

Netzwerken verleiht Flügel

Tipps für Frauen auf dem Weg in Selbständigkeit und Unternehmensnachfolge

Von Beate Fleck | Prospektiv GmbH



„Ohne meine Netzwerke hätte ich das Unternehmen nie übernommen“, sagt die Unternehmerin Birgit Floss aus Schwerte. Denn hier bekam sie nicht nur Mut und moralische Rückenstärkung, hier traf sie Expertinnen und Experten, die ihr wertvolle Tipps gaben und ihr halfen, das Übernahmeangebot richtig einzuschätzen. Gleichzeitig wusste sie, dass sie in ihren Netzwerken einen riesigen Pool an möglicher Kundschaft für ihren Übersetzungsservice finden würde.

Gute Netzwerke beflügeln und sind unverzichtbar, wenn Frauen sich selbständig machen oder ein Unternehmen übernehmen möchten. Beim Netzwerken trifft frau Gleichgesinnte, um sich auf Augenhöhe auszutauschen. Darüber hinaus sind hier auch Unternehmen für Kooperationen und Zulieferungen vertreten. Last but not least wartet beim Netzwerken jede Menge neue Kundschaft auf dich.

Und Netzwerke spielen eine große Rolle beim Thema Unternehmensnachfolge! Denn gute Netzwerke sind der beste Basar für die Übergabe und die Übernahme von Unternehmen. Ganz egal, ob es ein örtlicher Gewerbeverein, ein Branchentreffen, das Unternehmerinnen Netzwerk deiner Wahl oder ein Netzwerk-Event der heimischen Industrie- und Handelskammer ist – hier kannst du als Übernahmeinteressierte fragen, ob jemand etwas von einem Unternehmen weiß, das übergeben werden soll. Vielleicht hast du Glück und sofort ruft jemand, dass er oder sie auf dich gewartet hat. Das ist nicht unmöglich, aber selten.



Die Autorin

Beate Fleck ist Dipl.-Soziologin, Journalistin und ist in zahlreichen Netzwerken aktiv. Seit drei Jahren arbeitet sie in Projekten mit Unternehmerinnen bei der Prospektiv GmbH in Dortmund.

Aber du kannst darauf vertrauen, je häufiger du die Information streust, dass du dir vorstellen kannst, ein Unternehmen zu übernehmen, desto breiter wird diese Information gestreut. Sie verankert sich im Kopf deiner Gesprächspartner_innen und sobald sie jemanden treffen, der oder die ein Unternehmen abgeben möchte, werden sie an dich denken. Das gleiche gilt natürlich auch für Übergebende. Damit deine Suche über Netzwerke erfolgreich ist, findest du hier generelle Tipps fürs Netzwerken:

Fünf Tipps für deine persönliche Netzwerkstrategie

1. Den eigenen Ausgangspunkt definieren

Jede und jeder netzwerkt anders. Welcher Netzwerktyp bist du? Everybody's Darling, ständig umringt von Menschen, die zu dir Kontakt aufnehmen möchten, während du mühelos plauderst, dich bestens verkaufst und so jedes Event rockst und es am Ende mit 5 Aufträgen verlässt? Wohl kaum. Oder das schüchterne Mauerblümchen, das sich verkriecht und verzweifelt hofft, ein bekanntes Gesicht zu sehen, selbst angesprochen zu werden oder einen Rockzipfel zu finden, an den du dich hängen kannst? Die meisten von uns dürften sich je nach Tagesform und Publikum irgendwo dazwischen wiederfinden.

Was wir daraus lernen? Welche Art zu Netzwerken ist für uns geeignet? Eher die lockeren Events mit häufig wechselndem Publikum. Die sind perfekt für dich, wenn du schnell in Kontakt kommst, einen bleibenden Eindruck hinterlassen kannst und ein einfaches Anliegen hast.

Oder brauchst du eher sehr verbindliche Strukturen mit wiederkehrenden Treffen? Die sind gut, wenn du nachhaltige Beziehungen aufbauen möchtest und dir der kollegiale Austausch genauso wichtig ist wie die Kundenakquise.

Oder bist du eher der visuelle Typ, kannst dich in Worten und mit Fotos gut selbst präsentieren und findest verbindende Worte, die einen wirklichen Beziehungsaufbau ermöglichen. Dann bist du in den Online-Netzwerken sehr gut aufgehoben.

2. Netzwerkziele festlegen und Pläne entwerfen

Natürlich ist es schön, einfach mal unter Leute zu kommen. Doch wenn du planlos von Event zu Event eilst, Stunden auf LinkedIN oder XING verdaddelst, kostet dies eine Menge Zeit und bringt dich nicht automatisch weiter.

Jede Strategie braucht klare Ziele. Warum möchtest du netzwerken? Suchst du ein Unternehmen zur Übernahme? Möchtest du den kollegialen und fachlichen Austausch mit Menschen, die etwas ähnliches tun wie du? Bist du auf der Suche nach Kooperationspartner_innen, Lieferant_innen oder neuen Ideen? Oder liegt dir vor allem die Neukundenakquise am Herzen?

Klarheit in den Zielen hilft enorm beim Netzwerken. Wo möchtest du hin und wer kann dir auf dem Weg dorthin behilflich sein? Von diesen Fragen hängt ab, wo du netzwerkst, wen du ansprichst und wie du dich auf ein Netzwerkevent vorbereitest. Bei deinen Plänen solltest du auch dein Zeitkontingent festlegen, damit sich deine Zeitinvestition in Netzwerken im Rahmen hält.

3. Bereite dich auf Netzwerkveranstaltungen vor

Natürlich kannst du einfach mal bei einem Netzwerkevent reinschauen und dich inspirieren lassen. Manchmal schaffst du genau damit die planlose Offenheit, die notwendig ist, um authentisch mit anderen in Kontakt zu kommen. Strategisch ist dies natürlich nicht. Mit dieser kleinen Checkliste kannst du dich optimal auf ein Netzwerkevent vorbereiten:

- Hast du eine Vorstellung, wer außer dir zu dem Event kommt?
- Wen davon möchtest du treffen?

- Welche Themen möchtest bei diesen Menschen ansprechen, zum Beispiel deinen Nachfolgewunsch?
- Was ist dein konkretes Anliegen an die Personen, die du treffen möchtest? (Aufträge, Empfehlungen, Tipps?)
- Kannst du dein Thema oder Anliegen spannend und prägnant erläutern?
- Wie stellst du dich selbst vor, hast du so etwas wie einen kurzen, authentischen Elevator Pitch im Ärmel?
- Welche Ideen und Themen hast du für einen Smalltalk parat?
- Hast du Visitenkarten, digitale Infos über einen QR-Code oder andere Infos dabei?

4. Pflege deine Kontakte

Menschen kennenlernen, Visitenkarten einsammeln und Follower gewinnen, sind der erste Schritt. Für ein strategisches Netzwerken gilt es, diese Kontakte im Blick zu behalten, zu hegen und zu pflegen. Erst durch die Pflege von Kontakten rufst du dich immer wieder in Erinnerung und baust Vertrauen und Verbindlichkeit auf. Oft sind es Kleinigkeiten, die dir dabei helfen.

Wertschätzung und Dank ausdrücken, sind leicht zu realisierende Kontaktanlässe. Wenn du jemanden kennengelernt hast, danke am nächsten Tag für das sympathische und anregende Gespräch, am besten ganz konkret für einen Tipp. Hast du einen neuen Social Media Kontakt? Teile ihm mit, dass du dich auf Austausch und gegenseitige Inspiration freust oder kommentiere einen Beitrag.

Als grundlegendes Werkzeug solltest du dir eine Liste mit all deinen Kontakten, auch deinen privaten, machen. Kennen alle diese Menschen dein Business oder deinen Übernahme- bzw. Übergabewunsch? Wann hast du sie zuletzt kontaktiert? Wenn du ein Anliegen hast, frage dich, wer dir wie behilflich sein kann? Anhand dieser Liste kannst du deinen Netzwerkaufbau strategisch planen.

Es ist gut, wenn du einen Plan hast, wie oft du mit jedem deiner Kontakte pro Jahr kommunizieren möchtest. Zum Beispiel ein Telefonat führen oder über LinkedIn kontaktieren. Hier kannst du einfach mal nachfragen, wie es so geht. Aus solchen absichtslosen „Liebesanrufen“, entsteht oft Erstaunliches. Vielleicht verschickst du auch einmal im Jahr eine persönliche Postkarte zu Weihnachten, Neujahr oder einem beliebigen anderen Anlass oder einen Newsletter. All das hält dich in Erinnerung und festigt eure Beziehung.

5. Habe Geduld und agiere auch selbstlos

Gute Netzwerkbeziehungen sind wie Freundschaften. Um tiefes Vertrauen aufzubauen, benötigt man oft viele Begegnungen. Unternehmerinnen machen immer wieder die Erfahrung, dass sich manchmal nach Jahren Menschen melden, die sie bei einem Event getroffen haben.

Generell gilt: Netzwerken ist ein Geben und Nehmen. Sei bei Gesprächen achtsam und schaue, wo du helfen kannst. Überlege, welche Menschen du miteinander verbinden kannst. Auch wenn du zunächst gar keinen Nutzen daraus ziehst, wirst du bei beiden gut in Erinnerung bleiben. Und damit hast du gleich zwei Menschen gewonnen, die sich freuen, wenn sie dir einmal einen Gefallen tun können.

Wenn du ein Unternehmen zur Übernahme suchst oder anbietest, nutze deine Netzwerke, baue dir neue auf und gehe anhand der fünf Tipps strategisch dabei vor. Profitieren wirst du in vielerlei Hinsicht. Am Ende ist die gesamte Wirtschaft nichts anderes als ein großes Beziehungsgeflecht. Die größte Kunst des Netzwerkens liegt darin, im Wirtschaftsleben gleichermaßen profitable und persönlich erfüllende Beziehungen aufzubauen. Dafür benötigst du zwar meist ein wenig Zeit, gewinnst aber wunderbare Verbindungen zu Menschen an deiner Seite, die dir Freude bereiten und dich ein wenig glücklicher machen und dir hin und wieder Flügel verleihen.

Weitere Informationen zum Thema Netzwerken findest du demnächst auch in unserem Video-Tutorial Unternehmensnachfolge für Frauen 7: „Netzwerken verleiht Flügel“ auf unserer Website. Dazu Links, Videos und Know-how zum Thema Nachfolge besonders für Frauen und zahlreiche Best-Practice-Beispiele: www.unternehmensnachfolge-frauen.de