



## Systematisch Kontakte pflegen Genügend Zeit fürs Networking einplanen

Datum: 30.10.2012  
Autor(en): Barbara Liebermeister  
URL: <http://www.computerwoche.de/2526084>

**Etwa vier Stunden pro Woche sollten Sie Ihre Geschäftskontakte pflegen. Ein Netzwerk funktioniert nur, wenn man systematisch daran arbeitet.**

Von nichts, kommt nichts - das gilt auch für das **Networking**<sup>1</sup>. Denn nicht nur das Knüpfen von Kontakten, sondern auch deren Pflege erfordert Zeit und Engagement. Deshalb hier einige Tipps, worauf es beim systematischen Auf- und Ausbau von Geschäftsbeziehungen, neudeutsch auch "**Business-Relationship-Management**"<sup>2</sup>, ankommt.

1. **Nicht blind drauflos kontakten!** Der Begriff Business-Relationship-Management deutet es bereits an: Der Aufbau geschäftlicher Beziehungen und deren Pflege ist nie zweckfrei. Vielmehr lautet das übergeordnete Ziel: Ihr Geschäft - und das Ihres Netzwerkpartners - sollen davon profitieren. Analysieren Sie deshalb genau: Zu welchen Personen und Organisationen könnte sich ein Beziehungsaufbau direkt oder indirekt lohnen?
2. **Weniger Masse, mehr Klasse!** Das Aufbauen und Pflegen von Beziehungen kostet Zeit. Entsprechend wichtig ist es, sich nicht mit Gott und der Welt zu vernetzen. Studien belegen: Zu mehr als 150 Menschen kann niemand intensive Beziehungen unterhalten. Definieren Sie für sich Kriterien, anhand derer Sie entscheiden: Mit diesen Personen oder Organisationen will ich eine enge (Geschäfts-) Beziehung aufbauen und mit jenen nicht.
3. **Zeit fürs Networking einplanen!** Ein gutes Netzwerk fällt nicht vom Himmel. Sie müssen es sich erarbeiten. Beschließen Sie deshalb zum Beispiel: Künftig investiere ich zehn Prozent meiner Arbeitszeit in den Auf- und Ausbau von **Business-Kontakten**<sup>3</sup>. Wer Bekannte nie "einfach mal so" anruft, besucht oder einlädt, baut zu ihnen auch keine persönliche Beziehung auf. Im Gegenteil: Die Beziehung erkaltet mit der Zeit.
4. **Eine gute Vorbereitung ist das A und O! "Wie spreche ich die Person an"**<sup>4</sup>? Und worüber rede ich mit ihr?" Das fragen sich Menschen oft, die jemanden kontaktieren möchten - zum Beispiel auf einer Fachtagung. Dabei können Kontaktaufnahme und Themenwahl ganz einfach sein, wenn man sich adäquat vorbereitet.
5. **Wer gut drauf ist, kommt gut an!** Bevor Sie jemanden persönlich kontaktieren, sollten Sie sich fragen: Bin ich in der richtigen Stimmung dafür? Wenn Sie schlecht drauf sind und eigentlich keine Lust auf Smalltalk haben, dann spürt Ihr Gegenüber dies sofort - nicht nur anhand Ihrer **(Körper-)Sprache**<sup>5</sup>. Besonders verräterisch sind Ihre Augen.
6. **Wertschätzend kommunizieren!** Denken Sie beim Networken immer daran: Ziel ist es nicht, kurzfristig einen Deal unter Dach und Fach zu bringen. Vielmehr geht es darum, tragfähige Beziehungen zu anderen Menschen aufzubauen. Das setzt voraus, dass Sie ein echtes Interesse an der Zielperson haben. Irsollten Sie signalisieren: "Ich finde Sie und das, was Sie tun, interessant."
7. **Zuerst geben, dann nehmen!** Selbstverständlich geht es beim Business-Relationship-Management letztlich ums Geschäft. Doch überstürzen Sie nichts. Geschäftsbeziehungen müssen wachsen. Und wer stets etwas will, aber selten etwas gibt, wirkt schnell unsympathisch. Damit andere Menschen zu Ihnen Vertrauen fassen, müssen Sie zu Vorleistungen bereit sein. Zum Beispiel, indem Sie im Gespräch Wissen preisgeben.
8. **Kontakte systematisch ausbauen!** Wer einmal Kontakt aufnimmt, ist noch nicht am Ziel. Erst aus einer Vielzahl von Kontakten erwächst in der Regel eine tragfähige Beziehung. Das heißt: Einmal geknüpfte Kontakte sollten Sie pflegen, damit sie nicht erkalten. Und überlegen Sie sich, wie Sie sich den Ihnen wichtigen Personen zwischenzeitlich immer wieder in Erinnerung bringen können - ohne stets ein großes Event zu planen.
9. **Vernetzen Sie Ihre Kontakte!** Ein Netz ist keine Schnur, sondern es besteht aus vielen kreuz und quer miteinander verwobenen Fäden. Deshalb sollten Sie auch daran mitwirken, Beziehungen zwischen Ihren Netzwerkpartnern zu knüpfen.
10. **Misten Sie Ihre Kontakte ab und zu aus!** Lassen Sie Kontakte, die Ihnen nicht weiterhelfen, gezielt einschlafen.

### Links im Artikel:

<sup>1</sup> <http://www.computerwoche.de/management/compliance-recht/2512155/>

<sup>2</sup> <http://www.computerwoche.de/cio-des-jahres-2011/mittelstand/2499987/index2.html>

<sup>3</sup> <http://www.computerwoche.de/karriere/freiberufler/595650/>

<sup>4</sup> <http://www.computerwoche.de/karriere/freiberufler/258443/>

<sup>5</sup> <http://www.computerwoche.de/management/compliance-recht/2514432/>

IDG Business Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Business Media GmbH. DPA-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass in Computerwoche unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von Computerwoche aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Business Media GmbH keine Verantwortung.