

Netzwerke

Beziehungen knüpfen und pflegen

Begriffe wie „Freunderlwirtschaft“ oder „Vitamin B“ waren früher negativ behaftet. Heute spricht man von Netzwerken, durch die sich die Kanzlei nach vorne bringen lässt. Gleichzeitig soll das eigene Wissen im fachlichen Austausch erweitert werden. Beziehungsintelligenz und gegenseitige Hilfestellung sind aber dabei unbedingt notwendig.

» Business-Plattformen

www.xing.com ist ein Netzwerk, bei dem derzeit rund sieben Millionen Geschäftsleute und Berufstätige verzeichnet sind. Daneben gibt es noch Xing Jobs, Experten-Gruppen und Veranstaltungen.

www.performerscircle.com ist ein exklusives Netzwerk aus Fach- und Führungskräften. Voraussetzung für eine Mitgliedschaft sind mehrjährige Berufserfahrung, überdurchschnittlich gute Studienerfolge sowie Top-Positionen. Für Steuerberater mit wirtschaftsrelevantem Studienabschluss eine interessante Plattform.

www.successity.de ist eine Plattform, die im beruflichen und privaten Umfeld Hilfestellung geben soll. Man kann sich per E-Mail kostenpflichtig coachen lassen.

www.linkedin.com. Eine Mitgliedschaft erfordert eine Empfehlung eines anderen Mitglieds oder man zahlt für eine Businessmitgliedschaft. Das Netzwerk umfasst derzeit 35 Millionen Mitglieder in über 200 Ländern und richtet sich an Fach- und Führungskräfte.

www.mycorners.com ist eine kostenfreie Plattform und richtet sich an jeden (alle Branchen und Positionen), der sein Netzwerk nutzenbringend pflegen, ausbauen und sich gezielt austauschen möchte.

www.theweps.com richtet sich an Existenzgründer, KMUs und Selbstständige. Neben den klassischen Netzwerken können die Unternehmen Dienstleistungen oder Produkte vorstellen.

Heute ist alles vernetzt. Für Jugendliche ist es selbstverständlich, in Internet-Plattformen Mitglied zu sein. Wer auf der Suche nach einem Job ist, muss sich auf den Karriereplattformen ein Profil einrichten, um Headhunter darauf aufmerksam zu machen. Auch im Berufsleben ist Netzwerken sinnvoll. Wer Beziehungen pflegt, erntet Sicherheit. Ein Netz ist auch dazu da, einen aufzufangen. Steuerberater, die ihre Kontakte pflegen, stehen auch in Krisenzeiten nicht allein da. Kommunikative Menschen tun sich oft leichter beim Netzwerken. Ein unverkrampftes Gespräch über das Alltagsgeschehen, Wetter oder Reisen ist ein netter Einstieg in jedes Beratungsgespräch. Der Mandant muss sich wohl fühlen, lassen Sie das Gespräch zum Erlebnis werden! Humor und positive Präsentation schaffen ein spannendes Kommunikationsklima. Erzählen Sie Geschichten und geben Sie Beispiele! Wenn Ihnen Ihr Mandant etwas über sich erzählt, machen Sie sich im Nachhinein Notizen. So haben Sie beim nächsten Gespräch vielleicht ein paar steuerliche Ratschläge für ihn parat.

Zum erfolgreichen Netzwerken gehört auch die Vermittlung von Kontakten: Wenn ein Mandant eine Webseite braucht und Sie eine Werbeagentur kennen, stellen Sie den Kontakt her. Geben Sie ruhig Empfehlungen und Ratschläge. Aber aufgepasst: Reden Sie nie schlecht über andere. Das macht Sie unsympathisch und sorgt für Unsicherheit bei Ihrem Gegenüber. Das Internet hat das Netzwerken bereits professionalisiert. Plattformen (vgl. Kasten links) ermöglichen es, geschäftliche Kontakte zu knüpfen, zu vertiefen und zu pflegen. Doch zählt Qualität, nicht Quantität. Nur möglichst viele Kontakte zu haben, bringt wenig. Vielmehr sollte selektiv vorgegangen werden. Netzwerke sind wertvoll, deswegen muss diskret damit umgegangen werden. Die

» Serienplaner

Teil 32 –
SteuerConsultant 06/2009
Richtig für die Steuerkanzlei werben

Teil 33 –
SteuerConsultant 07/2009
Aufbau von Netzwerken

Teil 34 –
SteuerConsultant 08/2009
Marketing für neue Dienstleistungen

Abonnenten-Service

Abonnenten können im Internet unter www.steuer-consultant.de das Themenarchiv nutzen und unter anderem alle Teile der Serie „Marketing“ kostenlos nachlesen.

Online-Kontakte müssen Sie, ebenso wie persönliche, sorgsam pflegen. Eine gelungene Mischung aus virtuellen und realen Netzwerken lautet das Erfolgsrezept.

Die Online-Plattform sollte vor einem Beitritt im Voraus gut ausgewählt werden. Wer nach fachlichem Austausch sucht, entscheidet sich für branchenspezifische Netzwerke. Online-Kontakte zu Mandanten lassen sich am besten in gemischten Business-Plattformen pflegen. Legen Sie Ihr Profil bewusst an: Neben der detaillierten Angabe Ihrer Kompetenzen ist ein sympathisches Foto besonders wichtig. Wenn Sie auf Beratungsschwerpunkte Ihrer Kanzlei verweisen wollen, rücken Sie sie in den Vordergrund. Das Pflegen von Beziehungen bedeutet viel Arbeit. Doch gleichzeitig lässt sich großer Nutzen daraus ziehen.



Johann Aglas

ist Geschäftsführer der Atikon Marketing & Werbung GmbH im österreichischen Leonding. Atikon hat sich auf das Marketing und die Homepage-Gestaltung für Steuerberater spezialisiert.

E-Mail: johann.aglas@atikon.com
www.atikon.com