

Präses Friederike C. Kühn
8. Hamburger Unternehmerinnentag 2015: Netzwerken als Erfolgsmotor
26. September 2015 in der Handelskammer Hamburg
Impulsvortrag: Netzwerken fürs Unternehmen: mehr als „nett working“

Liebe Frau Vizepräses Kleinschmit von Lengefeld
Sehr geehrte Frau Bürgermeisterin Fegebank,
Liebe Organisatorinnen und ganz besonders natürlich
liebe Netzwerkerinnen,

erst einmal ganz herzlichen Dank für die Einladung und für Ihre überaus
freundliche Begrüßung. Sie haben bereits viele Punkte angesprochen, was die
Unternehmerinnen und ihre Teilhabe im Geschäftsleben angeht und damit haben
Sie die Latte für mich schon ganz schön hoch gelegt. Ich hoffe, dass wir einzelne
Aspekte in der anschließenden Gesprächsrunde noch intensiver darstellen
können.

Lassen Sie mich meinen eigentlichen Vortrag mit zwei Fragen beginnen:

- 1) Wer von Ihnen kennt mich?
- 2) Und wer von Ihnen hat, egal wie intensiv, ob direkt oder virtuell, schon einmal
persönlichen Kontakt mit mir gehabt?

Dann sind Sie ein Teil meines Netzwerkes – erst einmal unabhängig davon, ob
aktiv oder passiv oder potentiell. Und darum geht es heute.

Der Mensch ist ein Wesen, das auf soziale Kontakte angewiesen ist. Das ist –
eigentlich – keine neue Erkenntnis. Eine/r allein – zwei zusammen

Einer allein kann kein Dach tragen

Einer allein, kann ein **Wir** nicht zusammenhalten

Wir brauchen eine Gruppe, um etwas zu bewegen.

Die Fragen sind dann:

Wer soll dazu gehören? Wo finde ich diese Gruppe?

Soll ich mich einem bestehenden Netzwerk anschließen oder fange ich ganz neu
an?

Gerade in unserer heutigen Zeit, in der alles extrem schnell geht, von der Informationssuche über die Produktion bis zu Fernreisen, wird das aktive Netzwerken immer wichtiger. Besonders für uns Unternehmerinnen. Doch wie geht man das an? Wir sind hier heute in einer Gruppe, und meine eben aufgezeigte kleine Netzwerkstruktur ist sicher nicht die einzige Verknüpfung, die es unter uns gibt.

Offen gesagt, ich bin keine „Netzwerk-Spezialistin“, die Ihnen die passenden Strategien und Vorgehensweisen fachlich oder sogar wissenschaftlich untermauert darstellen kann. Und ich denke auch, dass es keine allgemeingültige Lösung für das Netzwerken gibt. Zum Glück knüpft jede ihr Netz selbst und dann natürlich auch ihrem Typ entsprechend. Im Internet gibt es Fragebogen, über die Sie herausfinden können, welcher „Netzwerk-Typ“ Sie sind. Ob das hilfreich ist, weiß ich nicht. Denn in den seltensten Fällen geht man wirklich von Anfang an strukturiert an das Thema heran.

In unser erstes und hoffentlich lebenslang tragendes Netzwerk werden wir hineingeboren: in die Familie. Die kann man sich (noch nicht) aussuchen. Im Laufe des Lebens erweitert sich dann unser Netz aus Kontakten. Es kommen Mitschüler, Kommilitonen, Arbeitskollegen, Freunde und zahlreiche andere Wegbegleiter dazu. Dann eventuell das Alumni-Netzwerk oder auch organisierte Netzwerke in Form von Business-Clubs und Vereinen. Sie alle bieten unterschiedliche Plattformen für den Austausch und die Kontaktpflege. Aber irgendwann kommt man an den Punkt, dass man diese vielen Einzelfaktoren strukturieren sollte. Dann sollte man für sich bestimmen, welches Ziel man mit welchen Kontakten verfolgt. Das ist für mich ein wesentlicher Unterschied zu dem, was wir früher „Vitamin B“ nannten. Ein Netzwerk ersetzt die guten Beziehungen nicht immer, aber es hilft – wenn es denn funktioniert.

Als ich mich auf das Thema vorbereitet habe, kam mir eine Vielzahl von „Netzen“ in den Sinn: Telefonnetz, Einkaufsnetz, Kletternetz. Zwei Sorten von Netzen

scheinen mir aber am ehesten als Bilder zuzutreffen: Zum einen das Spinnen-Netz, in dem wir eher gefangen sind, und auf der anderen Seite das Sprung-Netz, das uns auffängt und sichert. Vielleicht nehmen Sie diese beiden Bilder einfach mal in Gedanken mit, wenn Sie über Ihre Netzwerke nachdenken und sie sortieren.

Karriere machen oder mit dem eigenen Unternehmen erfolgreich sein, ist heute ohne Kontakte fast nicht mehr möglich. Ein entscheidender Erfolgsfaktor in der Geschäftswelt sind persönliche Empfehlungen. Sie funktionieren – als Vorstufe von „Vitamin B“ – nach meiner Erfahrung häufig besser und zuverlässiger als zum Beispiel ein top gestalteter Internetauftritt.

In den vergangenen Jahren haben auch die virtuellen Netzwerke wie XING, Facebook oder LinkedIn neue Dimensionen der Kontaktaufnahme und Kontaktpflege geschaffen. Wer sich hier professionell präsentiert und regelmäßig fachbezogene Beiträge postet, kann die virtuellen Netzwerke sowohl als Mittel der Kommunikation wie auch für die eigene Positionierung nutzen.

Seit gut einem Jahr bin ich jetzt – nicht ganz freiwillig – bei XING – obwohl es eigentlich nicht meinem Typ entspricht. Aber ich habe dadurch sowohl mein persönliches Netzwerk erweitert, als auch anderen die Möglichkeit gegeben, mit mir einfacher in Kontakt zu treten. Das ist für mich nicht vorrangig unternehmensfördernd oder umsatzsteigernd, sondern gehört in diesem Fall zu meinem Ehrenamt und den damit verbundenen Aufgaben. Es ist also eine nicht ganz freiwillige Vernetzung, auf die ich nicht verzichten konnte. Trotzdem kann auch das ein Erfolgsmotor sein.

Es ist nicht immer nur einfach und nett, in die Welt der Kontakte und Beziehungspflege einzutauchen – sondern strukturierte Arbeit, verbunden mit der bewussten Entscheidung, in Vorleistung zu gehen. Denn: Netzwerken bedeutet vor allem, dass man erst einmal etwas in sein Beziehungsgeflecht hinein gibt – also investiert, ohne zu wissen, ob und wann man etwas daraus zurückbekommt.

Kaum ein Kontakt zahlt sich sofort aus. Auch hier sehe ich einen deutlichen Unterschied zum Vitamin B – Das setzt man ganz bewusst, situationsbezogen für die Erreichung eines bestimmten Zieles ein.

Im Netzwerk gilt, selbst aktiv zu werden und immer am Ball zu bleiben, um andere Menschen in diesem Netzwerk besser kennen zu lernen. Nur so können wir die Bedürfnisse des anderen und Anknüpfungspunkte, wie etwa gemeinsame Ziele, Interessenslagen oder Ergänzungsmöglichkeiten kennen lernen und darauf in der weiteren Beziehung aufbauen. Offenheit, Kommunikationsfähigkeit und die Bereitschaft, sich auf Neues einzulassen, sind dabei aus meiner Erfahrung unerlässlich.

Wie funktioniert Netzwerken beispielsweise in der IHK Lübeck?

Für mich persönlich waren die Kontakte in der IHK-Ehrenamtsarbeit enorm hilfreich. Eingestiegen bin ich 2003 über die Wahl in die Lübecker IHK-Vollversammlung. Nach einer Legislaturperiode in der Vollversammlung wurde ich 2010 als Vicepräses ins Präsidium gewählt, und 2013 folgte dann die Wahl zum Präses.

Was ist meine Motivation, mich in diesem Unternehmer-Netzwerk ehrenamtlich zu engagieren?

Als Unternehmerin in der Region möchte ich den Menschen etwas zurückgeben. Zudem ist es mir wichtig, ein Zeichen zu setzen für die stärkere Einbindung von Frauen in die Wirtschaft und vor allem in die Führungsetagen. Ich stehe heute nicht allein deshalb hier, weil ich diese Einstellung zur Verbindung von Beruf und Ehrenamt habe. Vielmehr hat mir mein Netzwerk geholfen, als erste Frau in 160 Jahren IHK zu Lübeck und mehr als 800 Jahren organisierter Kaufmannschaft in der Hanse dieses Spitzenamt einzunehmen.

Ein Selbstgänger ist das nicht, auch wenn die IHK-Organisation, und das möchte ich Ihnen wirklich ans Herz legen, zahlreiche Möglichkeiten für Unternehmerinnen und Unternehmer bietet, um miteinander in Verbindung zu kommen. Mit den

Ausschüssen haben wir Gremien, in denen schnell fachliche Verbindungen zwischen den Mitgliedern und damit auch neue Kontakte entstehen. Die IHK-Vollversammlung ist ebenfalls eine wichtige Plattform, in der die Mitglieder neben der wirtschaftspolitischen Arbeit interessante Kontakte zu Unternehmerinnen und Unternehmern aus der Region knüpfen können. Die regelmäßigen Sitzungen laden ein, diese Beziehungen dauerhaft zu stärken und Netzwerke miteinander zu verknüpfen. Darauf gehe ich am Ende noch einmal kurz ein.

Darüber hinaus legen wir in der Hansestadt Lübeck ein besonderes Augenmerk darauf, Frauen gezielt zu vernetzen, virtuell und persönlich. Dafür gibt es das „Damen-Kaffeekränzchen“ und eine eigene XING-Gruppe „Frauen in Führung im Norden“. Außerdem auch einen Unternehmerinnentag, Beratungsangebote und Begleitung speziell für Frauen, etc. Wir sind gerade dabei, Studentinnen noch mehr in den Focus zu nehmen. Aber auch der Kontakt in Schulen und in die Ausbildungsbetriebe ist ein Schritt, der es den jungen Menschen ermöglicht, sich sehr frühzeitig ein eigenes Netzwerk aufzubauen.

Ein weiteres Netzwerk, das eng mit der IHK-Organisation verbunden ist, sind die Wirtschaftsjuvenen Deutschland. Das sind mehr als 10.000 Unternehmer und Führungskräfte unter 40 Jahren, die als größter Zusammenschluss junger Wirtschaft in Deutschland mit rund 210 Mitgliedskreisen vor Ort präsent sind. Wer bei den Wirtschaftsjuvenen mitmacht, engagiert sich im Beruf – will aber auch darüber hinaus auch etwas bewegen.

Auch Mentoringprogramme bieten einen wunderbaren – quasi institutionell organisierten – Ausgangspunkt um in Kontakt zu kommen. Am Anfang steht zwar die duale Beziehung zwischen Mentorin und Mentee, aber üblicherweise werden solche Programme durch Gruppen-Aktivitäten flankiert, die insbesondere das Beziehungsnetzwerk der Mentee stärken sollen.

Sie sehen, gerade im heutigen Informationszeitalter stehen die Chancen für Frauen so gut wie nie, sich ein enges und funktionierendes Netzwerk aufzubauen.

Aber Sie müssen für sich entscheiden, welche Kontakte Sie haben möchten und wie Sie diese nutzen wollen. Sprung-Netz oder Spinnen-Netz?

Bedenken Sie dabei: Grundsätzlich gibt es nicht das eine ideale Netzwerk, zu dem man gehören sollte, um erfolgreich zu sein. Vielmehr hängt der Erfolg davon ab, Beziehungen zu einer guten Mischung aus Informationsträgern unterschiedlichster Gruppen zu pflegen – Kunden, Lieferanten, Partnern, Multiplikatoren, Freunde. Und wichtig erscheint mir dabei insbesondere die Pflege. Denn wer einfach nur Kontakten und Visitenkarten hinterherjagt, ist aus meiner Sicht noch lange kein Netzwerker.

Es gibt für jede das passende Netzwerk, da bin ich mir sicher. Deshalb halte ich es für einen ganz wichtigen Schritt, der vorhin bereits angesprochen wurde, diese **Netzwerke aktiv miteinander zu verknüpfen! Synergien zu schaffen, um stärker zu werden. Das ist die Aufgabe der Zukunft!** – Und die nehmen wir als IHK gern an. Wir arbeiten bereits daran, IHK-Netze mit Unternehmer-Netzen zu verknüpfen, IHK mit Studentinnen und Studentinnen wiederum mit Betrieben. Aber da sind wir sicher noch am Anfang.

Lassen Sie mich zum Abschluss bei allen positiven Aspekten auch ganz kurz die Gefahren des Networkings anreißen.

Wenn Sie in einem Ihrer Netze wie in einem Spinnen-Netz gefangen sind, nutzt es Ihnen gar nichts. Zu viel Mühe für wenig Erfolg, zu viele Kontakte zu sicherlich netten Menschen, aber ohne jeglichen Output, gehören zu den Schattenseiten des Networkings. Hinzu kommen diejenigen, die skrupellos von Ihrem Netzwerk profitieren wollen, ohne sich selber einzubringen und damit möglicherweise einer guten Sache sogar schaden können.

Letztlich gestatten XING und Facebook auch Dritten einen vielleicht manchmal zu weit gehenden Blick auf Ihr Netzwerk, Ihre Persönlichkeit und auf die Einmaligkeit

oder die Besonderheit Ihrer Geschäftsidee. Die Gefahren von Mobbing-Attacken oder Shitstorms möchte ich hier heute nur als Schlagworte fallen lassen.

Sollte es Ihnen aber gelingen, Ihr Netz so zu knüpfen, dass es wie ein Sprung-Netz einen Fall auffängt oder abmildert, dann haben Sie verstanden wie networking funktioniert und sind auf dem besten Weg zum nett Working. Dann wird Netzwerken für Sie zum Erfolgsmotor.

In diesem Sinne wünsche ich uns heute einen regen Austausch und gute Gespräche mit Menschen, die vielleicht neue Knotenpunkte in Ihrem Netzwerk sein können.

Getreu meinem Leitspruch:

„Die Geschwindigkeit mit der wir uns in der Zeit bewegen, muss immer noch Raum lassen für das Gespräch zwischen den Menschen.“

Herzlichen Dank!