

Geht da was?

Experte Harald Katzmaier erklärt, was Netzwerke erfolgreich macht – und welche Fehler gefährlich sind.

Wann weiß ich, ob ich Teilnehmer eines Netzwerkes bin oder mich nur mit ein paar Freunden zum Plaudern getroffen habe? Netzwerke haben zwei wichtige Dimensionen. Erstens: Wie viele gemeinsame Identitäten haben wir? Wie nahe sind wir uns in unseren Werten und Haltungen? Und die zweite – entscheidende – Dimension ist: Wie viel geschäftliche Transaktionen gibt es tatsächlich?

Es gibt kaum einen Begriff, der heute so oft gebraucht wird, wie **Netzwerken**. Netzwerken als Substantiv gibt es ja nicht. Es gibt Netzwerken als eine Reihe von Tätigkeiten, die dazu führen, dass es Transaktionen gibt – entweder Geld oder Geschichten. In den vergangenen 20, 30 Jahren sind extrem viele Leute rausgelöst worden aus hierarchischen, traditionellen Organisationsformen und gleichsam gezwungen worden, sich selbst am Markt zu behaupten. Netzwerken ist ja nichts anderes, als dass man gemeinsam mit anderen Menschen versucht herauszufinden: Geht da was? Gibt es eine Win-Win-Situation?

Ihre Definition? Networking ist nichts anderes, als die Begegnung von Menschen und der Versuch, dabei Win-Win-Möglichkeiten zu identifizieren.

Im Internetlexikon Wikipedia heißt es: **Der Begriff Netzwerken wurde früher für den Begriff Vetternwirtschaft verwendet. In Österreich würde man Freunderlwirtschaft sagen. Warum ist Netzwerken plötzlich für alle o.k.?** Ich glaube, das hat mit dem zu tun, was ich zuvor gesagt habe. Dass die Leute gezwungen sind, am freien Markt nach Opportunities zu suchen. Früher war man in der Firma. Da hat es eine Hierarchie gegeben. Da hat man einen Chef gehabt. Warum hätte da jemand nach Opportunities suchen sollen? Heute gibt es immer mehr Ich-AGs, und selbst wenn ich Angestellter bin, muss ich permanent mit anderen Abteilungen networken. Schauen, Beziehungen aufbauen, lernen.

Brauchen Netzwerke auch so etwas wie eine demokratische Legitimation? Kann man diese Netzwerke kontrollieren? Das ist eine gute Frage. Grundsätzlich kann Netzwerke niemand kontrollieren. Netzwerke kann man bedienen. Aber man muss ganz klar sagen,



feature.

Die wichtigsten Regeln für Netzwerke

Netzwerk-Experte Harald Katzmaier: „Beim Netzwerken geht es darum, Win-Win-Situationen zu identifizieren.“

Bild: FAS research

Netzwerke haben immer etwas mit Machtstrukturen zu tun. Und Macht hat immer etwas mit Exklusion und nicht mit Inklusion zu tun. Macht ist, dass du bestimmte Leute vom Flow außen hältst.

Wann ist ein Netzwerk erfolgreich? Ein Netzwerk ist erfolgreich, wenn ich es schaffe, starke Beziehungen, sprich Vertrauensbeziehungen, zu extrem unterschiedlichen, diversen Bereichen aufzubauen – nämlich zur Wirtschaft, in die Politik und die Kultur.

Was sind denn die wichtigsten Regeln für einen Netzwerker? Die erste Regel: Wenn eine Beziehung halten soll, und darum geht es beim Netzwerken, muss auch der andere etwas davon haben. Es geht nicht um schnelle Deals. Die zweite Regel ist: Es geht nicht um die Anzahl der Kontakte, sondern um die Art der Kontakte. Die dritte Regel, die mit der ersten Regel sicher zusammenhängt, ist: Man begegnet sich im Leben sicher mindestens zweimal.

Welche Todsünden darf ein Netzwerker nicht begehen? Die erste Todsünde ist, dass ich nicht verstehe, was der andere brauchen kann. Die zweite Todsünde ist, gierig zu sein und zu glauben, alles muss sofort passieren. Das ist ein totaler Unsinn. Man muss sich Zeit lassen können – es geht darum, eine Saat zu sähen und dann warten zu können, bis zur Zeit der Ernte warten zu können.

IM GESPRÄCH

Dr. Harald Katzmaier, Jahrgang 1969, studierte Soziologie und Philosophie an der Universität Wien. Der gebürtige Linzer gilt als absoluter Netzwerk-Experte. Er ist Gründer, Geschäftsführer und wissenschaftlicher Leiter der FAS.research sozialwissenschaftliche Forschungsgesellschaft mbH. Das Unternehmen hat Büros in Wien und New York.

LINKS

www.fas.at
www.fas-research.com