



DIE 8 TUGENDEN DES
NETZWERKENS

Was Frauen verbindet

Schon lange nutzen Männer Seilschaften, um weiterzukommen. Auch viele Frauen ziehen jetzt nach und unterstützen sich gegenseitig bei beruflichen, sozialen und politischen Anliegen.

TEXT: SILKE KRENECKER



TIPP 1 → Über den Tellerrand schauen

Die EU-Justizkommissarin **VIVIANE REDING** (84) hat eine gesetzliche Regelung für die Frauenquote in Aufsichtsräten eingeführt.

Ich bin zwar kein festes Mitglied, treffe mich aber zum Beispiel mit dem Netzwerk weiblicher Journalistinnen in Brüssel

oder mit den deutschsprachigen hohen Beamtinnen aus EU-Institutionen. Außerdem nehme ich regelmäßig am globalen Frauennetzwerk in Deauville teil – dem „Dasso der Frauen“. Meiner Ansicht nach können reine Frauennetzwerke sinnvoll sein, um mit dem Netzwerken zu beginnen. Ein zusätzliches Engagement in gemischten oder gar männlichdominierten Netzwerken ist hilfreich, um den Horizont zu erweitern. Außerdem wird die Quote sicher für Veränderungen sorgen und die herrschenden Netzwerke weiblicher machen. Je mehr Frauen in Führungspositionen arbeiten, desto mehr Vorbilder gibt es auch für andere Frauen.



TIPP 2 → Wissen weitergeben

TATJANA KIEL (33) ist Marketing-Leserin bei der Klutke Management Group und Mit-Initiatorin des Ladies Mentoring Business Clubs.

Beim normalen Mentoring gibt eine erfahrenere Person ihr Wissen an eine unerfahrenere weiter. Wir haben daraus das Prinzip „Mentoring 2.0“ entwickelt. Das bedeutet, dass die Mitglieder Ratgeber und Ratsuchende in einer Person sind. Denn jede von uns hat Wissen weiterzugeben – und jede hat Bereiche, in denen sie sich noch entwickeln kann. Bei unseren Treffen trägt immer eine ihr Anliegen vor und bekommt von den anderen Feedback. Wissen, Tipps und Kontakte. Weil unser Netzwerk beruflich bunt gemischt ist, profitieren wir von Erfahrungen aus ganz unterschiedlichen Bereichen. Die vielfältigen Perspektiven finde ich sehr bereichernd, und ich bin stolz darauf, diese tollen Frauen zu kennen!

TIPP 3 → Konkurrenzgedanken vor der Tür lassen



ANKE BÖTTCHER (50) ist seit anderthalb Jahren beim Unternehmensverband Schöne Associates. Die Fernsehregisseurin hat in Berlin eine Firma für Unternehmensfilme

Die Frauen aus meinem Verband sind für mich die Kolleginnen, die ich als Freiberuflerin einfach nicht habe. Meine Freunde sind fast alle angestellt. Viele Themen, die mich bewegen, spielen für sie keine Rolle.

Darum ist der Austausch bei unseren Netzwerktreffen für mich so wichtig. Von Vorträgen über Social Media, Buchhaltung oder Internetrecht habe ich sehr profitiert. Klar bekomme ich auch mal einen Auftrag aus dem Netzwerk oder über eine Empfehlung. Aber für mich geht es um viel mehr als um Jobs: Als Selbstständige bin ich Einzelkämpferin, doch hier im Netzwerk bleibt der Konkurrenzgedanke vor der Tür. Bei uns sind durchaus Frauen mit ähnlichen Angeboten vertreten. Am Anfang gibt es da vielleicht Angst vor der Konkurrenz, aber man merkt schnell, dass wir uns auch gegenseitig unterstützen können.

TIPP 4 → Echtes Interesse an den Menschen haben

Kommunikations-Expertin **KARIN LIPHOFF (51)** ist Press Koordinatorin vom DVMG, Unternehmensbotschafterin der ILL im Landesverband des VIKL und Gründerin des Ladies Dental Talk, eines Netzwerks für Zahnärztinnen

Ich suche Kontakte, die mich auch persönlich weiterbringen. Das ist eine meiner Kraftquellen. Netzwerken bedeutet natürlich auch Arbeit, braucht Zeit und Energie. Bei mir fallen dafür täglich etwa zwei Stunden an, vor allem für E-Mails und Social Media. Dazu kommen noch Termine. Wer neu in ein Netzwerk kommt, sollte aktiv auf andere zugehen und sich vorstellen. Ich notiere auf Visitenkarten auch das jeweilige Gesprächsthema, sodass ich darauf zurückkommen kann. Voraussetzung allen Netzwerkens ist für mich ein echtes Interesse an den Menschen – ohne Hintergedanken. Deshalb sollte es bei der Wahl des Netzwerks vor allem darum gehen: Wer passt zu mir? Bei wem fühle ich mich wohl?



TIPP 5 → Aufgaben übernehmen

Die Juristin **ROSWITHA BRIEL (55)** ist Präsidentin von Soroptimist International in Deutschland und bereits seit 20 Jahren aktiv in diesem Netzwerk

Wer sich aktiv in ein Netzwerk einbringt, hat gleich dreifach etwas davon. Zum einen unterstützen wir durch unser Engagement Frauenprojekte weltweit. Zum anderen nutzen Soroptimistinnen die Möglichkeiten des Netzwerkers beruflich und privat. Gerade junge Frauen, die sich beruflich oder privat noch häufiger verändern, profitieren von der Mitgliedschaft. Bei einem Umzug, egal ob in Deutschland oder weltweit, finden sie immer einen Club, in den sie wechseln können. Schneller kann man wichtige Kontakte in einer neuen Stadt nicht knüpfen. Außerdem unterstützen wir unsere Mitglieder sehr darin, aktiv Aufgaben zu übernehmen. Ich war unter anderem schon Clubpräsidentin, Mitglied im Komitee für Clubgründungen und Delegierte. Und jedes Amt hat mich persönlich weitergebracht.

TIPP 6 → Gut über andere Frauen reden



Unternehmensberaterin **MARTINA PLAG (52)** ist Initiatorin des jährlich stattfindenden Women's Business Day (www.wb2013.de)

Die meisten Männer empfehlen gern und unkompliziert, haben immer einen Namen oder einen

Tipp parat. Roadhunter berichtet, dass angesprochene Herren, wenn sie selbst keinen neuen Job suchen, andere Interessierte nennen. Werden Frauen gefragt, ob sie jemanden kennen, kommt oft nicht! Dabei ist professionelle und gegenseitige Unterstützung unheimlich wichtig. Empfinden gehört zum Netzwerken! Durch meine Arbeit und mein ehrenamtliches Engagement kenne ich viele Menschen - und ich gebe gern konkrete Empfehlungen, wenn ein Job zu vergeben ist oder ein Kontakt in einer bestimmten Branche gesucht wird. Was allerdings zum guten Ton gehört, ist ein Feedback oder ein Danke, wenn aus einem Kontakt ein Auftrag oder eine neue Stelle wird.

TIPP 7 → Wertschätzend miteinander umgehen



CLAUDIA ZEMES (43) arbeitet im mittleren Management eines Energiekonzerns und ist seit einem Jahr bei FM in München

Eine Freundin hat mich zu einem Vortrag der Frauen im Management (FIM) eingeladen. Als sie sagte, da seien nur Frauen, dachte ich vor allem an Zickensalarm. Aber der Abend war toll! Ein hochklassiger Vortrag mit einer engagierten Diskussion. Aufgefallen ist mir der wertschätzende Umgang miteinander. Neulich habe ich die Eröffnungsworte bei einer Veranstaltung gesprochen. Das Feedback danach tat gut und bringt mich weiter. Auf dieser Basis entstehen sehr vertrauensvolle Beziehungen. Und die wiederum zählen sich irgendwann aus. So hatte ich gerade eine Karriereberatung, die über einen Kontakt bei FIM zustande gekommen ist.

WAS NETZWERKE BIETEN

Songstanz International (SI)

Weltweit größte Organisation berufstätiger Frauen in Deutschland 780 Clubs, 6000 Mitglieder. Angebot: Treffen, Kongresse, Weblogs, Schreibtreff, 100 bis 400 Euro, www.songstanz.de

Verband deutscher Unternehmerinnen (VDÜ)

Nationales Netzwerk für Unternehmerinnen mit 1000 Mitgliedern. Angebot: monatliche Treffen, Vorträge, Betriebsbesuche, praxis. Meeting, Jahresbeitrag: 295 bis 495 Euro, www.vdu.de

Schöne Aussicht – Verband selbständiger Frauen e.V.

Bundesweit ca. 400 Mitglieder in fünf Regionalgruppen. Angebot: Events, Vorträge, Exkursionen, Meetups, Jahresbeitrag: 60 bis 100 Euro, www.schoene-aussicht.de

European Women's Management Development International Network (EWMD)

Internationales Netzwerk mit 600 Mitgliedern in 25 Ländern. Angebot: Themenforen, Clubtreffen, Kongresse, Mentoring-Programme. Jahresbeitrag: 250 Euro, www.emwd.org

Manager-Stammtisch

Ca. 300 berufstätige Frauen aus allen Branchen. Angebot: monatlicher Stammtisch in Hamburg mit Vortrag, Event und Networking. www.stammtisch-verlag.de/index.html#stammtisch

Vereinigung für Frauen im Management e.V. (FIM)

Nationales Netzwerk für Führungs-Frauen mit 100 Mitgliedern in 17 Regionalgruppen. Angebot: Vorträge, Workshops, Networking, Business Day. Jahresbeitrag: 300 Euro, www.fim.de

Ladies Meeting Business Club

Bundesweites Durchführungsnetzwerk von 1000 Frauen Businessclubs mit ca. 100 Mitgliedern. Angebot: monatliche Ladies Meetings, www.ladiesmeeting.com

TIPP 8 → Sich selbst richtig verkaufen

CLAUDIA LUDWIG (62) ist Inhaberin, Kommunikationstrainerin und hat in Hamburg ihr eigenes Netzwerk, den Manager-Stammtisch, gegründet

Männer Netzwerken, um Geschäfte zu machen. Schon kleine Jungs tauschen Fußballbilder, später sind es Jobs, Aufträge oder Einladungen zu Events. Jeder weiß, was er hat, sagt das laut und deutlich - und weiß, dass er dafür etwas Gleichwertiges bekommt. Das ist für mich die größte Stärke beim Networking. Frauen dagegen suchen in Netzwerken Unterstützung und Solidarität - sind also Nehmerzinnen. Aber sie halten sich beim Geben zurück - weil sie oft denken, sie hätten nichts zu bieten. Frauen, die sich ihres eigenen Werts bewusst sind, bieten ihre Leistungen und Kompetenzen selbstbewusster an. Sie geben im Netzwerk viel und sorgen auch dafür, dass das Netzwerk außerhalb weiter bekannt wird.

