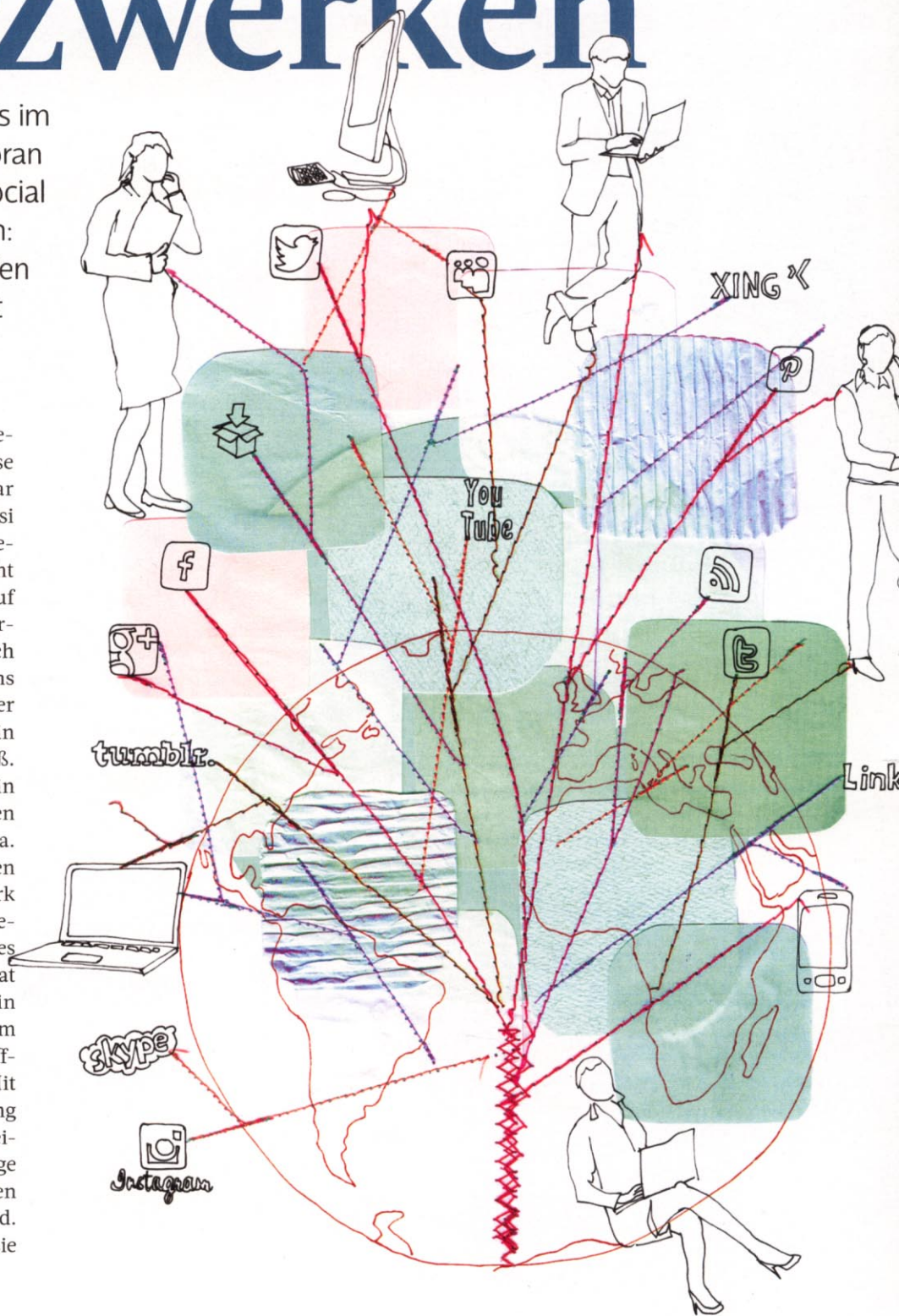


Job-Turbo: Netzwerken

Kaum etwas bringt uns im Berufsleben besser voran als Networking und Social Media. Das Gute daran: Kluges Kontakteknüpfen ist leichter als gedacht

Du, ich habe gekündigt!“ Diese Nachricht war ein Knaller, quasi Insider-News! Aber das begriff Anke Hoffmann nicht sofort. „Ich wäre nicht darauf gekommen, dass die frei werdende Stelle etwas für mich sein könnte.“ Ein Aufstieg ins Chefsekretariat? Das schien der damaligen Juniorassistentin einfach eine Nummer zu groß. Doch die aussteigende Kollegin traute ihr den Job zu. Die beiden arbeiteten in derselben Firma. Aber den engen Kontakt hatten sie über ein Branchennetzwerk mit dem sperrigen Namen „Regionalgruppe Saarbrücken des Bundesverbands Sekretariat und Büromanagement“. Ein Telefonat, ganz privat an einem Sonntag, ermutigte Anke Hoffmann, sich zu bewerben. Mit Erfolg! „Ohne die Empfehlung wäre die Chance an mir vorbeigegangen“, sagt die 41-Jährige heute. Schon seit zwölf Jahren gehört sie zum Berufsverband. Dieser Tatsache verdankt sie



nicht nur den Stellenwechsel, sondern auch diverse Fortbildungen („von Excel bis Persönlichkeitsentwicklung“) und eine Mentorin, die sie neun Monate lang beriet. „Ich bleibe auf jeden Fall Mitglied“, sagt die Saarländerin. So wie sie denken viele Berufstätige: Sie gehören zu eher traditionellen Branchennetzwerken. „Xing oder Facebook ersetzen doch nicht die persönlichen Kontakte“, findet Anke Hoffmann.

Trotzdem hat den ganz großen Networking-Hype erst das Internet entfacht: Kontaktpflege von zu Hause aus, unabhängig von Zeit und Ort und oft sogar kostenlos – einfacher und attraktiver war Netzwerken nie. „Früher bewegte man sich maximal im 50-km-Radius, heute kann man theoretisch die ganze Welt kontaktieren“, sagt die Expertin und Netzwerkgründerin Petra Polk. Sie glaubt, dass 80 Prozent der Jobs und Projekte über Empfehlungen vergeben werden. „Schon weil sich kaum ein Chef durch eine Flut von Bewerbungen lesen will.“ 2010 gründete Petra Polk das Netzwerk W.I.N Women in Network, eine Community für Unternehmerinnen. So ein Club „mit Business-Charakter“ sei damals eine Marktlücke gewesen. „Frauen vernetzen sich zwar seit eh und je, aber selten, um damit Geld zu verdienen“, sagt Polk. W.I.N wirbt explizit mit „Vertriebs- und Marketingpower für Selbstständige“. Dazu gehört zum Beispiel Unterstützung beim Aufbau einer Internet- und Social-Media-Präsenz. Das Miteinander findet dann auch bei Treffen in Business-



Mein Netzwerk: der Bundesverband Sekretariat und Büromanagement (bSb), www.bsboffice.de

„Meinen Aufstieg verdanke ich dem Verband“

ANKE HOFFMANN (41) schaffte 2005 bei der Handelskette Globus in St. Wendel (Saarland) den Sprung von der Juniorassistentin zur Assistentin der Geschäftsleitung. Eine Netzwerkkollegin verriet ihr, dass die Stelle frei werden würde, und ermutigte sie, sich zu bewerben.

hotels statt. Wer dabei ist, will Geschäfte machen – geht dafür aber in Vorleistung: Zwischen 45 und 65 Euro monatlich ist den Frauen ihre Mitgliedschaft wert. Zu ihnen gehört auch Sabine Thalmayr, Heilpraktikerin (Psych.) und Hypnotherapeutin aus Fürstfeldbruck. 2007 eröffnete sie ihre Praxis. Anfangs war das ein Selbstläufer, doch dann wuchsen die Herausforderungen. Es reichte nicht mehr, neue Kunden nur über den bestehenden Bekanntenkreis zu rekrutieren. Anzeigen schalten? Flyer verteilen? „So sieht doch keine zeitgemäße Akquise aus“, erkannte sie. „Ich brauchte eine gute Homepage, hatte aber keine Ahnung davon“, erzählt die 50-Jährige. Zufällig erfuhr sie 2010 von W.I.N Die Unternehmerinnen, die sie nun regelmäßig traf, beantworteten entweder selbst ihre Fragen – oder empfahlen jemanden, der helfen konnte. In Vorträgen, Workshops und Webinaren bekam sie nicht nur das Rüstzeug

für ihre Website, sondern auch Impulse für ihre Persönlichkeitsentwicklung. Das wirkte wie ein Akquise-Turbo. So meldete sich ein Hörbuchverlag, der eine Hypnose-Expertin für CD-Produktionen suchte. Dass ihr Kooperationen mit Ärzten und einer Fahrschule gelangen, führt Sabine Thalmayr auf ihr erstarktes Auftreten zurück: „Früher hätte ich doch nie bei einem Zahnarzt geklingelt, um ihm eine Zusammenarbeit in Sachen Angstbekämpfung anzubieten.“ Nach vier Jahren ist die Bayerin überzeugt: „Den Unternehmerinnen, die nicht in so einem Netzwerk sind, sind wir meilenweit voraus.“

Einfach nur Mitglied zu sein und sich ab und zu blicken lassen reiche jedoch nicht. „Jeder sollte sein Fachwissen einbringen“, sagt Sabine Thalmayr. Und nicht erwarten, dass unmittelbar etwas zurückkommt. „Es geht mehr um die Kontakte hinter den Kontakten“, sagt sie. Networking-Erfolge wirken ▶

Mein Netzwerk: W.I.N Women in Network, www.win-community.de

„Wer die Community nutzt, hat meilenweit Vorsprung“

SABINE THALMAYR (50), Heilpraktikerin (Psych.) und Hypnotherapeutin aus Fürstfeldbruck. 2010 trat sie dem Unternehmerinnen-Netzwerk bei. Dank der Kontakte gelang es ihr schnell, sich als Expertin zu etablieren und neue Kunden zu akquirieren. Seit einem Jahr leitet sie die Regionalgruppe Memmingen.





Mein Netzwerk: Xing und andere Social-Media-Plattformen, www.xing.de

„Netzwerken ist eine Lebenshaltung“

MEIKE LEOPOLD (48) betreut am Münchner Standort des IT-Unternehmens Salesforce das Social Marketing. Ihre vier letzten Jobs bekam die Kommunikationsberaterin über Kontakte. Doch Netzwerken ist für sie mehr als ein Karrierekick: „Es hilft, die Welt zu verbessern.“

immer ein bisschen wie Zufälle. Das weiß auch die PR-Managerin Meike Leopold. Ihr aktueller Job bei einem IT-Unternehmen war so ein Glückstreffer.

Leopold gehört zwei Berufsverbänden an, ist auf Facebook aktiv, betreibt unter starttalking, de ein eigenes Blog und pflegt seit zehn Jahren ihr Xing-Profil. Allein auf dieser Online-Business-Plattform hat sie mehr als 900 Kontakte. Einer davon ist der Kommunikationsberater Johannes F. Woll. „Er wusste, dass ich mich beruflich verändern wollte. Als er von einer Salesforce-Mitarbeiterin erfuhr, dass das Unternehmen eine Social-Media-Managerin suchte, stellte er den Kontakt

zwischen uns her“, erzählt die 48-Jährige. Ums Bewerbungsverfahren kam sie zwar nicht herum. „Aber ohne den Türöffner hätte ich gar nicht erst von der Stelle erfahren.“ Auch vorherige Jobs verdankte sie Kontakten.

Mancher mag den Aufwand scheuen, den leidenschaftliche Networker wie Meike Leopold betreiben. Kein Tag, an dem sie nicht checkt, ob sie neue Kontaktforderungen hat, oder überlegt, welche Informationen sie mit ihren Xing-Freunden „teilen“ und wen sie mit wem vernetzen kann. Johannes F. Woll erhebt sogar den Anspruch, möglichst jeden seiner gut 1000 Xing-Freunde persönlich zu kennen. Schon 2004 hatte er den Wunsch, aus virtuellen Kontakten „anfassbare“ zu machen. Seine Idee, Xing-User auf Veranstaltungen zusammenzubringen, stieß bei den Betreibern der

Plattform erst auf Skepsis. Inzwischen sind die Events ein Markenzeichen von Xing – und Woll ein anerkannter Berater der Plattform-Betreiber.

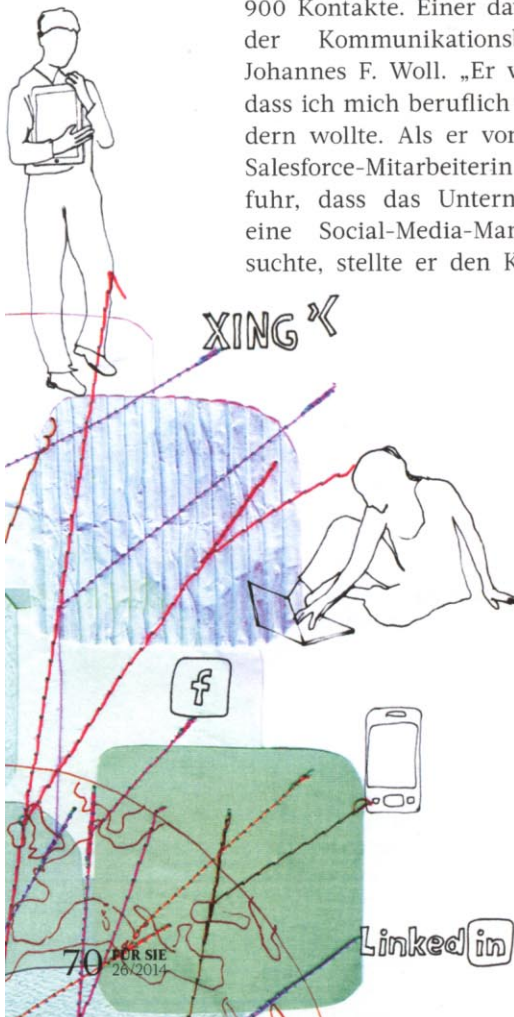
Auf den Veranstaltungen werden vornehmend berufliche Kontakte geschlossen, mitunter aber auch – so verrät Woll – Liebesbände geknüpft. Netzwerken ist eben mehr als ein Karrierekick, findet Meike Leopold: „Menschen zusammenzubringen ist eine Lebenshaltung.“

TEXT NICOLE EHLERT

Kontakte als Türöffner

Expertin Petra Polk (petrapolk.com) weiß, was erfolgreiche Netzwerkerrinnen richtig machen

- Sie gehen in Vorleistung, weil sie wissen, dass Geben vor Nehmen kommt. Nur wer Empfehlungen ausspricht, wird auch selbst welche bekommen.
- Sie werden nicht erst aktiv, wenn es dringend ist. Netzwerken funktioniert nicht auf Knopfdruck.
- Sie nutzen das Web und machen „Live-Networking“, nutzen (und schaffen) also Möglichkeiten, bei denen Online-Kontakte zu persönlichen Begegnungen werden.
- Sie sind offen für jeden Kontakt, ohne bei einem neuen Namen zu denken: „Den brauch ich nicht!“
- Sie pflegen ihre Kontakte nach dem Motto: Kleine Geschenke (oder Grüße) erhalten die Freundschaft.



FÜR SIE
Tipp

VERNETZEN, ABER WO?

xing.de: Online-Plattform für Business-Kontakte, quer durch alle Branchen und Hierarchien. Der Austausch findet in Gruppen und auf Veranstaltungen statt.

facebook.com: Auch hier entstehen zunehmend Business-Kontakte, viele Unternehmen pflegen ihren Auftritt.

bpw-germany.de: Das internationale Frauennetzwerk „Business and Pro-

fessional Women“ mit 42 regionalen Clubs in Deutschland hat Mitglieder aus allen Branchen.

win-community.de: Ein Netzwerk für Selbstständige (überwiegend Einzelunternehmerinnen) in Deutschland, Österreich und der Schweiz, das ein umfangreiches Weiterbildungsprogramm mit Workshops und Seminaren bietet.