

5 ultimative Tipps zum Netzwerken

Ruth Gabler-Schachermayr / [Careermum](#) &
Elisabeth Molzbichler / [Business Moms Austria](#)



Über uns



Ruth Gabler-Schachermayr
Gründerin des Mumtoring*
Programms CareerMum

Als Beraterin, Fundraising-Coach und als Moderatorin fordere ich Menschen und Organisationen auf, ihren eigenen „Case“ zu definieren, ihr Potential zu entdecken und dabei authentisch den eigenen Stil zu entwickeln.

Genau das gilt auch für das Thema Netzwerken - eine so wichtige Komponente, vor allem für uns Frauen und Mütter. Durch mein vielseitiges Engagement im Ehrenamt durfte ich schon früh den Wert des Netzwerkers kennen und schätzen lernen und freue mich einige Best Practices mit euch zu teilen. Gemeinsam schafft man mehr – findet euren Stil auch bei unseren Tipps!

Eure Ruth



Lisi Molzbichler
Gründerin des Netzwerks
Business Moms Austria

Als 3-fache Mama, Coach & Unternehmensberaterin ist es besonders wichtig auf das richtige Netzwerk zu bauen. Sowohl beruflich als auch privat brauche ich ein belastbares und stabiles Netzwerk.

Wie ihr später erfahren werdet, ist es fast unmöglich nicht zu Netzwerken, aber der bewusste Einsatz dieses Tools eröffnet dir ganz neue, ungeahnte Möglichkeiten. Gerade als Mutter und als Selbstständige baue ich sehr auf meine Netzwerke, denn daraus entstehen immer wieder neue Ideen, Kooperationen und vor allem auch Einnahmequellen :-)
Viel Spaß beim Lesen unserer Tipps für euch!

Eure Lisi

5 Tipps im Überblick

1 Netzwerken ist GEBEN und Nehmen

Ziele - Strategie - Maßnahmen **2**

3 Wo ist der richtige Ort zum Netzwerken?

Vorbereitung - Treffen - Nachbereitung **4**

5 Deine Soft Skills sind wichtig



first things first

Für jede
Selbstständige ist
NETZWERKEN so
wichtig wie SCHLAFEN,
ESSEN und TRINKEN

Richtig Netzwerken
ist keine Hexerei und
für jede machbar!
Wir verraten dir wie:

Eine gemeinsame Aktion der **Business Moms Austria** und **CareerMum**.

Warum machen wir diese Aktion zusammen?

Auch wir haben uns übers Netzwerken kennen gelernt, in Zeiten der Corona Krise zuerst online und schon nach kurzer Zeit haben wir beschlossen unser gemeinsames Know-How am Besten gleich allen zur Verfügung zu stellen. Unsere Ziele sind ident, wenn wir an die Förderung von selbstständigen Müttern denken, sie zu unterstützen und ihnen die richtigen Werkzeuge mitzugeben, ist uns beiden ein Herzensanliegen. Daher auch die Ideen mit den Netzwerk-Tipps für dich, kurz und knapp zusammengefasst auf 5 Best-Practice Tipps!

Dabei verstehen wir Netzwerken nicht als reines „Connecten“ oder Bekanntmachen, sondern als strategisches Tool, das auch Beziehungsarbeit fordert. Eines ist uns dabei besonders wichtig: es muss Spaß machen!

Richtiges Netzwerken ist leichter als du denkst, damit du aber nicht nur eine Masse an neuen Kontakten generierst und haufenweise neue Leute kennlernst, die dich nicht an dein Ziel führen, haben wir hier die 5 wertvollsten Tipps für erfolgreiches Netzwerken für dich zusammengefasst!

Hier erfährst du also, in 5 kurzen, einfach umzusetzenden Tipps, was es braucht um erfolgreich zu netzwerken!

Ganz wichtig ist es, dass du dir eines bewusst machst: du solltest dir ein Netzwerk aufbauen, bevor du es brauchst.

Was du hier nicht bekommst ist die „schnelle“ Hilfe und ganz schnell richtig gute Kontakte, denn **ein richtig gutes Netzwerk braucht Zeit und Pflege** und entsteht auch nicht von heute auf morgen.

Du kannst dir das so vorstellen wie einen Baum, den du pflanzt. Den du hegst und pflegst und wachsen lässt – und dann, wenn der Baum so weit ist (manchmal etwas früher oder auch etwas später), wird er dir Früchte schenken. Ungefähr so kannst und solltest du es auch mit deinem Netzwerk halten. Nun steigen wir aber direkt ein in die Tipps, damit du auch gleich loslegen kannst...

1. Netzwerken ist GEBEN & Nehmen

Ein wichtiger Leitspruch ist: **„Netzwerken ist Geben und Nehmen“** und du solltest dich immer als Erstes fragen **was du einem neuen Kontakt mitgeben kannst**. Wo liegt deine Expertise? Deine Erfahrungen, deine anderen Kontakte?

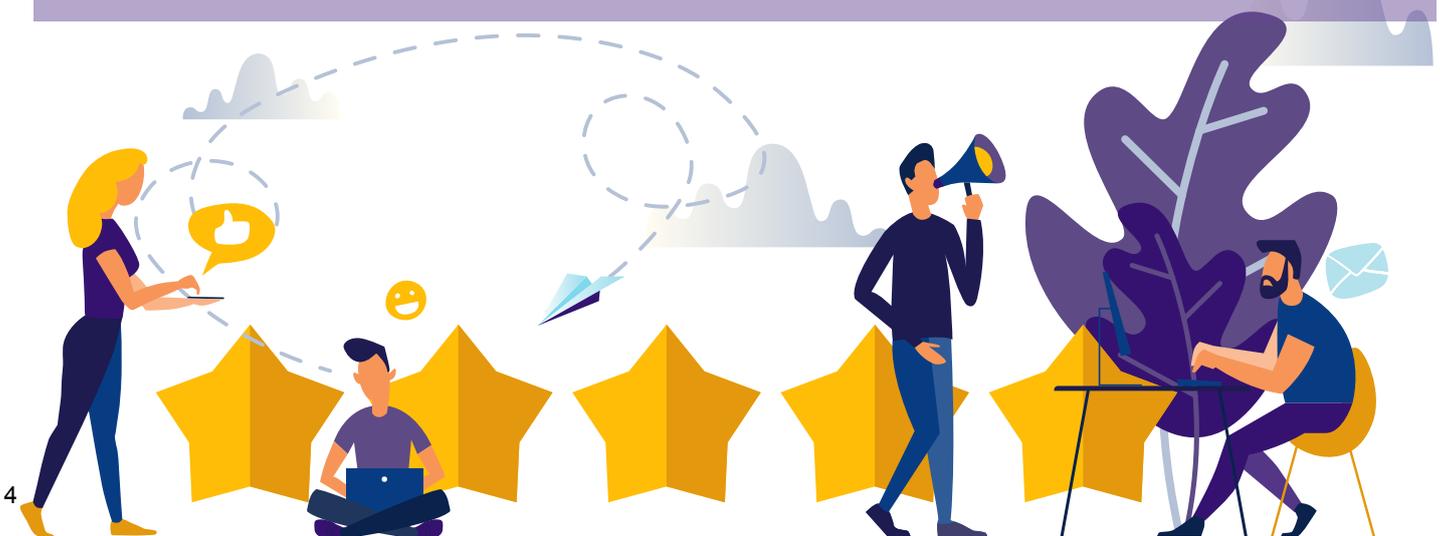
Bleiben wir doch gleich bei der Analogie des Baumes: Wenn du einen Baum pflanzt, muss du ihn auch behutsam behandeln, immer wieder nach ihm sehen und ihm viel Wasser und Pflege geben, dann wird er dich reich mit Früchten beschenken. Beim Netzwerken ist es genauso: es ist erst einmal viel geben – immer mit einem bestimmten Ziel (dazu mehr in Punkt 2a) – und wenn du deine Kontakte gut pflegst, wirst du ein stabiles und belastbares Netzwerk aufbauen. Zur rechten Zeit ist es natürlich auch richtig, etwas zu empfangen. Der oberste Grundsatz ist also zunächst: **ETWAS zu GEBEN...**

Wichtig dabei ist, dass du Dinge anbietest, die dir leicht fallen, die du ohne großen Aufwand erledigen kannst! Das kannst du gleich integrieren in deine Follow-Up Nachricht nach dem Kennen lernen. Das kann ein Zeitungsartikel von einem Thema sein, das ihr angesprochen habt, oder eine Dankes Nachricht, Gratulationsworte nach einem gelungenen Vortrag, das Vorstellen eines anderen Kontakts – es gibt zahlreiche Möglichkeiten. Sei dir über deinen eigenen Mehrwert im Klaren und teile dein Know-How und deine Expertise, du wirst es mannigfaltig zurückerhalten.

Wenn du noch kein voller Netzwerk-Profi bist, hilft es dir sicher, dich auf das Netzwerken vorzubereiten (dazu mehr unter Punkt 4A).

Du Kannst dich also fragen:

Was kann ich meinem Gegenüber anbieten?
Was kann mein Gegenüber (ge)brauchen? Und
Wie kann ich meinem Gegenüber helfen / unterstützen?



2. Ziele - Strategie - Maßnahmen

Wie in fast allen beruflichen Dingen ist es auch beim Netzwerken notwendig mit einem gewissen Plan an die Sache heranzugehen. Definiere also erst ein Ziel, schau dir an, welche Strategie du verfolgen willst und plane deine Maßnahmen.

a. Ziele setzen

Beantworte dir selbst folgende Fragen:

Wo will ich strategisch hin (auch in Bezug auf mein Netzwerk)?

Was will ich erreichen?

Welche Menschen möchte ich in meinem Netzwerk haben?

Wer kann mich an mein Ziel bringen und mir weiterhelfen?

Wen könnte ich mit meiner Expertise unterstützen?

Wenn du diese Fragen für dich selbst beantwortet hast, dann hast du bereits den Grundstein bzw. den ersten Meilenstein für dein persönliches Netzwerk geschaffen.

Bei der Ausformulierung dieser Fragen achte bitte immer darauf, dass du deine Ziele SMART definierst! Hier ein kurzer Ausflug, was das bedeutet:

S = spezifisch

M = messbar

A = attraktiv

R = realistisch

T = terminiert



Mein Ziel bei CareerMum ist es, bis Ende 2020 eine Kooperation mit mindestens 5 Unternehmenspartnern zu gestalten und das Mentoringprogramm mit 30 MentorInnen (CareerMums) zu starten. Dafür möchte ich mein Netzwerk gezielt um mindestens 10 wertvolle Kontakte im HR Bereich erweitern, die als Katalysatoren für das Netzwerk dienen.



Mein Ziel bei den Business Moms ist es, bis Ende 2020 mindestens 75 Mitglieder im Business Mom Club zu verzeichnen. Ausgehend von ca. 70.000 selbstständigen Müttern in Österreich möchte ich bis Ende 2025 folgende Zahlen erreichen: österreichweit 500 Mitglieder im Club, 5.000 Einträge im Business Mom Verzeichnis und in Summe 10.000 Mitglieder in den Business Mom Facebook Landesgruppen. Als langfristiges Ziel bis 2030 sollen sich diese Zahlen verdoppeln.

b. Strategische Planung

Für deine Netzwerk-Pläne ist es jedenfalls sinnvoll strategisch an die Sache heranzugehen. Du hast dir jetzt erfolgreich deine Ziele gesteckt, dann kann es ja losgehen!

Eine etwas spitze Frage gleich zum Anfang, überlege dir: **Wie kannst du dich präsentieren, damit Personen (die du neu kennlernst) gerne Zeit mit dir verbringen?** Wo liegt deine Expertise?

Hier geht es nicht darum, dass du dich in etwas verwandelst, das du nicht bist. Es geht vielmehr darum, welche Eigenschaften du hast und auch zeigen willst, welche Kleidung du wählst, wie du dich präsentieren willst, etc. damit du authentisch und interessant bist.

Überlege dir jetzt:

- Wie und wo kann ich meine Ziele erreichen?
- Wie ist der Weg dorthin?
- Welche Kanäle kann ich fürs Networking nutzen?
- Welche Kontakte habe ich bereits in meinem Netzwerk?
- Welche Kontakte sind (beruflich) wertvoll, welche eher nicht?
- Wie kann ich die bestehenden Kontakte weiter ausbauen? Wo macht das Sinn?
- Wo finde ich die Personen/Kontakte, die ich für meine Zielerreichung brauche?
- Wo finde ich Menschen, die mir gleichgesinnt sind?



Hier ein Szenario zur Veranschaulichung...

... das dir vielleicht hilft, die richtigen Networking-Plätze und -Veranstaltungen für dich zu finden. Annahme: Du bist Rechtsanwältin und dein Ziel ist es bis Ende des Jahres weitere 5 Aufträge im Volumen von 20.000 Euro an Land zu ziehen. In diesem Fall wird es dir wenig bringen, auf eine Networking-Veranstaltung für Rechtsanwälte zu gehen, da ist es wahrscheinlich besser du besuchst eine Reise-Messe oder Pharma-Veranstaltung.

Wenn dein Ziel aber ist, mit 2-3 Kanzleien Partnerschaften zu schließen, weil du nicht alle Themenfelder abdecken kannst und Klienten an seriöse, dir gut gesinnte Partner vermitteln möchtest, dann kann das Rechtsanwälte-Netzwerk-Treffen genau der Richtige Ort für dich sein.

c. Maßnahmen planen

Also, jetzt geht es weiter ins Detail:

Du hast dir bereits deine Ziele überlegt und auch bereits eine Strategie entwickelt, wie du deine Ziele erreichen kannst. **Jetzt ist es an der Zeit, dir die richtigen Maßnahmen zu überlegen.** Die Meisten werden sich aus den oben bereits erarbeiteten Fragen ergeben.

Jetzt kannst du zur Tat schreiten und Treffen buchen, dich bei Xing oder LinkedIn aktiver verhalten und eine Community aufbauen, etc. Nachfolgend bekommst du noch einige Tipps zum richtigen Networking-Ort bzw. deiner optimalen Vor- und Nachbereitung.

Bei der strategischen Planung und den Maßnahmen geht es ums Netzwerken generell, aber auch um jede Veranstaltung, die du besuchen möchtest.

Wer wird auf der Veranstaltung anwesend sein? Suche dir 3 Personen aus, mit denen du auf jeden Fall sprechen möchtest um dein Ziel für die Veranstaltung zu erreichen. Bei den meisten Veranstaltungen kannst du im Vorfeld bereits die Teilnehmer recherchieren (bei XING, Facebook, LinkedIn zum Beispiel über die Teilnehmerlisten) und diese Möglichkeit solltest du auf jeden Fall nutzen.

Für besondere wichtige Kontakte hier noch ein Extra-Tipp:

*Lass dich von einem gemeinsamen Kontakt am besten vorstellen.
Das sichert dir einen ganz anderen Einstieg ins Gespräch!*



3. Der richtige Ort zum Netzwerken

Heutzutage ist natürlich beides möglich – du kannst Online oder auch Offline netzwerken. Es hängt davon ab, welcher Typ du bist und womit du dich wohler fühlst. Unser persönlicher Tipp wäre: Kombiniere beides und hole dir das Beste aus beiden Welten.

a. Offline

Face-2-Face ist immer etwas anderes als Kontakt per Email oder am Bildschirm zu netzwerken. Es ist schon etwas Besonderes, die Stimmung, den Spirit eines Treffens oder auch die Mimik und Gestiken deines Gegenübers zu empfangen. Daher empfehlen wir unbedingt auch Offline-Veranstaltungen zu besuchen.

Es ist die optimale Gelegenheit, viele interessante Personen an einem Ort zu treffen und direkt Ideen auszutauschen, neue Kooperationen können entstehen und im direkten Kontakt passieren oft wunderbare Dinge des Austausches und Netzwerkens.

Offline-Networking-Möglichkeiten bieten sich wirklich viele: Messen, Kongresse, Events, Weiterbildungen, Mitgliedschaften in Clubs und Networking-Verbänden und deren Events, (Branchen-)Stammtische und vieles mehr! Auch auf der Geburtstagsfeier einer/s Bekannten, beim Elternabend im Kindergarten und beim Sommerfest kannst du Netzwerken. Wichtig ist dabei immer authentisch zu bleiben und nicht immer etwas verkaufen zu wollen denn "man kann nicht nicht netzwerken", aber

mehr dazu beim Abschluß unserer Tipps. Zusammenfassend: finde die richtige Veranstaltung für dich. Erinnerung dich an dein Ziel und richte alles darauf aus.

Du bist selbstständige Mutter? Warst du schon mal auf einem Netzwerktreffen der Business Moms Wien?

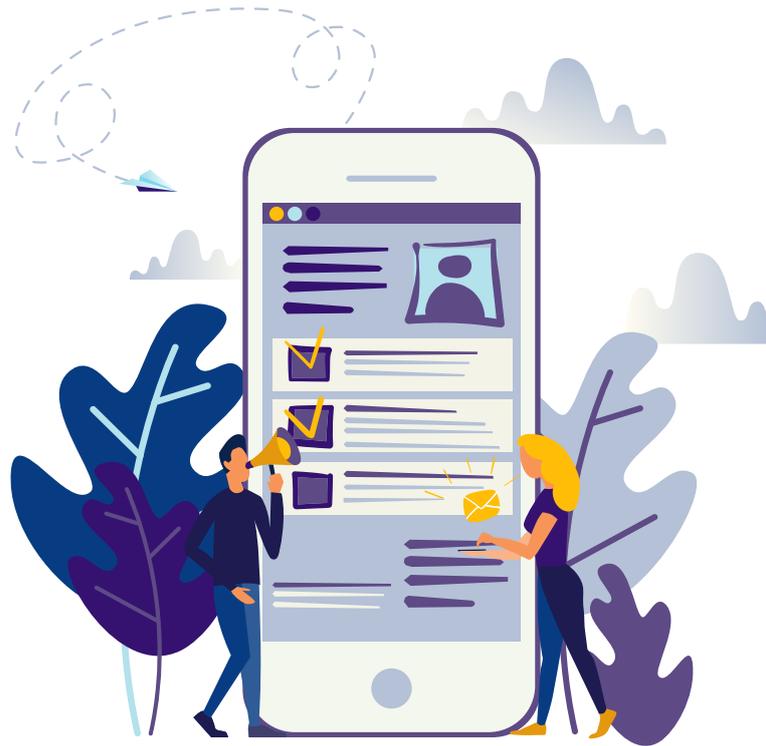
Bei diesem branchenunabhängigen Netzwerk selbstständiger Mütter kannst du Weiterbildung mit Networking optimal kombinieren!



a. Online

Durch Karriereplattformen wie XING & LinkedIn wird Online-Networking leicht gemacht. Du kannst aber auch andere Plattformen nutzen, um mit deinen Kontakten in Verbindung zu bleiben – wie z.B. die Sozialen Medien von Facebook, Instagram, Pinterest, TikTok und Co, denn es kommt ja immer auf deine Zielgruppe an.

LinkedIn ist derzeit das Business Netzwerk Nr. 1 in Österreich (stark gefolgt von XING), welches wirklich primär aufs Business ausgerichtet ist mit mehr als 1,4 Mio. Usern (in Österreich) primär der 25-34 Jährigen als Hauptzielgruppe. Falls du mehr Tipps zu LinkedIn als dein Netzwerk-Tool benötigst, melde dich gerne bei Ruth, denn sie bietet 1:1 Coachings und regelmäßig Workshops und Webinare in diesem Bereich an.



Vernetz dich, und melde dich für 1:1 Coachings bei

www.linkedin.com/in/ruthgabler

Link zu den Business Mom Austria Events:

www.businessmoms.at/events/



4. Vorbereitung - Treffen - Nachbereitung

a. Vorbereitung

Vorbereitung ist wichtig, wie so oft! Daher erfährst du hier ein paar hilfreiche Dinge für deine optimale Vorbereitung für deine Netzwerktreffen:

1. Überlege dir deinen Elevator-Pitch: beschreibe dich und dein Unternehmen in wenigen Sätzen. Gestalte es so, dass es für dein Gegenüber interessant ist – halte dich kurz (AIDA-Formel) und streiche deinen USP (Unique Selling Proposition; was macht dich aus, warum bist du besonders?) heraus - vermeide einen 5-minütigen Monolog).
2. Nimm Visitenkarten mit – prüfe vorher ob sie auch aktuell sind und deine richtigen Kontaktdaten beinhalten.
3. Recherchiere: Wer ist Teil des Treffens? Informiere dich über die TeilnehmerInnen & überlege, wo sind Gemeinsamkeiten und Anknüpfungspunkte.
4. Um nicht in Verlegenheit zu kommen und nicht zu wissen, was du fragen sollst: überlege dir im Vorfeld offene Fragen, die auf jeden passen könnten! Offene Fragen sind sog. W-Fragen (Wer, was, wann, wie, wo...).
5. Überlege dir einen guten Gesprächseinstieg, eine Gemeinsamkeit, etwas das euch schon vorab verbindet. Das kann das Event sein und der Vorredner, aber auch der Anfahrtsweg, ein tagesaktuelles Thema (keine Politik) - oder was immer wirkt, auch ein nettes ehrlich gemeintes Kompliment.

b. Mittendrin

Weniger ist oft mehr – versuche während der Veranstaltung wenige, aber dafür wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Wie eingangs erwähnt, kommt es beim Netzwerken nicht darauf an, möglichst viele Leute kennen zu lernen.

Es kommt vielmehr darauf an, die richtigen Personen und Kontakte kennen zu lernen. Nicht die Menge an XING- oder LinkedIn Kontakten zählt, sondern auch die Qualität. Suche dir also eine Person pro Treffen heraus, mit der du langfristig in Kontakt bleiben möchtest und pflege diesen Kontakt auch entsprechend in der Nachbereitung.

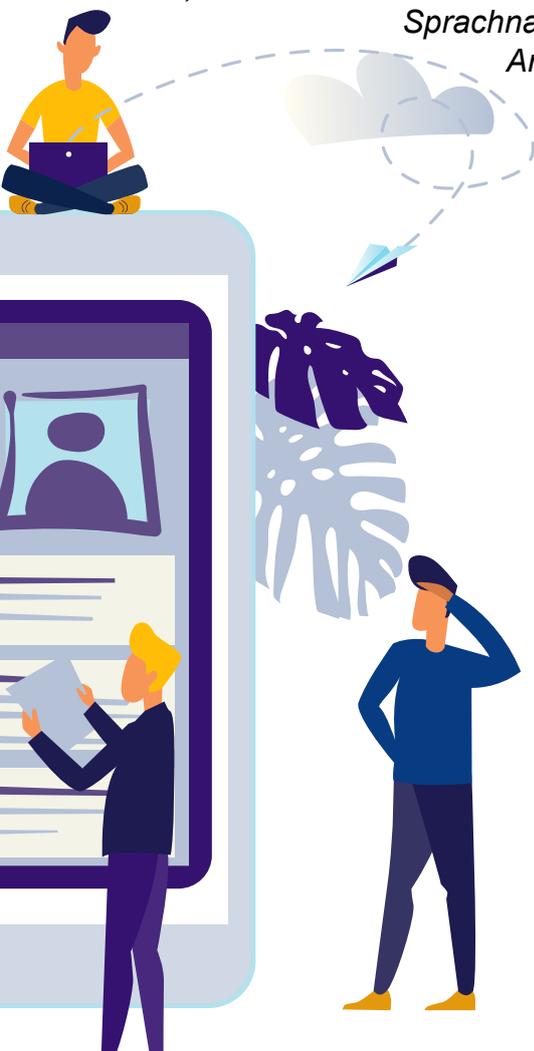


c. Nachbereitung

Vorbereitung ist wichtig aber Nachbereitung ist alles. Selbst wenn du es einmal nicht schaffst dich im Vorfeld über eine Veranstaltung zu informieren, ist das natürlich kein Problem.

Wenn du aber im Anschluss kein Follow-Up mit deinen neuen Kontakten machst, dann werden sie dir nicht lange in deinem Netzwerk erhalten bleiben.

Hier hat **Ruth** eine besondere Regel für dich – die 7 Tage Regel. Wenn du einen neuen Kontakt erhältst, und dieser dir auch wichtig ist, dann sende innerhalb von 7 Tagen eine Follow-Up Nachricht. Ansonsten schaffst du es vielleicht noch mit einer charmanten Ausrede danach, aber alle Visitenkarten die 7 Tage danach nicht genutzt wurden, werden von Ruth eigentlich gleich entsorgt. Das Follow-Up stimmst du am besten je nach Kontakt ab: das kann eine Vernetzung mit einer charmanten Nachricht in den sozialen Business-Netzwerken sein (LinkedIn, XING), eine E-Mail, aber auch eine Text- oder Sprachnachricht oder ein Anruf, je nach der Zielgruppe deines neuen Kontaktes.



Überlege dir wie du deine Kontakte pflegen möchtest. Lege dir eine einfache XLS-Liste an, trage die Visitenkarten in dein Outlook ein oder gestalte ein für dich möglichst praktikables, handbares System.

Hier hat **Lisi** noch einen Ratschlag für dich: Jedenfalls lohnt sich eine Einteilung in A-B-C Kontakte:

A = sind sehr wertvolle, vielversprechende und sympathische Kontakte

B = sind „normale“ Kontakte aus denen etwas entstehen könnte

Und C = sind Kontakte, die keiner weiteren Aktion bedürfen.

Deine A-Kontakte solltest du bestenfalls direkt nach dem Treffen oder zumindest innerhalb von 7 Tagen wieder kontaktieren – ob telefonisch oder per Mail, das sei dir überlassen. Nimm Bezug auf das gemeinsame Treffen und stelle am Ende eine offene Frage. So ist dir garantiert, dass dein Kontakt dir auch eine Antwort sendet. Du kannst den Kontakt auf LinkedIn und deinen Social Media-Profilen hinzufügen und so weitere Daten über deinen Kontakt erfahren. (z.B. Geburtstag, Werdegang, etc.) Diese Daten solltest du jedenfalls auch dem jeweiligen Eintrag in deinem System hinzufügen. Deine B-Kontakte solltest du auch in den Sozialen Medien hinzufügen und dich so wieder in Erinnerung rufen.

Es lohnt sich sowohl bei A- als auch B-Kontakten einige mögliche Kontaktpunkte zu nutzen:

- Gratuliere ihnen zum Geburtstag oder Namenstag.
- Versorge sie mit Informationen/Events, die für sie interessant sein könnten.
- Denke vernetzt und überlege, für welchen deiner Kontakte, welche Dinge interessant sein könnten.

C-Kontakten brauchst du in den Anfängen deines Networking vorerst keine Aufmerksamkeit zu schenken.

5. Deine Soft-Skills sind wichtig!

Beim Netzwerken zählen vor allem die sogenannten „Soft-Skills“ – also deine Eigenschaften, die du nach außen zeigen willst. Wie zu Beginn erwähnt, ist es wichtig, dass du dir überlegst, welche Person du sein möchtest.

Dennoch gibt es einige, wirklich wichtige Soft-Skills, die du dir aneignen solltest:

1. Du musst dich und dein Unternehmen nicht ständig „verkaufen“ – sei also nicht angeberisch, aufschneiderisch oder zu „pushy“

2. Dränge dich nicht in den Vordergrund – wichtig ist, aktives Zuhören – gib deinem Gegenüber Raum, sei offen und zeige ehrliches Interesse.

3. Schaffe eine Vertrauensbasis zwischen dir und deinem Gegenüber, dazu gehört auch Konkurrenzdenken außen vor zu lassen, überlege bei einem Wettbewerber immer, was könnte euch gemeinsam weiterbringen?

4. Sei höflich, diplomatisch und pflege gute Umgangsformen



2 Tipps zum Schluss

EXTRA

Man kann nicht NICHT netzwerken!

Man sollte daher immer auf den schnellen „Pitch“ vorbereitet sein. Ruth erzählt gerne die Geschichte, dass sie einen ihrer wertvollen Kontakte im Flugzeug in den USA kennenlernte und beide erst nach einer langen Unterhaltung von Englisch auf Deutsch umstellten und merkten, dass sie beide aus Österreich kommen.

Er ist Top-Manager bei der VOEST-Alpine und leitet das Unternehmen in Texas, und sie tauschten sich über Fundraising-Themen und die Wichtigkeit von CSR aus und so konnte Ruth dann auch einige Monate später bei der VOEST ein neues Charity-Projekt vorstellen.

Also sei einfach immer vorbereitet - denn du kannst auch im Urlaub tolle Kontakte knüpfen, wichtig ist, dass es dabei nie einen „Sales-Charakter“ hat, sondern dass man offen und ehrlich sich mit seinem USP (der eigenen Unique Selling Proposition auch gerne als Marke Ich oder eigener Mehrwert bezeichnet) vorstellt.

Bleib Authentisch und deinem Stil treu!

Ein ganz wichtiger Tipp, der sich durch dein Tun beim Netzwerken ziehen sollte, denn die besten Tipps sind nichts wert, wenn das einfach nicht „DU“ bist. Finde das, was dir am meisten Spaß macht, und präsentiere dich authentisch und offen. Nimm dir die Tipps (auch hier in unserem Goodie) mit, die am meisten deiner eigenen Person und Natur entsprechen und du kannst natürlich alles auch abwandeln. Manche Leute lieben es ganz besonders (grell) gekleidet zu kommen um den Leuten im Gedächtnis zu bleiben, andere machen immer ein Foto (Selfie) mit dem neuen Kontakt und schicken es in der Follow-Up Nachricht mit – es gibt wirklich 1.001 Möglichkeiten und es ist wichtig, dass du deinen eigenen Weg findest, ob beim Kennenlernen, beim Follow-Up oder bei deiner eigenen Vorstellung. Und du möchtest die gelesenen Netzwerk Tipps jetzt auch online testen? Dann werde Mitglied in unserer LinkedIn-Gruppe „Business und Career Networking für Moms“ und stell dich mit einem Beitrag vor! Keine Scheu - wir freuen uns auf dich.

<https://www.linkedin.com/groups/8674276/>



www.careermum.at
Ruth Gabler-Schachermayr



www.businessmoms.at
Elisabeth Molzbichler

Quellen Angaben / Fotonachweis:

Illustrationen/Grafiken: Shutterstock.com

Foto von Elisabeth Molzbichler von Barbara Lachner Fotografin
Foto von Ruth Gabler-Schachermayr von Dina Lee

*Texte sind geistiges Eigentum von Ruth Gabler-Schachermayr und Elisabeth Molzbichler und unterliegen dem Urheberrecht.