



Gemeinsam stark. Warum Netzwerken für Ihre Ziele wichtig ist.

Autorin
Katharina Braun,
Bistum Aachen

Stand
15.04.2025

Vom Aufbau und der Pflege von Beziehungen im Beruf, in Vereinen oder im privaten Umfeld profitieren wir alle, egal ob wir in unserer eigenen Branche bleiben oder über den Tellerrand schauen.

Doch wie funktioniert gutes Netzwerken und worauf sollte man eigentlich achten?

Was bedeutet Netzwerken?

Ein Netzwerk ist ein auf Dauer Zusammenschluss von Personen aus unterschiedlichen Institutionen, Einrichtungen, Projekten, die gemeinsame Ziele verfolgen.

Die Ziele von Netzwerken sind Wissensaustausch, gegenseitige Hilfe oder auch berufliche Vorteile (z.B. Werbung für ein Projekt).

Im Prinzip funktioniert und wächst ein Netzwerk über „Freundes-Freunde“: Jedes neue Mitglied kann neue Kontakte einbringen. So vergrößert sich das entstehende Kontaktnetzwerk stetig.

Die wichtigsten Regeln für das Netzwerken

1. Bestimmen Sie Ihre Ziele!

Finden Sie einen eingängigen Projekttitel: Kurz, prägnant und aussagekräftig.

Geben Sie gleich zu Beginn in drei bis fünf Sätzen einen Überblick über das Projekt, die Ziele sowie die zu erwarteten Ergebnisse.

2. Klasse statt Masse.

Mit wem wollen Sie sich vernetzen? Es geht nicht darum, möglichst viele Menschen in sein Netzwerk aufzunehmen, sondern die richtigen Personen. Dazu ist es sinnvoll, einmal die bestehenden Kontakte zu durchsuchen: Wen kenne ich schon, der mir helfen kann, mein Ziel zu erreichen? Und wen brauche ich noch?

3. Geben und Nehmen.

Was bringt es UNS? Sie wissen, was Sie von Ihrem Netzwerkpartner erwarten. Überlegen Sie sich auch, welchen Nutzen Sie für Ihr Gegenüber stiften können. Nehmen Sie sich Zeit, zu überlegen, welche Ihrer Ideen besonders für Ihre Ansprechpartner anregend sind. An welche Interessen können Sie anknüpfen, um Ihr Gegenüber zu motivieren, Sie bzw. Ihr Anliegen zu unterstützen? Bei der Kontaktaufnahme stellen Sie nicht nur sich selbst dar, sondern zeigen Sie auch Ihre Bereitschaft, hilfreiche Kontakte zu vermitteln. Unterstreichen Sie Ihr Interesse, indem Sie zuhören und Fragen stellen. Der beste Einstieg in die Kontaktaufnahme ist die Suche nach beruflichen und inhaltlichen Gemeinsamkeiten sowie der Austausch von Wissen. Und zwar ohne eine Gegenleistung zu erwarten.

4. Am Ball bleiben.

Wann treffen wir uns wieder? Ist eine Verbindung hergestellt, sollte diese auch vertieft werden. Die Form des Austausches spielt dabei eine untergeordnete Rolle, solange er regelmäßig stattfindet. Kontaktpflege bedeutet aber auch, eine andere Person bei Gelegenheit weiterzuempfehlen. Denn wer sich ausgenutzt fühlt, hat schnell kein Interesse mehr an einem gemeinsamen Projekt. Sie können z.B. direkt nach dem Kennenlernen mit der Kontaktpflege beginnen, indem Sie sich per E-Mail bedanken, die Gesprächsergebnisse für alle zusammenfassen oder über eine digitale Plattform wie Facebook oder LinkedIn den Austausch fortsetzen.

5. Klare Strukturen

Wer macht was? So können Missverständnisse vermieden und Entscheidungen schneller getroffen werden. Vor allem sehr intensive und stark formalisierte Projekte, die auf längere Zeit ausgelegt sind, gelingen besser, wenn es klare Strukturen in den Kooperationsbeziehungen gibt, also gemeinsam festgelegt wurde, wer welche Beiträge leistet und wer nach welchen Regeln Entscheidungen trifft.

Und am allerwichtigsten: **Haben Sie Spaß dabei!**

Auf einen Blick

Bevor Sie loslegen, überlegen Sie sich, was Sie mit der Vernetzung erreichen möchten. Dazu können folgende Fragen hilfreich sein:

- Warum wollen Sie sich vernetzen?
- Mit wem wollen Sie sich vernetzen?
- Was bringt es UNS?
- Wann treffen wir uns wieder?
- Wer macht was?