

emotion

„KOOPERATION STATT KONKURRENZ!“ - DAS ERFOLGSGEHEIMNIS DES WEIBLICHEN NETZWERKENS

**Interview mit Coach Danielle G. Löhr über ihr Unternehmerinnen-Forum „businesswoman®“
Sie gründete am 25. Mai 2000 das 1. Netzwerk für selbständige Frauen in München!**

**emotion: Bitte stellen Sie ihr Ihres Netzwerk kurz vor?
Also Ziele, Schwerpunkt, Zielgruppe, Größe, Veranstaltungen .**

Die businesswoman® – Unternehmerinnensalons wenden sich an Trainerinnen, Beraterinnen & Coaches mit Spirit im Business.

Gelebtes Prinzip „Kooperation statt Konkurrenz“: Gemeinsam etwas bewegen – Gute Geschäfte machen – Freude am Wachstum! Die abendlichen Netzwerksalons finden monatlich, jeweils am 25ten in München statt. „Strategie & Spirit“ – der Coachingsalon inspiriert und begleitet die Unternehmerinnen auf dem Weg zu ihrer Erfolgsbalance.

emotion: Wie sind Sie auf die Idee gekommen, ein eigenes Netzwerk zu gründen?

Das Konzept zu „businesswoman®“ entstand im Frühjahr 2000 – als Serviceangebot für meine Coachingclients, damals Gründerinnen im Dienstleistungsbereich. Heute ist „businesswoman®“ eine eingetragene Marke und Plattform vor allem für Trainerinnen, Beraterinnen, Coaches und Therapeutinnen, die klassische Business-Aspekte mit spirituellen Sichtweisen ergänzen wollen.

emotion: Können Sie ein Ereignis oder eine Situation beschreiben, wo Ihnen das Netzwerk geholfen hat?

Da fällt mir als erstes ein: Ohne die „businesswoman®“-Netzwerkerinnen hätte ich größere Kundenprojekte über die Jahre nicht so zügig und nicht in der Qualität entwickeln und besetzen können. Denn hier fand ich kurzfristig alle Kompetenzen, die ich für die Realisierung anspruchsvoller Beratungskonzeptes brauchte.

emotion: Wie bauen Sie erfolgreich Kontakte auf und pflegen diese?

Mittlerweile habe ich einen gewissen Bekanntheitsgrad in München und genieße es, dass spannende Frauen auf mich zukommen. Das macht es natürlich einfacher. Das Gros meiner bestehenden Kontakte pflege ich über einen E-Newsletter, die monatlichen Unternehmerinnensalons sind das Forum für's persönliche Gespräch.

Und natürlich treffe ich einzelne Netzwerkerinnen auch bei anderen Veranstaltungen. Die Fokussierung auf eine Zielgruppe hat den klaren Vorteil: Die Begegnungsorte ergeben sich quasi von selbst.

emotion: Spielt gegenseitige psychologische Unterstützung in Ihrem Netzwerk eine Rolle und inwiefern?

Wenn nicht sogar die wichtigste Rolle! Bei Einzelunternehmerinnen lässt sich das persönliche Erleben oft nicht vom unternehmerischen Geschehen trennen. Der Austausch, die gegenseitige Motivation und das Mutmachen sind überlebensnotwendig!

emotion: Inwiefern unterscheiden sich Ihrer Meinung nach Frauennetzwerke von Männernetzwerken?

Theoretisch gibt es keinen Unterschied, praktisch einen ganz wesentlichen: Es ist die emotionale Tiefe, die die Qualität der Kontakte ausmacht. So zumindest erlebe ich dies bei businesswoman®.

emotion

emotion: Gibt es ein besonders einprägsames Erlebnis aus Ihrer Zeit bei den Netzwerken?

Schöne Erinnerungen habe ich viele. Besonders spannend fand ich aber den gemeinsamen Showroom „businesswoman®- motivation, erfolg & lebensfreude!“ auf der IHK-Weiterbildungsmesse 2003 in München.

13 Trainerinnen, Beraterinnen und Coaches – vom Leistungsspektrum her eigentlich scharfe Konkurrentinnen – legten zusammen einen der besten Auftritte der ganzen Messe hin!

Der Beweis, dass unser Motto wirklich funktioniert: Kooperation statt Konkurrenz!

emotion: Was ist Ihr Tipp an Frauen, die ein Netzwerk gründen wollen?

Als Initiatorin sind und bleiben Sie die Seele Ihres Netzwerkes. Das bringt Erfüllung, aber auch sehr viel Arbeit.

Besuchen Sie andere, möglichst verschiedenartige Netzwerkveranstaltungen, bevor Sie starten. Lassen Sie sich inspirieren – und dann machen Sie Ihr eigenes Ding!

Praxistipp: Eine gute Organisationsstruktur ist elementar, damit Ihr Netzwerk sich gut entwickeln kann.

Das Interview wurde geführt am 12. Juni 2006.

Publiziert wurde es auf der damaligen Webseite www.emotion.de – es steht aber zwischenzeitlich nicht mehr online.