

SCHWERPUNKT NETZWERKEN

NETZWERKEN – ABER RICHTIG!

von Frank Vernauer



Quelle: PZ

Frank Vernauer

Bei meiner Arbeit als Karriereberater von Führungskräften komme ich mit meinen Klienten immer an den Punkt, an dem wir intensiv über ihr Netzwerk diskutieren. Dann kommen wir zu der Frage: Welche Bedeutung hat mein persönliches Netzwerk für meine Karriereplanung und wie soll ich es ausbauen und einsetzen?

Über meine Erfahrungen aus der Begleitung verschiedenster Profile und Funktionen steht für mich Folgendes fest:

Der Aufbau und die Pflege von Netzwerken ist ein essenzieller Bestandteil des Rollenverständnisses einer Führungskraft. Ein Netzwerk ist ein universelles Instrument, sowohl für die erfolgreiche Steuerung der strategischen und operativen Aufgaben des Managers im Unternehmenskontext als auch Informationsquelle und „Seismograph“ für Trends und Tipps aus den Märkten. Ein Netzwerk kann als Ideengeber oder Sparringspartner für Entscheidungen fungieren sowie ein wichtiger Katalysator für interne wie auch externe Karrierewege sein.

Unterschiedliche Rollen im Netzwerk

Mannigfaltig können die Rollen, abhängig von der Situation und der Fragestellung, einer Person in einem Netzwerk sein. So können Sie oder eine Person aus Ihrem Netzwerk zum Mentor, Coach oder Berater werden und bei konkreten Fragestellungen begleiten, Mittler zu einer anderen Person oder Unternehmen aus dem Netzwerk werden, Initiator für Themen und Foren werden, Referenzgeber sein und vieles mehr.

Im Kontext der Karriereplanung kann ich die Bedeutung des persönlichen Netzwerkes nicht stark genug betonen. Mindestens ein Drittel der Stellen auf Leitungsebene werden aus dem persönlichen Netzwerk besetzt. Bei Entscheidungen über interne Beförderungen, Aufsichtsrats-, Beirats- und Advisor-Tätigkeiten ist die Bedeutung der Netzwerke noch weit größer. Gute Kontakte sind entscheidend für die erfolgreiche Gestaltung einer Karriere. Es geht hier nicht um die „old boys networks“. Es geht vielmehr um den systematischen Aufbau und die Pflege von Kontakten zu relevanten Personen und Organisationen, denen man mit seiner Expertise einen Nutzen stiften, sich ggf. einen Informationsvorsprung erarbeiten kann oder eine Beziehung zu einem wichtigen Sparringspartner erarbeitet.

Der Aufbau und die Pflege eines persönlichen Netzwerkes hat weniger mit der Eigenschaft „Netzwerk-Talent“ zu tun, sondern wird vielmehr vom Willen und der Disziplin bei der Netzwerkarbeit beeinflusst

Wie ein Netzwerk aufbauen?

Für die Beantwortung des zweiten Teils der Frage meiner Klienten, wie man sein Netzwerk am besten aufbauen und einsetzen kann, nun ein paar generelle Überlegungen. Zunächst möchte ich mit einem gängigen Vorurteil aufräumen: Der Aufbau und die Pflege eines persönlichen Netzwerkes hat weniger mit der Eigenschaft „Netzwerk-Talent“ zu tun, sondern wird vielmehr vom Willen und der Disziplin bei der Netzwerkarbeit beeinflusst. Netzwerken kann man lernen! Weiterhin ist die Netzwerkarbeit eine wesentliche Anforderung an die Führungskraft. Lassen Sie sich dabei von zwei übergeordneten Gedanken leiten:

1. strategisch vs. operativ

Häufig entstehen Netzwerke aus der täglichen Arbeit und im eigenen Unternehmen. Handelt es sich bei Ihren Kontakten primär um solch eine operative Vernetzung? Das ist die Basis, reicht jedoch nicht aus. Für Ihre Karriere geht es vielmehr um strategische Kontakte. Wir sprechen von Verbindungen, die organisatorische und funktionale Grenzen überschreiten und die es Ihnen ermöglichen, neue Personen und Organisationen kennenzulernen. Als Kooperationspartner des **DFK – Verband für Fach- und Führungskräfte** empfehle ich meinen Klienten den Verband als sehr gutes Beispiel für ein

strategisches Netzwerk. Hier haben Sie die Möglichkeit, sich auf Augenhöhe mit Gleichgesinnten aus den verschiedensten Branchen, Funktionsbereichen und Regionen zu vernetzen und Ihre Themen und aktuelle Situation zu besprechen.

2. persönlich vs. positionsbezogen

Im Top-Management vermischen sich oft die Grenzen zwischen Person und Position. Da ist es leicht möglich, dass eine Fehleinschätzung zum Thema „persönliches“ Netzwerk stattfindet. Manager erfahren nach der Beendigung einer Aufgabe oft schmerzlich, wie vermeintlich persönliche Kontakte an der Position und nicht an ihnen selbst hängen. Getreu dem Motto „Der Papst ist tot, es lebe der Papst“. Haben Sie diese Realität im Blick und das Bewusstsein, dass diese Tatsache systemimmanent ist.

Um Sie bei Ihrer Arbeit im Aufbau eines persönlichen Netzwerks zu unterstützen, hier noch einige praktische Hinweise zur Umsetzung Ihrer Netzwerkarbeit:

- Das Interesse an Personen und Themen sollte ein wichtiger Motivator für den Aufbau und die Pflege Ihres Netzwerkes sein. Es wird Ihnen leichterfallen, wenn Sie Ihre Leidenschaftsthemen, Meinungen und Fragen ins Zentrum Ihrer Aktivitäten mit den verschiedenen Gesprächspartnern und in Foren stellen.
- Jede Netzwerkarbeit besteht aus „Geben“ und „Nehmen“. Leider wird dies allzu häufig vergessen. Stellen Sie sich die Frage: Was kann ich meinem Netzwerkpartner geben? An welcher Stelle kann ich ihn oder sie unterstützen? Welcher Kontakt könnte für eine andere Person interessant sein? Oder ganz einfach: Womit mache ich jemandem eine Freude?
- Besonders sinnvoll ist auch die Einbindung sozialer Netzwerke in Ihre Strategie. Business-Netzwerke wie Xing und LinkedIn, neben Branchen- und Verbandsplattformen, gewinnen stetig an Reichweite und somit an Bedeutung. Nicht zuletzt auch durch die Auswirkung der Corona-Pandemie auf unser Sozialverhalten haben und werden soziale Netzwerke erheblich an Einfluss gewinnen. Der Vorteil der digitalen Netzwerke liegt in der schnellen und unkomplizierten Kontaktabahnung über Grenzen hinweg, geringen Kosten und hoher Durchlässigkeit zwischen Nutzergruppen, Branchen und Interessenlagen. Finden Sie den für Sie passenden „Mix“ aus persönlichen / virtuellen Netzwerk-Kanälen und Foren. Aber bitte „verschätzen“ Sie sich nicht digital, sondern bleiben Sie auch im persönlichen Kontakt zu Ihren Partnern.
- Wichtig ist, immer klar vor Augen zu haben, dass Netzwerkarbeit ein langfristiges Investment ist und häufig positive Rückmeldungen und Unterstützung aus anderen Richtungen erfolgen als vermutet. Erwarten Sie am Anfang nicht zu viel. Netzwerken braucht Zeit und Gelegenheiten. Betrachten Sie Netzwerken deshalb zunächst als Selbstzweck.



Pixabay @ geralt

Sinnvoll ist auch die Einbindung sozialer Netzwerke in Ihre Strategie

- Eine Kern-Erkenntnis meiner Klienten in der Karriereberatung ist, dass sie in Zukunft mehr Zeit in den Aufbau und die Pflege ihrer Netzwerke investieren werden. Durch die Beratung haben sie die positive Wirkung von Netzwerken für ihre berufliche Entwicklung „hautnah“ erlebt und den Nutzen für sich erkannt. Investieren Sie sowohl in persönliche als auch virtuelle Netzwerke pro Tag 10 bis 20 Minuten. Das ist nicht viel, führt aber mittelfristig zu einer erheblichen Sichtbarkeit, Nähe und Verbindlichkeit zu den für sie interessanten Netzwerkpartnern. Machen Sie es sich beispielsweise zur Gewohnheit, Lunchtermine zu vereinbaren. Stichwort: „Never eat alone.“
- Trauen Sie sich auch einmal, den ersten Schritt zu machen. Bei neuen Kontakten oder auch bei lange nicht mehr gesprochenen Personen. Ich versichere Ihnen, fast jeder Mensch freut sich über die Kontaktaufnahme, ist neugierig und gerne hilfsbereit – auch wenn der letzte Kontakt schon lange zurückliegt.

Ich wünsche Ihnen viel Freude und Erfolg bei Ihrer weiteren Netzwerkarbeit! Über Ihre Kommentare und Fragen freue ich mich. ☺

Kontakt: vernauer@p4career.de

Über den Autor

Frank Vernauer ist Mitgründer und geschäftsführender Partner des Beratungsunternehmens P4 Career Consultants und Experte für Karriereberatung und Einzel-Outplacement. Seit über 13 Jahren berät er Fach- und Führungskräfte bei ihrer beruflichen Profilentwicklung und der strategischen Positionierung. P4 Career Consultants ist Partner des DFK.