

BERIKON

Statt 100 kamen nur zehn Interessierte: Trotz LinkedIn-Fehler wurde auf dem Mutschellen fleissig genetworkt

Am Montagabend fand im Restaurant Stalden in Berikon das erste Mal das «Netzwerken auf dem Mutschellen» statt. Ein Fehler bei LinkedIn machte dem Anlass beinahe einen Strich durch die Rechnung.

Melanie Köchli

01.11.2023, 05.00 Uhr

Für Kleinunternehmer gehört das Netzwerken zu den wichtigsten Methoden, um neue Kunden zu gewinnen. Aus diesem Grund hat Dani Portmann aus Oberwil-Lieli am Montagabend zum «Netzwerken auf dem Mutschellen» eingeladen. Über die Online-Plattform LinkedIn lud er alle interessierten ein, sich im Restaurant Stalden in Berikon zu treffen.



Dani Portmann (rechts) organisierte erstmals «Netzwerken auf dem Mutschellen» – eine Art Live-Linkedin.

Bild: Melanie Köchli

Die Idee kam, wenn man LinkedIn glaubt, sehr gut an. Über hundert Personen hatten sich gemeldet, um an diesem Austausch teilzunehmen. Nur gab es da leider ein Problem: LinkedIn registrierte Personen als angemeldet für den Event, ohne dass diese sich tatsächlich angemeldet hatten. Auch Erinnerungen an den Anlass gingen teilweise gar nicht oder erst sehr spät raus.

«Ich würde beim nächsten Mal wohl mehr Werbung machen»

Schliesslich waren es zehn Personen, die sich zum Netzwerken trafen. Portmann liess sich davon nicht unterkriegen. Networking funktioniert genau gleich, egal ob es zehn oder hundert Personen sind. Es zeigte sich,

dass eine kleinere Gruppe auch Vorteile hat: Alle passen an einen Tisch und kommen sicher zu Wort. Die Kontakte können so schneller geknüpft werden.

«Ich zog vor einem Jahr nach Oberwil-Lieli und hatte dann die Idee ein Netzwerken auf dem Mutschellen zu machen», erklärt Portmann seine Motivation für den Event. Er ist als Immobilien-Experte selbstständig und war bereits an anderen ähnlichen Anlässen. Dass LinkedIn ihm zehnmal mehr Teilnehmer anzeigte als es in Tat und Wahrheit waren, nimmt er mit Humor.



Organisator: Dani Portmann.

Bild: Melanie Köchli

Einen weiteren Networking-Anlass zu organisieren kann er sich vorstellen. «Ich würde dann wohl mehr Werbung machen», sagt er jedoch. Er habe Nachrichten von Personen erhalten, die LinkedIn angemeldet habe, obwohl diese davon nichts wussten. Darin sei aber gestanden, dass sie das nächste Mal sehr gerne dabei sein würden.

Ein breites Feld an Dienstleistungen vorgestellt

Trotz der kleinen Gruppe gab es vom Finanzberater bis zur Künstlerin ein breites Feld an Dienstleistungen, die einander vorgestellt wurden. Und trotz oder vielleicht gerade dank diesem breiten Angebotsfeld, entwickelten sich unter den anwesenden Personen schnell Gespräche über ihre verschiedenen Unternehmen und Dienstleistungen.

Aber auch allgemeinere Themen wurden diskutiert. Für viele geht es beim Networking nicht nur darum, ihre Talente anzupreisen, sondern auch um das Knüpfen von persönlichen Kontakten. Klar ist aber, dass alle daran teilnahmen, um sich und ihre Talente zu präsentieren.

Mit Mund-zu-Mund-Propaganda zum Erfolg



Eine der Teilnehmerin war Gabriela Jud, sie war zugleich die einzige Frau in der Runde.

Bild: Melanie Köchli

Eine der Anwesenden war Gabriela Jud, welche die einzige Frau in der Runde war. Sie war schon an mehreren solchen Anlässen. «Für mich gehört das Netzwerken zum A und O», erklärt die Inhaberin des Dekorationsateliers DecoDream in Widen. Dass es mehrheitlich Männer an diesen Events habe, sei für sie inzwischen normal.

Ebenfalls vor Ort war Giuseppe Cantone, der mit seinem Unternehmen Vinum Divinum in Würenlos Wein und Olivenöl aus der Region Umbrien in Italien

importiert. Das Geschäft hatte ursprünglich ein Freund gegründet. Im Januar dieses Jahres übernahm Cantone den Importhandel. Für ihn ist das Kontakteknüpfen eine sehr wichtige Art, seinen Kundenkreis zu erweitern.

Mit Mund-zu-Mund-Propaganda gewinnen Kleinunternehmer die meisten neuen Kunden. Und damit man weiterempfohlen wird, muss man sich zeigen können. Genau das konnten alle Anwesenden am Montagabend tun. Und wenn in Zukunft LinkedIn auch mitspielt, dann wird das nächste

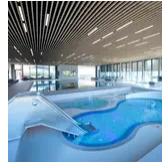
Netzwerken auf dem Mutschellen
ebenfalls zum vollen Erfolg.

Mehr zum Thema

abo+ MUTSCHELLEN

**«Es gibt noch viel zu tun»:
Hallenbad Ägeribad dient als
Vorbild für Projekt auf dem
Mutschellen**

25.10.2023



MUTSCHELLEN

**Burkertsmatt-Vorsitzende sind
enttäuscht über Kritik an
Abgeordnete: «Solche
Anschuldigungen sind wenig
hilfreich»**

20.10.2023



Für Giuseppe Cantone ist das
Kontakteknüpfen eine wichtige Art,
den Kundenkreis zu erweitern.

Bild: Melanie Köchli

Für Sie empfohlen

Melden Sie sich an und erhalten Sie hier Ihre individuellen Leseempfehlungen.

Jetzt anmelden >