



Folge 4: Die Kunst der Vernetzung

Mit Georg Babing. Manuskript zur Hörfassung. Erst-Veröffentlichung 14.11.2024

Georg Babing: Sabine M, Geschäftsführerin von einem KMU im Gesundheitsbereich. Sie sagt zum Beispiel Ich will unsere Innovationskraft steigern. Ja, ich habe so ein Gefühl im Gesundheitsbereich, da geht noch viel, viel mehr, auch technologisch. Irgendwie treten wir da aber ein bisschen auf der Stelle. Ich brauche externe Expertise, Ich kriege das nicht alleine hin.

Studiotext: Danke für ein schönes Beispiel an Georg Babing und damit herzlich willkommen zu Bildung X Business, einem Podcast der IHK Berlin. Folge 4.

Georg Babing ist prädestiniert für das Thema Bildung X Business. Er hat jahrelange Erfahrung mit der strategischen Kommunikation von Unternehmen. Er lehrt Wirtschaftskommunikation an der HTW Berlin. Er ist einer der Co-Gründer des Bildungs-Start-ups edusiia. Und er hat auch das Bildung X Business mit seinem Programm bereichert, "Die Kunst der Vernetzung" - und so heißt diese Folge auch.

Georg Babing: Zweites Beispiel Marius P. Von einem Industriedienstleister gesättigte Markt hier in Deutschland. Alles läuft toll. Ich will ins Ausland. Was gibt es überhaupt für attraktive Märkte für mich? Wie gehe ich vor? Wen frage ich? Ja, was für Fallstricke könnte es dabei auch geben?

Studiotext: Wenn Marius P. gut vernetzt ist, kann er von der Erfahrung anderer für sein Business profitieren. Durch sie kann er etwas Neues lernen.

Georg Babing: Ich kann meinen Horizont erweitern. Und ich kann vielleicht etwas kennenlernen, was mir als Unternehmen sofort nützt, was ich aber überhaupt nicht auf dem Schirm hatte, weil es einfach nicht in meinem Bereich auftaucht.

Studiotext: Viel zu oft bleiben wir ein bisschen zu sehr in unseren Kommunikations-Blasen. Also im kleinen Kosmos einer Bildungsorganisation oder eines kleinen Unternehmens. Vergessen dabei, sagt Georg Babing, dass es ganzes Universum unterschiedlicher Akteure gibt.

Georg Babing: Drittes Beispiel Start up aus der Energiebranche. Das zum Beispiel sagt Wir sind im Bereich Umwelttechnologie grob unterwegs. Aber als Start up ehrlich gesagt noch nicht mit so viel Glaubwürdigkeit ausgestattet? Wir suchen deswegen wissenschaftliches Know how. Vielleicht eine Professorin, die uns mit



unterstützt, die uns eine gewisse Aura der akademischen Welt mitgibt und die uns auch konkret inhaltlich voranbringt.

Studiotext: Ziele dieser Folge, Sie haben es schon längst gemerkt: Warum soll ich mich als Unternehmer In vernetzen und wie geht das? Vier Gründe nennt Georg Babing, ein paar davon haben wir schon über Beispiele mitbekommen. Erstens: Ich kann was lernen, vom Wissen anderer profitieren. Zweitens Ich kann Trends im Blick behalten. Was passiert morgen? Welche neuen Trends gibt es? Oder auch welche Regularien muss ich ab morgen berücksichtigen? Drittens: Kollaborationen aufbauen, also zusammenarbeiten, Partnerschaften pflegen, gemeinsam Projekte ins Leben rufen oder Initiativen. Viertens: Expert Innenwissen abgreifen.

Georg Babing: Ich kann Insiders von Leuten kriegen, von Expertinnen, die es besser wissen als ich.

Studiotext: So, jetzt die große Frage: Wie kann ich mich denn vernetzen? Wie gehe ich es an? Wo nehme ich mit wem Kontakt auf. Georg Babing hat hier ein paar gute Ideen mit im Gepäck. Zum Beispiel: Kennenlern-Formate vor Ort.

Georg Babing: Konferenzen und Events gehen natürlich nicht weg, die sind immer noch unfassbar wichtig und Sie alle sind hier aus einem bestimmten Grund.

Studiotext: Auch Co-Working Spaces sind ein guter Ort der Vernetzung. Aus Erfahrung weiß Georg Babing, dass in den hippen Coworking Spaces auch immer Vertreter Innen großer Konzerne sitzen – Deutsche Bahn. Volkswagen. Warum? Weil die alten Hasen von den jungen Dachsen lernen wollen. Und umgekehrt. Natürlich, rät Babing, sollte Ihnen dabei immer einigermaßen klar sein: Welchen Pool wollen Sie eigentlich anzapfen?

Georg Babing: Finde ich die in der universitären Welt? Finde ich die Bei anderen Unternehmen? Finde ich die vielleicht bei Stiftungen, bei Verbänden. Es gibt ja ganz unterschiedliche Pools, in denen ich gucken könnte

Studiotext: Stichwort “universitäre Welt”, also Hochschulen, Forschungsstätten. Die möchten Kontakt zu Unternehmerinnen und Unternehmern. Die suchen ihn. Und da gibt es mittlerweile eine ganz neue Möglichkeit.

Georg Babing: Gerade die Hochschulen, nicht nur die haben mittlerweile eigene Schnittstellen geschaffen, die nur dafür da sind, sich mit Ihnen zu vernetzen. Die HTW hier ist der tolle Campus übrigens mal direkt an der Spree. Kann ich Ihnen auch nur empfehlen, da mal vorbeizugucken. Die HTW hat mittlerweile ein



eigenes Büro für KMU-Kontakte. Die warten nur darauf, dass Sie als Unternehmen mit denen in Kontakt kommen.

Studiotext: In Kontakt kommen, das geht heutzutage nicht mehr ohne Soziale Netzwerke. Aber es müssen die richtigen Kanäle für Ihr Anliegen sein. Wollen Sie Ihr Produkt vermarkten oder wollen Sie wirklich netzwerken, in den Austausch treten? LinkedIn ist hier ganz wichtig geworden. Aber nutzen Sie LinkedIn bitte...

Georg Babing: Nicht für Marketing. Das machen wir über Facebook, Instagram, vielleicht TikTok. Aber für Vernetzung. Für echte Businessarbeit. LinkedIn LinkedIn, LinkedIn.

Studiotext: Zusammenfassung, also: Veranstaltungen, Co-Working Spaces, Hochschulen, soziale Netzwerke wie LinkedIn – es gibt viele Möglichkeiten, die Netzwerk-Arbeit anzugehen oder auszuweiten. Und noch mehr Gründe, warum Sie es tun sollten. Damit verabschiede ich mich aus Folge 4. Mein Name ist MT und das letzte Wort bekommt Günter Babing.

Georg Babing: Machen Sie diesen Check. Mit wem sind wir bisher zusammen? Was fehlt mir vielleicht noch? Was ist überhaupt mein Grund, mich zu vernetzen? Was sind meine Ziele usw. Welche Bühnen gibt es, die ich entweder schon kenne oder die ich nutzen könnte, die für mich interessant sein könnten? Und dann machen sie es nicht alles gleichzeitig.