„Netzwerke sind für eine Karriere wesentlich“

Harald Katzmair, Gründer und Inhaber von F.A.S.research

geld: Was bedeutet Networking?
Die Intention ist, zu Win-Win-Situationen zu gelangen. Man versucht gemeinsam, einander nützlich zu sein. Gemeinsame Termine, aus denen ein Deal entsteht, denn Networking ist immer auch Teil eines Verkaufsgespräches – zum Unterschied zu einem normalen Treffen.

geld: Für wie wichtig erachten Sie ein gutes Netzwerk für den Job?
Als extrem wichtig. Netzwerken hat für mich an einem Karriereaufstieg einen Anteil von 70 Prozent. Man kann zwar der klügste Kopf sein, aber ohne Netzwerk nichts realisieren.

geld: Wer sind für Sie die Top-Netzwerker?
In der Wirtschaft sind diese vor allem im Bankenwesen beheimatet: Aus dem Raiffeisen-Konzern ist dies sicherlich Christian Konrad und natürlich Ludwig Scharinger, und von der Erste Bank Andreas Treichl. Auch die Industriellenvereinigung vollbringt in Österreich absolut exzellentes Networking.

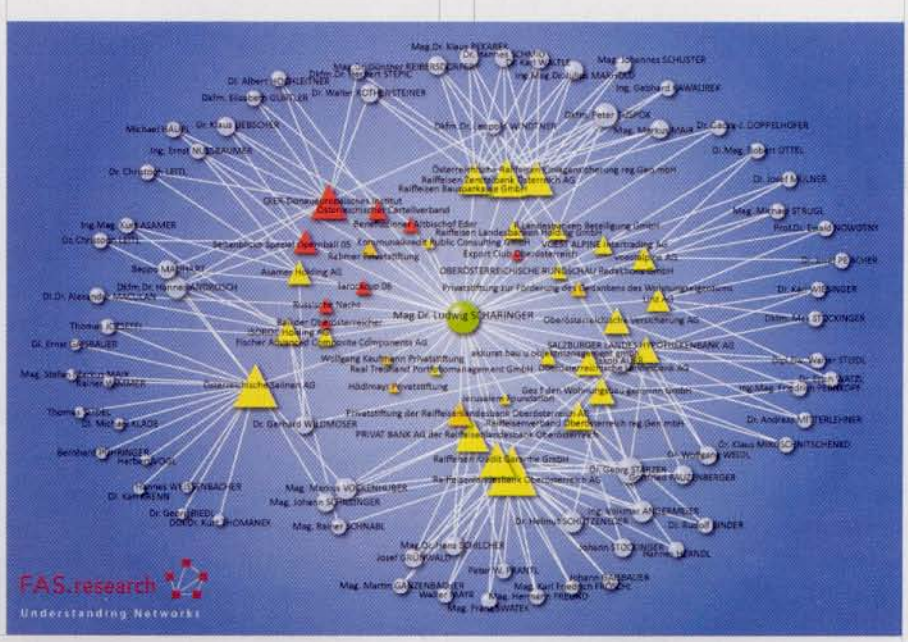
geld: Welche besonderen Aspekte gelten für das Bankenwesen?
Beziehungen folgen dem Geld und in den seltensten Fällen ist dies umgekehrt. Geld ist eine Form von Energie. Firmen haben ein großes Interesse, hohe Banker in ihren Aufsichtsräten zu haben, weil sie sich insgeheim erhoffen, bessere Konditionen zu bekommen. Umgekehrt haben Banker dadurch eine gute Kontrollmöglichkeit, was mit ihrem Geld passiert.

geld: Ist es leicht, ein Teil dieser Netzwerke zu werden?
Diese Netzwerke kommen über langjährige Beziehungen zustande, wie etwa durch Burschenschaften, Partei-Jugendorganisationen oder gemeinsames Studieren. Es gilt: „The Rich Get Richer“ – wenn jemand als wichtig erachtet wird, möchte jeder mit ihm Kontakt haben. Hat jemand schon viele Kontakte, so kommen ganz von alleine viele neue hinzu.

geld: Sie analysieren Netzwerke. Wie kann man sich diese Tätigkeit vorstellen?
Sie können sich das wie beim Fußball spielen vorstellen: Wer ist der Schlüsselspieler? Über wen laufen welche Kontakte? Wer kontrolliert das Spiel? Dafür haben wir wissenschaftliche Methoden, um das herauszufinden. Wir vergleichen dies mit Akupunkturpunkten: Wenn sie bestimmte Punkte aktivieren, dann fließt Energie. So ist das auch in einem Netzwerk.

geld: Für wen ist das von Interesse?
Vor allem für Lobbyisten und für das Key Account Management von großen Unternehmen. Für diese ist es extrem wichtig, zu wissen, wer wen in Firmen und Gremien beeinflusst.

geld: Warum sehen Sie Dreier-Konstellationen bei einem Treffen als so wichtig an?
Der wichtigste Grundsatz bei einem Netzwerkaufbau ist: gemeinsame Freunde verbinden. Und wenn man Vertrauen aufbauen will, ist es notwendig, immer wieder Leute einander vorzustellen und Dreiecke aufzubauen. Eine klare Erkenntnis der Netzwerkforschung lautet: Die Beziehung zwischen zwei Personen hängt davon ab, wie viele gemeinsame Freunde sie haben. Diese gemeinsamen Kontakte können zum Beispiel bei einem Mittagessen zu dritt gut gepflegt werden. Ich versuche immer, das Vier-Augen-Mittagessen zu vermeiden und durch ein Sechs-Augen-Mittagsgespräch zu ersetzen. Das ist der wertvollste Netzwerktipp, den ich geben kann.

LANDKARTEN DER MACHT

Beziehungsnetz. Die Grafik stellt die Beziehungen von Generaldirektor Ludwig Scharinger dar. Die Daten stammen aus dem Firmenbuch und den 5.000 größten Unternehmen in Österreich. In die Datenbank fließen auch Informationen über Klubs, Organisationen, TV-Beiträge und Internetseiten.