

Der Unternehmergeist und das Netzwerken

Was erwarten Sie von Netzwerken? Finden Sie es bemühend, mit Menschen nur deshalb Zeit zu verbringen, weil sie einem (vielleicht) mal nützlich werden können? Wie Netzwerken richtig angegangen wird, erklärt hier der Unternehmergeist.

Freust du dich auf die anstehenden Networking-Partys?

Oder hast du in der vergangenen Pandemiezeit die Ruhe genossen, vor allem vor all den oberflächlichen Small-talk-Runden, und könntest auf dieses Netzwerken gerne verzichten?

Wie auch immer – Fakt ist: Leute zu kennen ist nützlich. Wieso? Das erklärt dir hier dein Unternehmergeist:

Die Autorin Monika Scheddin («Erfolgsstrategie Networking», 2009) fasst zusammen: Wer sich beruflich (auch unternehmenstechnisch) weiter entwickeln will, schafft

das nur zu 10 Prozent durch Wissen, zu 30 Prozent über «Selbstdarstellung» (klingt komisch, positiver könnte man es auch «Sichtbarkeit» nennen), aber zu 60 Prozent durch Beziehungen, also zu Personen aus Netzwerken.

Beziehungen schaden nur demjenigen, der keine hat. Die richtigen Kontakte, das sprichwörtliche Vitamin B, können Türen öffnen, welche sonst verschlossen bleiben.

Nutzen des Netzwerkens

Ich weiss natürlich aus eigener Erfahrung, dass Netzwerken hilfreich ist. Mit einem Kollegen aus der Branche, mit dem ich ab und zu Mittagessen gehe, kann ich besser zusammenarbeiten, wenn beide schon wissen, wie der jeweils andere tickt. Wenn mich mehr (für mein Un-



Foto: Adobe Stock

ternehmen wichtige) Menschen kennen und mögen, ist die Chance grösser, dass ich mit einem von ihnen mal ins Geschäft komme, er mich weiterempfiehlt oder Ideen und Tipps gibt, um das Geschäft anzukurbeln.

Nicht zu netzwerken ist für den Unternehmergeist wohl so wie niemals fürs Liebesleben die Zähne zu putzen: Es führt nur unter ganz aussergewöhnlichen Umständen zum Erfolg.

Und trotzdem ist mir das Netzwerken manchmal zuwider. Besser gesagt: gerade deshalb. Weil Netzwerk-Beziehungen zweckgebunden sind. Weil sie bedeuten, Menschen zu Ressourcen zu machen: Beim Netzwerken verbringt man nicht deshalb Zeit mit einem Menschen, weil er einen persönlich interessiert oder einem sympathisch ist, sondern weil er eine relevante Funktion hat und einem jetzt oder später von Nutzen sein kann.

Umgekehrt – und auch das widerstrebt mir – muss man sich selbst auch in ein möglichst gutes Licht rücken. Man muss ja Interesse wecken. Das grenzt aber schnell ans Angeberische.

Grenzen des Netzwerkens

Bei der Recherche zu dieser Kolumne habe ich mich auch durch ein paar Netzwerkratgeber geklickt, die einem das Netzwerken erklären. Da steht zum Beispiel, man solle seine Kontakte nach ihrem Nutzen ordnen. Und priorisieren, bei wem man sich wieder meldet und bei wem nicht. Oder Tipps wie dieser: «Ahmen Sie mit der sogenannten Chamäleon-Technik behutsam die Körpersprache Ihres Gegenübers nach: Verschränkt er die Arme, machen Sie das ebenfalls. Mit der Zeit wird er unterbewusst Vertrauen gewinnen.»

Als langjähriger Netzwerkprofi spüre ich es sofort, wenn jemand dies bei mir anwendet. Ich mache das Spiel manchmal zuerst mit und frage dann irgendwann mein Gegenüber, welchen Kurs er besucht oder welchen Ratgeber er gelesen habe. Daraus folgen die besten Unterhaltungen darüber, was wir warum wie machen.

Tipp vom Unternehmergeist

Der beste Einstieg ist jedoch ein Finden von Gemeinsamkeiten und der Austausch von Wissen. Wichtig ist es, keine Gegenleistung zu erwarten. Auch mit Ratschlägen sollten andere nur versorgt werden, wenn sie explizit danach fragen. Mir ist wichtig, dass mein Gegenüber nicht das Gefühl hat, dass ich Hintergedanken hege und es nur für meine Zwecke instrumentalisieren. Ziel ist doch, dass sich auf beiden Seiten echtes Interesse entwickelt und beide etwas dabei lernen. Eigentlich ist das eine grundsätzliche und vor allem auch wunderbare Erkenntnis: dass echtes Netzwerken nur dann funktioniert, wenn man nicht wirklich ans Netzwerken denkt.

Der Unternehmergeist im Fokus



Der **Unternehmergeist** ist eine Kolumne von Karl Zimmermann, die auf vergnügliche und dennoch nicht minder klare Art und Weise aufzeigt, wie er, der Unternehmergeist, «funktioniert» – und weshalb ihm in seinem Handeln scheinbar keine Grenzen gesetzt sind.

Karl Zimmermann (62), der Autor dieser Kolumne, startete seine berufliche Karriere 1974 mit einer Lehre als Metallbauschlosser. Nach zahlreichen Weiterbildungen war er ab 1983 Partner der Karl Zimmermann Metallbau AG, die er 2012 verkaufte. 2006 gründete er zusammen mit Hans und Andreas Weber die KMU-Nachfolgezentrum AG und ist dort seither als Verwaltungsrat und Nachfolgecoach aktiv. Ihr Kerngeschäft ist die Nachfolgeregelung von kleinen und mittleren Unternehmen. Nebst der direkten Beratung engagiert sich das KMU-Nachfolgezentrum in der Öffentlichkeit und will so die Gesellschaft für das Thema Nachfolge sensibilisieren.

Zu zahlreichen Mandaten und Mitgliedschaften gesellten sich 1998 der «Bayerische Staatspreis für besondere technische Leistungen im Handwerk» und 2005 der «Deutsche Bundespreis für hervorragende innovatorische Leistungen für das Handwerk» sowie 2006 der Gewerbebär der KMU-Stadt Bern.

www.kmu-nachfolgezentrum.ch
oder wirmarket.ch > Nachfolgezentrum

Ich gehe deshalb nur noch an Netzwerkanlässe, bei denen ich vorher weiss: Ich lerne etwas und treffe interessante Menschen oder solche, die mich neugierig machen, mit denen ich Spass habe oder die mir einfach «liegen».

Wir sehen uns

● *Dein Unternehmergeist*