

Quelle: Die Presse / Nikolaus Koller  
Datum: 11.03.2011

Die Presse.com

# JW-Trendforum: „Erfolg ist Wissen mal Beziehungen“

*Networking: Web 2.0 bringt Kostenvorteile, der persönliche Vorteil bleibt entscheidend.*

Die Bedeutung von Netzwerken für Unternehmer stand beim letzten Trendforum der Jungen Wirtschaft (JW), das im Rahmen des E-Day in der Wirtschaftskammer stattfand, außer Zweifel. „Sie sind das A und O der Selbstständigen“, war sich JW-Bundesobmann Markus Roth sicher: „Ohne Kontakte geht beruflich nichts.“ Auf eine konkrete Formel bricht Netzwerkforscher Harald Katzmair diese These herunter: „Erfolg ist das Produkt aus Wissen mal Beziehungen“, stellt der Gründer und Geschäftsführer der FAS.research klar.

Uneinigkeit herrschte nur darüber, wie Unternehmer die Möglichkeiten der neuen Web-2.0-Welt für ihre Tätigkeiten einsetzen. „Social Media bietet klare Kostenvorteile sowie die Möglichkeit zur Interaktion“, hebt Martin-Hannes Giesswein, Country Manager für Österreich bei Nokia, hervor. Der digitale Bereich könne vor allem als „Update“ für Informationen über andere Personen genutzt werden. Diese Aussage stützt auch eine Umfrage, welche die JW im Vorfeld des Gesprächs durchgeführt hatte: Fast alle Unternehmer gaben an, Facebook und Co. zur Kontaktpflege zu verwenden. Zwei Drittel präsentieren in Web-2.0-Medien sich und ihr Angebot, weniger als die Hälfte für Verkaufszwecke.

Ganz scheint digital den analogen Kontakt nicht ersetzen zu können. Nur die Hälfte der Befragten möchte mit jemandem Geschäfte machen, den sie vorher nicht real getroffen haben. „Das ändert sich allerdings“, erklärt Roth. Die Scheu vor rein digitalen Kontakten schwindet, Selbstständige machen zunehmend auch Geschäfte mit reinen Facebook-Kontakten. Erfolgreich, wirft Katzmair ein, könne nur der sein, der seinem Geschäftspartner Nutzen bringt. „Das gilt aber im analogen genauso wie im digitalen Leben.“

(„Die Presse“, Print-Ausgabe, 12.03.2011)