

BUSINESS NETWORKING 2019



ONLINE-UMFRAGE UND EXPERTEN-INTERVIEWS

SO NETZWERKT DER MITTELSTAND IM RUHRGEBIET

GRUNDLEGENDES ZUR UMFRAGE

3



VON ZIELEN, AUFWÄNDEN & NUTZEN

8



AUFBAU, AUSBAU & PFLEGE DES NETZWERKS

13



DIE TIPPS & TRICKS DER EXPERTEN

20



UNSER FAZIT & INFOS

25



4 Welche Köpfe stecken dahinter?

5 Darum ist diese Netzwerkstudie gut zu gebrauchen

6 Das Netzwerkgesicht des Ruhrgebiets

7 Infos zur Online-Umfrage und zu den Experten-Interviews

9 Netzwerken lohnt sich

10 Wissensdurstiges Ruhrgebiet – darum wird genetzwerkt

11 Quantität statt Qualität?

12 Gut investierte Zeit

14 Hier netzwerkt das Ruhrgebiet

15 Über diese Kanäle findet Netzwerken statt

16 Netzwerkaufbau &-ausbau – am besten persönlich

17 Das braucht es, damit Netzwerken gelingt

18 Netzwerken mit und ohne System – beides ist möglich

19 Darüber ärgert sich der „Ruhrie“

21 Expertentipps für mehr Verbindlichkeit im Netzwerk

22 Bevor es langweilig wird – Expertentricks für ein lebendiges Netzwerk

23 Noch ein paar Rezepte von den Experten – für Ihre erfolgreiche Netzwerkarbeit

24 Das sind die kritischen Erfolgsfaktoren

26 Unser Fazit

27 So eine Marktbefragung braucht immer gute Unterstützer

28 Sie haben Fragen? Kontakt

GRUNDLEGENDES ZUR UMFRAGE



WELCHE KÖPFE STECKEN DAHINTER?



Miriam Sowa
SOWA CONSULT

Mit SOWA CONSULT unterstützt Miriam Sowa den Mittelstand, mit einer smarten und übergreifenden Marktpositionierung noch erfolgreicher zu sein. Um als Unternehmen oder als Arbeitgeber nachhaltig Kunden sowie Fachkräfte zu gewinnen und langfristig an sich zu binden.



Prof. Dr. Kerstin Bruns
COACHING.KB

Prof. Dr. Kerstin Bruns ist Professorin für Leadership & Organisation an der FOM Hochschule für Ökonomie & Management in Essen. Zudem ist sie als Business Coach, systemische Beraterin und Organisationsentwicklerin tätig.



DARUM IST DIESE NETZWERKSTUDIE WIRKLICH GUT ZU GEBRAUCHEN

Kommt es wirklich nicht so sehr darauf an, was jemand weiß, sondern vielmehr darauf, wen er kennt? Lohnt sich Networking – der Aufbau und die Pflege von persönlichen und beruflichen Kontakten – oder ist am Ende des Tages der Aufwand doch viel höher als der Nutzen?

Die Tendenz ist eindeutig: Immer mehr Unternehmen bewegen sich in „Clustern“ und orientieren sich am Beispiel sozial gut vernetzter Privatpersonen. Dennoch, im Rahmen unserer Workshop-Veranstaltungen zu diesem Thema wird häufig eine ernüchternde Bilanz gezogen: zu viel Investition für zu wenig Ertrag.

Und weil uns diese Meinung so oft begegnete, wollten wir es genauer wissen. Profitieren mittelständische Unternehmen, egal ob B2B oder B2C, von der großen Zahl an Netzwerkmöglichkeiten im Ruhrgebiet?

Wenn ja, wie geht das am besten? Was macht die Metropolregion hier besonders und welche Rezepte gibt es?

Es gibt eine ganze Reihe an Studien zum Thema Netzwerken, aber eine Antwort auf diese Fragen konnten wir dort nicht finden. Daher haben wir uns auf die Suche gemacht und im Mittelstand nachgefragt.

Natürlich befragten wir Einwohner und Einwohnerinnen des Ruhrgebiets. Damit sich diese Ergebnisse jedoch gut lesen lassen, haben wir auf die spezifische Kennzeichnung des jeweiligen Geschlechts verzichtet.

Werfen Sie mit uns einen Blick in die Ergebnisse und Erkenntnisse aus vielen Gesprächen und Befragungen.
Wir wünschen dabei viel Spaß!

Miriam Sowa & Prof. Dr. Kerstin Bruns





© Ruhr Tourismus GmbH | Achim Meurer

DAS NETZWERKGESICHT DES RUHRGEBIETS

Fünf Millionen Menschen leben hier, damit gehört das Ruhrgebiet zu einer der größten Metropolregionen Europas.

Auf wenig Raum gibt es viele Menschen, viel Geschichte und Kultur sowie den lebhaften Strukturwandel einer ganzen Region.

Wir „Ruhries“ sind vielfältig, bunt, kommunikativ und sehr heterogen. Wir gelten als offen und authentisch. Meinungen werden häufig sehr direkt ausgesprochen und mit uns in Kontakt zu kommen, ist nicht schwer.

An Events, Kongressen und Messen mangelt es nicht, die Möglichkeiten zum Netzwerken sind kaum einzugrenzen. Auch die Anzahl der formellen (Business-)Netzwerke ist enorm. Ob e. V., Freundeskreis oder Club, ob mehr als hundert Jahre alt oder soeben neu gegründet, die Möglichkeiten, sich zu engagieren, scheinen ebenso unerschöpflich. Also beste Voraussetzungen zum Netzwerken. Umso erstaunlicher ist es, dass z. B. viele Start-ups diese grundlegend sehr vorteilhafte Situation eher selten nutzen. Wir haben also weiter gefragt ...

Was macht der Mittelstand, ob Selbstständiger oder größeres Unternehmen, aus diesen Potenzialen?

Wie sieht das „Netzwerkgesicht“ der Metropole Ruhr aus?

GRUNDLEGENDES ZUR
UMFRAGE

VON ZIELEN, AUFWÄNDEN &
NUTZEN

AUFBAU, AUSBAU & PFLEGE
DES NETZWERKS

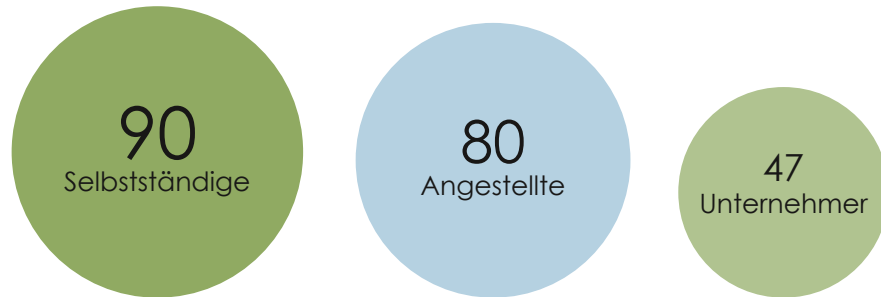
DIE TIPPS & TRICKS
DER EXPERTEN

UNSER FAZIT &
INFOS

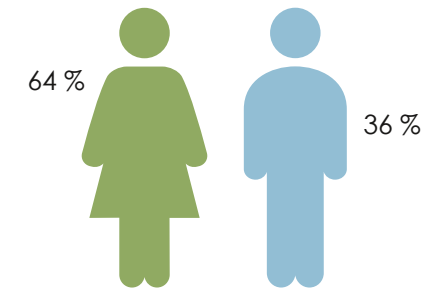
INFOS ZUR ONLINE-UMFRAGE

Wir befragten online mehr als **200 „Ruhries“** aus dem Mittelstand nach ihren Networking-Erfahrungen – immer bezogen auf das Business in der Metropole Ruhr mit Schwerpunkt auf Angestellte, Selbstständige und Unternehmer.

Arbeitsverhältnis



Geschlecht

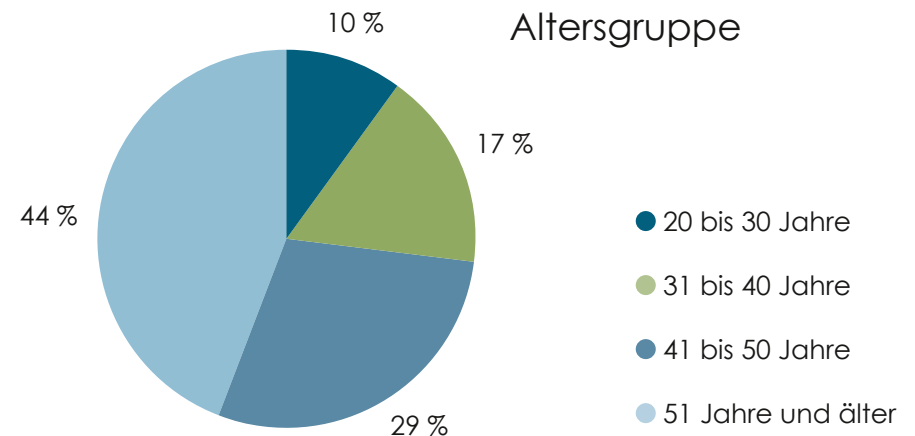


INFOS ZU DEN EXPERTEN-INTERVIEWS

In über **400 Stunden** interviewten wir **20 ausgewiesene, uns empfohlene Netzwerkexperten** – 10 Männer und 10 Frauen zwischen 30 und 65 Jahre alt – zu ihrem Vorgehen in Sachen Netzwerken. Ihre Rollen, Aufgabenstellungen bzw. die Ergebnisse in der Netzwerkarbeit waren die Grundlage der Empfehlung. (Wie z. B. jahrzehntelange Netzwerkverantwortung, besondere Umsatz-/ Kontaktkennzahlen oder andere messbare Faktoren).

EXPERTEN

Altersgruppe



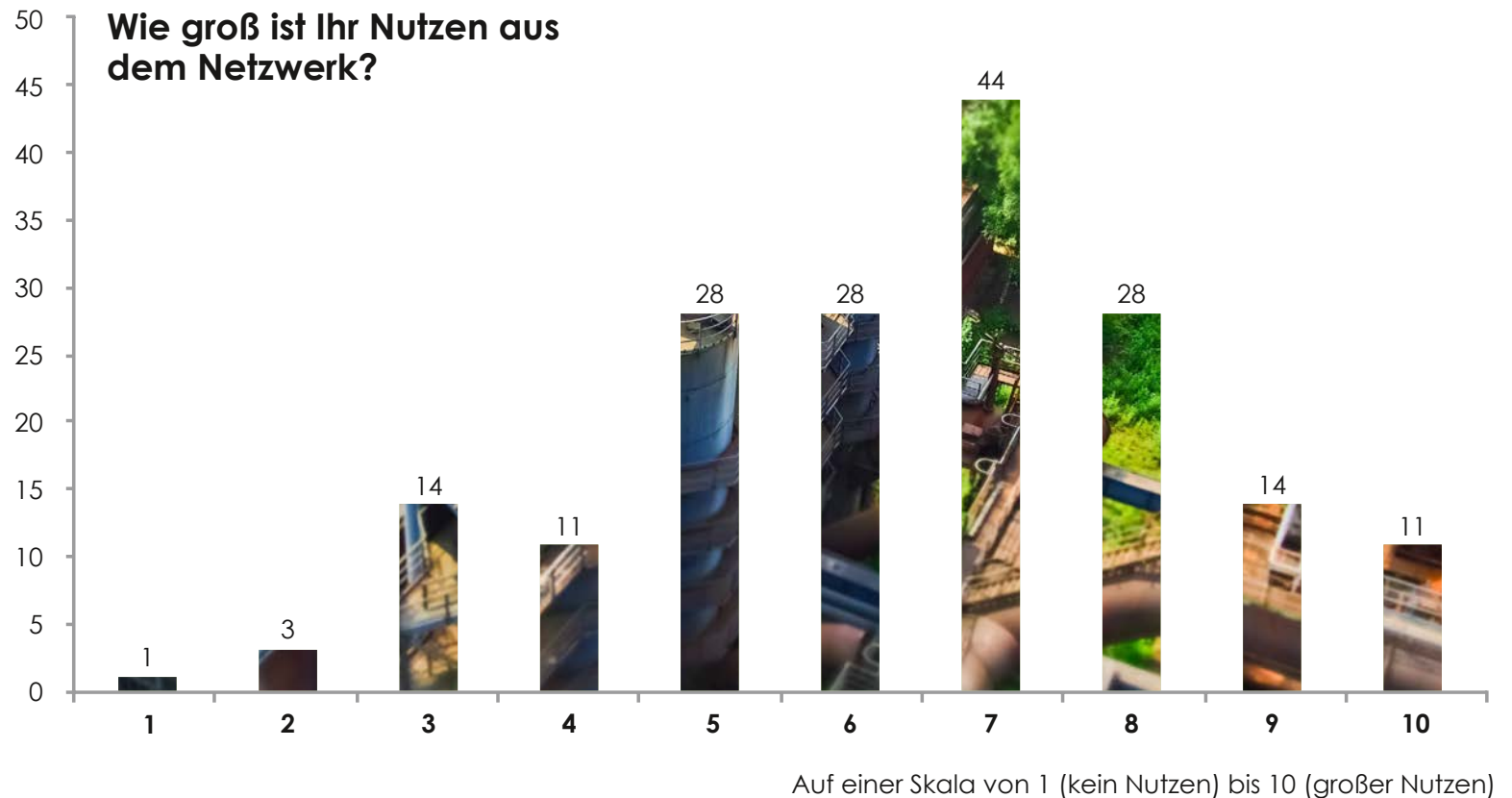


VON ZIELEN, AUFWÄNDEN & NUTZEN

NETZWERKEN LOHNT SICH

Der größte Teil der Befragten (und alle Experten) sagen: Netzwerken lohnt sich. Der überwiegende Teil ist sich sicher, einen Nutzen aus seinem Netzwerk zu ziehen. Erstaunlich jedoch: Nur 60 % der Befragten halten sich für einen Netzwerker! Knapp

20 % der Online-Befragten betrachteten sich nicht als Netzwerker, der Rest blieb unschlüssig. Wenn der Nutzen spürbar sein soll, lohnt sich eine bewusste Beschäftigung mit dem Thema Networking in jedem Fall.



WISSENSDURSTIGES RUHRGEBIET – DARUM WIRD GENETZWERKT

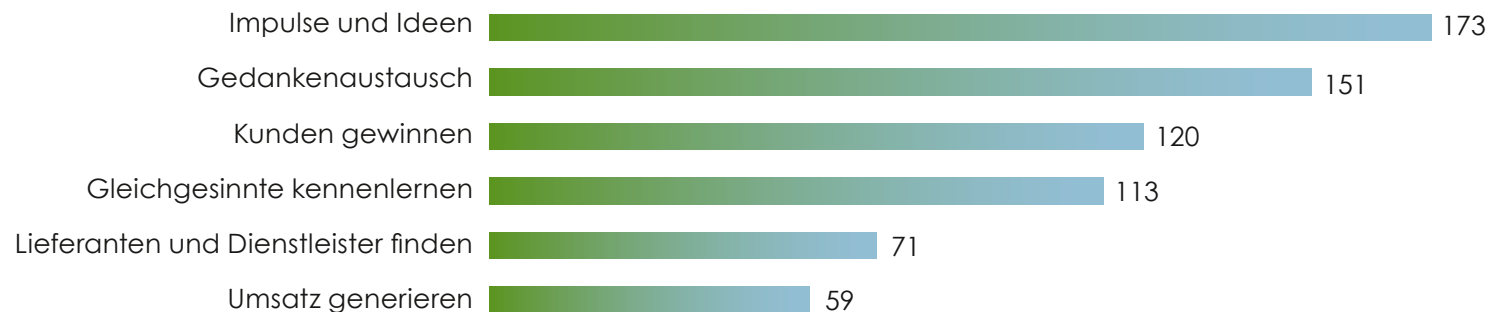
Der Wissensgewinn und der Mensch stehen beim Netzwerken im Vordergrund. Viele sind auf der Suche nach Informationen und suchen einen lebendigen Gedankenaustausch.

Kontinuierliches Kontakthalten allein macht noch nicht das Netzwerken aus – der persönliche Kontakt und die Impulse, die daraus erwachsen, das ist wichtig.

Was ist für Sie „Netzwerken“?*



Welche Ziele verfolgen Sie beim Netzwerken?*



*Mehrfachnennungen waren möglich

EXPERTEN

Der Wissensgewinn und die persönliche Weiterentwicklung stehen hier an oberster Stelle. Das eigene Business soll natürlich auch vorangebracht werden.

Einige Experten wollen auch Strukturen auf- und ausbauen, um ihre formellen Netzwerke noch schlagkräftiger zu machen.

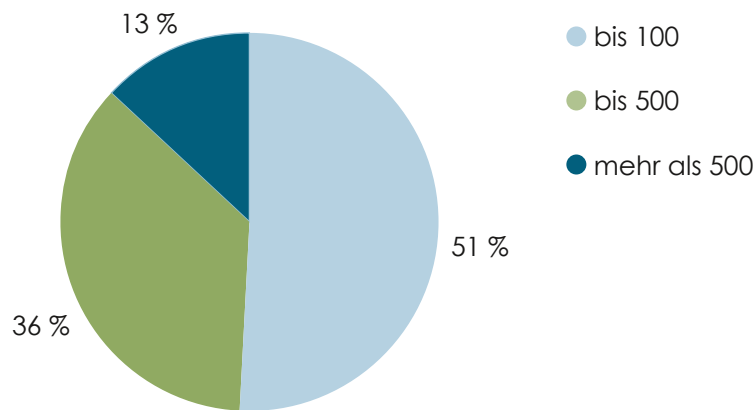
QUANTITÄT STATT QUALITÄT?

Der bemerkenswerteste Unterschied zwischen den Netzwerkexperten und den Online-Befragten liegt in der Anzahl der Kontakte.

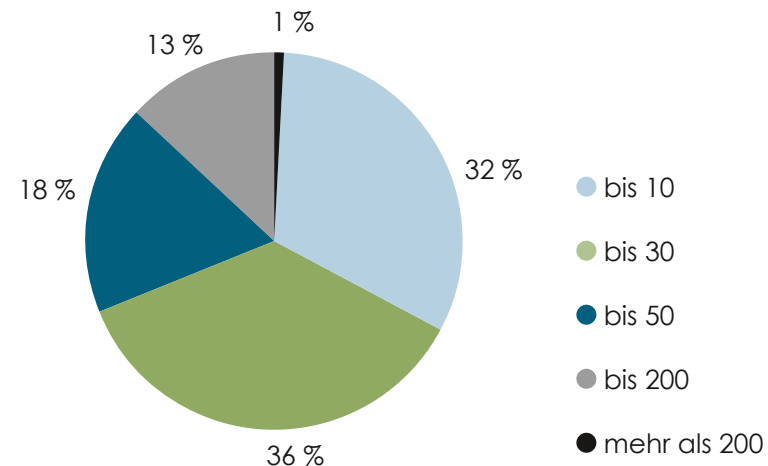
Nach der Selbstreflexion „wie viele Personen zähle ich überhaupt zu meinem Netzwerk?“ ergab sich ein nennenswerter

Unterschied. Hier liegt vielleicht auch ein wichtiger Hinweis auf die Antwort zur Frage: „Was machen Netzwerkexperten anders?“

Wie viele Personen zählen zu Ihrem Netzwerk?



Zu wie vielen dieser Personen haben Sie monatlich und regelmäßig Kontakt?



Bei den Netzwerkexperten liegt die Anzahl an Kontakten wesentlich höher. **Im Schnitt sind es 500 bis 1.000 Kontakte, die die Experten pflegen.** Von diesen sind es zwischen 50 und 100 Personen, zu denen die Experten regelmäßigen monatlichen Kontakt halten.

„Der typische Netzwerkknotenpunkt – also jemand mit einem großen Netzwerk – ist zwischen 40 und 50 Jahre alt“

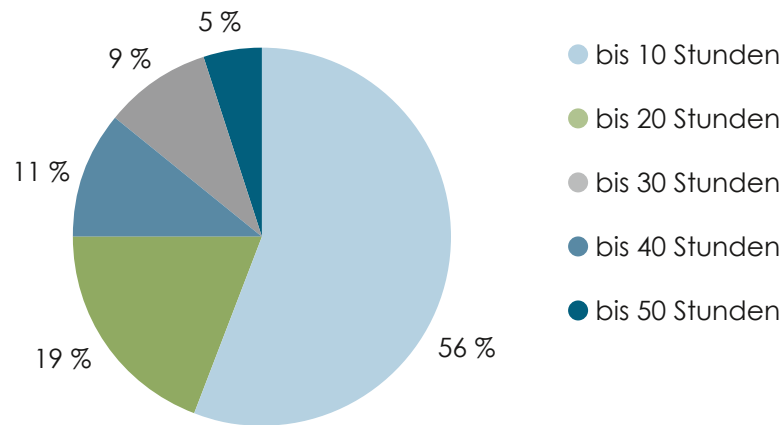
EXPERTEN

GUT INVESTIERTE ZEIT

Der nächste bemerkenswerte Unterschied: Der Netzwerkexperte investiert sehr viel mehr Zeit als die Allgemeinheit. Für viele ist Netzwerken eine zusätzliche Aufgabe im Business-Alltag.

Anders die Experten: Für sie ist das Netzwerken ein elementarer Bestandteil ihres (beruflichen) Alltags und erwartungsgemäß wenden sie sehr viel mehr Zeit auf.

Wie viel Zeit investieren Sie monatlich für Ihr Netzwerk?



EXPERTEN

In der Regel wird zwischen Arbeiten und Netzwerken nicht unterschieden und so mancher gab an, ständig zu Netzwerken. Ohne einen Unterschied zwischen Arbeit und Privatleben zu machen.

Der Aufwand beträgt nach Angaben einiger Experten zwischen 40 und 60 Stunden pro Monat.

An aerial photograph showing a paved path winding through a landscape. On the left, there is a lush green grassy area. On the right, a steep hillside is covered with tall grasses and some shrubs. In the background, several industrial buildings are visible, including a prominent tall, dark structure with a glass facade and a red metal framework. The sky is clear and blue. A green banner with white text is overlaid across the middle of the image.

AUFBAU, AUSBAU & PFLEGE DES NETZWERKS

HIER NETZWERKT DAS RUHRGEBIET

Das eigene, informelle und persönliche Netzwerk spielt eine zentrale Rolle. Dabei sind Alter, Geschlecht oder Region bei der Auswahl der Netzwerkpartner von untergeordneter Bedeutung. Und hier unterscheiden sich Experten und

Online-Befragte nicht: egal ob das eigene Netzwerk oder formelle Netzwerke wie Arbeitskreise, Wirtschaftsclubs & Co., Beiräte Parteien sind an denselben Orten anzutreffen.

In welchen Netzwerken sind Sie aktiv?*



*Mehrfachnennungen waren möglich

„Regelmäßig Präsenz zeigen, das ist das A und O“, so die Empfehlung. Und hier liegt der Unterschied zur Allgemeinheit: Experten sind oftmals kontinuierlicher und nachhaltiger in den formellen Netzwerken engagiert. Nicht selten werden Aufgaben oder Verantwortlichkeiten übernommen. Es kommt nicht auf die Menge der formellen Netzwerke an – sich bei 4 bis 5 Netzwerken einzubringen, wurde als ausreichend angegeben. Denn bei den Experten steht die Qualität im Fokus, nicht die Masse.

EXPERTEN

UND SONST?

NICHT BERUFLICH: Sportvereine, Schulen, Gemeinden, Ehrenämter, Peer-Groups, Genossenschaften

VERANSTALTUNGEN: Events, Messen, Konferenzen, Meetups, Vorträge

FORMELLE NETZWERKE: Coworking, Beiräte, Aufsichtsräte, Kunstvereinigungen, regionale Unternehmer*innen-Netzwerke, IHK, Wirtschaftsförderungen, (fachliche) Arbeitskreise

ÜBER DIESE KANÄLE FINDET NETZWERKEN STATT

Der persönliche Kontakt ist der zentrale Punkt, wenn es um den Auf- & Ausbau des Netzwerks geht. In Zeiten von sozialen Medien und digitaler Kommunikation sind Facebook, What's App & Co. nicht mehr wegzudenken. Jedoch – diese moderne

Kommunikation bleibt nur ein Medium oder ein Kanal zur Kontaktpflege. Lebendigkeit im eigenen Netzwerk entsteht nach Angaben aber immer durch das persönliche Gespräch.

Welche Kanäle Nutzen Sie?*



*Mehrfachnennungen waren möglich

EXPERTEN

Ganz weit vorne stehen die persönlichen Treffen und Gespräche. Die sozialen Netzwerke und andere digitale Kommunikationswege werden als gute Medien zur schnellen und unkomplizierten Kontaktaufnahme genutzt.

What's App ist der Favorit zur Terminabstimmung, XING das beliebteste Mittel, um im Business-Umfeld „up to date“ zu bleiben. LinkedIn und Facebook wurden erst danach aufgeführt.

Wenn es darum geht, geeignete Netzwerkpartner zu finden, wenden sich die Experten meist an ihre Multiplikatoren und Netzwerkknotenpunkte.



GRUNDLEGENDES ZUR
UMFRAGE

VON ZIELEN, AUFWÄNDEN &
NUTZEN

AUFBAU, AUSBAU & PFLEGE
DES NETZWERKS

DIE TIPPS & TRICKS
DER EXPERTEN

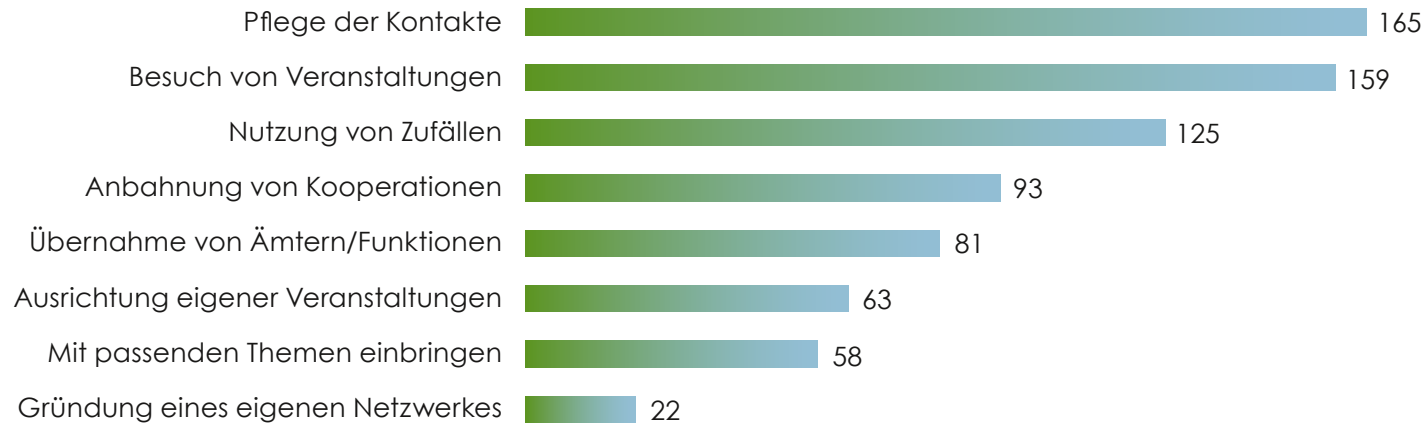
UNSER FAZIT &
INFOS

NETZWERKAUFBAU &-AUSBAU – AM BESTEN PERSÖNLICH

Kein Erfolg ohne das persönliche Gespräch und den Sympathiefaktor. Der „Ruhrie“ überlässt es auch dem Zufall und hört auf sein Bauchgefühl, wenn es um Netzwerkgelegenheiten

geht. Events, Kongresse und Veranstaltungen sind eine beliebte Möglichkeit, um interessante Menschen zu treffen.

Wie haben Sie Ihr Netzwerk auf- und ausgebaut?*



*Mehrfachnennungen waren möglich

EXPERTEN

Netzwerkexperten nehmen proaktiv Kontakt auf und nutzen gute Gelegenheiten.

Bevorzugtes Mittel zum Aufbau des Netzwerks sind die Übernahme von Aufgaben bei relevanten Veranstaltungen und der Besuch von Events.

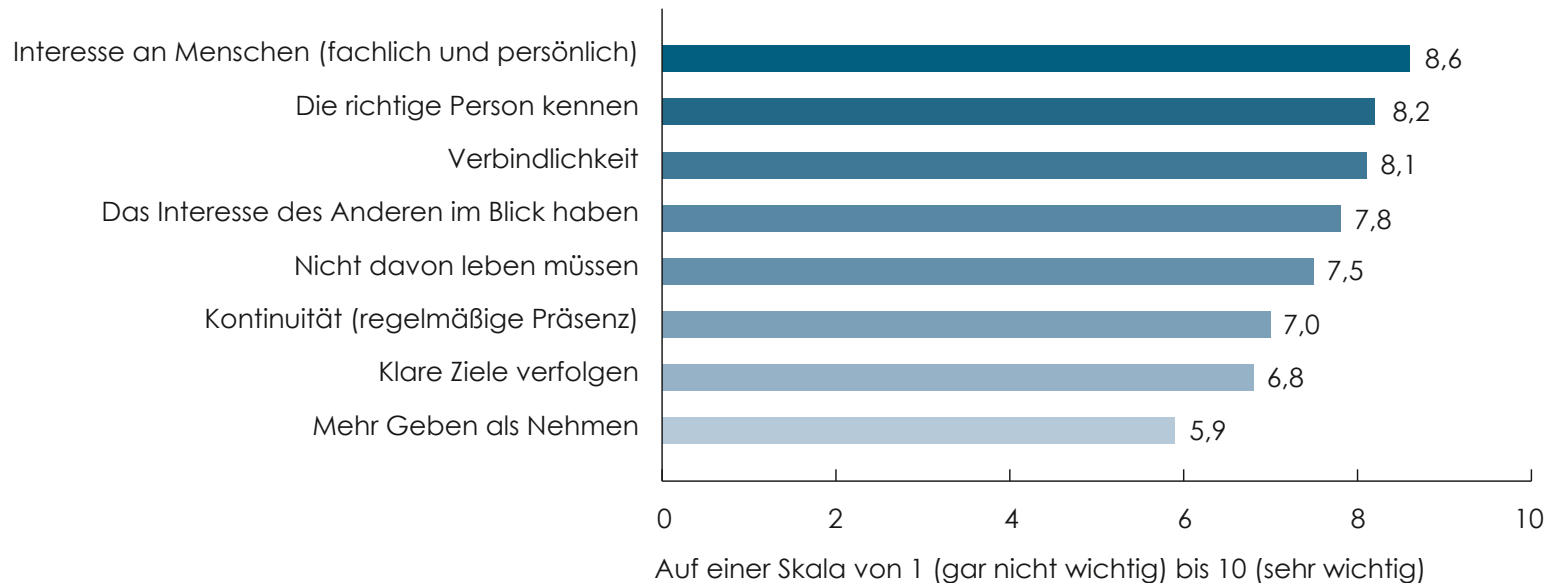
Die Empfehlung der Experten lautet, das oberste Ziel im Fokus halten, Veranstaltungen gezielt besuchen und flexibel reagieren.

DAS BRAUCHT ES, DAMIT DAS NETZWERKEN GELINGT

Sich für den Menschen interessieren und Spaß an der Sache haben, das sind die zwei Hauptfaktoren, die es braucht, um in unserer Metropolregion erfolgreich zu sein. Als persönliche Voraussetzung befanden die Online-Befragten folgende

Eigenschaften als besonders relevant: authentisch sein, zuhören können, Spaß an der Aufgabe haben. Wer dann noch Mut und Ideen besitzt, um auf andere zuzugehen, hat es leichter.

Wie wichtig sind folgende Erfolgsfaktoren für Ihre Netzwerkarbeit?

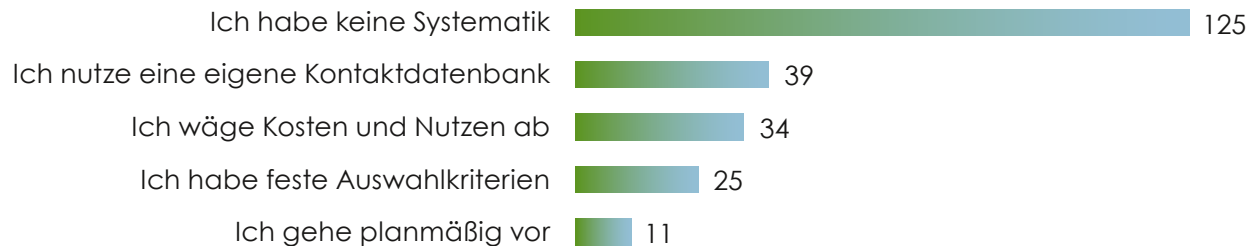


NETZWERKEN MIT UND OHNE SYSTEM – BEIDES IST MÖGLICH

Den Zufall walten lassen oder besser akribisch planen? Hier scheiden sich die Geister: Der Großteil der Befragten verzichtet auf eine Systematik und selbst bei den Experten gab es beide Varianten. Die Annahme, nur wer systematisch vorgehe,

sei erfolgreicher, hat sich nicht bestätigt. Denn augenscheinlich kommt es auf die Fähigkeit an, Gelegenheiten zu erkennen und flexibel auf Menschen zugehen zu können.

Wie systematisch gehen Sie beim Netzwerken vor?*



*Mehrfachnennungen waren möglich

EXPERTEN

Ein Teil der Experten gibt an, nicht ohne Konzept und System zu arbeiten, um Ziele fokussiert verfolgen zu können.

Der andere Teil der Experten setzt auf Zufall, Inspiration und Flexibilität im Netzwerkalldag.

Da sind sich die Experten einig: Systematik ist vor allem für den Einstieg sehr hilfreich! Später läuft der Motor des Netzwerks durch die gewonnene Erfahrung fast von alleine und auf eine anfängliche, strengere Systematik kann mehr und mehr verzichtet werden.



DARÜBER ÄRGERT SICH DER „RUHRIE“

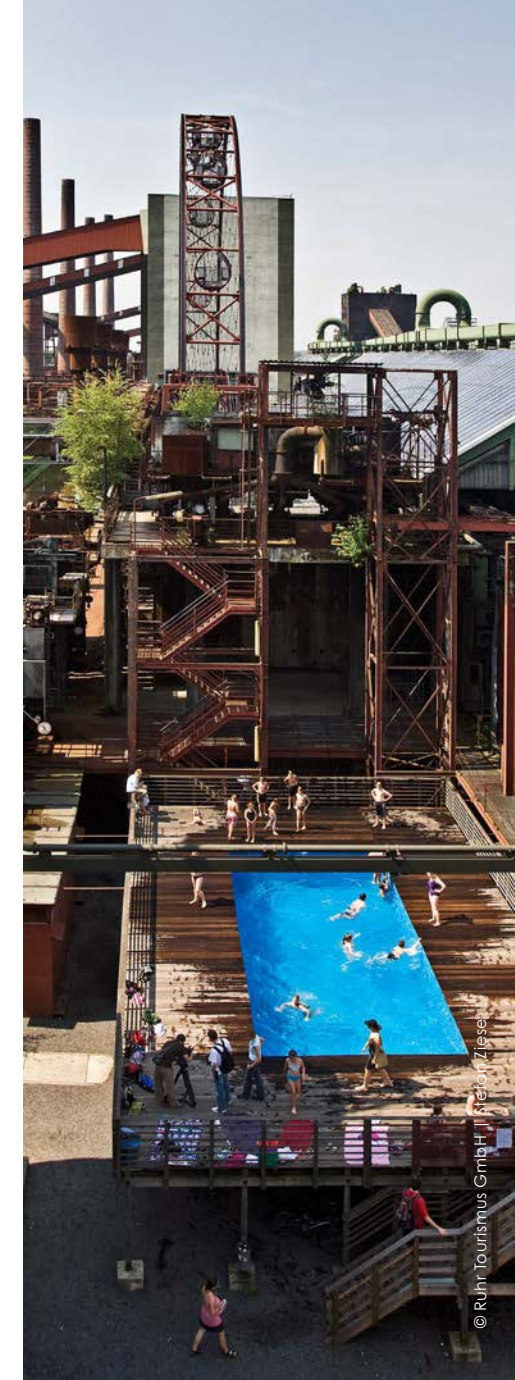
Unangenehmes Verhalten und schwierige Menschen sind das Hauptärgernis für viele. Ganz vorne dabei: Egoistische Trittbrettfahrer, die nur an sich denken oder etwas verkaufen wollen. Vielredner, Prahler oder Nörgler sind ebenso wenig

gewünscht wie Menschen, die stets allem widersprechen. Flapsige Ansprachen, verfrühtes Duzen oder Gespräche auf Stammtischniveau sind immer wieder bemängelt worden. Ebenso fehlende Toleranz und Verbindlichkeit.

Was sind NO-GOS?*



*Mehrfachnennungen waren möglich



A photograph of an industrial park, likely the Zollverein Coal Mine Industrial Complex. In the foreground, a paved path winds through lush greenery and tall, rusted metal pillars. A wooden bench sits on the left. In the middle ground, a large, rusted metal pipe runs horizontally across the scene. In the background, a complex industrial structure with multiple chimneys and pipes is visible under a clear blue sky. A group of people is walking on the path in the distance.

DIE TIPPS & TRICKS DER EXPERTEN

EXPERTENTIPPS FÜR MEHR VERBINDLICHKEIT IM NETZWERK

Mangelnde Verbindlichkeit ist durchaus ein Ärgernis für viele Netzwerker. E-Mails, auf die es keine Antwort gibt, Nichterscheinen auf Events, ohne vorherige Absage, Versprechen, die nicht eingehalten werden. Die sogenannte „No-Show-Rate“ bei Veranstaltungen wird von den Experten auf etwa 30 % veranschlagt.

Das sind die Tipps der Experten für mehr Verbindlichkeit:

„Organisationen und Verbände immer sehr ernst nehmen! Und eigene Zusagen einhalten.“

Ein **echtes Thema**, das für den anderen relevant ist
Das **Eigeninteresse** des Netzwerkpartners ist stark genug
Der **Selbstzweck** des Netzwerks **bedient** dieses Eigeninteresse
Eine **kontinuierliche** Beziehungspflege

„Vorleben von Verbindlichkeit und Termine setzen.“

Bei aller Ernsthaftigkeit herrscht aber beim Netzwerken im Ruhrgebiet auch eine verbindlich-lockere Atmosphäre:

Das Persönliche und der Mensch stehen immer an erster Stelle. Gemeinsamkeiten schaffen Vertrauen und sind maßgeblicher bei der Gewinnung und Bindung neuer Kontakte als Online-Kanäle.

Der Fokus liegt also auf analogen Aktivitäten.

BEVOR ES LANGWEILIG WIRD – EXPERTEN-TRICKS FÜR EIN LEBENDIGES NETZWERK

01

• Zeitgemäße Formate



Lehrhafte Vorträge auf Veranstaltungen, das war gestern. Formate mit Interaktion und Partizipation der Teilnehmer sind zeitgemäß, wie z. B. Bar Camps, World Cafés, Situation Rooms, etc.

02

• Wellenbrecher einbringen



Wellenbrecher können neue Themen sein oder andere Formate – für die Experten ist wichtig, dass sich etwas „bewegt“.

03

• Neue Perspektiven erhalten



Neue Impulse bringen Leben in eingefahrene Strukturen. Es lohnt sich, nach Aussage der Experten, dieses bewusst zu steuern und zu gestalten.



NOCH EIN PAAR REZEPTE VON DEN EXPERTEN – FÜR IHRE ERFOLGREICHE NETZWERKARBEIT

- Agieren Sie mit **Respekt** vor dem Thema Netzwerken!
- Bewahren Sie sich beides: **Fokus und Flexibilität**.
- **Stellen Sie den Menschen in den Mittelpunkt!** Der persönliche, respektvolle Kontakt macht den Unterschied.
- Seien Sie **regelmäßig** präsent auf Netzwerk-Events und bringen Sie eigene Ideen mit ein.
- **Merken Sie sich, was der andere erzählt** hat und womit er sich beschäftigt.
- **Kontakte hängen an Personen, nicht an Positionen!** Respekt vor Menschen, nicht nur vor seiner Position.
- **Bleiben Sie aufgeschlossen!** Halten Sie Ihr eigenes Thema zurück, wenn für Ihr Gegenüber etwas anderes besonders relevant ist.
- **Melden Sie sich!** Selbst nach einem Jahr Kontaktpause können und sollten Sie aktiv werden.
- **Frei sprechen und auf andere zugehen wollen** – das ist wichtig. Und das kann man lernen!
- Geben Sie jedem **ein gutes Gefühl**, wenn er geht.
- Bedenken Sie – **man “verkauft“ immer zweimal etwas**: 1. sich selbst als Person und 2. das Thema, um das es geht.

An aerial photograph of a modern suspension bridge with two large, curved red arches. The bridge spans a river where a barge is moving. Several cyclists are riding on the bridge deck. The surrounding area is lush with green trees and vegetation. In the background, there are some industrial structures and power lines under a clear blue sky.

UNSER FAZIT & INFOS

© radrevier.ruhr | Ruhrgebiet



© RTC, Nielinger

UNSER FAZIT

Netzwerken in der Metropole Ruhr ist so bunt wie die Metropole selbst – also kaum an Vielfältigkeit zu übertreffen. Das ist unserer Meinung nach das Netzwerkgesicht.

Diese Netzwerkstudie gibt nur einen kleinen Einblick in das „Netzwerken des Ruhrgebiets“ – doch die Impulse und Erkenntnisse, die wir gewinnen konnten, lassen zwei wichtige Schlüsse zu:

Es ist lebendig im Ruhrgebiet, es gibt beinahe unendlich viele Möglichkeiten und vor allem: Es lohnt sich! Formelle Netzwerke, Veranstaltungen und Chancen, interessante Menschen kennenzulernen – Gelegenheiten gibt es in unserer Metropole reichlich. Worin sich alle einig sind, ob Experten oder gelegentliche Netzwerker: Im Ruhrgebiet ist man tolerant und neugierig, geht auf andere zu und ist offen für viele Themen. Das wird als großer Vorteil empfunden. Also einfach hingehen! Ruhig mal mutig sein und eigene Ideen einbringen.

Es gibt nicht „den“ Menschentypen, der für das Netzwerken prädestiniert ist.

So unterschiedlich die Menschen sind, so unterschiedlich ist auch ihr Vorgehen und das durchaus mit Erfolg. Wichtig scheint nur zu sein: Netzwerken gleicht dem Aussäen von Samenkörnern. Und wer authentisch bleibt, gut zuhören kann und sich auf den Anderen einlässt, wird seinen eigenen Netzwerk-Weg finden.

„Wenn aus Konkurrenz Kooperation wird – dann ist es ein gutes Netzwerken“, so die Experten – und dafür gibt es kaum eine bessere Chance als in der Metropole Ruhr.

GRUNDLEGENDES ZUR
UMFRAGE

VON ZIELEN, AUFWÄNDEN &
NUTZEN

AUFBAU, AUSBAU & PFLEGE
DES NETZWERKS

DIE TIPPS & TRICKS
DER EXPERTEN

UNSER FAZIT &
INFOS

SO EINE UMFRAGE BRAUCHT IMMER GUTE UNTERSTÜTZER

Was als (kleines, ehrenamtliches) Projekt begann, wurde von vielen klugen Köpfen und wertvollen Unterstützern mit getragen. Und diesen möchten wir hiermit danken:

Unsere Sponsoren für das Gewinnspiel der Online-Umfrage



Unsere Sponsorin und Unterstützerin zur Bekanntmachung der Online-Umfrage in den Sozialen Netzwerken



Unsere Experten für Design & Layout für die Bekanntmachung der Netzwerkstudie



Unsere Experten zur technischen Durchführung der Online-Umfrage



Unsere Expertin für die richtige Struktur & das Wording der Studienergebnisse



Unsere Expertin für das Design & Layout der Studienergebnisse



SIE HABEN FRAGEN?

Möchten Sie noch mehr Details wissen? Wünschen Sie einen Vortrag, bei dem wir Ihnen aus dem „Nähkästchen“ berichten? Dann melden Sie sich gerne bei uns!

Miriam Sowa | SOWA CONSULT
Brackmannhang 10b | 45257 Essen
info@sowaconsult.de
0201 | 45 85 0007

Prof. Dr. Kerstin Bruns | COACHING.KB
Halbe Höhe 18 | 45147 Essen
kontakt@coaching-kb.de
0179 | 10 90 494

© Wir freuen uns, wenn Sie unsere Studie weiterempfehlen! Sollten Sie einen Nachdruck oder eine Vervielfältigung wünschen, nehmen Sie bitte mit uns (Miriam Sowa und Prof. Dr. Kerstin Bruns) Kontakt auf.