

Die geheimen Regeln der Seilschaften „Beziehungen schaden nur dem, der keine hat“

Ob Small Talk, Bussiness-Circle oder Jagdklub - ohne Netzwerk geht heute gar nichts mehr. Davon können Unternehmer wie Freiberufler ein Lied singen. Networking ist eine Art Lebensphilosophie, und wer es beherrscht, geht leichter durchs Leben.

Von Marie-Theres Ehrendorff

Beim Netzwerken gibt es zwei grundlegende Regeln: erst geben, dann nehmen und immer an den Vorteil aller denken“, erklärt Magda Bleckmann, ehemalige Spitzenpolitikerin, die heute Führungskräfte in Sachen Networking trainiert. Mit ihrem Bestseller „Die geheimen Regeln der Seilschaften“, einem Karriereleitfaden zum Netzwerken, veranschaulicht sie, wie gutes Networking aus losen Kontakten zu stabilen Beziehungen führt, die sich auch als alltags-tauglich erweisen sollen. „Das hat nichts mit einseitiger Vorteilsnahme zu tun“, betont sie. In einer globalen Wirtschaft mit zunehmend intransparenteren Strukturen wächst der Wunsch nach stabilen und belastbaren Beziehungen zu vertrauten Menschen. „Dabei ist es wichtig, sich auf sein soziales und geschäftliches Umfeld verlassen zu können“, so Bleckmann. „Halte, was du versprichst“, ist demnach ein wichtiger Grundsatz effizienten Networkings. „Hier liegt ein wesentlicher Unterschied zur reinen Vertriebsstruktur vor, denn langfristiges Vertrauen ist wichtiger als schnelles Verkaufen.“

Welches Netzwerk für wen?

„Es muß Spaß machen“, ist das Credo der zweifachen Mutter, die sich vor sechs Jahren im Bereich Netzwerken und Karriereplanung selbstständig gemacht hat und seither Unternehmer, Manager sowie Freiberufler berät.

„Beziehungen schaden nur dem, der keine hat. Funktionierende Beziehungsgeflechte sind aber vor allem dann erfolgreich, wenn sie auf Werten basieren und von Taktgefühl und gegenseitiger Einsatzbereitschaft getragen werden. Verlässlichkeit, Vertrauen, Treue, Nachvollziehbarkeit, Ehrlichkeit, Aufmerksamkeit für die jeweils anderen sind nur einige wesentliche Voraussetzungen.“ Lebendige Netzwerke leben in erster Linie



„Netzwerke ist keine Einbahnstraße, sondern eine Wechselbeziehung“, so die Expertin für Erfolgsnetzwerke Mag. Dr. Magda Bleckmann.

Foto: Magda Bleckmann

von Aktivität. Zwei Abende pro Woche sollten daher fürs Networking reserviert sein. Auch Informationen offen weiterzugeben und einzusetzen ist Voraussetzung für gute Netzwerkbeziehungen. „Jedem muss klar sein, was ihm die Mitgliedschaft bringt und welche Vorteile er daraus ziehen kann. Es geht darum, Nutzen zu stiften. Professionelle Kundenklubs oder Customer Relationship Manager können ihre Kundenkontakte und Produktinformationen sozialisieren. Damit wächst die Chance, Kunden zu binden, Treue zu belohnen und eine emotionale Beziehung aufzubauen“, weiß Magda Bleckmann. „Netzwerke und Klubs dürfen jedoch keine Verteiler für Werbebotschaften sein, sondern müssen wertebasiert, wertorientiert, authentisch und von gegenseitigem Geben und Nehmen geprägt sein. Unternehmen sollten dies bedenken, wenn sie Netzwerke oder Kundenklubs als Teil der Marketingstrategie einsetzen wollen.“

Mit Netzwerk zum Kontrakt

Netzwerke, in denen alle Fäden des Seiles an einem Strang ziehen, sind Seilschaften, also eine wesentliche Unterstützung im täglichen Leben. Letztlich werden Geschäfte immer zwischen Menschen gemacht. „Daher ist es unumgänglich, irgendwann im Rahmen des Kontaktprozesses vom Social Web oder der Mail auf die persönliche Begegnung überzugehen. Deswegen sind Mitgliedschaften in Verbänden, Firmenveranstaltungen oder Tage der offenen Tür so wertvoll“, bemerkt Magda Bleckmann. Allein die Einladung dazu ist bereits ein möglicher Kontakt, unabhängig davon, ob die Zielperson dann auch wirklich erscheint. „Termine außerhalb des eigenen Büros sind hingegen mit Kosten verbunden, deswegen sollten diese erst später im Prozess erfolgen, wenn schon eine Beziehung besteht. Es ist kaufmännisch immer besser, Besucher zu sich einzuladen oder Veranstaltungen zu nutzen, an denen man ohnehin teilnimmt. Auch insofern sind eigene Veranstaltungen, Seminare oder Messpräsenzen sinnvoll“, meint die Profi-Netzwerkerin. <

Buchtipps:

„Die geheimen Regeln der Seilschaften“
Von Magda Bleckmann, Verlag Leykam,
ISBN-10: 370117721X,
ISBN-13: 978-3701177219
www.magdableckmann.at

BESUCHEN SIE UNS AUCH IM INTERNET 
WWW.WIRTSCHAFTS-NACHRICHTEN.COM