

# Karriereturbo Netzwerk

Schon klar: Nichts geht über eine gute Ausbildung. Doch für eine Karriere sind Kontakte kaum weniger wichtig. Gerade während eines MBA-Lehrgangs lassen sich wertvolle Netzwerke aufbauen. Wenn man sich geschickt anstellt.

VON BARBARA LIEBERMEISTER. Wer sich dazu entschließt, ein MBA-Programm zu absolvieren, hat in der Regel eine klare und ambitionierte Vorstellung von seinem weiteren beruflichen Werdegang. MBA-Studenten nehmen die Mühen und meist nicht geringen Kosten eines Zusatzstudiums in Kauf, um vom High Potential zum High Performer zu werden. Damit sich ein MBA-Studium langfristig auszahlt, ist neben fleißigem Lernen auch effizientes Netzwerken als zusätzlicher Karriereturbo gefragt. Hier finden Sie einige Tipps, wie Sie ihn starten – und zwar sofort, nicht erst dann, wenn Sie auf Kontakte angewiesen sind.

## Definieren Sie Ihre Ziele

Um es gleich am Anfang klarzustellen: Netzwerken, richtig verstanden, bedeutet nicht, dass Sie regelmäßig mit ein paar

immer wieder mal in Ihre Kommunikation einfließen – zum Beispiel bei Ihrem Elevator Pitch.

## Üben Sie Ihren Elevator Pitch

Was antworten Sie eigentlich, wenn Sie auf einer Veranstaltung spontan gefragt werden: „Was machen Sie beruflich?“ Jetzt ist Ihr „Elevator Pitch“ gefragt – eine verbale Kurzdarstellung Ihrer Person, die ungefähr so lange dauern darf wie eine Aufzugfahrt. Ein knappes Zeitfenster, um Ihre Stärken ins rechte Licht zu rücken – knackig, augenzwinkernd und originell. Mit dem Ziel, sich so interessant zu machen, dass Sie in Erinnerung bleiben. Deshalb bereiten Sie Ihren Elevator Pitch genauso gründlich vor wie Ihren Businessplan oder Ihre Bewerbung – und üben Sie im Freundeskreis, wo immer es geht. So sind Sie gut gerüstet für die Veranstaltun-

ternehmen veranstalten regelmäßig aufwendige Bewerberveranstaltungen mit hochkarätigen Referenten und Ansprechpartnern aus dem Management und dem HR-Bereich. Ähnlich nah können Sie Ihren Arbeitgebern der Zukunft auch auf Jobmessen kommen.

Dazu reicht es allerdings nicht, nur präsent zu sein oder Prospekte zu sammeln. Suchen Sie den persönlichen Kontakt zu wichtigen Ansprechpartnern, bringen Sie beim Smalltalk Ihren Elevator Pitch zum Einsatz – und vereinbaren Sie im besten Fall bereits einen Termin für ein weitergehendes Gespräch. Und keine Scheu: Diese Veranstaltungen finden genau zu diesem Zweck statt!

Für alle Veranstaltungen gilt: Bereiten Sie sich im Vorfeld gründlich vor, informieren Sie sich über die Referenten und über die Zielpersonen, die Sie gerne ansprechen möchten. Was wollen Sie in dem Gespräch erreichen, was gibt es für Synergien – und was können Sie Ihrem Gegenüber eventuell als Vorleistung anbieten.

## Die Kunst des Smalltalks

Um erfolgreich ins Gespräch zu kommen, bedarf es keiner unglaublich geistreichen, brillanten oder klugen Bemerkung. Gelegentlich sind es einfach herzliche Worte, die Gemeinsamkeiten schaffen. Nutzen Sie beispielsweise gemeinsame Erlebnisse, zum Beispiel durch eine Stellungnahme zum eben gehörten Vortrag. Erläutern Sie Ihren Standpunkt, stellen Sie dem potentiellen Gesprächspartner Fragen oder machen Sie ein ehrliches Kompliment. Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten, folgen Sie Ihrer Intuition... und bedenken Sie: Smalltalk bedeutet nicht „Small Brain“. Beim Plaudern muss Ihr Geist ständig hellwach sein, denn um andere für sich zu interessieren und zu begeistern, müssen Sie richtig und gekonnt reagieren.

Im Idealfall haben Sie im Rahmen des Smalltalks Ihren Elevator Pitch untergebracht, einen guten Eindruck hinterlassen, die Visitenkarte Ihres Gegenübers in der Hand und eventuell sogar einen weiteren Gesprächstermin vereinbart.

## Wie geht es nun weiter? Pflegen Sie Ihre Netzwerkdatenbank – und Ihre Kontakte

Jeder neue Kontakt sollte sofort in Ihre Netzwerkdatenbank wandern, mit Angaben darüber, wo und wann Sie ihn getroffen haben, worüber Sie gesprochen und was Sie vereinbart haben. Falls Sie noch keine Netzwerkdatenbank haben, beginnen Sie sofort mit dem Aufbau: Durchforsten Sie alle möglichen Kontaktquellen – von der Outlook-Datenbank und den Facebook-Freunden über Visitenkarten, Terminkalender und Adressbücher bis hin zum Fotoalbum oder dem Tagebuch. Und Sie werden vielleicht sogar überrascht feststellen: Eigentlich bin ich bereits recht gut vernetzt! Da Ordnung aber auch die Mutter des erfolgreichen Netzwerkes ist, können die vorhandenen Kontakte erst in gemachter Form gewinnbringend genutzt und gezielt ergänzt werden. Eine Excel-Liste, geclustert nach Kriterien wie Kennenlernsituation, Funktion, Kontaktstatus, Synergien und dergleichen, hilft, Ihre Kontakte hinsichtlich ihrer Netzwerkrelevanz einzuschätzen.

Gerade die A-Kontakte sollten Sie nicht nur in der Excel-Liste pflegen und hinsichtlich Position oder Firma immer auf dem aktuellen Stand halten – sondern regelmäßig auch zu einem persönlichen Gespräch treffen. Ein gemeinsamer Lunch verbindet mehr als ein E-Mail-Kontakt. Und noch ein Tipp: Seien Sie kreativ – und das nicht nur digital. Schicken Sie zum Beispiel Postkarten von Geschäftsreisen, „aus dem ICE“, „London – toller Vortrag, würde Dich auch interessieren“. Das bleibt nachhaltiger in Erinnerung als jede Mail.

## Digitale Schützenhilfe

Social Networks sind auch aus dem beruflichen Alltag kaum mehr wegzudenken. Das gilt auch für das studentische Kontaktmanagement, wobei hier ein reflektierter Um-

gang mit den Portalen, Foren und Blogs im Hinblick auf die berufliche Karriere besonders wichtig ist. Definieren Sie Ihre digitalen Ziele und wählen Sie bedacht aus der Fülle der Communitys aus. Als gepflegte Online-Visitenkarte stellen soziale Netzwerke ein wirksames Ergänzungstool der Vernetzungstechnik dar und können dazu beitragen, neue Kontakte zu generieren. Bringen Sie also Ihre Stärken und Vorzüge zum Ausdruck, zeigen Sie Ihre Vielseitigkeit. Engagieren Sie sich aktiv in studentischen Foren und Projekten – zum Beispiel in der MBA-Community, die den Informations- und den Wissensaustausch ebenso fördert wie die Vernetzung zwischen Studenten, Professoren und Wissenschaft. Und denken Sie daran: Per Xing, Facebook und Co. könnten sich Ihr zukünftiger Chef oder wichtige zukünftige Kontakte über Sie informieren. Wenig förderlich ist daher die Dokumentation von Partygelagen oder anderen privaten Peinlichkeiten. Ebenso wenig Anklang finden blindwütige Kontakte-Sammler und „Rekord-Poster“.

## Netzwerken als Lebensform

Zu guter Letzt: Erfolgreiches Netzwerken ist keineswegs nur eine Frage der Strategie, sondern fast eine Art Lebensphilosophie. Gehen Sie mit wachen Augen durchs Leben, seien Sie offen für neue Kontakte und begegnen Sie anderen Menschen stets mit Wertschätzung und echtem Interesse. So wird Netzwerken zur natürlichen Lebensform – und Sie werden sehen, um wie viel spannender Ihr Alltag wird und wie Ihr Netzwerk fast von selbst wächst.

Barbara Liebermeister, Coach und Autorin, Friedrichsdorf

Zuletzt hat Barbara Liebermeister den Ratgeber „Effizientes Networking. Nicht die meisten treffen, sondern die Richtigen“ veröffentlicht.



Eine Lerngruppe hilft nicht nur im Studium, sondern auch im Beruf. Netzwerkpflge lautet die Devise.

Kommilitonen After-Work-Partys besuchen, dort gemeinsam ein Bier trinken und maximal mit der Bardame Kontakt aufnehmen. Vielmehr gilt auch für das Projekt Zukunftsnetzwerk: Am Anfang steht eine Analyse. Wer kann mir dabei helfen, meine beruflichen Ziele zu erreichen? Welches sind die für mein Berufsfeld wichtigen Organisationen, Persönlichkeiten, Unternehmen?

## Erkennen Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal

Bevor Sie mit dem Ausbau Ihres Zukunftsnetzwerks beginnen, sollten Sie einen genauen Blick auf sich selbst werfen. Analysieren Sie Ihre Stärken und Schwächen. Je ehrlicher Sie dabei zu sich selbst sind, desto leichter wird es für Sie sein, Ihr Alleinstellungsmerkmal herauszufinden. Was macht Sie einzigartig? Was können Sie besonders gut? Überlegen Sie genau, wodurch Sie sich von Ihrer Konkurrenz unterscheiden, und lassen Sie diese Vorteile dann auch

gen, die Sie im Rahmen Ihrer Mission Zukunftsnetzwerk besuchen werden.

## Wählen Sie die richtige Bühne

Sie kennen Ihre Ziele und Ihre Positionierung – jetzt kommt es darauf an, die richtigen Veranstaltungen zu nutzen, um Ihr Netzwerk zu stärken und auszubauen. Pflicht sind alle Veranstaltungen, die die Universitäten für MBA-Studierende anbieten, seien es Gastvorträge, Sommerfeste, Tage der offenen Tür oder Sonderprojekte – wie zum Beispiel Praktika, Ehrenämter oder die Mitarbeit in Gremien und Arbeitsgruppen. Studentenverbindungen können ebenfalls interessante Netzwerkperspektiven eröffnen, wobei auch hier gilt: vorher informieren, wo das richtige Netzwerkpotential gegeben ist.

Auch außerhalb der Universität sollten Sie die Augen und Ohren offen halten. Zahlreiche renommierte Beratungsun-

## VISITENKARTEN



### Wussten Sie, ...

- ... dass der Gast die Karte zuerst überreicht,
- ... dass in Gruppen der „Ranghöhere“ die Karte zuerst erhält,
- ... dass man seinem Gegenüber bei der Übergabe in die Augen blickt und die Karte nicht ungelesen wegsteckt,
- ... dass Besucherkärtchen nicht quer über den Besprechungstisch hinweg verteilt werden sollten,
- ... dass bei zweisprachigen Visitenkarten (je eine Sprache auf einer Seite) bei der Übergabe die für den Empfänger bestimmte Sprache nach oben zeigen sollte?

**EBS Business School**  
Inspiring Personalities.

**Excellent management education for specialists and managers!**

Boost your career by choosing an international study programme at EBS! We inspire personalities to meet the challenges of the future.

**Open Day 13 October**  
www.ebs.edu/openday

- EBS Full-time MBA
- DBS & EBS Executive MBA
- Executive MBA Health Care Management

For information visit: [www.ebs.edu/mba](http://www.ebs.edu/mba)

Accredited by Association of MBAs, EFMD EQUIS ACCREDITED

EBS Universität für Wirtschaft und Recht • Wiesbaden/Rheingau

“Boost your career with an Executive MBA or a Master of Science; cutting-edge on practice, modular and flexible, truly international.”

Dr Peter Lorange

Specialize with a Lorange Certificate in Talent Management, Behavioural Finance, Shipping or Modern Marketing.

Get more information by phone 044 728 99 44 or [info@lorange.org](mailto:info@lorange.org) or apply on [www.lorange.org](http://www.lorange.org)

Association of MBAs, EFMD EPAS, EDUQUA

**Lorange**  
Institute of Business Zurich

**Zukunft planen – berufsbegleitend studieren.**

Nutzen Sie die Vorteile eines Fernstudiums und informieren Sie sich über den Studiengang

**General Management (MBA)**  
oder über unser Studienangebot in Kooperation mit der University of Louisville, Kentucky/ USA (UoFL).

**Global Business (MBA)**

Fordern Sie jetzt kostenlos unsere Studienführer an oder besuchen Sie eine unserer Informationsveranstaltungen. Termine finden Sie im Internet.

**Infoline: 040/350 94 360**  
(mo.-do. 8-18 Uhr, fr. 8-17 Uhr)

[www.hamburger-fh.de](http://www.hamburger-fh.de)

HAMBURGER-FERN-HOCHSCHULE  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

[www.euruni.edu](http://www.euruni.edu)  
Business Education

**MBA/EMBA**

- > Small classes - All courses taught in English
- > Excellent mix of theory and practice
- > International environment
- > Global campus network:

MUNICH | BARCELONA | GENEVA & MONTREUX

Partner of **eBCM** (European Business Center for Management Studies) and **eu** (European University)

NEXT OPEN DAY: NOVEMBER 8 AT 17:00, MUNICH CAMPUS

EBCM GmbH  
Gmundner Strasse 53 | 81379 Munich  
Tel: +49 89 5502 9595 | [info.muc@euruni.edu](mailto:info.muc@euruni.edu)

ACCREDITED BY ACBSP, EQUIS, IQA

**Der F.A.Z.-Anzeigenmarkt**