

# Netze für den Aufstieg



**Wer in funktionierende Netzwerke eingebunden ist, gewinnt auf dem Karrierepfad einen klaren Vorsprung. Gelingenes Networking folgt bestimmten Regeln, die man lernen kann.**

Was früher als Klüngel, Vetterwirtschaft oder Vitamin B verschrien war, gewinnt heute immer mehr an Renommee. Networking oder zu gut Deutsch Netzwerken ist zu einem selbstverständlichen Karrierebaustein deutscher Nachwuchsmanager geworden. Waren es früher ehrwürdige Clubs wie Lions oder Rotary, die eine Plattform für den gezielten Austausch von Talenten und Informationen boten, so haben längst auch hier virtuelle Welten Einzug gehalten.

Business Clubs, Ehemaligenvereinigungen und andere Gruppierungen schießen wie Pilze aus dem Boden. Die Komplexität unseres Lebens nimmt – insbesondere im

Beruf – ständig zu. Während es früher Menschen gab, die alles (oder zumindest vieles) wussten, können wir heute nur noch einen geringen Teil unserer Lebensrealität kompetent erfassen. Wo das eigene Wissen am Ende ist, helfen funktionierende Netzwerke, um Informationslücken zu stopfen.

## **Wichtiger als Selbstdarstellung**

Denn dort schließen sich Menschen mit ganz unterschiedlichen Fähigkeiten zusammen, um gemeinsame Ziele zu verwirklichen, Synergien zu nutzen und auf beiden Seiten Nutzen zu ziehen. Ein gutes Beziehungsgeflecht fördert die Karriere mehr als Selbst-

darstellung oder Wissen. Trotzdem lautet eine häufige Frage von Netzwerk-Interessierten: Was bringt's? Ob sich Networking für Sie auszahlt, bestimmen Sie zu weiten Teilen selbst. Nur wer sich engagiert, für andere greifbar wird und seine Fähigkeiten darstellt, kann von einem Netzwerk profitieren.

### Austausch mit Gleichgesinnten

„Erst geben, dann nehmen“, lautet die Devise. Wer anderen mit kleinen Informationen, hilfreichen Ansprechpartnern oder einem formlosen Gefallen hilft, bleibt im Gedächtnis – und ist bald selbst an der Reihe, wenn die Möglichkeit besteht, Nutzen aus einem Kontakt zu ziehen.

Mit Networking werten Sie Ihr Image auf, knüpfen und pflegen Kontakte, machen Geschäfte, tauschen wertvolle Informationen über Jobs und Märkte aus und finden Partner für Projekte, strategische Allianzen oder Interessensgemeinschaften. Zu wissen, wen man zu welchem Zweck ansprechen kann, ist für alte Hasen wie für Berufseinsteiger gleichermaßen wichtig.

Oft eröffnet sich aus dem direkten Gespräch eine Abkürzung, die komplizierte Vorhaben oder Projekte ganz überraschend vereinfacht. Ebenso wichtig wie diese greifbaren Effekte ist der innere Nutzen eines funktionierenden Netzwerks: Der Austausch mit Gleichgesinnten motiviert, stärkt in kritischen Situationen den Rücken, sorgt für Inspiration und macht eine Menge Spaß.

### Netzwerk-Frust vermeiden

Wer gezielt netzwerken will, sollte vorab seine eigenen Ziele und Erwartungen hinterfragen – nur so lässt sich die passende Plattform für individuelle Interessen finden. Diffuse Kontaktversuche ohne klare Zielsetzung sind Zeitverschwendung und führen unweigerlich zu Netzwerk-Frust statt Netzwerk-Lust. Monika Scheddin, Managementtrainerin und Klüngel-Profi aus München, schlägt in ihrem Buch „Erfolgsstrategie Networking“ einen Dreiklang aus „ich will, ich kann, ich brauche“ vor.

Zunächst klären Netzwerk-Neulinge ihre persönlichen Präferenzen und Ziele. Antworten auf die Fragen „Welche Tätigkeit tue ich gerne?“, „In welchem Umfeld will ich arbeiten“ und „Wo sehe ich meine berufliche Zukunft?“, liefern Anhaltspunkte für die gezielte Suche nach der optimalen Gruppierung. Im nächsten Schritt stellt sich die Frage, welche Kompetenzen oder Talente Sie in ein Netzwerk einbringen können. Dabei geht es keineswegs um Spitzenleistungen oder perfektes Können – gefragt sind Interessen, Ambitionen und Dinge, für die Ihr Herz schlägt.

Erliegen Sie dabei nicht dem Trugschluss: „Das kann doch jeder“ – oft sind es die kleinen Dinge, die andere faszinieren oder von Ihrem Talent überzeugen. Im letzten Schritt formulieren Sie für sich präzise, was Sie selbst brauchen – und wie viel Sie dafür zu investieren bereit sind. So bekommen Sie eine Art Einkaufszettel, mit dem Sie interessante Organisationen und Plattformen auf den Prüfstand stellen.

Ein schlauer Netzwerkmix hält Sie im Job immer gut informiert und liefert im Bedarfsfall rasch verlässliche Unterstützung. Den richtigen Beziehungscocktail muss sich jeder selbst mischen. Das private Umfeld, der Sportverein oder Elternbeirat bieten Kontakte, die das allgemeine Leben leichter und angenehmer machen. Firmeninterne Kontakte bei Meetings, Veranstaltungen oder Kantinegespräche bieten reichhaltige Anlässe, um sich auf dem Laufenden zu halten und einen guten Draht zu Kollegen und Vorgesetzten zu pflegen. Ihr branchenübergreifendes Umfeld wie Weiterbildungsaktivitäten, Business Clubs oder sogar der Golf Club sind interessante Adressen.

### Seriöse Netzwerke erkennen

Zur Abrundung reservieren Sie einen Teil Ihrer Energie für Ihre eigene Branche: Kongresse, Messen oder Fachveranstaltungen holen Menschen im selben beruflichen Umfeld an einen Tisch. Haben Sie geeignete Kontakt-Plattformen im Auge, stellt sich die



### Weiterlesen:

Monika Scheddin: Erfolgsstrategie Networking. 2005, Verlag BW Bildung und Wissen, Nürnberg.

Christine Öttl, Gitte Härter: Networking. 2004, Hoffmann und Campe, Hamburg.

Ulrike Rudolph: Karrierefaktor Networking. 2004, Haufe Verlag, Freiburg.

Kirsten Mennenga: Join in! VDM Verlag Dr. Müller, 2005, Berlin.

Dr. Andreas Lutz: „Praxisbuch Networking – Einfach gute Beziehungen aufbauen – Von openBC bis Visitenkartenpartys“. 2005, Linde-Verlag, Wien.

Anni Hausladen, Gerda Laufenberg: Die Kunst des Klüngelns – Erfolgsstrategien für Frauen. 2004, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Hamburg.

Fortsetzung auf Seite 22

Netzwerk	Kontaktdaten	Wer kann Mitglied werden?
<p><b>AKADalumni e.V.</b></p> 	<p>AKAD. Die Privat-Hochschulen. Alumni-Büro Heike Bartel Maybachstr. 18-20, 70469 Stuttgart www.akadalumni.com, info@akadalumni.com</p>	<p>Netzwerk von und für Absolventen und Studierende der AKAD Privat-Hochschulen</p>
<p><b>ASU Arbeitsgemeinschaft Selbstständiger Unternehmer e.V.</b></p>	<p>ASU Arbeitsgemeinschaft Selbstständiger Unternehmer e.V. Geschäftsstelle Reichstraße 17, 14052 Berlin Tel. 030-300650, Fax. 030-30065390 www.asu.de, asu@asu.de</p>	<p>Unternehmer, die ein Unternehmen leiten, an dem sie maßgeblich beteiligt sind, das im Handelsregister eingetragen ist, mindestens zehn Mitarbeiter hat und /oder einen Jahresumsatz von mindestens 1 Million Euro erreicht</p>
<p><b>BBUG Baden-Badener Unternehmergespräche</b></p>	<p>Baden-Badener Unternehmergespräche Lichtentaler Straße 92, 76530 Baden-Baden Tel 07221-97 89-0, Fax 07221-97 89-15 www.bbug.de, info@bbug.de</p>	<p>Führungskräfte der Wirtschaft, insbesondere von Industrie, Handel, Banken, Versicherungen sowie Treuhand-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften gleich welcher Rechtsform, bis 50 Jahre</p>
<p><b>BDS / DGV Bundesverband der Selbstständigen</b></p>	<p>BDS / DGV Bundesverband der Selbstständigen – Deutscher Gewerbeverband e.V. Platz vor dem Neuen Tor 4, 10115 Berlin Tel. 030-28 04 91 0, Fax. 030-28 04 91 11 www.bds-dgv.de, info@bds-dgv.de</p>	<p>Mitglied sind die einzelnen Landes-, Orts- und Kreisverbände und Mittelständische Unternehmen, 80 000 Mitglieder und mehr als 3000 Orts- und Kreisverbände.</p>
<p><b>BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V.</b></p>	<p>BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. Hauptgeschäftsstelle Zittelmannstr. 22, 53113 Bonn Tel. 0228-91 61 0, Fax. 0228- 91 61 26 www.bdu.de, info@bdu.de</p>	<p>Aufnahme nur auf Empfehlung des Gründungskomitees oder der Mitglieder. Mitgliedschaft erfolgt dann ausschließlich auf Einladung.</p>
<p><b>B.F.B.M. – Bundesverband der Frau im freien Beruf und Management e.V.</b></p>	<p>B.F.B.M. – Bundesverband der Frau im freien Beruf und Management e.V. Bundesgeschäftsstelle Monheimsallee 21, 52062 Aachen Tel. 0241-4018458, Fax. 0241-4018463 www.bfbm.de, verband@bfbm.de</p>	<p>Jede selbstständige Frau, jede Frau in einer Führungsposition</p>
<p><b>BJU – Bundesverband Junger Unternehmer der ASU e.V.</b></p>	<p>BJU – Bundesverband Junger Unternehmer der ASU e.V. Reichsstraße 17, 14052 Berlin Tel. 030-300650, Fax. 030-30065490 www.bju.de, bju@bju.de www.bni.de, bniuk@eurobni.com</p>	<p>Junge Unternehmer bis 40 Jahre, die Inhaber oder Gesellschafter eines Unternehmens mit mindestens zehn Beschäftigten oder einer Million Euro Jahresumsatz sind. Mit 40 Jahren scheidet BJU-Mitglieder automatisch aus, bleiben aber Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Selbstständiger Unternehmer ASU e.V.</p>
<p><b>BNI - Business Network International Business Breakfast Club</b></p>	<p>Business Breakfast Club Barbara Schneider Schinkelstraße 23, 22303 Hamburg Tel. 040-42104639 www.business-breakfast-club.de buero@business-breakfast-club.de</p>	<p>Netzwerkorganisation, die nur eine Person pro Berufszweig zulässt. Die Mitglieder der regionalen Arbeitsgruppe übergeben ihnen bekannten Geschäftsleuten die Visitenkarten der Mitglieder. Keine Mitgliedschaft. Gezielt eingeladen werden Frauen mit Interesse an persönlicher und beruflicher Weiterentwicklung.</p>
<p><b>DMV – Deutscher Marketing-Verband</b></p>	<p>DMV – Deutscher Marketing-Verband Bernrather Straße 12, 40213 Düsseldorf Tel. 0211-864060, Fax. 0211-8640640 www.marketingverband.de info@marketingverband.de</p>	<p>Aktives Mitglied kann werden, wer führend, leitend oder lehrend im Marketing tätig ist und eine markt-orientierte Führungsaufgabe wahrnimmt. Junior-Mitglieder sind Führungsnachwuchskräfte unter 35 Jahren mit mindestens einjähriger praktischer oder wirtschaftswissenschaftlicher Tätigkeit in Assistenzfunktion.</p>
<p><b>Kiwanis International</b></p>	<p>Kiwanis International Distrikt Deutschland Richard W. Schrader Bertlingstraße 4, 23570 Travemünde Tel. 0451-6105117, Fax. 0451-6105199 www.kiwanis.de, kontakt@kiwanis.de</p>	<p>Kiwanier kann werden, wer das 18. Lebensjahr vollendet hat, in Gesellschaft und Beruf anerkannt sowie „von integerer Persönlichkeit“ ist. Jeder Club bestimmt seine Mitglieder selbst.</p>

Netzwerk	Kontaktdaten	Wer kann Mitglied werden?
<b>KMU-Berater – Verband freier Berater e.V.</b>	KMU-Berater – Verband freier Berater e.V. z.B. Servicestelle Düsseldorf Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf Tel. 0211-3015633, Fax. 0211-3010851 www.kmu-berater.de, Duesseldorf@kmu-berater.de	Personen mit nachgewiesener Qualifikation als Unternehmensberater. Der Vorstand entscheidet über die Aufnahme auf der Grundlage eines Votums des Aufnahmeausschusses.
<b>Lunch Club Deutschland</b>	Lunch Club Deutschland Postfach 23 02 72, 40088 Düsseldorf Tel. 0211-9775665, Fax 0211-9775664 www.lunchclub-deutschland.de info@lunchclub-deutschland.de	Führungskräfte und Unternehmer von Ende 20 bis Ende 50 Jahren. Weltoffene, kommunikative, aufgeschlossene und neugierige Menschen aller Branchen.
<b>Open Business Club GmbH</b>	Open Business Club GmbH Daniela Waschow (Pressesprecherin) Gänsemarkt 43, 20354 Hamburg Tel. 040-419131-19, Fax. 040-419131-11 www.openbc.com, Daniela.waschow@openbc.com	Mitglied kann nach Registrierung jeder werden. Bietet exzellente Möglichkeit, elaborierte Kontakte herzustellen.
<b>Round Table Deutschland</b>	Round Table Deutschland c/o Jörg Bürmann (Präsident) Raseweg 4, 37124 Rosdorf Tel. 0551-300088, Fax. 0551-300089 www.round-table.de joerg.buermann@round-table.de	Die Aufnahme erfolgt durch Empfehlung eines Mitgliedes und bedarf der Zustimmung aller anderen Mitglieder. Mitglieder sollten an 60 Prozent der örtlichen Veranstaltungen teilnehmen. Mit dem 40. Lebensjahr erlischt die Mitgliedschaft. Ehemalige haben sich in der Vereinigung Old Tablers zusammengeschlossen.
<b>Tönissteiner Kreis</b>	Tönissteiner Kreis Haus der Deutschen Wirtschaft Breite Straße 29, 10178 Berlin Tel. 030-203084090, Fax. 030-203084092 www.toenissteinerkreis.de, info@toenissteiner-kreis.de	Junge Führungskräfte bis 32 Jahre mit abgeschlossenem Hochschulstudium und mindestens zweijährigem Auslandsaufenthalt in zwei unterschiedlichen Sprachräumen. Aufnahme durch Empfehlung eines Mitgliedes.
<b>VAF – Verband Angestellter Führungskräfte</b>	Die Führungskräfte VAF-VKF Hohenstaufenring 43-45, 50674 Köln Tel. 0221-9218290, Fax. 0221-9218296 www.vaf.de, koeln@die-fuehrungskraefte.de	Angestellte Führungskräfte in technischen und kaufmännischen Berufen
<b>Verband deutscher Unternehmerinnen (VDU) e.V.</b>	VdU-Geschäftsstelle Breite Str. 29, 10178 Berlin Tel. 030-2030845-40 www.vdu.de	Ordentliches Mitglied kann werden, wer eine unternehmerische Tätigkeit ausführt, Eigentümerin ist oder eine (Kapital-)Beteiligung an einem Unternehmen hat. Man muss mindestens fünf Mitarbeiter beschäftigen oder einen Jahresumsatz von mindestens 500 000 Euro erwirtschaften.
<b>webgrlrs.de e.V.</b>	C/o Martina Großhans Zum Kolk 4, 49393 Lohne www.webgrlrs.de	Netzwerk für weibliche Fach- und Führungskräfte im Bereich Neue Medien. webgrlrs.de steht allen Frauen offen, die in New Media Berufen tätig sind oder konkret eine Tätigkeit in diesen anstreben.
<b>WJD – Wirtschaftsjuvenoren Deutschland e.V.</b>	Wirtschaftsjunioren Deutschland Bundesgeschäftsstelle Breite Straße 2910178 Berlin-Mitte, www.wjd.de	Führungskräfte und Unternehmer aus allen Bereichen der Wirtschaft, die nicht älter als 40 Jahre sind
<b>WOMAN's Business Club</b>	München: Monika Scheddin, Tel. 089-44 71 72 75 scheddin@womans-business-club.de Frankfurt: Bettina Sanner-Holzmaier, Tel. 02602-99 79 203 sanner@womans-business-club.de	Branchen- und berufsübergreifende Plattform für Unternehmerinnen, Managerinnen und Frauen in Führungspositionen. Maximal drei Vertreterinnen eines Berufs.
<b>www.4managers.de – 4managers-Team</b>	ILTIS GmbH 4manager.de Regine Hallmayer Röntgenstraße 15, 72108 Rottenburg Tel. 07472/98390, Fax. 07472/983922 www.4managers.de, dialog@4managers.de	Jeder Interessierte, insbesondere Manager und Führungskräfte
<b>Zonta</b>	Union deutscher Zonta-Clubs Teewagstr. 13, 44803 Bochum www.zonta-international.de, info@zonta-union.de	Frauen aus unterschiedlichen Berufsgruppen, die selbstständig oder in einer verantwortlichen Stellung tätig sind. Zu einer Mitgliedschaft wird man aufgefordert.

Fortsetzung von Seite 19

Frage, woran gute und seriöse Netzwerke zu erkennen sind.

Hier empfiehlt Monika Scheddin den Netzwerk-TÜV: Welche Menschen treffen Sie – und welche wollen Sie treffen? Inwiefern passen die Netzwerk-Ziele mit Ihren persönlichen Interessen zusammen? Ist die

Plattform lokal, regional, bundesweit oder international ausgerichtet?

### **Den Wohlfühl-Faktor nicht vergessen**

Wo liegt Ihre persönliche Vorliebe bei der Größe von Netzwerk-Veranstaltungen? Wie transparent agiert die Organisation zum

Beispiel bezüglich Mitgliedszahlen, persönlichen Profilen oder Aufnahmekriterien? Halten Neuzugänge das Netzwerk am Leben oder tritt die Organisation auf der Stelle? Wie sorgfältig geht eine Kontakt-Plattform mit Mitgliederdaten um?

Neben all diesen formalen Fragen sollten Sie den Wohlfühl-Faktor nicht vergessen: Wie ist die Stimmung bei den Netzwerktreffen? Welches Programm wird geboten? Gibt es Namensschilder, Quittungen und Gästelisten? Und nicht zuletzt: Machen Ihnen die Treffen in diesem Kreis Spaß? Gönnen Sie sich zwei bis drei Probetermine, bevor Sie sich für eine Mitgliedschaft entscheiden.

### **Ausreichend Visitenkarten**

Zum erfolgreichen Besuch eines Netzwerktreffens gehört zu guter Letzt eine gewissenhafte Vorbereitung: Beschaffen Sie sich ausreichend Visitenkarten, informieren Sie sich, wen Sie an diesem Abend treffen werden, skizzieren Sie eine innere To-do-Liste und versetzen Sie sich in Small-Talk Laune. Dann steht Ihrem Netzwerkerfolg nichts mehr im Wege.

Ulrike Felger