

Martina Haas

Vergesst Networking

oder macht es richtig!

... sonst sind **90%**
der Kontakte
für den Müll!



Vahlen

Die Gleichung „Jeder Kontakt ist ein Kontrakt“ ist eine Wunschvorstellung oder auch nur ein Scherz unter Verkäufern. Das liegt in der Natur des Networking, alles andere fällt in die Kategorie bezahlte Vermittlung von Aufträgen, Informationen, was auch immer. Doch selbst dort führt nicht jede Bemühung zum Erfolg. Überall gilt das „Gesetz der großen Zahl“, um auf das gewünschte Soll zu kommen. In meinem Buch *Die Löwen-Strategie* belege ich das wie folgt: Bei den Löwen gehen acht von neun Beutezügen daneben. Sie machen weiter. Klar, sie haben keine andere Wahl, wenn sie nicht verhungern wollen. Bei uns Menschen geht es angesichts der Sozialsysteme nicht mehr um das nackte Überleben. Es geht bei den meisten Mensch, gerade den ambitionierten, um ein erfülltes Leben. Bleiben Sie entspannt. Hier kommt Ihr Appetizer.

Das können Netzwerke konkret leisten

Ob Netzwerke genau das für uns persönlich leisten, was sie objektiv leisten könnten, hängt ausschließlich davon ab, wie nahe wir diesem Netzwerk sind, wie wir agieren, was wir einbringen. Das entscheidet, ob wir als wertvolles Mitglied empfunden, übersehen oder gar ausgegrenzt werden. Wer sich nicht engagiert, hat von dem Strauß an möglichen Benefits selten mehr als Zufallsfunde zu erwarten.

¹³Netzwerke sind so stark durch den stattfindenden Austausch. Das Straßennetz ist ein schönes Sinnbild. Eine erfolgversprechende Straße führt anders als Einbahnstraßen oder gar Sackgassen in zwei Richtungen. Alles ist im Fluss und es gibt Kreuzungen. Die Straße mündet vielleicht sogar in einen Kreisverkehr. Sie speist so viele Adressaten an den Abzweigungen und nimmt unterwegs neuen Input auf. Und mehr noch: Der Austausch wird in das Netzwerk, die Nebenstraßen und die Autobahnen, hineingetragen, weil jeder einen kennt, der einen kennt. Man sagt, wir seien über sechs Menschen mit allen anderen verbunden. Im Web fördert das die viralen Effekte.

- **Informationsaustausch**

Die einfachste Form des Netzwerkes ist, eine Information zu geben oder aufzunehmen. Sie kann fachlich, persönlich oder karrierebezogen sein. Oft weiß der Absender nicht, was diese Information für den Empfänger

bedeutet, schon gar nicht, wenn dieser sie „aufgeschnappt“ oder in einen ganz anderen Kontext transferiert hat: Eine unbedeutend klingende Information kann für einen anderen kriegsentscheidend sein, wenn sie ihn von einem Vorhaben abhält oder ihn darin bestärkt, etwas zu tun.

Wer exquisite Netzwerke hat, hat über den Zugang zu deren Informations- und Wissenspool einen immensen Wissensvorsprung, denn diese Informationen sind nur wenigen zugänglich. Solche Informationen schaffen starke Verbindungen unter den Akteuren, bisweilen sogar Abhängigkeiten. Exklusive Informationen möglichst frühzeitig und exklusiv zu erhalten ist von unschätzbarem Wert. Wer weiß, dass eine neue Abteilung aufgebaut oder eine Stelle frei wird, kann sein Interesse signalisieren, während anderen dies verwehrt ist. Sie erfahren dann von offiziellen Ausschreibungen, die – seien wir realistisch und nicht blauäugig – oft pro forma stattfinden, wenn die Pfründen intern unter den Buddys längst verteilt sind.

So ist es mir einst bei einer Bewerbung ergangen. Ich hatte einer gut informierten Person nicht geglaubt, dass ich mir „die Spucke sparen soll“, es sei längst ausgemacht, „dass zwei alte Männer den Laden leiten werden“. Ich bewarb mich trotzdem, denn ich hielt es für eine Chance – und ging leer aus. Nicht ganz leer, das war eine wertvolle Erfahrung, die ich nun mit Ihnen teilen kann, und ein perfektes Beispiel für das Funktionieren des Old Boys' Network.

- **Wissens- und Erfahrungstransfer**

Wissenstransfer ist mehr, als Informationen weiterzugeben. Hier besteht die Absicht, Nutzen zu stiften in der Annahme, dass der oder die andere Interesse daran hat oder haben könnte. Wissen ist eine Sache, doch die Erfahrungen, die man auf dem Weg dorthin macht, sind bisweilen ebenso ¹⁴wertvoll wie das Ergebnis. Der Mensch ist so gepolt, dass er bei anderen nur den Erfolg sieht, nicht aber die Irren und Wirren, die Entbehrungen, die Zweifel und Rückschläge auf dem Weg zum Ziel. Gerade zu Berufsbeginn, wenn jeder vermeintlich weiter ist als man selbst, ist es sehr hilfreich, zu erkennen, dass andere auch nur mit Wasser kochen. Die Altvorderen wussten es: Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen. Übung macht den Meister. Das gilt auch für das Netzwerken. Unser Netzwerk kann für neue Ideen als Testgelände zu dienen.

Es gehört Mut und Ehrlichkeit dazu, den Schleier vom makellosen Erfolg zu ziehen und den Prozess dahinter offenzulegen. Edison soll 10.000 Fehlversuche unternommen haben, bis die Glühbirne das Licht der Welt erblickte und ihr bei Dunkelheit Licht zurückschenkte.

Exkurs:

Auf einer Messe, die sich nur um Vernetzung drehte, die net'swork, eine Kooperation der Universität Bielefeld mit der Bertelsmann Stiftung, erlebte ich eine interessante Diskussion über die Kooperation von Unternehmen. Der ehemalige Chef des Maschinenbau-Netzwerkes OWL Maschinenbau e. V., ein Zusammenschluss von damals 80 Maschinenbau- und Technikunternehmen, berichtete, er habe viele Unternehmensverbände scheitern sehen. Das Erfolgsgeheimnis seines Verbundes seien mehrere Faktoren, die m.E. zeitlos gültig sind, weil Menschen so ticken:

- Dem Netzwerk gehören mehrere große Player an.
- Ehrlichkeit sei oberstes Gebot: Die Großen würden anderen dadurch helfen, dass sie berichten, wie sie Probleme auf dem Weg zum Erfolg lösten.
- Zudem gäbe es diverse vertrauensbildende Maßnahmen wie gemeinsame Events, Schulungen und Projekte. Und nicht zuletzt den Vorteil, bei der Erschließung von Auslandsmärkten gemeinsam aufzutreten: Es wird für alle günstiger, gemeinsam in guter Lage ein Büro anzumieten, die Infrastrukturkosten zu teilen und als Verbund zu agieren.

Das Netzwerk verbindet heute 260 Mitglieder und Partner und hat sich auch inhaltlich dynamisch fortentwickelt. Es versteht sich als Plattform, die dazu beiträgt, Unsicherheit zu reduzieren und neue Handlungsoptionen zu erschließen. Von Beginn an gab es verschiedene Vernetzungsformen, unterschiedlich verbindlich und unterschiedlich exklusiv. Das ist wichtig, denn mittelständische Unternehmen gelten als eher „kooperationsscheu“. Seit einiger Zeit gibt es ein Mentoring-Programm zur Nachwuchs- und Fachkräfteförderung. Die Region Bielefeld ist übrigens ein aufstrebender Startup-Standort!

¹⁵Netzwerke sorgen mithin auf vielfältige Weise für Wettbewerbsvorteile auf dem Markt, bezogen auf Kunden und Mitarbeiter.

- **Netzwerke als Ideengenerator – Inspiration führt zur Innovation**

Interessante Menschen bringen uns auf Ideen, auf die wir sonst nie kämen. Das ist so, weil wir aufhören, im eigenen Saft zu schmoren. Genau deswegen ist es so wichtig, möglichst viele unterschiedliche erfolgreiche Menschen zu kennen, die sich mit verschiedensten Themen beschäftigen auch jenseits ihres beruflichen Kontexts. Menschen mit spannenden Hobbys kennen mit Sicherheit andere Menschen mit speziellen Interessen. Der Blick über den Tellerrand ist wichtiger denn je, wo sich aller Orten so viel Verbohrtheit breitmacht und der intelligente, kultivierte Diskurs unter die Räder zu geraten droht, weil man nur seine eigene Meinung gespiegelt bekommen möchte und nicht daran interessiert ist, sie zu hinterfragen und dazuzulernen.

- **Netzwerke als Mutgeneratoren – Empowerment**

Informationen allein helfen wenig, wenn wir zaudern, etwas mit ihnen anzufangen. Bisweilen brauchen wir neben Ideen Ermutigung, einen Anstoß oder auch einen sanften Tritt in den Allerwertesten. Menschen, die an uns glauben, stärken uns. Ein Freund fragte mich vor einem Event, ob ich schon einen Platz hätte. Meine Antwort: „Klar, in der ersten Reihe. Kleine Leute sollten immer vorne sitzen, damit ihnen keiner die Sicht versperrt.“ Das ließ er nicht durchgehen. „Du bist nicht klein. Du bist groß.“ Wenn solche Sätze nicht glücklich machen, weiß ich es auch nicht. Der Wortwechsel entfaltet zusätzlichen Charme, wenn Sie wissen, dass ich 1,56 Meter plus Absatzhöhe

messe, der Held fast 2 Meter.

- **Networking als Chancengenerator und Risikominimierer**

Oscar Wilde soll gesagt haben: „Die Zukunft gehört denen, die die Möglichkeiten erkennen, bevor sie offensichtlich werden.“ Wie wahr, doch Möglichkeiten erkennen wir nur, wenn wir gut informiert sind. Gut informiert sind wir, wenn wir keine zu kleinmaschigen Filter vorschalten, die Dinge zu früh verhindern. Wir dürfen keinesfalls zum Fachidioten verkommen, der nur mit Fachleuten spricht, sonst drehen wir uns im Kreis und verlieren den Bezug zum Markt.

Gut informiert zu sein reduziert zudem Risiken. Wir sollten aus anderen Bereichen, Wissenschaften oder Ländern Erkenntnisse gewinnen und so zu neuen Lösungen kommen. Das geht nur, wenn wir mit den unterschiedlichsten Menschen sprechen. Homogenität killt Kreativität gerade in Teams.

- **¹⁶Sag mir, mit wem du gehst, und ich sage dir, wer du bist**

Rat ist mehr als Information oder Wissensübermittlung. Es wird eine Bewertung vorgenommen aus dem eigenen Erleben und aufgrund dessen, was der andere uns sagt, was wir von ihm wissen oder zu wissen glauben. Einen Rat erteilt jemand, der gefragt wird. Doch ebenso häufig erteilen wir unaufgefordert Rat. So gut das auch gemeint sein mag, es steckt doch eine gewisse Bevormundung darin. Wer von Berufs wegen Rat erteilt, ist noch mehr gefährdet als andere, Einschätzungen abzugeben.

Auch wenn wir andere empfehlen, bewerten wir. Wir bewerten den anderen und die Situation: Können wir es uns überhaupt leisten, sie oder ihn zu empfehlen? Vielleicht kennen wir ihn oder sie nicht gut oder sind aus anderen Gründen unsicher. Wir gleichen vor dem geistigen Auge ab, ob die Menschen, die wir da zusammenbringen, harmonieren werden. Es geht um sinnvolles Matching. Stimmt die Chemie nicht, läuft jede objektiv kluge Empfehlung ins Leere.

Wir profitieren jedoch nicht nur von konkreten Empfehlungen. Oft ergeben sich daraus interessante Konstellationen, wenn man feststellt, man hat gemeinsame Bekannte. Unterschätzen Sie nie die Bedeutung der Kontakte hinter den Kontakten.