

## WKO-Kongress: Unternehmerinnen, vernetzt euch besser!

Top-Expertinnen aus Marketing, PR und Verkauf lieferten Know-how für mehr Erfolg beim 2. Unternehmerinnenkongress der WKO am 19. Und 20. April 2012 in der Stadt Salzburg. 400 Unternehmerinnen aus allen Bundesländern nahmen teil sowie einige Damen aus Bayern. Das Thema „Netzwerken“ zog sich wie ein roter Faden durch den Tag. Frenetischen Applaus und viele Lacher erntete jedoch der Kriminalpsychologe und Bestesellerautor Thomas Müller nach seinem rhetorisch brillanten Vortrag über „Krisensituationen und deren psychologische Gesetze“.

Die folgende NETZWERK-NACHLESE liefert Ihnen eine Zusammenfassung der einzelnen Vorträge und Diskussionen. Wenn Sie es eilig haben, können Sie einzelne Themenblöcke anklicken, die Sie besonders ansprechen. Ansonsten genießen Sie das volle Programm, und teilen Sie uns Ihre Meinung in der Kommentarfunktion mit:

1. Susanna Fink: „Wirkungsvolles Selbstmarketing – PR in eigener Sache“
2. Eröffnungstalk der WKO-ChefInnen: Unternehmertum, Frauen, Seilschaften und politischen Nachholbedarf
3. Susanne Kleinhenz: „Der Don Juan Verkäufer“
4. Thomas Müller: „Krisensituationen und deren psychologische Gesetze“
5. Alexandra Meissnitzer: „Sport und Unternehmertum – was sind meine Erfolgsfaktoren“
6. Magda Bleckmann: „Die geheimen Regeln der Seilschaften“

### 1. Susanna Fink: „Wirkungsvolles Selbstmarketing – PR in eigener Sache“

Wussten Sie, dass Fachkompetenz nur 10 Prozent Ihres Erfolges ausmacht? Ihr Bekanntheitsgrad trägt hingegen mit 35 Prozent und Image, Performance sowie Selbstdarstellung mit 55 Prozent zu Ihrem Erfolg bei. „Können allein genügt nicht“, resümiert Kommunikations-Coach Susanne Fink und lädt ihr Publikum dazu ein, merk-würdig, mark-ant und ver-rückt zu sein. Kreieren Sie sich selbst als Marke. Kitzeln Sie Ihren eigenen USP aus sich heraus, indem Sie sich fragen: Was ist meine Magie? Was sind meine Stärken? Wofür kann ich mich begeistern? Und was macht mich verrückt?

Sobald Sie überzeugt sind von sich und Ihrer Leistung, dann „gackern Sie mit Niveau“. Soll heißen: Sprechen Sie selbstbewusst, nicht zu hoch und nicht zu schnell, drosseln Sie wenn nötig Ihr Redetempo. Und fragen Sie sich, wie spannend es ist, Ihnen zuzuhören.

#### Keine Understatements

Weibliche Sprache ziele auf Harmonie, die männliche hingegen auf Durchsetzung ab, sagt Susanna Fink. Wer sich durchsetzen wolle, trenne sich von Weichmachern und Softsprache. Streichen Sie also die Konjunktive würde, könnte, möchte und Floskeln wie im Großen und Ganzen, eigentlich, eventuell und vielleicht.

Punkto Preisverhandlung ermuntert Susanna Fink die Teilnehmerinnen, ihre Konditionen selbstbewusst zu kommunizieren, um dem allgemeinen Vorurteil entgegen zu wirken: „Was nichts kostet, ist auch nichts Wert“.

### **Geführtes Netzwerken mit Elevator Pitch**

„Ich bin Tania Kocher“ wirkt besser als „Ich heiße Tania Kocher“ – Sind Sie auch der Meinung?

Beim letzten Unternehmerinnenkongress in Wien stand der Programmpunkt „Geführtes Netzwerken“ an letzter Stelle. Diesmal legten ihn die Organisatorinnen auf den Vormittag. Susanna Fink entsendet die Teilnehmerinnen mit folgendem Leitfaden zum fröhlichen Kennenlernen:

1. Ich bin...
2. Mein Tätigkeitsfeld und mein USP ist...
3. Damit biete ich folgenden Kundennutzen... (Emotionen, nicht nur Produkte verkaufen!)
4. Visitenkarten austauschen, Termin vereinbaren, gemeinsame Projekte planen.

Dieser Netzwerkblock bewirkte, dass viele Teilnehmerinnen während des Tages in Kontakt blieben und in den Pausen oder bei der Abendveranstaltung im M32 weiterplauderten.

## **2. Über Unternehmertum, Frauen, Seilschaften und politischen Nachholbedarf**

### **Der Eröffnungstalk der WKO-ChefInnen**

Mehr als ein Drittel der österreichischen Unternehmen werden von Frauen geführt. Immerhin. Dennoch orteten Adelheid Fürntraht-Moretti (Bundesvorsitzende von Frau in der Wirtschaft) und Anna Maria Hauser (Generalsekretärin der WKO) erheblichen Nachholbedarf in Sachen Unternehmertum – sowohl bei den Interessensvertretungen für Unternehmerinnen als auch bei den Frauen selbst.

Julius Schmalz (Präsident der Wirtschaftskammer Salzburg) sprach dafür, Belastungen für Unternehmer zu minimieren sowie Forschung, Bildung, Export und Nachhaltigkeit zu fördern.

„Männer sind traditionell die besseren Netzwerker“, so Hauser und plädierte: „Helfen sie anderen Frauen. Männer helfen sich auch gegenseitig.“ Und Fürntraht-Moretti meinte: „Wir Frauen müssen Seilschaften bilden.“ Leider stünden sich Frauen selbst oder gegenseitig im Wege – ein Thema, auf das im darauffolgenden Vortrag „Der Don Juan Verkäufer“ auch Susanne Kleinherz näher einging.

Wer den Schritt in die Selbständigkeit wage, zeige Mut, Kreativität, Risikofreudigkeit und Leistungsbereitschaft, lobte Hauser die Unternehmerinnen. Statt der Frage: „Wie bekomme ich Leistung?“ müssten sich Selbständige vielmehr damit auseinandersetzen: „Wie kann ich Leistung bringen?“ Hier gelte es, insgesamt gesellschaftlich umzudenken. Offen sei allerdings nach wie vor der

Punkt: „Was tut eine Unternehmerin in Zeiten der Kinderbetreuungsphase.“ Außerdem sprach sie die mangelnde Arbeitslosenversicherung für Selbständige an. Hier sei die Politik gefordert.

Fürtraht-Moretti trat ebenfalls für eine flexible und leistbare Kinderbetreuung sowie eine Ausdehnung der steuerlichen Absetzbarkeit für Kinderbetreuung ein. Außerdem solle Weiterbildung für Einpersonenernehmen (EPU) finanziell und zeitlich besser leistbar gemacht werden. 25 Prozent der WKO-Mitglieder sind übrigens EPU, d.h. es gibt bereits 250 000 Betriebe ohne Mitarbeiter in Österreich.

Mit Nachdruck empfehlen Schmalz und Hauser die Netzwerkmöglichkeiten und das umfangreiche Service der WKO für Unternehmerinnen und Unternehmer. „Nutzen Sie uns total aus“, so die WKO-Generalsekretärin.

### 3. Susanne Kleinhenz: „Der Don Juan Verkäufer“

Wie verführte Johnny Depp als Don Juan DeMarco die Frauen? Ein Ausschnitt des gleichnamigen Films zeigte uns:

- Er ist stolz auf seine Herkunft und hat ein gutes Verhältnis zu beiden Eltern (auch zu seiner Mutter).
- Er weist auf seine Referenzen hin (1000 Frauen verführt, 21 Jahre alt).
- Er ist ein Erfolgssucher und kein Misserfolgsvermeider.
- Er kennt den Portier beim Namen und begrüßt ihn respektvoll (Metapher für Sekretärinnen und Vorzimmerdamen).
- Er lässt Entscheidungsspielraum („Ich bereite Frauen Vergnügen, wenn sie den Wunsch danach haben.“).
- Er behandelt jede Frau so, als ob sie in diesem Moment die wichtigste Person in seinem Leben wäre.
- Er entkräftet Schuldgefühle schon im Vorhinein (vergleichbar mit einem Einkauf, dem ein schlechtes Gewissen folgen könnte).

Susanne Kleinhenz ist davon überzeugt, dass Menschen beim Kauf immer irrational entscheiden und ihre Entscheidung hinterher rational begründen. Der Don Juan Verkäufer besteche mit seinem Charisma, denn er halte sich selbst für liebens- und lebenswert, kommuniziere verführerisch, bediene sich hypnotischer Sprachmuster. Außerdem habe er Menschenkenntnis, denn er wisse, dass Menschen in ihrer Individualität erkannt werden wollen.

Was aber passiert, wenn eine Frau einer anderen Frau etwas verkauft? Kleinhenz ortete ein Konkurrenzdenken, das es zu überwinden gilt. „Bei den Neanderthalern brauchte die Frau einen Mann zum Überleben. Folglich musste sie besser als andere Frauen sein, um den Mann zu gewinnen. Das ist heute nicht mehr notwendig.“

Aktivieren Sie also als Frau den Don Juan in sich auch dann, wenn Sie einer anderen Frau etwas verkaufen wollen. Zugegeben ist das nicht jederfraus Sache. Aber wenn der Archetyp der Don Juan Verkäuferin auf die entsprechende Kundin trifft, ist zumindest jede Menge Spaß garantiert.

#### 4. Thomas Müller: „Krisensituationen und deren psychologische Gesetze“

„Es gibt Menschen, die an kritischen Situationen zerbrechen. Andere wachsen über sich hinaus.“ Der Kriminalpsychologe und Autor des Bestsellers „Bestie Mensch“ redet schnell mit tirolerisch nasalem Akzent. Aber wie kein anderer weiß er, sein Publikum abwechselnd mit Lachsalven und erschütternden Weisheiten aufzurütteln.

In Europa leben wir in einer komplexen Welt mit Nahrungsüberfluss, grenzenloser Freiheit und grenzenlosem Entertainment. Trotzdem verhungern unsere Töchter an Essstörungen, und die achthäufigste Volkskrankheit ist die Depression. Bis zum Jahr 2020 soll sie bereits Rang zwei erreichen, denn die Grippe in jeglicher Form (Schweingrippe, Vogelgrippe, Beamteingrippe montags und freitags) wird immer auf Platz eins bleiben.

„Krise“ war das Unwort des Jahres 2011. Und einen Grund für die vielen Depressionen und Angststörungen sieht Müller darin, dass „wir verlernt haben mit Misserfolgen umzugehen. Dabei werden wir nicht weise, indem wir immer Erfolg haben. Wir werden weise durch Misserfolge.“

Wie kann aber jeder von uns aus einer Krise etwas für sich mitnehmen?

- Wenn wir bereit sind, uns selbst weiter zu entwickeln.
- Wenn wir bereit sind, die Perspektive zu wechseln und die Situation mit den Augen anderer zu sehen.
- Wenn wir unseren Selbstwert in den drei Bereichen Beruf, private Beziehungen und der Beziehung zu uns selbst in Balance halten.
- Wenn wir bereit sind, offen und ehrlich zu kommunizieren.
- Wenn wir Gelassenheit entwickeln und uns selber nicht zu wichtig nehmen.
- Wenn jeder bewusst mit seiner Vorbildfunktion umgeht.

Eine weitere Möglichkeit mit Krisen umzugehen, sieht Müller im Humor. Nachdem er während des inhaltlich ernsten Vortrages Grimassen geschnitten und eine Wuchtel nach der anderen geschoben hat, nimmt ihm das jede ab. Wäre er Rockstar, würden alle „Zugabe“ rufen.

#### 5. Alexandra Meissnitzer: „Sport und Unternehmertum – was sind meine Erfolgsfaktoren“

Sportler und Unternehmer haben einiges gemeinsam. Alexandra Meissnitzer profitiert jedenfalls stark von ihrer Zeit als alpine Schirennläuferin und mehrfacher Medaillengewinnerin bei Olympia und

Weltmeisterschaft. Disziplin, Zielstrebigkeit, Teamgeist, Pünktlichkeit, Kampfgeist, Mut und Durchhaltevermögen – das zeichne sie auch als erfolgreiche Unternehmerin aus. Außerdem machte sie als Spitzensportlerin die Erfahrung: „Wenn ich nur 90 Prozent gebe, kann ich nicht gewinnen. Ich muss immer 100 Prozent geben.“

Mit Veränderungen geht Alexandra Meissnitzer um, indem sie in sich hinein hört und heraus findet, was ihre Stärken sind. „Es wird zu viel geschaut, dass man alles kann“, meint sie. Dabei trage es viel mehr zum Erfolg bei, wenn man das tue, wo die eigenen Stärken liegen.

Entspannung findet die Mitbesitzerin des Salzburger Restaurants Genuss bei Qigong und Meditation. Täglich eine Stunde früher aufstehen ist ihr das Wert, denn die Entspannungstechniken halfen ihr auch als Rennläuferin, eine dicke Haut zu entwickeln und viel auszuhalten.

## 6. Magda Bleckmann: „Die geheimen Regeln der Seilschaften“

Woran denken Sie beim Wort „Seilschaften“? An Freimaurer, eingeschworene Cliquen, Geheimzirkel von Elitehochschulen, Zigarren- und Golfclubs? Magda Bleckmann denkt an Basistechniken für Networking und das soziale Netzwerk Xing. Als Übung stellen wir uns einer anderen Teilnehmerin, die wir noch nicht kennen, vier Minuten lang vor – ähnlich wie bei der Kennenlern-Geschichte am Vormittag. Außerdem sollen wir es wie die Männer machen, private Kontakte auch beruflich nutzen und keine Scheu davor haben, sie anzurufen und zu sagen: „Du ich brauch‘ was, kannst du mir helfen?“

Aber was ist denn nun eine Seilschaft? In Ihrem gleichnamigen Buch „Die geheimen Regeln der Seilschaften“ zitiert Magda Bleckmann eine Definition aus Wikipedia: „Seilschaft ist eine Gruppe von Bergsteigern, die ein Seil miteinander verbindet. Im allgemeineren Sinn wird eine Bergsteigergruppe, die gemeinsam unterwegs ist, immer als Seilschaft bezeichnet.“ An sich keine schlechte Sache, oder? Trotzdem ist der Begriff heute negativ behaftet, weil er auf Wirtschaftsbeziehungen übertragen mit Klüngerlei und Verhaberung verbunden wird.

Magda Bleckmann kehrt den Begriff ins Positive, indem sie ihn mit „Netzwerk“ gleichsetzt: Es ist einfach „eine Gruppe undefinierbarer Größe, die sich gegenseitig fördert, unabhängig von Leistungen“. Wir brauchen also nicht den Illuminati beitreten, um erfolgreich zu sein. Es genügt, simple Regeln einzuhalten, die auf ersten Blick zeitaufwendig erscheinen mögen. Langfristig gesehen sparen sie aber Zeit und bringen uns Geld, weil wir durch ein gutes Netzwerk schneller auf Informationen zugreifen können:

- Gehen Sie ohne Vorurteile auf andere zu. Sprechen Sie auch Menschen an, die ganz anders aussehen als Sie es gewohnt sind.
- „Quasseln macht schlauer“ – tatsächlich gelangen wir über gemeinsamen Austausch schneller zu wesentlicher Information als wenn wir unsere Nasen nur in Bücher und Broschüren stecken.

- Zuerst geben, dann nehmen. Beachten Sie, dass von Leuten, denen sie geholfen haben, oft keine Gegenleistung zurückkommt. Trotzdem öffnen sich wie durch ein universelles Gesetz meist die Schleusen des Himmels, und andere Menschen helfen Ihnen.
- Echtes Interesse am Gesprächspartner und konzentriertes Zuhören.

Übrigens treffen Unternehmer und Konzerne wichtige Entscheidungen oft vor den offiziellen Meetings oder bei einem Bier. In diesem Sinne ermunterte Magda Bleckmann die Teilnehmerinnen des Kongresses noch nicht abzureisen, sondern einen schönen Abend bei gutem Essen im M32 zu verbringen. Sie sollte Recht behalten: Viele Unternehmerinnen konnten ihre Kontakte wesentlich intensivieren. Bleibt abzuwarten, welche Seilschaften daraus entstehen werden.