

Hauptsache Vitamin B

Auf Konferenzen ist die Kaffeepause das Wichtigste, denn dann ist Zeit zum Netzwerken. Aber was, wenn man schüchtern ist? Von Christina Brummer

Jeder kennt die betretene Stimmung auf Betriebsfeiern: Man hat die Chance, Mitarbeiter anderer Abteilungen kennenzulernen und sitzt dann doch wieder mit der üblichen Kantinen-Clique zusammen. Netzwerke zu schmieden wird offenbar als anstrengend empfunden. Das zeigt auch eine aktuelle Umfrage, die der Bürobedarfshersteller Viking in Auftrag gegeben hat. Von 1000 Beschäftigten gaben 70 Prozent an, Networking sei wichtig für ihre Karriere. Doch nur ein Drittel networkt selbst aktiv. Viele haben das Potential hinter dem Kontakteknüpfen im Beruf erkannt, nutzen es jedoch nicht. Doch kann man Networking lernen oder ist es vielmehr eine Charakterfrage?

Ein junger IT-Berater, der anonym bleiben möchte, erzählt, dass Netzwerken für ihn richtig schwierig sei. Als er vor fünf Jahren von China zum Studium nach München zog, kannte er niemanden. „Ich finde es manchmal nicht so einfach, als Ausländer mit Deutschen ins Gespräch zu kommen“, sagt er. Oft fehlten die thematischen Anknüpfungspunkte für den Smalltalk. In der chinesischen Arbeitskultur seien „guanxi“, also Beziehungen, ähnlich wichtig wie hier. Dennoch gefalle es ihm nicht, ständig auf Events und Veranstaltungen neue Menschen kennenlernen zu müssen. „Das liegt wohl an meiner Persönlichkeit“, sagt er.

Hans-Georg Wolff, Professor für Wirtschaftspsychologie an der Uni Köln, bestätigt, dass die Freude am Netzwerken vom Charakter abhängig ist. Introvertierte Personen hätten es meist schwerer und empfänden Netzwerken auch als anstrengender als Extrovertierte. Lernen könne es aber jeder.

„Es ist schon eine gewisse Anstrengung dabei, aufmerksam zuzuhören, anspruchsvolle Gespräche zu führen“, sagt Lennard El Barkawi. Er hat sich nach seinem Bachelor in BWL mit Schwerpunkt Informatik und Finanzwesen selbständig gemacht, verwaltet nun einen Hedgefonds. Im Studium war Networking kein Thema, nun hält er es für extrem wichtig.

Im Berufsalltag kann man Networking als Investition betrachten, aus der man natürlich auch eine Rendite erwartet. Ob Netzwerken etwas bringt, das kann man nur an „objektiven“ Größen messen, sagt Wolff, also etwa am Gehalt oder einer Beförderung. Gerade Frauen wird häufig geraten, mit Netzwerken ihre

Karrierechancen zu verbessern. Eine Studie, die Wolff über neun Jahre führte, ergab aber, dass Frauen wenig vom Netzwerken haben. Für Männer, die überdurchschnittlich viel Netzwerken, zeige sich ein Gehaltsanstieg von mehr als 50 Prozent. Frauen blieben auf einem Niveau.

„Ich profitiere vom Networking“, widerspricht Olivia Kellermann, Teamleiterin im Einkauf bei einem Münchner Einrichtungshaus. Für sie ist das keine Geschlechter-, sondern eine Charakterfrage. Dass Männer im Berufsleben selbstsicherer auftreten, und dann womöglich auch aktiver Netzwerken, liegt aus ihrer Sicht an den gesellschaftlichen Strukturen. Diese sieht auch Wolff als Ursache für Networking-Unterschiede. „Die Schwierigkeiten für Frauen bestehen darin, dass wichtige Positionen meist von Männern besetzt sind.“ Netzwerken funktioniert jedoch nach dem Prinzip „Gleich und Gleich gesellt sich gern.“

Dass die Geschlechter anders Kontakte knüpfen, hat Kellermann nicht beobachtet. „Ich merke wenig Unterschied, weil ich mit Männern und Frauen gut klarkomme.“ Im Handel sei jedoch der Männerüberschuss deutlich spürbar. „Als Frau muss man sich mehr durchsetzen“, erzählt die 30-Jährige. Sie versuche, auch in der Freizeit, jede Gelegenheit zu nutzen, um Menschen kennenzulernen, die in der gleichen Branche arbeiten. „Vielleicht ist ein neuer Kontakt, wenn nicht für mich, ja für einen Bekannten interessant.“

Möchte man Wolffs Studie folgen, so lohnt sich Netzwerken zumindest für Männer oft auch finanziell. Das kann Hedgefonds-Verwalter El Barkawi bestätigen. Für ihn sei ein gutes Netzwerk wichtiger als ein guter Studienabschluss: „Gerade im Firmenkundengeschäft laufen die großen Entscheidungen nur über Vertrauen“, sagt der 24-Jährige. Zwischenmenschliches sei bei den meisten Geschäftsbeziehungen enorm wichtig. Dennoch spielten für ihn auch die Online-Berufsnetzwerke eine Rolle. „Es kommt nicht selten vor, dass pro Tag auf LinkedIn zehn neue Kontakte hinzukommen“, sagt er. Und auch der chinesische IT-Berater sagt, dass er oft neue Stellenangebote über die sozialen Berufsnetzwerke bekomme. In seinem Unternehmen würde jedoch die Hälfte der Stellen immer noch über Mitarbeiterempfehlungen besetzt.

Auch Wolff glaubt ganz generell, dass die sozialen Medien ein persönliches Treffen meist nicht ersetzen können. Sie seien zwar häufig nützlich, um über die Aktivitäten des Netzwerkes auf dem Laufenden zu bleiben. „Die Algorithmen schaffen jedoch mit ihren neuen Kontaktvorschlägen eine Cliquen-Struktur. Es wird dabei niemand vorgeschlagen, der was ganz anderes macht und einen mit neuartigen Informationen versorgen könnte.“ In Online-Netzwerken gelte daher wie im realen Leben auch: Qualität vor Quantität.