

Quelle: Wirtschaftsbund / Wirtschaft im Blick
Datum: 07/2010



Auf die richtigen Spieler setzen

Netzwerkforscher Harald Katzmaier über den nötigen Fluss im Netzwerk, das Lebensmittel Vertrauen und die Gefahr des Quasselns.

Wie definieren Sie ein Netzwerk?

Es sind all jene sozialen Kontakte, mit denen ich als Unternehmen gemeinsame Wertschöpfung betreibe bzw. auch gemeinsame Werte teile. Meine Beziehungen zu Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern, Interessenvertretungen, gehören genauso dazu wie Kontakte zu Medien, Mitbewerber oder Kollegen aus anderen Branchen.



Was zeichnet ein starkes Netzwerk aus?

Erstens die Aktivitäten: Der Wert eines Netzwerks ist das Produkt seiner Größe und den tatsächlichen Transaktionen. Es muss einen Flow geben. Zweitens die Diversität. Da gehört ein Mix aus Wirtschaft, Politik, Kunst und Kultur dazu. Gute Netzwerke sind „Cross-scale“: Es sind Vertreter großer und kleiner, schneller und langsamer Bereiche miteinander verbunden. Das schafft einen guten Mix aus Stabilität und Innovation, beides für das Überleben eines Netzwerks unabdingbar.

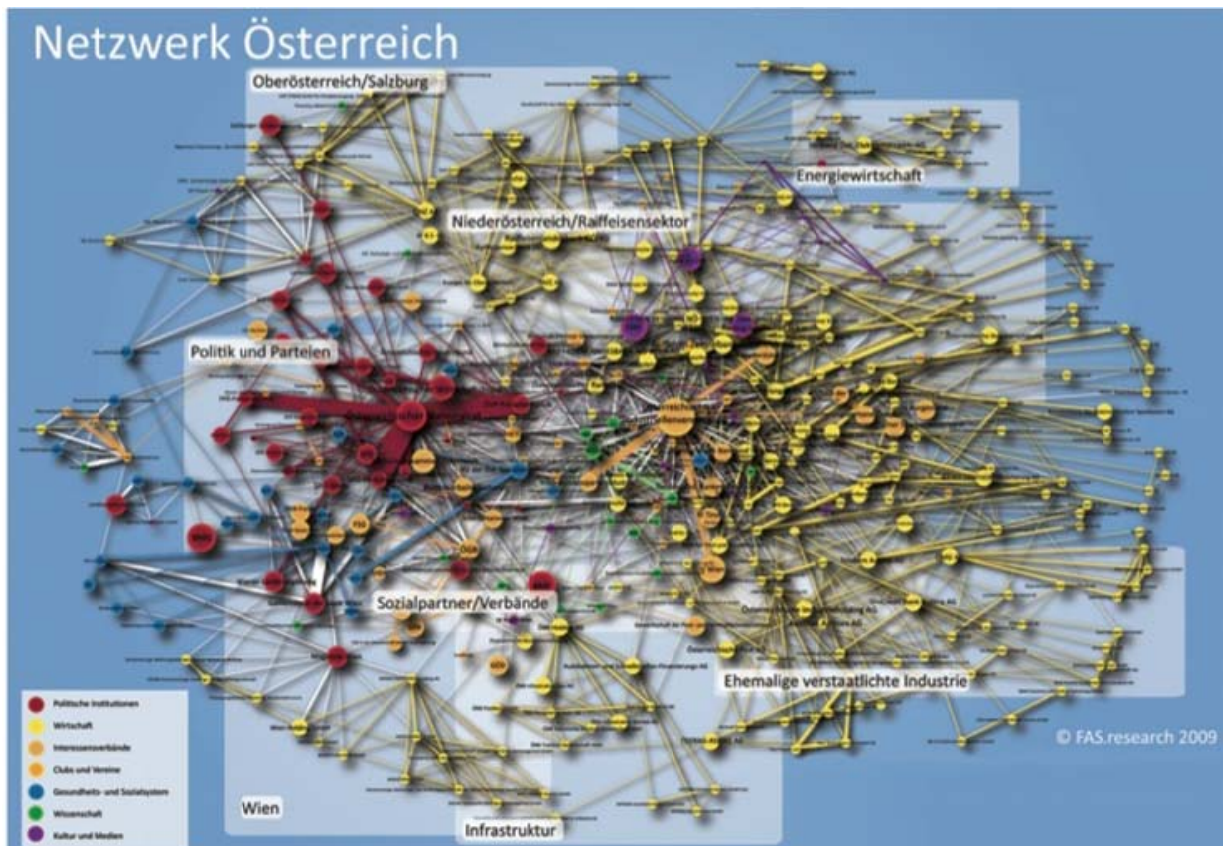
Welche Vorteile bringen Unternehmern Netzwerke? Wie können Unternehmer von einem Netzwerk profitieren?

Der Vorteil ist ganz einfach:

- 1.) Die dramatische Reduktion der Transaktionskosten und die Beschleunigung der Geschäftsprozesse. Ich schließe schneller ab, komme schneller zum Deal.
- 2.) Netzwerke produzieren soziale Standards und Bewertungen. Es gibt soziale Kontrolle, dass Mitglieder fair spielen, man begegnet einander ja wieder.
- 3.) Man entwickelt eine gemeinsame Bewertung von guten und schlechten Praktiken, man lernt die Spreu vom Weizen zu trennen, ich habe ein Reservoir neuer Ideen und Chancen für Krisenzeiten.

Wie können neue, wichtige Kontakte angesprochen und in weiterer Folge gefestigt werden?

Netzwerke leben von Vertrauen. Gemeinsame Freunde sind daher wesentlich. Wenn wir einen gemeinsamen Freund haben, sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass einer von uns beiden unfair spielt. Das bedeutet also, dass es vom Erstkontakt zum Deal verschiedene Phasen gibt: Erst kennenlernen. Die Beziehung einbetten durch gemeinsame Freunde, dann darauf basierend die Win-Win-Chance suchen.



Wie wichtig ist die Pflege des eigenen Netzwerks und was gilt es dabei zu beachten?

Grundregel: höre dem anderen mindestens so lange zu, wie du selber redest. Den anderen nicht zuquasseln. Netzwerke leben von wechselseitigem Vorteil. Man muss sich selber aktiv überlegen, was der andere davon haben könnte. Netzwerke leben von Ritualen: Man muss sich regelmäßig sehen.

Wie analysieren Sie Netzwerke?

Wie beim Fußballspielen schauen wir, wer in einem Markt oder thematischen Bereich die Schlüsselspieler sind, wer als Spielmacher auftritt. Wir sehen uns systematisch Eigentums-, Aufsichtsratsvernetzungen und Clubmitgliedschaften an und transferieren diese Daten in Beziehungslandkarten. Über wen läuft der Ball, und nach welchen Regeln? Man kann sich enorm viel Zeit und Geld sparen, indem man auf die richtigen Spieler setzt.