

„Kalt-Akquise war gestern“

Kompetenznetzwerk KA-PF will durch Informationsaustausch von Branchen-Experten kleiner und mittlerer Unternehmen neue Kunden gewinnen

PFORZHEIM/KARLSRUHE. Die badisch-badische Expertenvereinigung „Kompetenznetzwerk KA-PF“ wurde von einem Pforzheimer und einem Karlsruher gegründet. Sie treffen sich auf zwei Wegen: Virtuell via Xing und persönlich.

PZ-REDAKTEUR
GERD LACHE

Dierichtigen Leute treffen, geeignete Kontakte knüpfen, Informationen austauschen und nette Gespräche führen – Netzwerken im Geschäftsbereich hat seit Einführung der Business-Plattform Xing im Internet einen Hype bekommen.

Allein der Xing-Businessclub (BC) Karlsruhe hat fast 18 000 virtuelle Mitglieder – darunter übrigens viele Interessenten aus dem Raum Pforzheim. Auch in Stuttgart stehen Führungskräfte aus der Goldstadt und dem Enzkreis auf der Mitgliederliste, die insgesamt fast 24 000 eingetragene Business-Netzwerker aus allen Branchen auflistet.

Sie treffen sich regelmäßig auch in realen Räumen – wie dieser Tage



Das Treffen des Businessclubs Karlsruhe nutzen die Netzwerkgründer Karlheinz Thumm (rechts) und Gerhard Weisser zum Gespräch mit Sibylle Heppeler, Referentin der KA-PF-Veranstaltung. Foto: Lache

beim BC im „Badisch Brauhaus“ Karlsruhe. Mit dabei: Karlheinz Thumm, Mitglied im Freundeskreis der Wirtschaftsjunioren (WJ) Nordschwarzwald und WJ-Senator – außerdem Mit-Initiator einer Vereinigung namens „Kompetenz-Netz-

werk KA-PF“. Diese neu gegründete badisch-badische Business-Kooperation geht einen anderen Weg als die virtuellen Mitglieder-Giganten, frei nach dem Motto: „Folge keinen ausgetretenen Pfaden, gestalte deinen eigenen Weg.“ Der Pforzheimer

(PF) Finanzberatungs-Unternehmer Thumm und der selbständige Karlsruher (KA) Unternehmensberater Gerhard W. Kessler haben vor knapp einem halben Jahr ihr Netzwerk ins Leben gerufen. Zielgruppe: Vertreter von kleinen und mittelständischen

Unternehmen (KMU) sowie von Handwerksbetrieben.

Zur Intension der Initiative erklärte Thumm: „Die Mischung von Beratern der verschiedenen Fachrichtungen zielt darauf ab, untereinander mehr Wissen über die einzelnen Fachbereiche zu bekommen.“ Mehr noch: „Die erworbenen Informationen über die Netzwerkpartner-Kompetenz sollen an bestehende und an potentielle Kunden weitergegeben werden.“ Das Ziel: neue Aufträge generieren. Im Info-Flyer heißt es dazu: „Kalt-Akquise war gestern, aktives Beziehungsmanagement über Weiterempfehlung ist wesentlich erfolgreicher.“

Nicht auf Masse abzielen

Bei der Zahl der Mitglieder zielt man nicht auf Masse ab, machte Thumm im PZ-Gespräch deutlich. Und: „Wir haben zwar auch eine Xing-Gruppe, aber wir vernetzen uns vor allem über persönliche Treffen und unsere Homepage.“ 60 virtuelle Interessenten haben sich via Xing in der Gruppe angemeldet, 40 Firmenvertreter sind über den herkömmlichen Anmeldeweg zum Vollmitglied geworden. Der Zugang zum „Kompetenznetzwerk KA-PF“ muss dem-

nach schriftlich beantragt werden. Ein Dreiergremium – ihm gehört neben Thumm und Kessler der Ettlinger Rechtsberater Rudolf Döring an – entscheidet danach über die Aufnahme, für die eine Gebühr von 40 Euro zu entrichtet ist. Außerdem muss ein Jahresbeitrag von 60 Euro bezahlt werden.

Nächstes Treffen im Mai

Und: Die Netzwerk-Manager achten darauf, dass in den neun aufgestellten „Tätigkeitsschwerpunkten“ von KA-PF nicht zu viele Vertreter der selben Berufsgruppe vertreten sind. So gibt es die Fachbereiche Beratung, Finanzierung, Maschinen- und Betriebseinrichtungen, Personalwesen, Recht und Steuern sowie EDV (Soft- und Hardware), Verkauf-Vertrieb, Werbung-Marketing und sonstiges. Gestern Abend war KA-PF-Zusammenkunft in Karlsruhe. Nächstes Treffen des Kompetenznetzwerks: 10. Mai in Pforzheim. Es gibt mehrere Kurzvorträge (Begleitpersonen sind willkommen), danach ist geselliges Beisammensein vorgesehen.

@ www.xing.com/net/kapf
www.kapf-netz.de