12 FRAGEN AN...

Münchner Wirtschaftsjunioren

Name: Thomas Borck **Name: Gilbert Lintner**	**Funktion: Vorstand Mitglieder 2016** **Funktion: Vorstandsbeauftragter Mitglieder 2016**
Netzwerkerfahrung in Jahren: 6 Jahre (Thomas) 13 Jahre (Gilbert)	**Unternehmen: Conject AG** **Unternehmen: Gilbert Lintner IT Beratung**
Warum ist Netzwerken als Führungskraft so wichtig?	Als Führungskraft, aber auch als Fachkraft sieht man sich immer wieder neuen Herausforderungen gegenüber, die man mit Hilfe befreundeter Experten aus ähnlichem/gleichem Business sehr schnell und einfach beantwortet bekommen kann (natürlich kann man seinem Netzwerk auch mit Rat+Tat zur Seite stehen).
Wie geht "richtiges" Netzwerken?	Das Wichtigste ist die Persöhnliche Komponente sowie regelmäßiger Kontakt und Austausch zu aktuellen Themen.
Wie baue ich mir ein ideales Netzwerk auf?	Aktiv nach „Gleichgesinnten" suchen und diese in Verbänden/Vereinen treffen
Meine Zeit ist sowieso knapp, wie soll ich da auch noch Netzwerken?	Für Netzwerken nimmt man sich Zeit, denn es ist ja ein Invest in sich selbst und seine Marke. Netzwerken ist eine Bereicherung und sollte nicht als notwendiges Übel empfunden werden. Netzwerken macht Spaß, wenn man die richtigen Leute trifft und sich zu den richtigen Themen austauscht und sich gegenseitig über Neuigkeiten informiert, die alle interessieren.
Welche Unterschiede gibt es beim Netzwerken zwischen Männern und Frauen?	Grundsätzlich keine. Wenn dann wahrscheinlich die Inhalte/Themen.
Was sind aus Ihrer Sicht vermeidbare Fehler beim Netzwerken?	Gleich beim ersten Treffen nur von sich erzählen, seine Produkte/Firma/sich selbst etc. „verkaufen" und nicht auf die Bedürfnisse des Gegenübers eingehen/nur Nehmen. Netzwerken ist Wissensaustausch, soll Spaß machen und allen Beteiligten einen Mehrwert bringen. Geben und Nehmen müssen sich die Waage halten. Wenn man das im Hinterkopf behält, kann man Fehler/Unannehmlichkeiten für die Anderen vermeiden

MÜNCHNER FÜHRUNGS WERKSTATT

Was sind die wichtigsten Regeln beim Netzwerken?	Alle Beteiligten „ins Boot" holen/abholen, sich gegenseitig austauschen, sodass jeder etwas „davon hat", möglichst oft persönlich treffen und Spaß haben, dann geht alles „wie von selbst", Geben und Nehmen sollten ausgewogen sein. Die anderen zu respektieren und andere Meinungen zu tolerieren ist ganz wichtig.
Welche Verhaltensweisen sind für die Teilnahme an Netzwerkveranstaltungen sinnvoll?	Offen für Neues sein, den anderen Teilnehmern im Gespräch auch etwas von sich preisgeben und interessiert seinem Gegenüber zuhören/Fragen stellen
Wie behalte ich den Überblick über mein Netzwerk?	Da ein starkes Netzwerk sehr schnell anwächst gibt es diverse Tools wie Xing oder LinkedIn welche heutzutage ja schon weit verbreitet sind. Dort kann man seine Kontakte nach Branche etc. markieren/sortieren, sodass man den Überblick gut behält. Wenn ein Kontakt nicht bei Xing etc. ist, kann man sich die Daten im Handy oder PC speichern und dies vermerken.
Wie schaffe ich es, mein Netzwerk zu pflegen und am Laufen zu halten?	Am besten innerhalb eines Vereins wie z.B. die Witschaftsjunioren, denn hier gibt es in verschiedenen Arbeitskreisen immer wieder interessante Veranstaltungen mit Vortrags- oder Workshopcharakter, an denen man teilnimmt und leicht weitere Netzwerkteilnehmer trifft. Als Mitglied hat man außerdem Zugriff auf die freigegebenen Daten anderer Mitglieder und kann diese aktiv kontaktieren. Das Netzwerk trifft sich regelmäßig auf verschiedenen Konferenzen wieder, egal ob Regional, Überregional oder International.
Was macht einen perfekten Netzwerker aus?	Kennt zu vielen Themen/Fragestellungen entsprechende Ansprechpartner und kann diese durch den persönlichen Kontakt direkt ansprechen. Die gesuchten Informationen sind somit schnell, unkompliziert und freundschaftlich verfügbar. Außerdem vertraut man sich durch den persönlichen Kontakt, was zu einer sehr hohen Glaubwürdigkeit/Zuverlässigkeit führt.
Netzwerken über Social Media Plattformen:	***Was ist dabei zu berücksichtigen?*** Ich habe mir vorgenommen, z.B. bei Xing nur Kontakte zu bestätigen, die ich mindestens einmal persönlich getroffen habe. Denn ein Netzwerk muss „leben". Es nützt nichts, wenn ich Kontakte habe, die ich nur von der Plattform her kenne und schlecht/gar nicht einschätzen kann. Da kommt die zweite Komponente ins Spiel: Das Vertrauen. Ein Netzwerk lebt von persönlichem Kennen und dem Vertrauen untereinander.

Pragmatische, schnell umsetzbare und wirkungsvolle Impulse für den Führungsalltag...

MÜNCHNER FÜHRUNGS WERKSTATT

	Was ist anders im Vergleich zu persönlichen Netzwerkveranstaltungen? Auf persönlichen Netzwerkveranstaltungen tauscht man noch „klassisch" Visitenkarten aus, obwohl das eigentlich nicht mehr notwendig ist. Aber diese Geste und der persönliche Kontakt sind eben das „Salz in der Suppe", weshalb Netzwerken nur bei Social Media kein Netzwerken mit Vertrauen sein kann, sondern lediglich ein update über News. Die Kombination aus beidem ist entscheident und jeder muss für sich selbst entscheiden, wie er sich diese Kombination persönlich zusammenmixt!

Vielen Dank an Euch, Thomas und Gilbert, für die Einblicke in Eure Netzwerkerfahrung!

Pragmatische, schnell umsetzbare und wirkungsvolle Impulse für den Führungsalltag...