 bekanntgegeben.

Reservieren oder buchen Sie die Termine über www.oeco-netzwerk.ch
oder über s.kaister@kaister.ch und stefan.kaister@valencia.ch
Einladung mit Menübestellung folgt jeweils ca. 6 Wochen im Voraus.

Inzwischen wünschen Ihnen Präsidium und Vorstand eine gute Zeit.

Herzlich



Stefan Kaister / Vizepräsident O€CO KMU-Netzwerk

Kontakt: O€CO KMU-Netzwerk, www.oeco-netzwerk.ch

- Kaister Kommunikation, Kaister & Partner AG, Hohestrasse 134, Postfach 437, CH-4104 Oberwil, Telefon 061 681 66 66 (Zentrale), Fax 061 681 66 61 / s.kaister@kaister.ch
- Valencia Kommunikation AG, Steinentorstrasse 19, 4010 Basel, Telefon 061 205 20 07 / stefan.kaister@valencia.ch / www.valencia.ch / **E-Mails bitte an beide Adressen.**