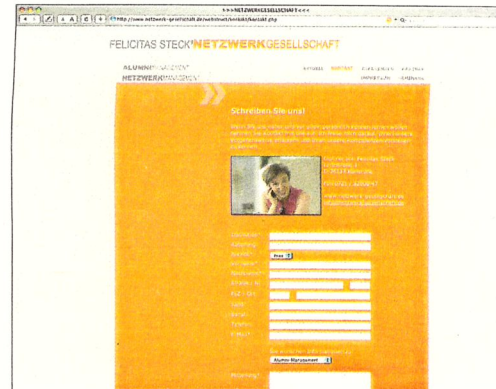
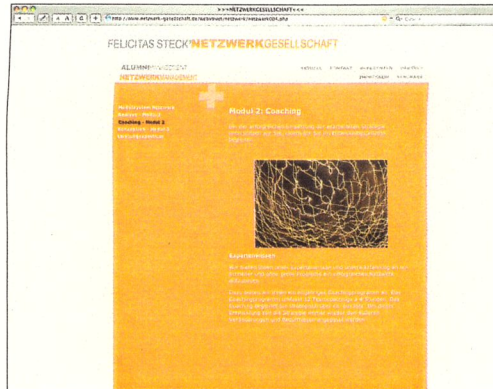
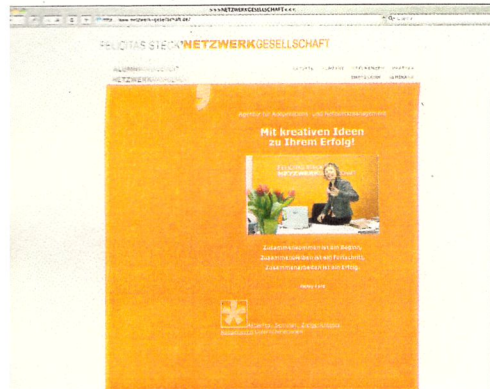


NETZWERKGESELLSCHAFT

So lautet der Name einer 2003 gegründeten Agentur, die individuelle Netzwerk- und Kooperationsberatung anbietet. Wir sprachen mit Gründerin Felicitas Steck, die sich als Volkswirtin und Angewandte Kulturwissenschaftlerin seit den neunziger Jahren mit Kooperationsmöglichkeiten zwischen Kreativen und Wirtschaft beschäftigt. Zudem unterrichtet sie als Lehrbeauftragte Netzwerkmanagement an der Exzellenzuniversität Karlsruhe.



Sind Netzwerkbildungen wirklich so stark im Kommen?

Dem Netzwerk gehört die Zukunft! Der Soziologe Manuel Castells charakterisierte die Gesellschaft des 21. Jahrhunderts als Netzwerkgesellschaft, in der sich alle relevanten Prozesse in Wirtschaft und Gesellschaft um die Organisationsform Netzwerk formieren. In den letzten Jahren sind bereits vielfältige Netzwerke und Kooperationsverbände entstanden. Unsere Agentur »Netzwerkgesellschaft« steht für die Überzeugung und die Kunst, vernetzt zu leben und zu arbeiten. Ich bin fest davon überzeugt, daß in der Vernetzung von klassischen Wirtschaftsunternehmen und Kreativen die Zukunft liegt.

Voran liegt dieses Bedürfnis nach Zusammenschlüssen?

Ich würde nicht nur von Bedürfnis sprechen, sondern auch von Notwendigkeit. Um auf dem flexiblen internationalen Markt wettbewerbsfähig zu sein, müssen sich Unternehmen in Netzwerken zusammenschließen. Neu ist, daß Netzwerke über Branchen und Grenzen hinweg gegründet werden. Unsere Beobachtung ist, daß selbst Mitbewerber im gleichen Netzwerk zusammenarbeiten. Netzwerke sind durch die Verfügbarkeit neuer flexibler Informations- und Kommunikationstechnologien effizienter, kostengünstiger und flexibler als andere Organisationsformen.

Welche Vor-, aber auch Nachteile ergeben sich durch die Arbeit im Netzwerk?

Das Netzwerken bringt Wettbewerbsvorteile durch die Verbreiterung des eigenen Angebotes und das gemeinschaftliche Erschließen von

Zielgruppen. Netzwerke unterstützen Wachstumsstrategien und reduzieren Risiken eines Personalaufbaus. Es ermöglicht die Konzentration auf Kernkompetenzen. Den Kunden können beispielsweise einzelne Agenturen im Netzwerk einen Full-Service bieten, ohne Verlust ihrer Eigenständigkeit und ohne Qualitätseinbußen.

Befürchtet werden oft Ideenklau und Informationsverlust sowie eine eingeschränkte Autonomie des Einzelnen. Bei fehlender Koordination stehen Aufwand und Ertrag nicht mehr im Gleichgewicht, Entscheidungsprozesse benötigen zu viel Zeit, Ressourcen werden nicht kontrolliert und es entstehen Verteilungsprobleme. Dagegen helfen ein gutes Netzwerkmanagement und offene Kommunikation im Netzwerk, Vertrauen und verbindliche Absprachen. Dann kann jede Kooperation zu einer Win-win-Situation führen.

Welche Fehler werden am häufigsten bei der Gründung eines Netzwerkes gemacht? Woran scheitern möglicherweise Netzwerke?

Aus unserer Beratung und unseren Seminaren wissen wir, daß gerade in der Anfangsphase häufig Fehler gemacht werden. Oft werden Netzwerke mit vielen Ideen, Enthusiasmus und viel Engagement begonnen. Die Ziele des Netzwerkes bleiben jedoch visionär und werden nicht konkret definiert oder die Partner werden nicht strategisch ausgesucht. Häufig fehlen auch klare Absprachen und Kompetenzverteilungen sowie eine strategische Planung mit lang- und kurzfristigen, konkreten Maßnahmen. Es wird kurzfristig zu viel vom Netzwerk erwartet. Längerfristig fehlen dann Strategie, Durchhaltevermögen und Zuverlässigkeit.

Welche Hilfestellungen können Sie bieten?

Die Mitarbeit in einer Kooperation oder in einem Netzwerk ist eine strategische Entscheidung. Wir, die Netzwerkgesellschaft, unterstützen Unternehmen bei dieser strategischen Frage.

Unsere Agentur bietet individuelle Netzwerk- und Kooperationsberatung für Freiberufler sowie kleinere und mittlere Unternehmen. Wir bieten Netzwerkcoaching, das das alltägliche Netzwerkmanagement begleitend die Netzwerkentwicklung unterstützt. Die Netzwerkmoderation hilft den für die Netzwerkentwicklung notwendigen Arbeitsprozeß zu strukturieren und dient der Ergebnissicherung. Die Beratung kann über verschiedene Förderprogramme teilfinanziert werden. Zur Motivation und Orientierung bieten wir Seminare und halten Vorträge.

Wenn Sie sich auf drei essentielle Ratschläge für Netzwerkgründer oder -beteiligte beschränken müßten, welche wären diese?

Eine strategische Planung ist unumgänglich. Es müssen die richtigen Partner zusammen treffen und eine Win-win-Situation muß für alle Partner gegeben sein. Die Netzwerkziele müssen präzise und konkret formuliert werden. Es müssen von Anfang an Regeln für die Entscheidungsfindung bestehen! Je professioneller ein Netzwerk auftritt, desto erfolgreicher wird es sein. Die Partner müssen Vertrauen in ihre eigenen Kompetenzen und in die Kompetenzen der Netzwerkpartner haben. Dafür ist eine gute Kommunikation wesentlich.

NETZWERKGESELLSCHAFT

That's the name of an agency founded in 2003 and offering individual consultation on networking and cooperations. We talked to its founder, Felicitas Steck, a graduate in economics and applied cultural science, who has been involved in cooperation between creatives and commerce since the 1990s. She is also a lecturer in network management at the Excellence University of Karlsruhe.



**Webdesign: visionell, Büro für Gestaltung
Technische Konzeption / technical concept:
extraVision, Technische Information &
Kommunikation
Fotografie / Photographer: Andrea Fabry**

Is there a very strong trend towards the formation of networks?

Networks are the form of cooperation for the future. The sociologist Manuel Castells described the society of the 21st century as a network society, in which all the relevant processes in business and society would be organised in a network framework. In recent years a wide and diverse range of networks and cooperative alliances have sprung up.

Our agency, Netzwerkgesellschaft, is an expression of this confidence and of the art of living and working in networks. I am firmly convinced that networking between classic commercial companies and creatives is the way forward for the future.

Where does this need to form groups come from?

I wouldn't speak of need here, rather necessity. In order to be competitive on the flexible international market, companies have to get together in networks. What's new is that networks are being formed across sectors and borders. We have also observed competitors working together in the same network. Networks are more efficient, more cost-effective and more flexible than other organisational forms because of the availability of new, flexible information and communication technologies.

What advantages and disadvantages are there from working in a network?

Networking brings competitive advantages because one's own offer reaches a wider audience, and because they enable target groups to be jointly addressed. Networks support growth strategies and reduce the risks involved in employing permanent staff. They enable people

to concentrate on their core competences. Through a network, therefore, individual agencies can offer customers a full service, without the individual members in that network losing their independence, and without any loss of quality.

The fear often is that others will steal ideas and information, or that the individual's independence will be restricted. If the coordination isn't good, then the effort and the yield are no longer in balance, like when decision-making processes take too long, resources aren't properly controlled and there are problems with dividing up the work. To prevent this you need good network management and open communication in the network, trust and commitment. Then such a cooperation can grow into a win-win situation for all.

What are the commonest errors people make when setting up a network? And why do networks sometimes collapse?

We know from our consultation work and our seminars that errors are often made in the initial phases. They start out with lots of ideas, enthusiasm and effort, but the goals are mainly visionary and are not specifically defined, or the partners are not sought out from a strategic point of view. Often there are no clear agreements and distribution of competences, nor any strategic plan with long- and short-term specific measures. Too much is expected of the network in too short a time. And for the long term there's a lack of strategy, staying power and reliability.

What help and advice is available?

Working in such a cooperation or network is a

strategic decision. We at Netzwerkgesellschaft support companies in this strategic issue.

Our agency offers individual network and cooperation consulting for freelancers and SMEs. We offer network coaching which supports the day-to-day business of network managers and also network development. Network management helps structure the working processes necessary for network development and it helps secure the results. Various funding programmes offer financial support for consultation services. To enhance motivation and orientation, we also offer seminars and give lectures.

Which three main points do you see as important for network founders or those participating in networks?

1. Strategic planning is essential. You have to get the right partners together and all partners must share in the win-win situation.
2. The network goals have to be formulated precisely and correctly. From the start you have to have rules laid down on how decisions are reached!
3. The more professional the image of a network, the more successful it will be. The partners have to be confident in their own competences and in those of their network partners. For this good communication is of prime importance.

www.netzwerk-gesellschaft.de