

## **Wirtschaftsmotor Netzwerk? Ca. 5.000 Zeichen**

### **Der Osten macht es vor**

Die soeben abgeschlossene Untersuchung der Soziologen der Universität Jena über die Zukunftsfähigkeit ostdeutscher Unternehmen zeigt es auf. Erfolgreiche kleine und mittlere Unternehmen sehen als einen wichtigen Faktor für die eigene Entwicklung die Bildung von Netzwerken an. Das ist ein Zauberwort, das gegenwärtig durch die deutsche Wirtschaft geht. Das viele unsere Probleme lösen will. Wodurch neue Innovationen geschaffen und neue Märkte erschlossen werden sollen. Das im Moment die meisten offenen Türen bei der Bereitschaft zur Wirtschaftsförderung der öffentlichen Hand auslöst. Weil es auch Arbeitsplätze schaffen soll. Aber was ist eigentlich ein Netzwerk?

### **Netzwerken und Netzwerk**

Zum einen sollte man da unterscheiden in Netzwerke, in denen sich Unternehmen zusammengeschlossen haben und in „netzwerken“, mit denen eine Kommunikationsform gemeint ist. Ein Netzwerk ist ein Zusammenschluss von Unternehmen, die ein gemeinsames Ziel haben und gemeinsam daran arbeiten wollen. Die Eigenschaft des Netzwerkes ist eher mit Kontaktpflege zu umschreiben, bei dem sich Menschen treffen, um zwanglos Informationen, Adressen oder Meinungen auszutauschen. Das Ziel hierbei ist, dass sich durch die Kontakte neue Geschäftsmöglichkeiten ergeben. Häufig haben bei diesen Veranstaltungen Teilnehmer oder eingeladene Gäste auch die Gelegenheit, sich und ihr spezielles Business vorzustellen. So etwas gibt es in kleinen kaum organisierten Veranstaltungen – zum Beispiel über die Internetplattform openBC, oder in organisierten Veranstaltungen wie z.B. die der verschiedenen Marketing Clubs in Deutschland.

## Wertschöpfungsnetzwerk und Organisation

Das Netzwerk als Organisation steht in einer Linie mit Verbänden, Vereinen oder Kooperationen. Während Vereine meist ein ideelles Ziel verfolgen - was auch manchmal mit Unternehmensinteressen einhergeht - arbeiten Verbände mehr in Lobbyarbeit für die angeschlossenen Mitglieder. Kooperationen sind in der Regel Zusammenschlüsse, die ein bestimmtes Ziel verfolgen. Dies kann mit Einkaufs- Rationalisierungs- oder Absatzziele verbunden sein. In Vereinen kann normalerweise jeder Mitglied werden, in Verbänden und Kooperationen in der Regel nur Unternehmen der gleichen Art. Netzwerke schließlich verfolgen ähnliche Ziele wie Verbände und Kooperationen, aber auf einer dreidimensionalen Achse. Das Netzwerk beschränkt sich nicht nur auf gleichgeartete Unternehmen, sondern bezieht auch Lieferanten, Kunden, Hochschulen und Meinungsbildner mit ein. Dadurch arbeiten verschiedene Partner an der Wertschöpfungskette eines Produktes. Ein Netzwerk muss dabei keine feste vertragliche Bindung haben, sondern kann als loser Zusammenschluss funktionieren.

## Netzwerk und KMU

Bei offenen oder themenspezifischen Treffen tauschen sich die Netzwerkpartner aus. Verschiedenen Unternehmen bringen ihre Ideen und Erfahrungen gezielt in die Prozesskette eines Produktes oder einer Dienstleistung ein. So ist eine bessere Marktentwicklung für die einzelnen angeschlossenen Unternehmen möglich. Dies ist besonders für **kleine mittelständische Unternehmen** interessant, da nur so für sie die Möglichkeit besteht, zu realisierbaren Kosten Marktforschung, Produktverbesserung und Absatzstrategien zu entwickeln oder durchzuführen. Auch neue Märkte werden erschlossen weil z.B. der Zusammenschluss verschiedener KMU's mehr Liefersicherheit für einen Großkunden bedeuten kann.

## **Zusammenarbeit von Netzwerken**

Zusammenarbeit bietet neben der Dreidimensionalität den interessantesten Aspekt moderner Netzwerke. So ist zum Beispiel der Kontakt zwischen einem Handwerker-Netzwerk und einem Gesundheitsnetzwerk insoweit interessant, als das Gesundheitsnetzwerk angeschlossene Krankenhäuser hat, die Bauunterhaltungsmaßnahmen durchführen müssen. Andererseits bietet der Kontakt zu einer Handwerkergruppe der Gesundheitsforschung Möglichkeiten der Studien im praktischen Arbeitsleben. Oder die Zusammenarbeit eines Verpackungsnetzwerkes mit einem Maschinenbaunetzwerk bietet auf der einen Seite ein konzentriertes Wissen über die Entwicklung von Verpackungen als Unterstützung für den Maschinenbauer, auf der anderen Seite kommen technische Impulse für die Entwicklung neuer Maschinenteknik zu Herstellern von Verpackungen.

## **Netzwerke und Wettbewerb**

Netzwerke sind eine Wettbewerbsform als Gegenentwicklung zur Konzentration in der Großindustrie und den Kapitalgesellschaften. Speziell Wertschöpfungsnetzwerke schaffen die Möglichkeit, dass kleinere oder regional aufgestellte Unternehmen bessere Möglichkeiten der Produktentwicklung oder der Erschließung neuer Absatzkanäle haben. Sie kämpfen natürlich immer noch mit der Schwierigkeit, mehrere verschiedene Unternehmen und Unternehmer auf einen gemeinsamen Weg zu bringen. So eine Weiterentwicklung wird daher in kleinen Schritten erfolgen, die Unternehmen müssen ihre eigene Identität so lange behalten, bis sie feststellen, dass gemeinsame Marktauftritte mehr Erfolg bringen. Aber die Studie in Jena hat gezeigt, dass auch in schwierigen Wirtschaftsregionen mit dem Einsatz solcher Konzepte der Erfolg wahrscheinlicher wird.



**Der Artikel kann auch in einer ausführlichen zielgruppenspezifischen Version zur Verfügung gestellt werden**

