

WORKBASE

Richtig Netzwerken: So knüpft man Kontakte, die einen voranbringen

By Sabine Elsässer 24. Juni 2022 79



Meist Gelesene Beiträge

Die Zielgruppe kennen
8. September 2020



Das große Ganze im Blick behalten
12. Mai 2020



Sei beharrlich!
10. März 2021



Schnelle Iterationen
12. Februar 2021



Sabine Elsässer

Sabine Elsässer is founder and chief editor of the StartupValleyNews Magazine. She started her career at several international direct sale companies. Since 2007 she works main time as a journalist. While that time she learned more about the Startup Scene, what made her start her own Startup Magazine the StartupValleyNews.



Es ist nicht immer leicht, Kontakte zu knüpfen. Geschäftsführer und Unternehmensgründer reagieren meist nicht darauf, wenn man sie über Social-Media-Plattformen oder E-Mail kontaktiert. Dabei können wichtige Kontakte viele Vorteile für persönliche und geschäftliche Zwecke haben. Wie sollte man sich gegenüber Geschäftsführern verhalten, wenn man Kontakt mit ihnen aufbauen und halten möchte. Was ist die beste Möglichkeit, CEOs und andere Experten kennenzulernen? Was sollte man dabei beachten? Und welche Vorteile hat der Kontakt zu bestimmten Experten?

Die Vorteile vom Networking

Networking, bzw. Netzwerken bezeichnet den Aufbau und die Pflege von Kontakten. Mithilfe eines guten Netzwerkes können sich berufliche und private Vorteile ergeben. Sie können dabei helfen, Unternehmenserfolge zu erreichen. Zudem kann man mit Kontakten Wissen austauschen, Horizonte erweitern, sich gegenseitig Hilfe leisten und weiterbilden. Es können sich auch Nachfolgeregelungen, Immobiliengeschäfte oder der Handel von Kunst und anderen Wertanlagen ergeben.

Eine gute Vorbereitung

Menschen, die ähnliche Ziele verfolgen oder vielleicht schon da sind, wo man einmal hin möchte, sind lohnenswerte Kontakte. Bevor man auf ein Event geht oder potenzielle Kontakte anspricht, sollte man sich mit den richtigen Fragen vorbereiten. Zudem ist es wichtig, zu wissen, was seine persönlichen Ziele sind und was man von dem Kontakt erwartet. Dem sollte man sich gewiss sein, bevor man anfängt, ein Netzwerk aufzubauen. Denn zu wissen, was man will, kann wichtige Leute beeindruckend.

Orte, an denen man Kontakte findet

Kontakte kann man auf den verschiedensten Veranstaltungen knüpfen. Überall in der Öffentlichkeit kann man Menschen kennenlernen, man muss sich nur trauen, jemanden anzusprechen. Um gezielt Kontakte zu finden, die einem bei seinen persönlichen Zielen weiterhelfen können, bieten sich Business Clubs an. Diese bieten Veranstaltungen auf Geschäftsführerebene an, denen man ein Besuch abstatte sollte, denn dort kommen viele hochrangige Menschen zusammen. Um bei solchen Events Einfluss zu bekommen, muss man jedoch meistens selbst eine solche Position vorweisen können. Trotzdem kann die Mitgliedschaft in einem Business Club den Kontakt zu Geschäftsführern und Co. am besten herstellen.

Vorteile eines Business-Clubs

Einige Business Clubs bieten themenspezifische oder reine Frauenveranstaltungen an. Sie verhehlen dabei, Kontakte zu knüpfen, indem sie vor einem Event Teilnehmerlisten an die Mitglieder schicken. Dadurch kann man selbst feststellen, ob ein Besuch lohnenswert ist. Sieht man auf der Liste eine Person, die man kennenlernen möchte, können die Clubs private Zusammenkünfte mit dem gewünschten Experten ermöglichen. Auch nach dem Event werden oft Listen an alle Besucher verteilt, die die Kontaktdaten der Teilnehmer enthält. So können geknüpfte Kontakte gehalten und gepflegt werden. Und es ist kein Problem, wenn man seine Visitenkarten einmal vergisst.

Der richtige Einstieg

Selbst empfohlen zu werden, erleichtert einem den Einstieg in die Welt der Experten. Auch das geht nur, mit den richtigen Kontakten. Sobald man jemanden gefunden hat, der einem Vorteile für die Zukunft verschaffen könnte, sollte man denjenigen ansprechen. Natürlich ist es wichtig, immer höflich und nett zu seinem Gegenüber zu sein. Damit aber jemand etwas für einen tut, sollte man erst einmal selbst eine Leistung erbringen. So kann man beispielsweise seine Hilfe in Bereichen anbieten, in denen man selbst Experte ist oder dem anderen Wissen beibringen.

Kontakt halten

Hat man erst einmal angefangen, ein Netzwerk an Kontakten aufzubauen, muss man am Ball bleiben. Eine regelmäßige Kommunikation und persönliche Treffen pflegen den Kontakt. Auch wenn der Kontakt bereits sehr hilfreich war, sollte man ihn nicht einfach links liegen lassen. Wer weiß, wobei die Person künftig noch einmal wichtige Hilfe leisten kann. Außerdem erbringen gefestigte Kontakte den Vorteil, noch weitere Personen kennenzulernen, die später auch wichtig werden könnten.

Fazit

Um sich ein gutes Kontaktnetzwerk aufzubauen, sollte man sich gut vorbereiten und viele Events besuchen. Besonders Business Clubs bieten eine tolle Möglichkeit, von erfahrenen Kontakten zu profitieren. Sobald man Kontakte geknüpft hat, sollte man diese durch regelmäßige Treffen und Kommunikation pflegen. Das A und O beim Networking: Stets nett und höflich bleiben!

Autor:

Alexander Schungl ist CEO und Gründer des Premium Leaders Clubs. Der Club stellt ein umfangreiches Business-Netzwerk aus verschiedenen Experten dar und steht für Innovationskraft und eine konstante Weiterentwicklung. Angeboten werden dort u.a. Frauenevents und private Zusammenkünfte. <https://www.premium-leaders.club/>

Aussagen des Autors und des Interviewpartners geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion und des Verlags wieder

TAGS Business Kontakte Kontaktnetzwerk Kontaktpflege Netzwerken Networking

