

Quelle: Kurier / Emily Walton
Datum: 22.11.2005

KURIER

Netzwerke multiplizieren den Erfolg

Konferenz „Business Relationship Management“: Wie baue ich dichtes Kontakte-Netzwerk auf und nutze es effizient?

Das Geheimnis der Akupunktur liegt darin, Knotenpunkte zu aktivieren, die eine große Wirkung erzeugen“, erklärt Unternehmensberater Klaus Woltron (Minas GmbH). Der Netzwerk-Profi will nicht auf die alternative Medizin eingehen, sondern das System hinter effizientem Beziehungsmanagement aufzeigen. Auch in unserem Kontakt-Pool müssen wir Schlüsselstellen finden, die uns weiterbringen. Ähnliche Ratschläge gaben alle Experten bei der Tagung „Business Relationship Management“ von Business Circle. Weit über den Dächern Wiens verrieten Fachmänner ihre Tricks, um noch höher hinaus zu kommen:

„Nehmen Sie ein großes Blatt Papier und zeichnen Sie ihre Beziehungspersonen ein. Verbinden Sie diese mit unterschiedlich dicken Strichen“, ist Woltrons erster Schritt für die Beziehungspflege. Netzwerk-Spezialist Harald Katzmair von FAS.Research vergleicht dieses Beziehungs-Bild mit der Infrastruktur eines Straßennetzes: Die Breite der Straßen zwischen den einzelnen Orten zeigt, wie viel Verkehr auf den Fahrwegen ist.

„Es reicht aber nicht, dieses Bild an die Wand zu hängen“, sagt Katzmair. Zuerst muss analysiert werden, wie befahren die Straße ist und wo die Knotenpunkte sind. „Wenn ich von Wien nach Linz fahre, muss ich an St. Pölten vorbei.“ Auch im Netzwerk müssen diese Stellen gekennzeichnet werden.

Vernetztes Vertrauen

Mit dem Internet hat „Verlinken“ an Bedeutung gewonnen. Vertrauen ist dabei die wichtigste Grundlage. Dieses kann durch Fachwissen entstehen, wichtiger aber Authentizität.

PR-Profi Wolfgang Rosam, baute Österreichs größte PR Agentur Pleon Publico auf und weiß, wie wichtig Ehrlichkeit ist: „Ich kann jemandem freundlich gegenüber treten, wenn die Einstellung aber nicht stimmt, wird die Körpersprache mich verraten.“ Beim Networking geht es nicht um Sympathie. „Ich muss mich verkaufen und meinem Gegenüber den Nutzen der Beziehung klar machen.“ Sympathie spiele keine Rolle, Fairness und Diskretion sehr wohl. „Früher ist es mir hin und wieder auf den Kopf gefallen, dass ich indiskret war“, gibt der heutige „Change Communicator“ zu.

Falsche Freunde

Netzwerken sei nicht mit „Freunderlwirtschaft“ gleichzusetzen, mahnt Rosam: „Freunde leisten schlechte Dienste.“ Sie täten einem einen Gefallen, hätten aber keinen Nutzen und wenig Motivation.

„Es kommt nicht auf die Zahl der Beziehungen in meinem Netzwerk an“, deckt Harald Katzmaier einen Irrglauben auf. Viel wichtiger ist die Zahl der Kontakte zwischen mir und einem anderen Glied meines Netzwerkes. Es ist ein Multiplikator-Effekt.

Wichtig ist: Es gibt jemanden, den ich in einer Sache anrufen kann und der mich weiterbringt. Dieses Adressbuch gelte es frühzeitig aufzubauen, schmunzelt Kenner Woltron: „Ich mache das immerhin schon seit meinem sechsten Lebensjahr.“
