18.07.2014 14:12 Uhr

Furniture Club Gelungener Netzwerk-Abend

Zu den zentralen Zielen des Furniture Clubs zählen Synergien unter den Mitgliedern. Um die persönlichen Beziehungen zu vertiefen, fand am 26. Juni in Lippstadt ein Netzwerk-Abend statt. Dort trafen sich die Mitgliedsunternehmen zu B2B-Gesprächen und einem gemütlichen Abend in lockerer Runde. Das Ergebnis spricht laut Martin Scheel, Vertriebsleiter der Halbmond Teppichwerke, für sich: "Mich haben insbesondere die Offenheit der Mitglieder untereinander und der Wille jedes Einzelnen, dem anderen bei der Lösung bestimmter Aufgaben und Probleme zu helfen, überzeugt. Der Netzwerk-Abend war der Anstoß und die Basis für eine Reihe von bi- oder trilateralen Folgeaktivitäten."

Die angeregten Gespräche zeigten, dass es nicht an Themen mangelt. Je besser man sich kennt, desto punktgenauer ergeben sich Ansätze für einen Austausch bzw. eine Zusammenarbeit. Erfahrungen in bestimmten Auslandsmärkten, mit Logistik und Zollabwicklung oder interkulturellen Eigenheiten der gemeinsamen Zielgruppen sind nur Beispiele dafür.

Das Vertrauen, das sich durch persönliche Beziehungen bildet, ist Grundvoraussetzung für einen so offenen, intensiven Austausch, wie er im Furniture Club gepflegt wird. "Wenn sich in Zukunft in einem Kundengespräch eine Gelegenheit ergibt, habe ich nun den notwendigen Anknüpfungspunkt, um auch andere Mitgliedsunternehmen ins Spiel zu bringen", so Frank Renders, Sales Director Export der CS Schmalmöbel.
?Zu einem Gemeinschaftsangebot ist es dann nur noch einen Schritt weiter, und Kunden schätzen diese Funktion als ‚one-stop-shop? am Furniture Club besonders?, bestätigt Andreas Rieß, Geschäftsführer der Furniture Club-Geschäftsstelle.