

# NO-GOS BEIM NETWORKING

Text: Alexander Schungl und Tanja Hacker

Beim Networking geht es darum, Kontakte zu Personen zu knüpfen, die einem einen Vorteil für die berufliche oder private Zukunft bringen können. Oft geht es um Jobs, Immobiliengeschäfte, die Nachfolge des Unternehmens oder Kunstgeschäfte. Doch die passenden Menschen kennenzulernen, ist nicht immer ganz einfach. Schnell kann man zu aufdringlich oder selbstdarstellerisch wirken. Möchte man vorteilhaft networken, sollte man einige Punkte beachten. Was sind die No-Gos beim Networking? Wie kann man sie verhindern? Und wie genau funktioniert Networking am besten?

## Eine gute Vorbereitung darf nicht fehlen

Die beste Möglichkeit, gute Business-Kontakte zu finden, bietet sich auf Events und Veranstaltungen. Es gibt Business Clubs, die ihre Veranstaltungen auf das Knüpfen von Kontakten ausrichten. Oft traut man sich nicht, neue Menschen anzusprechen, und steht bei solchen Events bei Leuten, die man bereits kennt. Business Clubs stehen dafür, Menschen miteinander zu connecten, die sich vorher nicht kannten. Gute Clubs lassen sich daran erkennen, dass sich das Gespräch sehr schnell auf Business umlenken lassen darf, ohne dass jemand schief angeguckt wird. Daher ist es umso wichtiger, sich gut auf ein solches Event vorzubereiten. Wer wird bei dem Event anwesend sein? Welche der Personen könnte einem Vorteile verschaffen? Mit wem wäre es sinnvoll, ins Gespräch zu kommen? Und welche Gemeinsamkeiten hat man mit demjenigen? Diese Fragen sollte man sich vorher selbst beantworten. Und vor allem auch die, welche Ziele man überhaupt verfolgt. Die eigenen Ziele sollten einem klar sein, sonst lohnt Networking erst gar nicht.

## Geben und Nehmen

Alle Menschen auf Business-Events haben die gleichen Ziele: sich eigene Vorteile zu verschaffen und anderen weiterzuhelfen. Networking besteht nicht nur darin, dass man etwas für sich und sein eigenes Unternehmen erreicht. Es sollte genauso daran gedacht werden, dem Gegenüber zu helfen. Desinteresse ist ein absolutes No-Go. Deswegen ist es sehr wichtig, auf den Gesprächspartner einzugehen. Man kann und sollte seine Ziele und Ideen

erläutern, aber auch die des anderen anhören und auf ihn eingehen; ihm vermitteln, welche Vorteile er von einer Zusammenarbeit erwarten kann. Über andere zu sprechen, anstatt über die eigene Person, wirkt glaubwürdiger und sympathischer. Networking ist nicht einseitig. Es geht darum, dass man sich gegenseitig Vorteile verschafft, sich gegenseitig etwas beibringt und dem anderen zu einem Fortschritt verhilft. Das darf man beim Networking nicht aus den Augen verlieren.

Eigenwerbung sollte anfänglich vermieden werden!



## Nicht mit der Tür ins Haus fallen

Wenn man Kontakte knüpfen möchte, sollte man beim ersten Kennenlernen nicht direkt seine Marke in den Fokus rücken. Noch weniger sollte man sein Gegenüber mit Forderungen überrumpeln. Zunächst einmal kommt es darauf an, gemeinsame Interessen zu finden und Sympathie

Business Clubs helfen dabei, Kontakte zu knüpfen!

aufzubauen. Wie beim ersten Date entscheiden genau diese Faktoren, ob man mit seinem Gegenüber weiterhin in Kontakt bleiben möchte. Man sollte authentisch und sympathisch rüberkommen, aber nicht zu viele private Informationen preisgeben. Denn es geht auch nicht darum, Freundschaften zu schließen, sondern Business-Kontakte zu knüpfen. Trotzdem ist ein erster privater Austausch zu Beginn des Gesprächs sinnvoll und erwirkt ein gutes Klima. Zudem bestätigt es das Interesse an dem Gegenüber. Es ist also wichtig, das Gespräch nicht mit einem Angebot oder einer Anforderung zu starten. Die eigenen Produkte oder Dienstleistungen können im späteren Verlauf des Gesprächs noch immer vorgestellt werden.

## Elevator Pitch ohne Eigenwerbung

Trotzdem kann und sollte man Elevator Pitch betreiben. Das ist eine Methode, bei der man seine Idee kurz zusammengefasst erklärt. Dabei wird der Fokus auf die positiven Eigenschaften des Vorschlags gelegt. Nach einem kurzen Kennenlernen und erstem Austausch kann man seine Idee in den Vordergrund des Gesprächs rücken. Wenn man dabei hauptsächlich auf die positiven Aspekte eingeht, ist es einfacher, andere für seine Vision zu begeistern. So kann sich schnell die Möglichkeit zu Partnerschaften oder Kooperationen ergeben oder können Investoren an Land gezogen werden. Hierbei ist es wichtig, wenig Eigenwerbung zu betreiben. Es geht darum, seine Idee mitzuteilen und das Gegen-

Desinteresse ist ein absolutes No-Go!

über dafür zu begeistern, aber seine Marke muss man dafür erst einmal nicht erwähnen.

## Eindruck hinterlassen nicht vergessen

Um Kontakte zu knüpfen, die auch längere Zeit halten, ist es unerlässlich, einen Eindruck zu hinterlassen, am besten einen positiven. Denn die Leute, die einen nicht berührt oder interessiert haben, bleiben auch nicht im Gedächtnis. Einen positiven Eindruck erreicht man, indem man beim ersten Gespräch Sympathie erzeugt und Gemeinsamkeiten feststellt. Die eigenen Ideen und Visionen sollten außergewöhnlich sein, damit man in den Köpfen der Gesprächspartner bleibt. Daneben ist es wichtig, seinem Gegenüber ein positives Gefühl zu vermitteln und klarzustellen, welche Vorteile man selbst für ihn und sein Unternehmen erbringen kann.

## Fazit

Networking erfolgt am besten auf Business Club Events. Es ist unerlässlich, sich auf die Veranstaltungen ausgiebig vorzubereiten, wenn man dort erfolgreich Kontakte knüpfen will. Es sollte einem bewusst sein, welche Ziele man hat und auch, was man anderen Leuten bieten kann. Denn Networking besteht aus Nehmen und Geben. Wenn man mit jemandem ins Gespräch kommt, darf man nicht zu aufdringlich sein und sollte Eigenwerbung vermeiden. Es ist wichtig, Gemeinsamkeiten mit dem Gegenüber zu finden, um einen guten Eindruck hinterlassen zu können. Desinteresse zu vermitteln sollte man dabei unbedingt vermeiden. Das größte No-Go beim Networking ist es, nur eigennützig zu handeln und dem Gesprächspartner keine Hilfe anzubieten. ■

## Alexander Schungl und Tanja Hacker

Alexander Schungl und Tanja Hacker sind CEOs und Gründer des Premium Leaders Clubs. Der Club stellt ein umfangreiches Business-Netzwerk aus verschiedenen Experten dar und bietet regelmäßig verschiedene Events an.