

DIE NETZE AUSWERFEN

NETZWERKE WERDEN IN DER GESCHÄFTSWELT IMMER WICHTIGER. WER GESCHICKT BEZIEHUNGEN KNÜPFT UND PFLEGT, KANN AUF DER KARRIERELEITER SCHNELL NACH OBEN KLETTERN. DOCH ES GIBT EINEN WICHTIGEN UNTERSCHIED ZWISCHEN SINNVOLLEM NETZWERKEN UND WAHLLOSEM ANHÄUFEN VON KONTAKTEN.

► **Jeder möchte beruflich erfolgreich sein.** Neben Wissen und Können sind vor allem Kontakte ausschlaggebend für eine Karriere. Doch Netzwerken bedeutet nicht, möglichst viele Visitenkarten anzuhäufen, sondern mit Können, Gespür und Einfühlungsvermögen Verbindungen zu knüpfen.



KARRIERE

TEXT
KATHARINA EHRLER
ke@pressesprecher.com

werden. Die Palette der Orte, an denen man neue Menschen kennenlernen und von neuen Menschen kennengelernt werden kann, ist groß. Seminare, Workshops, After-Work-Veranstaltungen oder Online-Netzwerke gehören dazu.

Den Eindruck, es ginge nur darum, den eigenen Vorteil in einer Verbindung zu suchen, zerstreuen die Experten. Egoismus wird im Miteinander zweier Menschen schnell zum Bumerang. „Wichtig ist zuallererst die eigene

ENTSCHEIDENDE FRAGE

Hermann Scherer, Autor des Buches „Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt – Netzwerke für Fortgeschrittene“, hat eine klare Vorstellung davon, wie der erste Schritt schlauen Netzwerkers aussieht: „Jeder sollte sich die spannende Frage stellen, wie viele Menschen er kennt, die er in einer Nacht anrufen könnte, um sich 20.000 Euro von ihnen zu borgen?“ Wem hier ein paar Namen einfielen, der habe schon ein gutes Netzwerk, sagt Scherer.

Das Beispiel ist plakativ, zeigt aber auch, worum es bei guten Kontakten grundsätzlich geht: Sie müssen belastbar sein. Ziel des Networkings ist es, ein breit gefächertes Netz derartiger Kontakte zu knüpfen. Wer jedoch glaubt, jede neue Beziehung ließe sich gleich zum eigenen Vorteil einsetzen, täuscht sich. Die Beziehungen müssen erst aufgebaut und dann wohl gepflegt werden“, sagt Karrierecoach **Svenja Hofert**.

„Zuerst sollte das schon vorhandene Netzwerk ‚sichtbar‘ gemacht werden: Was habe ich bereits für nützliche Beziehungen und was fehlt mir noch?“ Um die Lücken der fehlenden Kontakte zu füllen, gebe es verschiedene Möglichkeiten für Menschen, die eine erfolgreiche Karriere anstreben.

So können zum Beispiel durch gezielte branchenspezifische oder auch durch offene Veranstaltungen die losen Fäden im eigenen Netzwerk miteinander verbunden



innere Haltung. Wer nur nimmt und nichts gibt, kommt nicht weiter“, sagt Svenja Hofert. „Die Bereitschaft, sein Gegenüber aus dem Netzwerk auch bei dessen Anliegen und Vorhaben zu unterstützen, muss vorhanden sein.“ Denn genau so funktioniert ein Netzwerk: Entscheidend ist das Prinzip von Geben und Nehmen. Wichtig dabei: „Es handelt sich um ein Geben ohne Erwartungshaltung, für den erbrachten Einsatz etwas zurückzubekommen“, sagt Networking-Coach Joachim

„WER NUR NIMMT UND NICHT GIBT, KOMMT NICHT WEITER.“

SVENJA HOFERT

Rumohr. Netzwerken bedeute, clevere Verbindungen zu bilden, von denen nicht nur man selbst profitiere. „Vermittelt man einem Menschen einen Kontakt, erinnert dieser sich möglicherweise wiederum an seinen Unterstützer, wenn er eine interessante Bekanntschaft gemacht hat, und hilft diesem damit unbewusst“, sagt Rumohr.

Hermann Scherer sieht das ähnlich. „Von einem Beziehungskonto kann nur abheben, wer vorher auch etwas eingezahlt hat“, sagt er. Scherer weiß, wovon er spricht. Er schaffte es 2001, den ehemaligen US-Präsidenten Bill Clinton zum Augsburger Zukunftsforum zu holen. Neben der glücklichen Fügung, dass Scherers damalige Privat-Englischlehrerin ihm die Kontaktdaten Bill Clintons verschaffen konnte, „kam auf mich sehr viel Netzwerkarbeit zu, als ich die Veranstaltung organisierte und Sponsoren suchte“.

VERÄNDERUNGEN

Die Wege, auf denen Menschen miteinander Kontakt aufnehmen, und die Ziele, die sie damit verfolgen, haben sich im Laufe der Jahre verändert. „Früher wurde dem beziehungsorientierten Netzwerk, auch besser bekannt als ‚Vitamin B‘, der Vorzug gegeben. Heute

gibt es eine Tendenz zum lösungsorientierten Netzwerk“, sagt **Peter Kruse**, Honorarprofessor für Allgemeine und Organisationspsychologie der Universität Bremen und Geschäftsführer und Gründer des Beratungsunternehmens nextpractice. Der Unterschied zwischen beiden Richtungen bestehe darin, dass beziehungsorientierte Netzwerke über Sympathie und Ähnlichkeiten arbeiteten, bei lösungsorientierten Netzwerken wiederum werde auf die Vielfalt eines jeden gesetzt, Sympathie spiele eine untergeordnete Rolle. Kruse: „Die Welt wird immer dynamischer und komplexer. Daher braucht man in beruflichen Fragen nicht zuerst sympathische Menschen, sondern ist auf der Suche nach Menschen, mit denen zusammen lösungsorientiert gearbeitet werden kann.“

Wie so oft ist auch beim Netzwerken weniger oft mehr. „Man sollte darauf verzichten, möglichst schnell und wahllos viele neue Kontakte zu knüpfen.“

Sinnvoller ist es, passgenau – ausgerichtet auf private oder berufliche Ziele – nach nützlichen Kontakten zu suchen und diese zu pflegen“ sagt **Michael Sodar**, Pressesprecher vom medien-netzwerk-deutschland, einer Initiative der Medien- und Kommunikationsbranche.

VIRTUELLE KANÄLE

Vor allem wenn es um Online-Portale geht, „sollte man darauf achten, nicht jeden beliebigen Kontakt aufzunehmen“, sagt Rumohr. Im Auge zu behalten, wer in die Kontaktliste aufgenommen werde, sei wichtig, um sich auf die wichtigen Beziehungen konzentrieren zu können. In der virtuellen Welt gelte ähnlich wie in der realen Welt, die Kontakte nach Nutzen zu sortieren und die entscheidenden Beziehungen nicht zu vernachlässigen. Eines der bekanntesten Online-Netzwerke ist Xing. Bis zu 4,25 Millionen Mitglieder weltweit zählte Xing im vergangenen Jahr. „Geschäftsleute suchen und finden

bei Xing Kontakte, Informationen, Aufträge, Mitarbeiter, Jobs, Kunden und Ideen. Die Anzahl der Mitglieder, die ihre Karriere mit Hilfe ihres beruflichen Netzwerks aktiv planen, wächst kontinuierlich“, sagt Daniela Hinrichs, Pressesprecherin von Xing. „Wir sehen uns als Ergänzung zu den bestehenden Business Clubs und einer gewachsenen Networking-Kultur.“ Doch manch einer kann sich noch nicht damit anfreunden, Kontakte virtuell anzubahnen. „Es geht einfach nichts über das persönliche Netzwerk“, sagt Michael Sodar. Für ihn sind Online-Portale wie Xing eine tolle Einrichtung, um alte Schulfreunde und Weggefährten wieder zu finden. Netzwerken im eigentlichen Sinne finde aber nicht dort, sondern bei persönlichen Treffen auf Veranstaltungen statt. „Internetplattformen können das Netzwerken im klassischen Sinne nicht ersetzen.“

BRANCHENÜBERGREIFEND

Der Trend geht zu branchen- und berufsübergreifenden Netzwerken. Für ein breit gefächertes



Netzwerke sind eine nützliche Sache. Kontakte müssen allerdings sorgsam ausgewählt werden, sonst geht die Übersicht verloren.

„INTERNETPLATTFORMEN KÖNNEN DAS NETZWERKEN NICHT ERSETZEN.“

MICHAEL SODAR

Netzwerk gehört es dazu, nicht nur branchenspezifische Veranstaltungen zu besuchen. Oft sind Beziehungsnetzwerke karrierefördernder, wenn die ‚Anbandelnden‘ nicht aus derselben Branche, demselben Beruf oder Interessenfeld stammen. Interessant ist zudem das Potenzial, das in einem Netzwerk steht. So kann es leicht sein, dass hinter einer Veranstaltung mit zehn Teilnehmern noch einmal etwa eintausend Personen stehen. Diese stellen das eigentliche Netzwerk dar, ein Ursprung neuer Verbindungen, der nicht unterschätzt werden darf.

Ein traditioneller Weg, Menschen kennenzulernen, die die Karrieren anderer fördern können, sind die so genannten Service-Clubs.

Zwar haftet ihnen ein etwas undurchsichtiger Ruf an, zu unterschätzen ist ihr Nutzen aber nicht. „Die meisten Karrieren werden im Grunde nicht in speziellen Karriere-Netzwerken gefördert, sondern oftmals in ganz anderen Vereinigungen oder Service-Clubs wie beispielsweise dem Rotary oder Lions

Club“, sagt Hermann Scherer. Er, der Bill Clinton nach Augsburg lockte, spricht aus Erfahrung: Scherer ist seit Jahren Rotarier. Und dort versammeln sich engagierte und erfolgreiche Menschen. Allerdings gibt es für ambitionierte Netzwerker eine Hürde. Mitglied wird nur, wer eine Empfehlung hat. ■

REGELN FÜR ERFOLGREICHES NETZWERKEN

- 1. Ziele bestimmen:** Was erwarte ich von den Kontakten? Was will ich damit erreichen? Nur wer seine Ziele definiert, behält den Blick fürs Wesentliche und kann das auch anderen vermitteln.
- 2. Auswahl:** Klasse statt Masse. Ein Netzwerk ist nur so wertvoll wie seine Mitglieder. Wen man in seinen Zirkel aufnimmt, sollte von den Zielen abhängen, nicht von der Statistik.
- 3. Austausch:** Erst geben, dann nehmen. Der beste Einstieg sind berufliche Gemeinsamkeiten und der Austausch von Wissen. Und zwar ohne eine Gegenleistung zu erwarten. Auch mit Ratschlägen sollten andere nur versorgt werden, wenn sie fragen.
- 4. Kontakt halten:** Ist die Verbindung hergestellt, sollte sie vertieft werden – durch virtuellen Gedankenaustausch und persönliche Treffen. Kontakte müssen gepflegt werden.