



NETZWERK-POTENZIALE

Dabei sein ist nicht alles

Dass es ohne gute Kontakte – und entsprechende Pflege – heute nicht mehr geht im Berufsleben, ist längst klar. Netzwerke haben sich professionalisiert und bieten für jeden Aspekt etwas. Erfahrene Netzwerkerinnen erzählen, wie sie sich engagieren und was für sie dabei herauskommt.

➔ Simone Richter fällt es leicht, auf andere zuzugehen. „Das hat mir gerade während meiner Kurzeinsätze in Unternehmen sehr geholfen“, sagt die Rheinländerin. Als Interim-Assistentin wird sie übergangsweise im Büro eingesetzt, beispielsweise als Krankheits- oder Urlaubsvertretung: „Da muss man sich sehr schnell auf einen Chef, die Kollegen und fremde Abläufe einstellen.“ Was ihr fehlte, war der Austausch mit Kolleginnen, die ebenfalls selbstständig arbeiten. 2011 startete Simone Richter deshalb einen Aufruf über Xing, mit dem Ziel, ein Netzwerk für Interim-Assistenzen zu gründen. „Ich wollte wissen, wie andere arbeiten und welche Erfahrungen sie mit den vielen Kurzfristigen Einsätzen machen“, erzählt die 38-Jährige. Von den knapp 50 kontaktierten Kolleginnen in

München und Umgebung nehmen heute um die 30 an den Netzwerktreffen teil, die alle drei Monate stattfinden. „Es ist unglaublich interessant, mitzubekommen, wie unterschiedlich die Kolleginnen beruflich aufgestellt sind. Es stehen so viele verschiedene Konzepte dahinter.“

Simone Richter, die inzwischen nach Berlin gezogen ist und deutschlandweit Selbstmanagement-Seminare und Coachings für Assistentinnen anbietet, baut nun auch an der Spree ein Netzwerk für Interim-Assistentinnen auf. Die Leitung der Münchner Gruppe hat sie an die Kollegin Karin Brüche weitergegeben. „Der offene Austausch untereinander führt oft zu einer besseren Positionierung“, stellt die engagierte Netzwerkerin fest. Auch bei der Auftragslage macht sich der Austausch



Illustration: © Sylvia Wolf, Wiesbaden

positiv bemerkbar. „Wir haben einen Job-Newsletter entwickelt. Wenn eine Kollegin einen Job nicht annehmen kann, wird das Angebot an mich geschickt und ich sende es an das Netzwerk“, erklärt Simone Richter. So wurden bereits zahlreiche Jobs über das Netzwerk vermittelt. „Über den persönlichen Austausch kennen wir die Stärken und Schwächen jeder Einzelnen und können guten Gewissens Empfehlungen aussprechen.“

Nicht das Kennenlernen ist die Kunst

Spätestens seit es Social Networks wie Facebook oder Xing gibt, erlebt das Thema Networking einen Boom. „Als ich vor sechs Jahren als Netzwerkberaterin anfang, zeigten viele Frauen immer noch Berührungängste“, sagt Felicitas Steck. Die Volkswirtin berät Unternehmen, Hochschulen, Verbände und Führungskräfte in Fragen von Netzwerkmanagement und -kompetenz. „Netzwerken, das hatte lange so einen Beigeschmack von Männerbündelei und Seilschaften.“ Inzwischen grübeln Teilnehmerinnen ihrer Seminare und Veranstaltungen nicht mehr darüber nach, ob sie für ihr berufliches Fortkommen ein Netzwerk aus Kontakten aufbauen wollen. Heute fragen sie: Wie mache ich das? „Viele denken, mit dem Kennenlernen und dem Austausch von Visitenkarten ist das Netzwerken erledigt“, sagt Felicitas Steck, „schließlich hat man sich überwunden, ist auf jemanden zugegangen.“ Aber das ist erst der Anfang. Bis es zu einer Zusammenarbeit, einem Auftrag oder einer Unterstützung bei einer vertrackten Aufgabe kommt, will eine Beziehung gepflegt werden. Und das braucht Zeit.

Gezielt durch die Netzlandschaft

Wichtig ist es, in einem ersten Gespräch etwas zu entdecken, worauf sich ein Zweitkontakt aufbauen lässt. „Das kann ein gemeinsames Hobby sein oder auch ein Thema, das beide beruflich interessiert“, so Steck. „Sie brauchen einen Aufhänger, damit sie nachhaken können.“ Mit einem Anruf, einer Mail oder auch einer Kontaktanfrage auf Xing lässt sich an die Begegnung anknüpfen. Phase drei ist erreicht, wenn es zu einem Austausch oder gar zu einer Zusammenarbeit kommt. Felicitas Steck rät zu einer klaren Strategie. „Zuerst muss ich wissen, was ich von einem Netzwerk eigentlich erwarte“, betont die in Karlsruhe lebende Beraterin. Suche ich den Austausch mit Menschen, die in einem ähnlichen Beruf arbeiten, möchte ich von ihrem Wissen und ihren Erfahrungen profitieren? Will ich Aufträge generieren? Oder geht es mir darum, mich im Unternehmen bereichsübergreifend bekannt zu machen? „Wer Kontakte dauerhaft knüpfen und pflegen will, sollte seine Ziele klar im Visier haben.“

Das Spektrum an Netzwerken ist groß. Es gibt Business-Netzwerke, Bündnisse nur für Frauen, Gründernetzwerke, virtuelle Netzwerkgruppen und zunehmend auch unternehmensinterne Netzwerke. Konzerne wie Bosch unterstützen Mitarbeiternetzwerke im Rahmen der Personalentwicklung. Seit 1995 vernetzen sich Mitarbeiterinnen des Technikkonzerns in dem Netzwerk women@bosch über alle Geschäftsbereiche und Hierarchieebenen hinweg, von der Assistentin bis zur Führungskraft. Madeleine Förster, Personalreferentin in der Zentralabteilung Mitarbeiterentwicklung, Chancengleichheit und Vielfalt bei Bosch, betreut die Netzwerkaktivitäten des Unternehmens. „Jeder kann seine Stärken einbringen und sich ausprobieren“, so Förster, auch wenn es manchmal Überwindung koste. Gern genutzt werde beispielsweise die Chance, auch mal die Moderation einer Netzwerkveranstaltung vor 100 Teilnehmerinnen zu übernehmen: „Nach so einer Erfahrung ist jede Präsentation vor der Bereichsleitung völlig harmlos.“ Aktuell sind im Unternehmen zehn Netzwerke aktiv, alle sind auf Initiative der Mitarbeiter entstanden. „Über den Austausch kommt viel Wissen zusammen und es entstehen ganz neue Ideen“, sagt Madeleine Förster. So macht im Netzwerk assistant@bosch, das für Männer und Frauen geöffnet ist, zurzeit eine Kollegin mit einem ausgeklügelten Kalendersystem Furore. Die Sekretärin und ihr Chef arbeiten häufig vom Home-Office aus, das macht die Organisation schwierig. „Sie hat deshalb ein Tool entwickelt und es im Netzwerk vorgestellt“, erzählt die Referentin, „jetzt erhält sie Anfragen von allen Seiten.“

Gemeinsam etwas auf die Beine stellen

Wo sich Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zusammenschließen, profitieren beide Seiten. Seit 13 Jahren setzt sich das Sekretärinnen-Netzwerk (SNW) der Universität Trier als hochschulinterne, selbstständige Interessenvertretung für ihre Berufsgruppe ein und arbeitet ehrenamtlich in vielen Gremien und Ausschüs-

sen mit. Sekretärin Mechthild Kesten-Turner ist fast von Anfang an dabei. „Ich wollte mein Wissen weitergeben, aber auch Hilfe von anderen in Anspruch nehmen, bei Dingen, die ich nicht so gut kann.“ Von Büroorganisation und EDV-Anwendungen bis hin zur Budgetverwaltung decken die Netzwerkerinnen mit ihren Kompetenzen Fragen zu vielen verschiedenen Aspekten ab. „Das läuft heute allerdings eher nebenher“, stellt Mechthild Kesten-Turner fest. Im Mittelpunkt steht die Planung und Organisation großer Projekte. Das SNW hat eine bundesweite Vernetzung von Kolleginnen anderer Hochschulen initiiert und bereitet für 2014 einen Office Day vor, der sich an alle Sekretärinnen der Uni Trier richtet. Seit 2010 macht es mit einem hochgelobten Modellprojekt von sich reden: Die Fort- und Weiterbildungsreihe „Professionelles Management im Hochschulsekretariat“, intern als „kleiner Bachelor“ bezeichnet, zeigt eindrucksvoll, was Networking leisten kann. „Als Sekretärinnen organisieren wir an den Instituten ständig Seminare und Veranstaltungen, haben aber nie die Möglichkeit, selber teilzunehmen“, sagt Kesten-Turner. „Jetzt machen wir mal was für uns!“ Die modular aufgebaute Reihe aus Vorträgen und Seminaren zu Themen wie Korrespondenz, Bürokommunikation oder Abrechnungswesen läuft über drei Jahre und ist nun im zweiten Jahr. Während die monatlichen Organisationstreffen des SNW von der Hochschulleitung voll unterstützt und als Arbeitszeit angerechnet werden, steckt in den großen Projekten viel ehrenamtliches Engagement. Die rheinland-pfälzische Ministerpräsidentin Malu Dreyer hat das Sekretärinnen-Netzwerk deshalb für den mit 10.000 Euro dotierten Deutschen Engagementpreis 2013 nominiert. Eine erfreuliche Würdigung. Der Einsatz im Netzwerk deckt jedoch auch sehr persönliche Bedürfnisse der Hochschulsekretärinnen ab. „Früher haben wir uns viel mehr untereinander ausgetauscht, in der Kaffeepause zum Beispiel“, sagt Kesten-Turner. Dafür fehlt den Hochschulsekretärinnen heute die Zeit. Die Arbeit habe zugenommen, auch die Anforderungen hätten sich verändert, stellt Mechthild Kesten-Turner fest. „Mir hilft es, wenn ich mit einem Blick auf die Homepage unseres Netzwerks erkenne, wo ich welche Informationen bekomme und an wen ich mich wenden kann.“

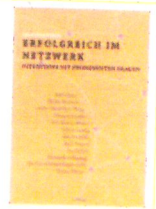
Erfolgreiche Frauen wissen, was sie wollen

Networking findet nicht nur in fest umrissenen Strukturen, sondern immer und überall statt. In jeder Kaffeeküche, auf jeder Tagung, bei jeder Firmenfeier und mit jeder Mail, die geschrieben wird, werden Kontakte geknüpft und gepflegt. Wie unterschiedlich Frauen an die Sache herangehen, zeigt das Buch „Erfolgreich im Netzwerk“. Es vereint Interviews, die Netzwerkberaterin Felicitas Steck mit prominenten Frauen aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft geführt hat. Ihr Fazit: „Ohne diese Netzwerke wären diese Frauen heute nicht dort, wo sie sind.“ Viele von ihnen gehen sehr zielgerichtet vor. Wem könnte ich beim Meeting, am Messestand oder auf dem Firmenevent eventuell begegnen, den oder die ich spannend

finde? So etwas lässt sich schon vor einer Veranstaltung überlegen und erleichtert es, ein Gespräch in Gang zu bringen. Für Marion Knaths, Karriereberaterin und Geschäftsführerin der Hamburger Managementberatung „sheboss“, hatte Networking schon als Angestellte im Otto-Konzern eine sehr große Bedeutung. Sie hat es nur nicht so genannt: „Ich wollte immer verstehen, wie das Umfeld, in dem ich mich bewege, funktioniert“, erklärt sie. Das ging vor allem über die Begegnung mit Menschen aus den unterschiedlichsten Bereichen. Außerdem achtete sie darauf, nicht nur in der Linie zu agieren, sondern ein breites Netz im Konzern zu haben, im Personalbereich beispielsweise. „Damit man nicht immer mono fährt, sondern es im Fall der Fälle, wenn mal alle Stricke reißen, Alternativen gibt.“ Wer sich aktiv im Unternehmen präsentiert und auch mal Sonderaufgaben übernimmt, die mit etwas mehr Glanz und Gloria verbunden sind, sorgt für Aufmerksamkeit und erhöht die Sichtbarkeit – nach innen wie außen.

Zum Weiterlesen:

Erfolgreich im Netzwerk. Interviews mit prominenten Frauen, von Felicitas Steck, Verlag Ludwig, 2012, 199 Seiten, 18,90 Euro



Auch Netzwerk-Initiatorin Simone Richter tauscht sich während ihrer Einsätze in Unternehmen aus. „Als Assistentin hat man einen guten Überblick über das Unternehmen. Ich kenne die Strukturen und habe mit Mitarbeitern aus den verschiedensten Bereichen zu tun“, stellt sie fest. „Firmeninternes Netzwerken ist äußerst wichtig! Kenne ich die Kollegin, mit deren Chef meine Chefin einen Termin vereinbaren möchte, kann die Abstimmung manchmal leichter verlaufen.“ Teilnehmerinnen ihrer Seminare empfiehlt Simone Richter, sich in Sekretärinnen-Netzwerken zu engagieren. „Wenn ich eine Geschäftsreise buche und schnell ein schönes Hotel in Düsseldorf brauche, stelle ich das bei ANiD ein und habe auf Anhieb jede Menge Tipps“, so Richter. Die Gruppe „Assistenz Netzwerk in Deutschland“ umfasst aktuell 670 Mitglieder und ist auf dem Portal Xing organisiert. „Ich stelle immer wieder fest, wie kompetent meine Kolleginnen sind, mit welcher Leidenschaft sie ihren Job machen und ihr Wissen gerne mit Kolleginnen teilen“, schwärmt Simone Richter. Ein erfolgreiches Networking gründet jedoch immer auf dem Prinzip von Geben und Nehmen. „Ich überlege grundsätzlich zuerst, was ich selbst anzubieten habe“, sagt Simone Richter. „Und wenn mir jemand aus meinem Netzwerk weitergeholfen hat, bedanke ich mich mit einer netten Mail oder auch mal mit einem kleinen Blumenstrauß.“ Gute Beziehungen basieren auf Vertrauen, und das entsteht dort, wo sich niemand ausgenutzt fühlt. ←

Gunda Achterhold, Journalistin