

Alumni:News



Chronisch unterfinanziert

Bittere Pillen für den deutschen Krankenhausmarkt

Was macht eigentlich...

Carolin Fuhrmann?

Standort Hamburg

Neue Leiterin Wirtschafts-
prüfung Andrea Reese



IM FOKUS

Gut gepflegte Netzwerke sind Gold wert

Wo werden welche Positionen vakant, welche Aufträge stehen zur Vergabe an? Gute Kontakte helfen, einen Schritt schneller an entscheidende Informationen zu kommen. Für ein tragfähiges Netzwerk braucht es jedoch mehr als einen Stapel Visitenkarten.



Gut gepflegte Netzwerke sind Gold wert

- **KLASSE STATT MASSE** Wo werden welche Positionen vakant, welche Aufträge stehen zur Vergabe an? Gute Kontakte helfen, einen Schritt schneller an entscheidende Informationen zu kommen. Doch wie genau funktioniert die Netzwerkpfege? Reichen Kontaktlisten und sporadische Treffen mit ehemaligen Kollegen? Die Antwort lautet: Nein. Denn für ein tragfähiges Netzwerk braucht es mehr als einen Stapel Visitenkarten.

Der Großteil unseres Lebens – beruflich wie privat – wird heute von Netzwerken bestimmt, denn immer häufiger machen »Connections« und »Vitamin B« den entscheidenden Unterschied. Karrieresprünge gelingen immer seltener über klassische Bewerbungen, weiß Bruno Weidl von der Personalberatung Heidrick & Struggles: »Die Zahl der Stellen, die über Kontakte besetzt werden, dürfte mittlerweile bei der Hälfte aller offenen Positionen liegen.«

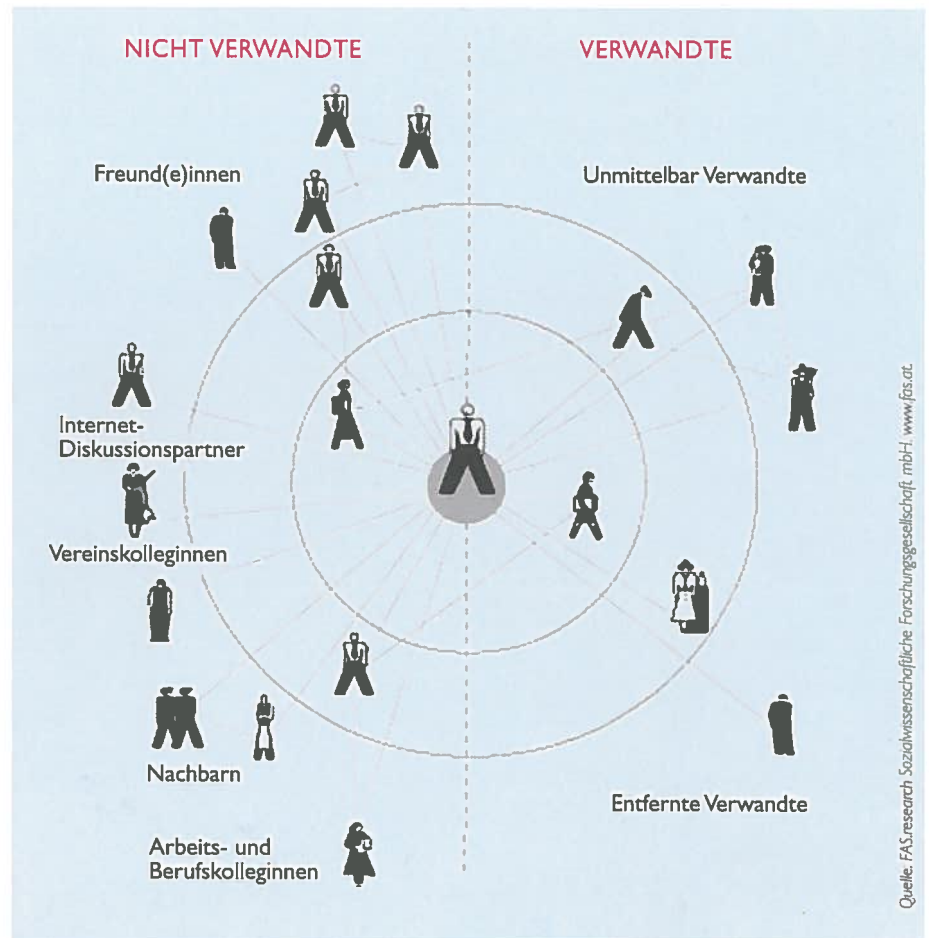
Kontakte für die Zukunft

Wichtig für die Netzwerkpflge ist daher die richtige Auswahl der Kontakte. Ein Netzwerk sollte möglichst breit ausgerichtet sein und berufliche Kontakte aus den unterschiedlichsten Branchen umfassen. Standpunkte und Probleme können so aus verschiedenen Perspektiven betrachtet werden, wodurch sich schneller und effizienter Lösungen finden lassen.

Auch darf beim Aufbau eines Netzwerkes nicht der schnelle Nutzen im Vordergrund stehen. Im Gegenteil: Netzwerker sollten sich als erstes überlegen, was sie selbst zu bieten haben und wer hiervon profitieren könnte, denn Kontaktgeflechte leben vom Geben und Nehmen. Daher ist für Bernd-Georg Spies, Managing Director der Personalberatung Russell Reynolds, die Frage »Welchen erkennbaren Nutzen kann ich für andere stiften?« von zentraler Bedeutung. Oft ist bei der Kontaktpflege also ein langer Atem gefragt.

Kleine Geste, große Wirkung

Um einen Gefallen sollte man nur langjährige und belastbare Kontakte bitten. Diese entstehen durch permanente Investitionen, dank derer sich ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis bilden kann. Gelegenheiten zur Kontaktpflege gibt es viele: vom telefonischen Geburtstagsgruß, einem gelegentlichen Hinweis auf interessante Veröffentlichungen oder Vakanzen bis hin zu Einladungen für persönliche Treffen. Auch der Austausch von Klatsch und Tratsch gehört zu den wichtigen Kommunikationsformen beim Netzwerken.



Je unterschiedlicher und langfristiger die Kontakte, desto besser das Netzwerk

Bereits bestehende Alumni-Gruppen, Fachverbände und virtuelle Plattformen wie XING, LinkedIn oder PerformersCircle sind optimale zusätzliche »Pflegestationen« für das eigene Netzwerk. Vor der Entscheidung für eine oder mehrere dieser Vereinigungen sollte jedoch das eigene Ziel definiert werden. Denn mit allgemeinen Plattformen wie XING oder spezialisierten Netzwerken wie Academici.net stehen sehr unterschiedlich ausgerichtete Multiplikatoren zur Auswahl.

Die Klassiker unter den Netzwerken, wie etwa die Rotary oder die Lions Clubs, bieten heute keinen nennenswerten Vorteil mehr beim Knüpfen von Kontakten. Denn das Engagement der Netzwerkpartner ist zeitintensiv und die Absichten und Ziele gehen weit auseinander. Seit neuestem lässt sich auf <http://www.mynetworkvalue.com> der genaue Wert des eigenen Netzwerkes ermitteln. Der neue Service von XING ist genau wie das Knüpfen von Kontakten selbst Gold wert.

Die goldenen Regeln des Netzwerkers

1. Betrachten Sie Ihr Netzwerk als etwas Wertvolles.
2. Finden Sie heraus, was der Andere braucht, und geben Sie mehr als Sie nehmen.
3. Seien Sie nicht ungeduldig, wenn nicht sofort etwas zurückkommt.
4. Loben Sie Ihre Kontakte für gute Informationen.
5. Pflegen Sie Ihre Beziehungen schon lange, bevor Sie sie nutzen.
6. Bringen Sie Menschen zusammen, die einander helfen können.
7. Bitten Sie nur bei »tragfähigen« Beziehungen um einen Gefallen.
8. Verschaffen Sie sich keine Vorteile auf Kosten anderer.