
IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 45/09 vom 12.11.2009

www.immobilien-zeitung.de

NETZWERKEN

Visitenkarten ausgetauscht, und nun?

Nach der Expo Real stapeln sich die Visitenkarten auf dem Büro-Schreibtisch immer besonders hoch. Doch wie geht es nach dem Erstkontakt weiter? Karrierecoach Thomas Körzel gibt Tipps für erfolgreiches Netzwerken.

Nach sieben bis zehn Tagen sollte sich einer der beiden Gesprächspartner bei dem neuen Kontakt melden – idealerweise. Doch wer dieses Zeitfenster verpasst hat, ist nicht verloren. „Zu spät ist es nie“, sagt Thomas Körzel, „aber es ist auch nicht mehr der optimale Zeitpunkt.“ Die Gefahr besteht, dass die Erinnerung an den Gesprächspartner bereits verblasst ist, wenn zu viel Zeit verstrichen ist.

Networking funktioniert mit 20 bis 40 Personen

Ein beliebter „Trick“ ist es, den Gesprächspartner im Nachgang über soziale Netzwerke wie Xing.com zu kontaktieren. Davon rät der Karrierecoach jedoch ab und empfiehlt stattdessen, die Daten zu nutzen, die mit dem Austausch der Karte übermittelt wurden. In den meisten Fällen sind das die Telefonnummer und die E-Mail-Adresse. Ob der Griff jedoch zum Hörer oder zur Tastatur geht, hängt von der Intensität des Erstkontakts ab. Um den Kontakt zu vertiefen, empfiehlt Körzel zum Beispiel, inhaltlich an das erste Gespräch anzuknüpfen und eine weitere Information zum Gesprächsthema oder Ähnliches weiterzuleiten. Daran kann sich dann ein weiterführendes Telefonat anknüpfen. Dabei dürfen jedoch zwei Ziele nicht kombiniert werden: entweder den Kontakt vertiefen oder aber ein Geschäft abschließen.

Doch wer zählt eigentlich zu meinem Netzwerk? Sind das die bestätigten Kontakte meiner Xing.com-Seite oder mein Adressbuch in Outlook? Wer mit 100 Visitenkarten von der Expo Real zurückgekommen ist, kann diese nicht einfach eins zu eins zu seinen bestehenden Kontakten quasi als Netzwerkupdate dazuräumen. „Networking funktioniert mit 20 bis 40 Kontakten“, sagt Thomas Körzel. Geschäftskontakte unterhalte man jedoch viel, viel mehr. Das heiße jedoch nicht, dass ein Geschäftskontakt nicht auch irgendwann zu einem Netzwerkkontakt werden kann. Dafür sei jedoch Voraussetzung, dass gegenseitige Sympathie bestehe und auch über Themen außerhalb des geschäftlichen Rahmens gesprochen wird, sagt Körzel. Dann kann ich mich auch mal ohne konkreten Anlass bei dem Netzwerkkontakt melden. Netzwerken funktioniert nach Körzels Sicht denn auch nur, wenn es ähnliche Interessen gibt. Doch bevor ich von den Kontak-

ten profitieren kann, müsse ich bereit sein, etwas zu leisten, betont Körzel. Wer nur den eigenen Vorteil und den schnellen Abschluss im Kopf hat, fällt auch schnell wieder aus einem Netzwerk raus.

Umso wichtiger ist es, die engeren Netzwerkkontakte zu pflegen. Ein Gruß zu Weihnachten, zum Geburts- oder Hochzeitstag ist eine Gelegenheit. Zum Weihnachtsfest wäre das Mittel der Wahl jedoch nicht eine E-Mail, sondern ein Anruf oder eine Karte. E-Mails hält Körzel für dieses traditionelle Fest nicht passend, zumal diese oft den Charakter einer Massenaussendung hätten. Wer Sorge habe, in der Flut der Weihnachtskarten unterzugehen, könne auch zu Neujahr einen Gruß schicken.

Veranstaltungen nach Themen, nicht nach der Gästeliste wählen

Häufig sind die Erwartungen an das Netzwerken falsch, hat Körzel beobachtet. Viele denken, sie müssen ein großes Netzwerk mit führenden Persönlichkeiten pflegen und „am besten müsse immer etwas rausspringen“. Doch so funktioniert es nicht, sagt Körzel. Ein 28-Jähriger könne sich nur schlecht mit 50-jährigen Vorständen verlinken. Das sei auch nicht nötig. Vielmehr solle er sich auf seiner Ebene vernetzen, und das Netzwerk wachse dann mit. Deswegen rät Körzel auch nicht, zum teuersten Seminar zu gehen, in der Hoffnung, dort auf Entscheider zu treffen. Vielmehr sollten Veranstaltungen nach Themen ausgewählt werden. Denn über gemeinsame Interessen komme man ins Gespräch – und so entstehen vielleicht neue Kontakte, die das Netzwerk erweitern. (sma)

TIPP !

Wie Networking – privat und beruflich – funktioniert und auf welchen sozialen Mechanismen es beruht, erklären Andreas Lutz und Cornelia Rüping in ihrem „Praxisbuch Networking – einfach gute Beziehungen aufbauen: von Adressmanagement bis Xing.com“. In zahlreichen Übungen lernt der Leser, die Anregungen auf seine Situation zu übertragen – und an seiner persönlichen Einstellung zu arbeiten. Ein Überblick über verschiedene Arten von Netzwerken runden den Ratgeber ab (Wien: Linde Verlag 2009, 160 Seiten, 14,90 Euro, ISBN 978-3-7093-0200-2).