

Quelle: Die Presse / Nikolaus Koller  
Datum: 20.05.2011

Die Presse.com

# "Analoge Netzwerke": Persönliche Erfolgsbeziehungen

*Dem Web-2.0-Boom zum Trotz: Karrieristen investieren ihre Zeit besser bei Vereinen wie Rotary, dem ÖCV oder Damenklubs als online. Denn bloße Facebook-Freunde helfen beruflich niemandem weiter.*

Nur Kopfschütteln erntet, wer Banker, Wirtschaftstrehänder oder Rechtsanwälte auf den Wert von Facebook-Kontakten anspricht. Ein Private-Banker eines internationalen Finanzinstituts lächelt nur milde auf die Frage, ob er denn beim Recruiting-Gespräch auf seine Facebook-Freunde angesprochen wurde: „Das Einzige, was zählt, sind richtige, reale Kontakte.“

Dabei stehen „soziale Netzwerke“ hoch im Kurs: Facebook verzeichnet nach eigenen Angaben weltweit 600 Millionen User. In Österreich sind auf dem „Online-Jahrbuch“ über 2,4 Millionen User registriert. Xing meldet einen Wachstumsrekord auf 4,7 Millionen Mitglieder in Deutschland, der Schweiz und Österreich. Das US-Pendant LinkedIn rühmt sich seiner mehr als 100 Millionen Mitglieder.

## ***Knackpunkt Vertrauen***

Digital oder analog – was zählt im Berufsleben? Für Harald Katzmair, international renommierten Netzwerkanalysten mit Büros in Wien und New York, ist die Antwort klar: „Der Knackpunkt eines guten Netzwerks ist Vertrauen. Das entsteht nur im persönlichen Kontakt.“ Vertrauen nennt er „die Währung des Netzwerks“. Der Wert einer Beziehung lasse sich einfach darstellen.

Erstens sei die Wahrscheinlichkeit höher, dass ein Geschäft bei einem Vertrauensverhältnis tatsächlich zustande kommt. Als zweiten Grund nennt er die Zeitspanne bis zum Abschluss. Während Neukontakte erst angebahnt werden müssen, bringen etablierte Netzwerkpartner die Dinge schneller unter Dach und Fach. „Wenn man einen Stundensatz für diese zusätzliche Zeit einsetzt, kann man schnell den Wert des Kontaktes berechnen.“

Beziehungen haben im Berufsleben seit jeher große Bedeutung: „Das war immer so und wird immer so sein: Für sein Weiterkommen benötigt man ein Netzwerk.“ Erfolg sei das Produkt aus Ressourcen mal Beziehungen – auf diese einfache Formel reduziert Katzmaier das komplexe Thema: Wer kein Know-how, Geld und keine sonstige Anlagen habe, könne nichts anbieten. Und wem die Beziehungen fehlen, der könne sein Potenzial nicht bewegen, ist sich der Analyst sicher.

Den Vorwurf, Netzwerke wären ein Nährboden für Filz und Proporz, lässt er nicht gelten. „Netzwerke an sich sind weder gut noch böse. Nur an den Handlungsweisen der Akteure lässt sich Zynismus ablesen.“ Wer mit Seilschaften seinen beruflichen Weg absichern möchte, werde irgendwann über seine eigenen Füße stolpern. „Was dann passiert, hat man gerade wieder gesehen“, spielt er auf den Lobbyisten Peter Hohegger an.

Facebook, Xing & Co. seien gute Informationskanäle, die mit geringen Kosten genützt werden können. Alle digital vorhandenen Produkte könnten gut im Web 2.0 positioniert werden. Bei komplexeren Angeboten und im B2B-Bereich werde lieber auf analoge Netze zurückgegriffen. „Ich werde mir doch keinen Strategieberater über Facebook bestellen“, spitzt der Gründer der FAS.research zu.

### ***Komplementär gesucht***

Online-Plattformen haben weiters den Nachteil, Gemeinsamkeiten zu stark zu fördern. „Im Web- 2.0-Universum herrscht das Prinzip der Ähnlichkeit“, sagt Katzmaier. User erhalten Empfehlungen von Personen und Freunden mit denselben Interessen. „Win-win-Situationen in Netzwerken gibt es aber nur dort, wo die Partner komplementär sind.“ Der IT-Spezialist hilft dem Arzt bei seiner Online-Präsenz, der Steuerberater dem Gründer bei seinen Finanzangelegenheiten – der Mehrwert von zwei PR-Beratern ist gering. Hier liege auch der Nutzen der institutionalisierten Netzwerke wie Rotary, Lions, ÖCV, Freimaurer oder der neu etablierten Damenklubs. Diese wären aufgrund ihrer Breite und ihrer langfristigen Ausrichtung erfolgreich.

Einen „Schatten der Zukunft“ nennt Katzmaier das: „Die Mitglieder gehen davon aus, dass sie einander wiedersehen und verhalten sich dementsprechend.“ Darüber hinaus agieren sie auf Basis gemeinsamer Werte – was den Vertrauensaufbau unterstütze. „Außerdem verfügen diese Netze einfach über gewaltige Ressourcen.“

Also lieber einen Abend in einem Rotary-Club, in einer Freimaurerloge oder auf der Bude einer Studentenverbindung verbringen als online bei Facebook? „Wenn Sie sich mit deren Werten identifizieren können, dann ja, definitiv“, sagt Katzmaier.

(„Die Presse“, Print-Ausgabe, 21.05.2011)