

# Kontakte knüpfen und pflegen

Für das persönliche und berufliche Weiterkommen ist Networking wichtig. Geschätzt wird dabei in erster Linie der persönliche Kontakt. Deshalb sind traditionelle und reale Netzwerke nach wie vor ein Bedürfnis.

Text Andrea Mašek / Fotos Reto Schlatter

**D**ie Mitglieder trafen sich in der Eishalle von Wetzikon, um den einen oder anderen Stein ins «Curlen» zu bringen. Im Anschluss an die sportliche Tätigkeit erfolgte vergnügtes Netzwerken beim Spaghetti-Essen. Das Networking im Unternehmensnetzwerk BNI scheint Spass zu machen.

Glückliche Gesichter sind auf den «Ferienfotos» der Teilnehmenden der ersten Networking-Kreuzfahrt im Mittelmeer zu sehen. Auf die «perfekte Plattform für Networking» waren innovative Unternehmer, politisch interessierte Bürger und erfolgsorientierte Menschen aus der Schweiz geladen.

Mitglieder realer Netzwerke gehen zusammen golfen oder bergsteigen. Sie fahren Ski und lassen sich von Designerinnen die neusten Kollektionen vorführen. Sie hegen und pflegen ihre Netzwerke also modellhaft – wie es Expertinnen und Experten empfehlen.

## Geben und Nehmen

Doch Networking heisst nicht nur sich zusammen vergnügen. Die wöchentlichen Frühstücke oder Plauderlunches dienen keineswegs bloss dem Austausch von Nettigkeiten. Netzwerken bedeutet gezielt Kontakte knüpfen, daraus Beziehungen formen und diese dereinst gewinnbringend nutzen, für sich selbst oder für jemanden anderen.

Nicht umsonst gilt Networking als Königsdisziplin am Schweizerischen Marketing-Tag. Die Teilnehmenden wissen, dass erfolgreiche Menschen ein grosses und wertvolles Netzwerk sozialer Beziehungen besitzen. Dank Netzwerken kann man zu Informationen, neuen Geschäftskontakten, Mitarbeitenden und Jobs kommen. Bevor man jedoch profitiert, muss man in ein Netzwerk investieren: Die Devise des Business Network International BNI «Wer gibt, gewinnt», steht stellvertretend für alle Netzwerke.

## Modern und traditionell

Networking ist nichts Neues – und gibt es nicht erst seit dem Web 2.0. Auch wenn es in letzter Zeit vor allem im Zusammenhang mit den elektronischen Netzwerken Schlagzeilen macht. Die Schweizerinnen und Schweizer vernetzen sich – je länger je mehr online. Bei den beruflichen Netzwerken machen dabei LinkedIn und Xing das Rennen. Beide zählen zwischen 300 000 und 400 000 Mitglieder. Facebook ist «das» soziale Netzwerk mit über 2,5 Millionen «Freunden».

Networking wird real aber schon viel länger betrieben, als es das Internet oder gar Computer gibt. Im Prinzip sind wir alle Teil eines Netzwerks oder mehrerer Netzwerke: Familie, Freunde, Kollegen, Arbeitskolleginnen und Vereinskollegen bilden Netzwerke. Sich vernetzen bedeutet einfach, sensibel mit anderen Menschen umgehen und mit ihnen ständig in Kontakt bleiben. Auf eine lange Netz-



werkgeschichte blicken Zünfte, Studentenverbindungen, Alumni, Service-Clubs wie Rotary, Lions, Kiwanis oder Zonta und Logen wie Freimaurer, Odd Fellows oder Druiden zurück.

### Gross und Klein

In den letzten Jahren sind viele Netzwerke vor allem unter Selbstständigen



**ROGER LEUENBERGER, 46**  
Vermögensverwalter

«Ohne Netzwerk passiert nichts, gewinnt man keine Kunden – dies musste ich feststellen, als ich mich vor sieben Jahren selbstständig gemacht habe. Ich begann, mein kleines Netzwerk zu vergrössern und legte Wert darauf, Kontakte zu ehemaligen Kollegen zu pflegen. Hinzu kamen auch die wertvollen Kontakte meiner Frau, die im gleichen Bereich tätig war. Vertrauen ist auf meinem Gebiet sehr wichtig. Elektronische Plattformen benütze ich deshalb wenig, lieber lerne ich meine zukünftigen Kunden bei einem Essen kennen.»

und KMU gegründet worden. Offenbar ist dies ein grosses Bedürfnis. So hält etwa die 2005 gegründete KMU Netzwerk AG fest: Es habe niemand ahnen können, welche Ausmasse die Idee eines Unternehmernetzwerkes annehmen würde. «Durch den grossen Zuspruch von Unternehmerinnen und Unternehmern wurde das Netzwerk innerhalb eines Jahres zu einer festen Grösse in der Schweizer Netzwerklandschaft.» Auch Stefan Linder, Mitbegründer des Swiss Economic Forum, meint, es sei ein grosses Bedürfnis vor allem der KMU, sich mit ihresgleichen zu treffen, auszutauschen und ein eigenes Netzwerk aufzubauen.

Aus genau diesen Gründen ist im Jahr 1993 auch NEFU, das Netzwerk der Einfrau-Unternehmerinnen gegründet worden. Der lose Verbund von Geschäftsfrauen ist in dieser Form die einzige Plattform für Klein- und Kleinstunternehmerinnen – die nach wie vor aktiv genutzt wird.

### Jung und Alt

Vor zwei Jahren hat NEFU einen rundum erneuerten Internetauftritt mit einem vielfältigen Strauss an Dienstleistungen aufgeschaltet und damit einen neuen Abschnitt in der Entwicklung eingeläutet, erklärt Elisabeth Bornand, von der Medienkontaktstelle NEFU Schweiz. Regelmässig kämen jüngere Frauen dazu.



**URS BÖSSWETTER, 36**  
Inhaber Designagentur

«Ich baue auf alte Netzwerke. Zum Beispiel meine Schulkollegen: Das ist ein extrem stabiles und doch pflegeleichtes Netzwerk, man kennt sich bestens und vertraut sich. Zu Aufträgen komme ich auch über Mitglieder meiner ehemaligen Studentenorganisation, die gute Jobs und nach wie vor ähnliche Interessen wie ich haben. Wir organisierten viele Projekte, die uns zusammenschweisst haben. Eher zufällig habe ich via Xing einen Auftrag erhalten. Sehr positiv war der Xing-Stammtisch mit Architekten und Designern. Daraus kann sich nun ein Netzwerk bilden.»

Walter Studer, vorsitzender Meister der Basler Zünfte und der Kleinbasler Ehrengesellschaften, stellt ebenfalls fest, dass sich Junge wieder vermehrt für Zünfte und Traditionen interessieren: «Sie finden, wir seien aktiv und attraktiv.» Bei den Service-Clubs sind die Mitgliederzahlen steigend oder zumindest stabil. «Weil wir kein Business-Netzwerk, sondern eines für Privatpersonen sind», begründet Oliver Schaffner vom Rotarierclub Greifensee. Insgesamt gibt es rund 12 500 Rotarierinnen und Rotarier in der Schweiz.

Bei den Lions Schweiz – sie zählen um die 9600 Mitglieder – wird die international vorgegebene Strategie zur Mitgliedererwerbung sehr gut umgesetzt. Dafür sei man gelobt worden, erklärt Sprecherin Ursula Guillebeau. Lions und Rotarier haben zudem Jugendorganisationen, in die sie viel investieren.

Gerade jüngere Generationen werden auch dank den virtuellen Netzwerken, in denen reale Netzwerke – allen voran die Service-Clubs – aktiv sind, herangeholt. Facebook und Co. sind also eher hilfreich und keine Konkurrenz für die traditionellen Netzwerke. Ursula Guillebeau meint, mit einem Durchschnittsalter von 57 interessieren sich die Lions nicht so sehr für virtuelle Netzwerke. Die Rotarier wappnen sich dennoch und suchen neue Pro-

## IN 8 SCHRITTEN ZUM PROFESSIONELLEN NETZWERKER

1. Sich seine eigenen Stärken und Schwächen ins Bewusstsein rufen, allfällige Mankos – auch betreffend Networking – aufarbeiten.
2. Berufliche Zukunft planen: Was will ich überhaupt?
3. Prioritäten setzen. Nur diejenigen Netzwerkmöglichkeiten angehen, die zum Karriereziel hinführen.
4. Netzwerk-Aktivität konkret planen: Veranstaltungsbesuche festlegen, einem Verband oder Verein beitreten, sich in virtuellen Netzwerken eintragen.
5. Kontakte knüpfen und Gespräche suchen. An Veranstaltungen auf etwas locker wirkende Grüppchen achten, sich zu diesen gesellen oder beim Buffet einen Erstkontakt herstellen.
6. Das Gegenüber kennenlernen und Gemeinsamkeiten oder Ergänzungen aufspüren. Sich interessiert zeigen und den Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartnern aufmerksam zuhören. Sich aber nie jemandem aufdrängen, keine Sprüche klopfen und nicht über andere Personen klatschen.
7. Grosszügig Visitenkarten verteilen und tauschen.
8. Bei neuen Kontakten binnen drei Tagen nachhaken. Mit viel Feingefühl den Kontakt pflegen und auf die Bedürfnisse der anderen eingehen.

jekte und Themen, um gegen die virtuelle Konkurrenz zu bestehen. Eines sei die Friedensforschung, sagt Oliver Schaffner.

### Sympathie und Vertrauen

Was den realen Netzwerken gegenüber den virtuellen ebenfalls zum Vorteil gereicht, ist ihre überschaubare Grösse. Oft sind sie in regionale Gruppen unterteilt. Diese treffen sich regelmässig, meist sogar wöchentlich. Auf die persönliche Begegnung legen die Netzwerkerinnen und Netzwerker am meisten Wert – weshalb die Nachfrage nach realen Netzwerken nach wie vor da ist.

Peter O. Brunner, Geschäftsführer der ETH-Alumni, bestätigt, dass sich seine Community am liebsten in einem persönlichen Rahmen trifft. Die «persönliche Note» sieht auch Rotarier Schaffner als den grossen Vorteil von realen Netzwerken. Er sagt: «Wenn man sich trifft, die Hand schüttelt, miteinander spricht, lernt man sich besser kennen. Zwischen Menschen spielen auch immer Sympathien mit und bei einem persönlichen Treffen kommen diese zum Tragen.» Die Basis für ein Netzwerk ist Vertrauen – und dieses

kann am besten bei regelmässigen Treffen aufgebaut werden.

Damit ein Netzwerk funktioniert, braucht es nicht nur Vertrauen, sondern es müssen Leistungen erbracht werden: anderen einen Gefallen tun, Hilfe leisten, Ideen liefern, Informationen einspeisen, Kontakte vermitteln. Man soll die anderen Mitglieder und deren Arbeit kennen, das heisst kennen lernen. «Man muss sich aktiv einbringen und dran bleiben», betont Elisabeth Bornand von NEFU. Die langfristigen Kontakte respektive die Nachhaltigkeit ist ein weiterer Pluspunkt der realen Netzwerke. Geschätzt wird überdies, dass reale Netzwerke generationenübergreifend sind.

### Beruflich und sozial

Was die Branchenzugehörigkeit betrifft, sind die Bedürfnisse unterschiedlich. Es gibt viele Netzwerke, deren Mitglieder aus derselben Branche stammen. Auf diese Weise können sie sich gegenseitig unterstützen und ihre Interessen besser vertreten, begründen sie. Solche Netzwerke erlauben ein Benchmarking und einen Austausch auf eher fachtechnischer Ebene. Sie sind jedoch oft weniger wirksam, weil keine völlige Offenheit besteht.

In Netzwerken unter Vertretern verschiedener Firmen und Branchen kann viel mehr offengelegt werden. Der Erfolg zum Beispiel des Swiss Economic Forum – es ist heute eine der bedeutendsten Wirtschaftsveranstaltungen der Schweiz – gründet laut Stefan Linder auf dem richtigen Mix an Teilnehmenden aus verschiedenen Branchen. Dieser Austausch zwischen den Branchen und zwischen Gross und Klein sei einzigartig.

Etliche Netzwerke lassen sogar strikt nur je einen Vertreter oder eine Vertreterin einer Berufsgruppe zu, damit keine Konkurrenz unter den Mitgliedern aufkommt. Hier trifft man dann vielleicht auf Personen, die man sonst nie kennenlernen würde. Die Rotarier gehen teils noch einen Schritt weiter: Sie akzeptieren nur bestehende Kaderleute mit erstklassigen Leistungsausweisen. Für die sozialen Projekte der Service-Clubs, die sich als soziale Netzwerke mit humanistischen und sozialen Zielen sehen, sei das wertvoll, sagt Oliver Schaffner. Führungskräfte



**SARAH SERAFINI, 23**  
Studentin, freie Journalistin,  
Servicemitarbeiterin

«Die Bildung eines Netzwerkes entsteht meist dort, wo man täglich mit denselben Menschen zu tun hat. So kenne auch ich die meisten meiner Freunde aus der gemeinsamen Zeit im Gymnasium. Nach der Schulzeit, als sich die Wege der einzelnen Leute zu trennen begannen und ich mit anderen Menschen zu tun bekam, veränderte sich auch mein Netzwerk stark. Plötzlich kamen neue Leute dazu, während ich andere aus den Augen verlor. Heute wohne ich mit ein paar meiner besten Freunde zusammen und pflege diese und andere Kontakte mit gemeinsamen Unternehmungen in der Freizeit.»

und Selbstständige können Sachen in Bewegung setzen.

Eine Ehre sei es, Rotarier zu werden, hält Schaffner fest. «Als Alumni ist man stolz darauf, an der ETH studiert zu haben», sagt Peter O. Brunner. Ziel ist es, die Institution zu unterstützen und ihr dadurch etwas zurückzugeben. Sei es als Botschafter oder in Form von Hilfe für junge Talente. «Alumni zu sein, ist kein Selbstzweck.» Auch in den Basler Zünften und den Kleinbasler Ehrengesellschaften geht es in erster Linie nicht um berufliche Interessen. In diesen Netzwerken ist man sozial gut aufgehoben.

### Militär und Karriere

So strikt die Aufnahmebedingungen, so straff die Präsenzvorgaben: Bei den Rotariern zum Beispiel gibt es Präsenzlisten, 50 Prozent der Veranstaltungen müssen besucht werden. Nicht anders sind die Regeln bei den Druiden. Dadurch wird gewährleistet, dass alle profitieren. Und es ist eine Tatsache: je mehr aktive Netzwerker, desto erfolgreicher eine Gruppe.

Ein gutes Beispiel scheint die Schweizer Armee zu sein. Lange hiess es, wer in der Schweizer Armee Karriere macht, sei auch im zivilen Leben erfolgreich. Empirisch ist das nicht nachweisbar, wie Ben



**CLAUDIA JÄGGI TALARY, 42**  
Life-Coach und Inhaberin  
einer Übersetzungsfirma

«Mein Motto bezüglich Netzwerken lautet: Pflege die Kontakte, die dir wirklich am Herzen liegen. Dies gibt mir positive Energie und neue Impulse von Menschen, mit denen ich gerne meine Zeit verbringe. Wenn die zwischenmenschliche Basis stimmt, dann wird manchmal das Unmögliche möglich. Ein Beispiel ist der «Girls-Treff», ein Netzwerk mit rund 12 Frauen aus meiner Studienzeite in Basel. Zudem nutze ich das Internet als Netzwerkplattform, sowohl privat als auch geschäftlich. Damit bleibe ich in Kontakt mit Leuten, die ich nicht so oft sehen kann.»

Jann vom Institut für Soziologie der Universität Bern in seiner Studie «Old-Boy Network. Militärdienst und ziviler Berufserfolg in der Schweiz» erklärt. Statistisch belegt ist einzig: Wer einen höheren militärischen Rang aufweist, hat auch ein hohes Erwerbseinkommen. Jann kommt zum Schluss, dass der Berufserfolg von Milizoffizieren eher mit ihrem an wertvollen Beziehungen reichen sozialen Netzwerk zusammenhängt. Dieses Netz ist aber höchstwahrscheinlich zu einem wichtigen Teil im Militär geknüpft worden.

### Mann und Frau

Nicht nur im Militär, auch in vielen anderen realen Netzwerken ziehen Frauen nach wie vor den Kürzeren. Die Männer wollten und wollen unter sich bleiben. Die Frauen verzichten deswegen nicht auf Networking, sondern bauen sich ihre eigenen Gruppen oder gar eigene Netzwerke auf.

Es gibt viele Frauennetzwerke in der Schweiz, allerdings sind sie nicht so bekannt wie ihre männlichen Gegenstücke. An Alter stehen sie diesen aber in nichts nach. Die AllianceF zum Beispiel, der Dachverband aller Frauenorganisationen in der Schweiz, besteht bereits seit 111 Jah-



**MANUEL NAVARRO, 24**  
Student und Luftverkehrsangestellter

«Grundsätzlich schaffe ich mir nicht aktiv ein Netzwerk. Ich halte Kontakt zu Menschen, an denen mir wirklich etwas liegt. Ich bin nicht der Meinung, dass es nötig sein sollte, gezielt Beziehungen zu Personen zu unterhalten, nur weil man sich daraus Vorteile erhofft. Das erscheint mir heuchlerisch und schmälert meiner Ansicht nach den Effort, den ich unternehme, wenn ich mich mit echtem Interesse um mein persönliches Umfeld kümmere. Möglich, dass ich eines Tages diese Strategie ändere.»

ren und erreicht eine Million Frauen über die Mitgliederorganisationen. Frauen haben sich damals zusammengeschlossen, um sich gemeinsam für die Gleichstellung und die gleichen Rechte der Frauen einzusetzen. Was viele Frauen verbindet, ist einerseits die Benachteiligung aufgrund ihres Geschlechts und andererseits der Wille, sich im Netzwerk weiter zu entwickeln.

Auch heute noch gibt es diskriminierende Lohnunterschiede zwischen Mann und Frau und in den Führungsetagen tummeln sich nach wie vor meist Männer. Daher braucht es Frauennetzwerke: zur gegenseitigen Förderung, Weiterbildung und Unterstützung. Als Bundesrätin empfahl Ruth Metzler jungen Frauen im Jahr 2004, auf Frauennetzwerke zu setzen.

### Richtig und falsch

GetDiversity beispielsweise ist ein starkes Netzwerk von Verwaltungsrats- und Stiftungsrätinnen. Die GmbH unterstützt Unternehmen und Organisationen bei der Suche nach Frauen in Aufsichtsgremien. Geschäftsführerin Barbara Rigassi sagt dazu, das Netzwerk sei eine Alternative für viele Frauen, die entweder den Zugang zu den traditionellen Netzwerken nicht haben oder sich erst fit machen wollen, um dann diesen Zugang zu suchen.

NEFU bietet den Frauen unter anderem die Möglichkeit, in vertrautem Rahmen Sicherheit für das Auftreten in der Geschäftswelt zu gewinnen. Elisabeth Bornand: «Frauen setzen die Prioritäten bei der Geschäftsgründung anders als Männer.» Frau sei sich aber bewusst, dass sie in eine gemischte Welt hinaustreten müsse.

Reine Frauennetzwerke seien falsch, heisst es jedoch immer wieder. Um beruflich weiterzukommen, müsse Frau sich mit Männern, den Entscheidungsträgern, den Mächtigen verbinden und nicht primär mit Frauen. Nur gemeinsam könne etwas verändert und bewegt werden.

### Gegenwart und Zukunft

Ob Frauen- oder Männernetzwerk, wer darin investiert, darf auf jeden Fall auch ernten: Die persönliche Weiterentwicklung und Weiterbildung stehen bei vielen Netzwerken im Zentrum. Bei den Zusammenkünften der Druiden sind deshalb



**ANJA CONZETT, 22**  
Journalismus-Studentin, jobbt gelegentlich in einem Schlachthof

«Mich findet man nicht auf Facebook oder irgendeinem anderen virtuellen Netzwerk. Ich knüpfe meine Beziehungen noch immer von Hand. Zu Einzelpersonen, nicht zu Gruppen. Würde man alle meine Bekannten und Freunde zusammen in einen Raum stellen, so träfen konservative Schlachtermeister auf anarchistische Punks, bodenständige Bauerntöchter auf schicke Stadtmädchen. Es ist schwierig, mich telefonisch oder per Mail zu erreichen, am besten versucht man auf gut Glück vorbeizukommen. Für eine Tasse Kaffee und einen Schwatz steht meine Türe immer offen.»

etwa Musik und Literatur wichtige Bestandteile. Profitieren können Netzwerkerinnen und Netzwerker von Informationen, Tipps, Kontaktlisten und Unterstützung. Eventuell fallen Aufträge und Jobs ab. ETH-Alumni erhalten Zutritt zur Bibliothek – was sie sehr schätzen –, Laptops zu günstigen Bedingungen und zur regelmässigen Lektüre, das Magazin Connect. Die Rotary-Plattform darf eigentlich nicht zur Wahrung geschäftlicher Interessen benützt werden, es kommt aber vor, dass Mitglieder Start-ups unterstützen.

In Zukunft werden Netzwerke noch wichtiger werden: Die Arbeitswelt drängt Richtung Projektarbeit. Dies bedeutet, dass immer mehr Menschen selbstständig tätig sind und in flexiblen Gruppen mit unterschiedlichen Kunden oder Auftraggeberinnen arbeiten. Es ist also von Bedeutung zu wissen, mit wem sich künftig ein Spaghetti-Essen lohnt.

Andrea Mašek ist Context-Redaktorin.  
andrea.masek@kvschweiz.ch