

Kajetan Brandstätter

Leseprobe

Netzwerke

Die Macht von Verbindungen

Geschäfte werden von
Menschen gemacht

Kajetan Brandstätter

Netzwerke

Die Macht von Verbindungen

Geschäfte werden von
Menschen gemacht

Mentoren-Verlag

Der Verlag weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links vom Verlag nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat der Verlag keinerlei Einfluss. Eine Haftung des Verlags ist daher ausgeschlossen.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Die automatisierte Analyse des Werkes, um daraus Informationen insbesondere über Muster, Trends und Korrelationen gemäß §44b UrhG »Text- und Data-Mining« zu gewinnen, ist untersagt.

1. Auflage

© 2025 Mentoren-Media-Verlag,
Königsberger Str. 16, 55218 Ingelheim am Rhein

Umschlaggestaltung: Nadine Nagel, Mainz

Lektorat: Deniz S. Özdemir, Mainz

Korrektorat: Marie Schumacher, Leipzig

Satz und Layout: Deniz S. Özdemir, Mainz

Projektleitung: Ulrike Luckmann, Autoren-Camp.com

Fotos: Leonie Spitzauer, Independent Light GmbH, Allershausen (Autorenfoto), Andreas Haidenthaler, München (Vorwort)

Druck und Bindung: Balto Print, Vilnius, Litauen

ISBN: 978-3-98641-160-2

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Sämtliche Inhalte in diesem Buch entsprechen nicht automatisch der Meinung und Ansicht des Mentoren-Media-Verlages.

www.mentoren-verlag.de

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
Einleitung	11
Kapitel 1: Netzwerken: Mehr als nur Visitenkarten sammeln und verkaufen	17
Kapitel 2: Der Dreiklang des effektiven Netzwerkens: Vertrauen, Respekt und Wertschätzung	21
Kapitel 3: Auf Augenhöhe: Der Schlüssel zu menschlicher Verbindung	23
Kapitel 4: Respekt als Basis: Werte und Umgangsformen im Netzwerken	33
Kapitel 5: Die Macht der Wertschätzung: Geben und Nehmen im Business	43
Kapitel 6: Vielfalt als Erfolgsfaktor: Neue Perspektiven und Innovationen	53
Kapitel 7: Business Angels: Mentoren und Finanziers ohne Flügel	59
Kapitel 8: Resilienz: Krisen meistern durch starke Netzwerke	65
Kapitel 9: Visionäre inspirieren: Ideen, die anstecken und bewegen	69

Kapitel 10: Mit Mitbewerbern netzwerken: Wettbewerb als Chance	75
Kapitel 11: KMUs und Konzerne: Synergien im Austausch.	81
Kapitel 12: Klarheit schaffen: Business-Netzwerken vs. Network-Marketing	87
Kapitel 13: Vorurteilsfreie Begegnungen: Neue Sichtweisen und Chancen	91
Kapitel 14: Authentizität: Wertschätzung sich selbst gegenüber zeigen.....	95
Kapitel 15: Netzwerken: Erfahrungen machen und aus Fehlern lernen.....	101
Kapitel 16: Ein persönliches Netzwerk: Wie kann ich eines aufbauen?	105
Kapitel 17: Das passende Netzwerk finden: Ein Leitfaden	107
Kapitel 18: Die richtige Netzwerkveranstaltung wählen: Formate und Möglichkeiten	111
Kapitel 19: Netzwerken geht überall: Gelegenheiten erkennen und nutzen.....	115
Kapitel 20: Bestehende Netzwerke aktivieren: Der Wert alter Kontakte	119
Kapitel 21: Wertvolles nutzen: Wie kannst du alte Kontakte reanimieren?	123
Kapitel 22: Neue Business-Kontakte finden: Effektive Methoden	125

Kapitel 23: Vorbereitung ist alles: So wirst du fit für Netzwerkveranstaltungen	133
Kapitel 24: Die Macht der Selbstkenntnis: Stärken und Schwächen erkennen und nutzen	139
Kapitel 25: Visitenkarten: Ein wohlbehütetes Geheimnis enthüllt	145
Kapitel 26: Qualitative Nachbereitung: Der Schlüssel zum langfristigen Erfolg	153
Kapitel 27: Perfekt vorbereitet: Beim Elevator Pitch zählt jede einzelne Sekunde	157
Kapitel 28: Entspanntes Zeitmanagement: Erleichterung im Netzwerkalltag	161
Kapitel 29: Empfehlungen aussprechen: Eine verantwortungsvolle Aufgabe	169
Kapitel 30: Starke Währung: Persönliche Empfehlungen schaffen Vertrauen	175
Kapitel 31: Empfehlungen als Vertrauensbasis: Qualität und Integrität im Geschäftsnetzwerk	179
Kapitel 32: Kommunikation: Der Brückenbauer im Netzwerk ..	187
Kapitel 33: Smalltalk: Ein stark unterschätztes Kommunikationswerkzeug	191
Kapitel 34: Anredeformen im Business: Informelles Du oder distanziertes Sie?	197

Kapitel 35: Der Gesprächseinstieg: So meisterst du ihn auf Netzwerkveranstaltungen ganz souverän	201
Kapitel 36: Aktives Zuhören: Das ist der Schlüssel zu tiefen menschlichen Verbindungen	205
Kapitel 37: Gesprächsausstieg: Positive Erinnerungen hinterlassen	209
Kapitel 38: Extra-Tipp: Vernetzen für Introvertierte leicht gemacht	213
Schlusskapitel	217
Das Erlernte umsetzen: Dein Netzwerk auf das nächste Level heben	217
Danksagung	221

Hinweis

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Buch bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern an einigen Textstellen die männliche Form (das generische Maskulinum) verwendet. Sämtliche Angaben beziehen sich jedoch selbstverständlich auf Angehörige aller Geschlechter.

Vorwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Bayern und Österreich verbindet viel, gerade auch im wirtschaftlichen Bereich. Für Österreich ist der Freistaat sogar der größte ausländische Handelspartner. Was dabei bemerkenswert ist: Die weitaus überwiegende Mehrheit der Unternehmen auf beiden Seiten fällt unter die Definition von Klein- und Mittelbetrieben.

Womit wir beim Thema des vorliegenden Buches wären: Geschäfte werden vom Mittelstand gemacht und Geschäfte werden von Menschen mit Menschen gemacht. Das setzt voraus, dass Menschen die Gelegenheit haben, einander zu begegnen, sich zu vernetzen und neue Geschäftskontakte zu knüpfen.

Ich habe Kajetan Brandstätter als leidenschaftlichen Netzwerker kennenlernen dürfen. Auf seinen Veranstaltungen bringt er Menschen aus den unterschiedlichsten Bereichen zusammen, die freilich eines eint: Das Interesse, Geschäftsbeziehungen zu schaffen und Kooperationen zu initiieren, die sonst nicht zustande kämen. Dass Kajetan Brandstätter dabei als Österreicher in Bayern dies mit rot-weiß-rotem Charme und Gastfreundschaft versteht, erfüllt mich als Landsmann natürlich mit besonderer Freude, ist er damit doch ein besonderer Botschafter seiner Heimat.

Ich darf Sie einladen, sich in diesem Buch auf eine Reise in das Thema *Netzwerken* zu begeben. Bekanntlich kann man kaum genug Kontakte haben. Daher soll dieses Buch mehr als nur theoretische Ratschläge bieten, sondern ein praktischer Leitfaden für alle sein, die die Kunst des Netzwerkens lernen und ihr berufliches Netzwerk mit Bedacht und Erfolg erweitern wollen.

Die richtigen Menschen zur richtigen Zeit zusammenzubringen, ist bewundernswert und inspirierend. Ich wünsche Ihnen, dass diese Lektüre Ihnen neue Perspektiven eröffnet und als praktischer Begleiter dienen wird, um Ihr Business-Netzwerk auf ein neues Level zu heben. Möge es Ihnen die Türen zu neuen Chancen öffnen und Sie dazu befähigen, aus wertvollen Kontakten langfristige, bereichernde und wertvolle Beziehungen entstehen zu lassen.



Mit den besten Grüßen,

Andreas Haidenthaler
Konsul für Handelsangelegenheiten
Österreichisches Generalkonsulat München

Einleitung

Vom schüchternen Anfänger zum erfolgreichen Netzwerker

Ob du es glaubst oder nicht, es ist tatsächlich so: Ich war sehr schüchtern. Wer mich heute kennt, glaubt das kaum. Ich weiß. Trotzdem entspricht es den Tatsachen. Im beruflichen Umfeld war mir die Schüchternheit und Zurückhaltung äußerst hinderlich und ich stand mir oft selbst im Weg. Vor Menschen zu stehen und etwas sagen zu müssen, trieb mir Schweißperlen auf die Stirn.

Aber ich wollte es können, wollte etwas zu Gesprächen beitragen, mit Menschen kommunizieren, mich mit ihnen austauschen. Da das Bedürfnis äußerst ausgeprägt war, wurde es zur treibenden Kraft, meine sozialen Fähigkeiten zu entwickeln; und auch den Mut zu finden, meine Komfortzone zu verlassen. Auch wenn es zu Beginn eine echte Herausforderung war, habe ich mithilfe dieser Entschlossenheit und viel Engagement gelernt, mich in verschiedenen sozialen Umgebungen sicher und souverän zu bewegen. Letztlich hat mich dieser Wille zu Erfahrungen geführt, die wertvoll waren und mir geholfen haben, persönliche wie berufliche Ziele zu erreichen.

Der tief verwurzelte Wunsch nach Kommunikation war der Grund, schon in jungen Jahren meinen gelernten Beruf als Koch an den Nagel zu hängen und in den Service zu gehen. Die Kochtöpfe sprachen nicht mit mir, wohl aber die Gäste, die ich als Kellner bediente. Es war allerdings eine tägliche Herausforderung, auf die Menschen zuzugehen. Um meine Zurückhaltung zu überwinden, überlegte ich, wie ich meine Kommunikation

verbessern könnte. Auf meine Art. Unkonventionell. So wie ich eben bin. Ich kam auf die Idee, mich bei einem Bauerntheater für eine kleine Rolle zu bewerben. Ich hatte tatsächlich nur eine Nebenrolle im Sinn, doch es kam ganz anders.

Bei den Theaterleuten rannte ich mit meiner Anfrage offene Türen ein. Für das nächste Theaterstück fehlte ihnen noch der Hauptdarsteller: der Bauer höchstpersönlich. Ich schluckte, atmete tief durch. Ehe ich wusste, was ich tat, hatte ich spontan zugesagt, die Rolle zu übernehmen, und war mitten im Geschehen. Im ersten Schritt sollte ich meinen Text auswendig lernen. Gar nicht so einfach, wenn man aus dem Lernprozess der Schule raus ist und jeden Tag im hektischen Berufsalltag in der Gastronomie steht. Doch ich war hoch motiviert, lernte tapfer meine Passagen.

Dann ging es zur Sache. Es gab mehrmals wöchentlich Theaterproben. Die Wochen vergingen wie im Flug und ehe ich mich versah, war der Zeitpunkt der Premiere da. Ich stand zum ersten Mal vor 180 Zuschauern auf der Bühne und schlüpfte mutig in meine Rolle als Bauer. Weit außerhalb meiner Komfortzone. Die anschließenden Auftritte in den nachfolgenden sechs Wochen haben mich verändert, sehr viel selbstbewusster gemacht. Noch heute bin ich dankbar für diese Chance.

Das Theaterspielen hat mir nicht nur Spaß gemacht, sondern meine Art zu kommunizieren revolutioniert. Ich habe die Scheu zu reden verloren. Alles, was an Worten herausmusste, floss plötzlich aus mir heraus und tut es bis heute. Zum ersten Mal in meinem Leben spürte ich Sicherheit im Umgang mit Menschen. Der Sprung ins kalte Wasser war schwer; der Aufwand hat sich für mich aber gelohnt. Im Berufsleben brachte mich diese Sicherheit weit voran.

Auch wenn ich als Kellner sehr beliebt war, machte ich den Schritt zu einem beruflichen Neuanfang und absolvierte eine Ausbildung zum EDV-Kaufmann. Zusammen mit meinen neu entwickelten kommunikativen Fähigkeiten ermöglichte sie mir den Einstieg in den Konzern eines deutschen Lampenherstellers, der dann 30 Jahre mein Arbeitgeber war. Stufe für Stufe arbeitete

ich mich auf der Karriereleiter nach oben und war später viele Jahre als Key-Account-Manager weltweit unterwegs. Kundengespräche sicher zu führen, wurde zum Schwerpunkt meiner Arbeit.

Das Netzwerken wurde in all den Jahren zu einem zentralen Element in meinem Leben. Ich liebe Menschen, liebe es, sie zusammenzubringen und es macht mich glücklich, wenn es ihnen gut geht. In meinen Positionen beim Lampenhersteller war das berufliche Netzwerken eine wunderbare Möglichkeit, gute Kontakte zu knüpfen und neue Business-Chancen aufzutun. Ich darf aus dieser Erfahrung heraus, an dieser Stelle, den Führungsverantwortlichen in Konzernen empfehlen, ihre Führungskräfte auf qualitativ hochwertige Netzwerkveranstaltungen zu schicken. Das Unternehmen wird garantiert langfristig davon profitieren.

Rückblickend bin ich unendlich dankbar: Das Theater war die beste Lehrzeit meines Lebens. Ohne dieses wäre ich niemals so weit gekommen. Ein wesentlicher Punkt war, dass ich auf der Bühne sofort eine Reaktion von den Zuschauern bekam. Später, beim persönlichen Netzwerken, war es genauso – was ich bis heute spannend finde. Feedback und Reaktionen sind mir wichtig, denn sie dienen mir bis heute zur Orientierung, als Kompass, ob ich mit meinen Worten und Taten richtig liege.

Netzwerken ist meine Leidenschaft geworden. Menschen zusammenzubringen, meine Mission. Deshalb lade ich dich persönlich ein, in dieses Buch einzutauchen. Ich zeige dir alles, was ich in 30 Jahren meines Lebens über Netzwerken gelernt und umgesetzt habe. Es sind meine Geheimnisse, meine Erfolgsrezepte - wie immer du es nennen möchtest. Anders als andere. Du darfst gespannt sein.

Lass dich von mir zum Netzwerken verführen, probiere es aus, schaffe wertvolle Kontakte und menschliche Beziehungen, die für dich kostbarer sind, als schnell Produkte oder Dienstleistungen an die Frau oder den Mann zu bringen. Vielleicht bekommst du beim Lesen auch Lust, ein eigenes Netzwerk in deiner Stadt aufzubauen? Dann nimm die Inspirationen und

Impulse aus meinem Buch, nein, aus meinem ganzen Leben und setze sie um. Unser Netzwerk, der BVMID (Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland), wächst rasant und ist für neue Geschäftsstellen und Standorte im ganzen deutschsprachigen Raum offen. Netzwerken hat mir persönlich unzählige wertvolle Beziehungen geschenkt. Beruflich wie privat. Gerne stehe ich dir mit meinem Wissen und meinen Erfahrungen zur Seite, teile Insider-Tipps und bewährte Strategien, die dir helfen, langfristige Verbindungen aufzubauen.

Wenn du ins Netzwerken einsteigen möchtest, nutze ein hochkarätiges Business-Netzwerk. Wie du es findest, beschreibe ich an anderer Stelle in diesem Buch. Grundsätzlich durfte ich erfahren, dass Menschen anderen Menschen nur dann helfen oder sie unterstützen, wenn sie sich verbunden fühlen. Auch du wirst gerne andere unterstützen, wenn du den Wert der Verbindung spürst. Das ist nicht immer gleich monetär umzurechnen; langfristig jedoch bringt es immer Gewinn.

Beim professionellen Netzwerken sind es – wie ich zuvor beschrieben habe – nicht die Anzahl neuer Verbindungen, nicht das schnelle Verkaufen, sondern die Qualität dieser Verbindungen auf einer menschlichen Basis, die manchmal im Business verloren geht. Nur ein echtes Miteinander, im Netzwerk wie in Unternehmen, bereitet den Boden für Erfolg, und um etwas Großes entstehen zu lassen. Mein Ziel ist es, dich auf deinem Weg zum Netzwerkerfolg zu begleiten und dich dabei zu unterstützen, deine gesteckten Ziele zu erreichen. Dein Erfolg ist mein Ziel.

Du weißt ja: Geschäfte werden von Menschen gemacht.

Dein
Kajetan Brandstätter
Netzwerker aus Leidenschaft

Teil 1

Die Essenz des Netzwerkens

Kapitel 1

Netzwerken: Mehr als nur Visitenkarten sammeln und verkaufen

Netzwerken ist meine tiefste Leidenschaft. War es immer schon. Bevor ich anfange, davon zu erzählen, lass mich ein paar grund-sätzliche Gedanken vorausschicken und abgrenzen, was profes-sionelles Netzwerken unter Geschäftsleuten im Business-Kon-text in meinen Augen NICHT ist. Das ist einfacher. Würde ich anders beginnen, würde ich mich wahrscheinlich in den Erklä-rungen verlieren, wie sehr Netzwerken für mich Herzblut, Leidenschaft, Begeisterung, Enthusiasmus und Lebenswerk ist.

Also kommen wir zur Sache: Netzwerken ist nicht das Sam-meln von Visitenkarten oder das Zählen von Kontakten. Es geht nicht um die Quantität, sondern um die Qualität der Ver-bindungen zwischen Menschen. Alle Bemühungen und zwi-schenmenschliche Interaktionen drehen sich darum, tiefen und bedeutsame Bindungen zu knüpfen, die auf gemeinsamen Wer-ten, manchmal auch auf gemeinsame Zielen basieren. Mit diesem Antrieb kommen starke und authentische Beziehungen zustande, die den eigenen Erfolg im Beruf und den Erfolg der anderen nachhaltig beeinflussen. Schon ein einziger, intensiver Kontakt wird sich positiver auswirken als 100 oberflächliche Bekannt-schaften. Manchmal kennen sich zwei Menschen schon eine hal-be Ewigkeit, hatten jedoch nie einen Ansatz für eine Zusam-men-arbeit. Dann plötzlich verändert sich die Situation und man weiß sofort, wen man ansprechen kann, um eine Lösung zu finden.

Netzwerken ist nicht Verkaufen. Jeder, der mit der Erwartung des schnellen Verkaufens der eigenen Produkte auf ein Netz-werkevent geht, wird enttäuscht sein. Es geht um den Aufbau

von geschäftlichen Beziehungen, basierend auf einem Fundament von Vertrauen. Erst wenn diese Basis geschaffen ist, man einander kennt und wertschätzt, können Dienstleistungen oder Produkte angeboten werden. Vorausgesetzt, sie entsprechen den Bedürfnissen des Gegenübers und sind genau die Lösungen oder der Mehrwert, der gebraucht wird.

Deshalb sage ich immer, Netzwerken ist nicht Verkaufen. Allerdings kann Verkaufen sehr wohl innerhalb der aufgebauten Netzwerkkontakte stattfinden, wenn es sich dabei um einen symbiotischen Prozess handelt. Beide Seiten sollten immer von einander profitieren. Während das Knüpfen von Kontakten den Raum für gegenseitige Wertschätzung und Unterstützung öffnet, erlaubt das Verkaufen, diese Beziehungen in konkrete Handlungen umzusetzen, um einen Mehrwert zu schaffen.

Mit einem Irrtum möchte ich auch gleich aufräumen: Professionelles Netzwerken ist kein Dating. Beim Dating stehen Herzensangelegenheiten, also Partnersuche und das individuelle Glück, im Vordergrund. Dabei geht es um emotionale Anziehung, Verbundenheit, persönliche Kompatibilität und um romantische Gefühle. Wo immer man dieses persönliche Glück findet, es sei jedem von Herzen vergönnt. Es kann natürlich während einer Netzwerkveranstaltung passieren, dass ein Funke zwischen zwei Teilnehmern überspringt. Partnervermittlung ist aber nicht die Zielsetzung. Ganz im Gegenteil: Bei einer Businessveranstaltung befinden sich alle auf einem neutralen Boden, der ihnen Sicherheit bietet. Berufliche Ambitionen stehen im Vordergrund.

Ich gehe sogar noch einen Schritt weiter und nutze die Neutralität des Events, um mich dem anderen Geschlecht zu nähern, ohne dass es missverstanden wird. So habe ich unter anderem kürzlich über die sozialen Medien eine Dame als neuen Kontakt geknüpft, deren beruflicher Hintergrund sehr interessant ist. Gerne würde ich sie kennenlernen und mehr über ihre Arbeit erfahren. Wenn ich sie aber zu einem Kaffee oder zum Essen einladen würde, könnte sie das falsch auslegen und Zweifel an meiner eigentlichen Absicht haben. Wenn ich ihr aber vorschlage,

an einem Netzwerkevent teilzunehmen, betreten wir ebendiesen neutralen Boden. Sie braucht keine Annäherungsversuche zu befürchten, denn es geht ausschließlich um den beruflichen Austausch und ein neutrales Kennenlernen.

Die hohe Kunst des Netzwerkens

Die hohe Kunst des Netzwerkens besteht aus vielen Komponenten, die zusammen ein harmonisches Gefüge bilden. Es ist eine Ausdrucksform des zwischenmenschlichen Austauschs, die vielschichtig ist, lebhaft, auch manchmal bunt und aufregend. Sie gibt den Raum für neue Verbindungen, im Netzwerken »Kontakte« genannt, sowie auch für das Vertiefen bestehender Beziehungen. Die Fähigkeit, sich in unterschiedlichen Situationen authentisch zu präsentieren und auf andere einzugehen, ist dabei entscheidend.

Voraussetzung für eine professionelle Vernetzung ist ein Umfeld, in dem Neugierde, Verständnis und Einfühlungsvermögen möglich sind. Erst wenn wir die Bedürfnisse und Interessen anderer empathisch wahrnehmen und respektieren, können wir wertvolle und langfristige Beziehungen aufbauen. Eine wertschätzende Art des Netzwerkens minimiert die Hemmschwelle, auf fremde Menschen zuzugehen, und das Risiko, abgewiesen zu werden. In einem solchen Umfeld werden Kooperationen, Synergien und gegenseitige Unterstützung ermöglicht, die den beruflichen Erfolg maßgeblich fördern.

Wer die Kunst des Netzwerkens beherrschen möchte, sollte gewisse Grundlagen kennen, die ich als Handwerkszeug verstehe. Jeder Handwerker lernt in seiner Ausbildung den richtigen Umgang mit Werkzeug und Materialien. Das ist Pflicht. Kein Meister ist je vom Himmel gefallen, das gilt auch fürs Netzwerken. Und übrigens: Das ist auch der Grund, warum ich dieses Buch schreibe.

Neben dem Handwerk gibt es die Kür des Netzwerkens, die Essenz von allem. Im Sport dauert eine Kür nur wenige Minuten, etwa im Kunstrufen oder beim Eiskunstlaufen. Wie lange muss da trainiert werden, bis Bewegungsabläufe, Haltung oder waghalsige Sprünge perfekt sitzen? Doch es lohnt sich: Die Kür begeistert dann die Zuschauer; meist halten sie wie hypnotisiert den Atem an.

Veranstaltungen sind für mich die Kür des Netzwerkens. Ich bin zwar kein Kunstrufer, aber beim jahrzehntelangen Training kann ich mithalten. Meine Events sind manchmal atemberaubend, angenehm anders, überraschen, und das ist mir wichtig. Ein Ergebnis vieler Jahre, in denen ich neue Ideen ausprobiert und immer wieder getestet habe, was Menschen gefällt und wie ich eine offene Atmosphäre schaffen kann. Dazu habe ich konsequent die Erfahrungen und vor allem das konstruktive Feedback der Teilnehmer ausgewertet. Nur so war es möglich, an meiner persönlichen hohen Kunst des Netzwerkens zu feilen.

Das war mir immer wichtig, denn: Stillstand ist Rückschritt. Noch heute strebe ich kontinuierlich nach Weiterentwicklung, um das ganze Netzwerk zu stärken und auszubauen. Für mich ist es wichtig, offenzubleiben für neue Ideen und Perspektiven sowie aktiv nach Möglichkeiten zur Optimierung und Wachstum zu suchen. Durch den Prozess der Selbstreflexion und des Lernens werden alle Mitglieder langfristig gemeinsam ihre Ziele erreichen und das volle Potenzial des gesamten Netzwerks dafür ausschöpfen.

Kapitel 2

Der Dreiklang des effektiven Netzwerkens: Vertrauen, Respekt und Wertschätzung

Ein roter Faden zieht sich durch mein Leben als leidenschaftlicher Netzwerker: mein persönlicher Dreiklang. Er stimmt eine Melodie in mir an, die ansteckend ist. Sie liegt wie eine positive Schwingung in der Luft, bestimmt die Harmonie jeder einzelnen Begegnung auf meinen Veranstaltungen. Sie ist als eine Art kraftvolle Energie spürbar und schafft eine offene, einzigartige Atmosphäre. In Unternehmen spricht man von Teamspirit, im Netzwerken würde ich es als Unternehmergeist bezeichnen, der sich als verbindendes Element zwischen den Teilnehmern ausbreitet.

Dieser Dreiklang bildet sich aus den Elementen Augenhöhe, Respekt und Wertschätzung, ein harmonisches Zusammenspiel, das den Boden bereitet, ohne Scheu aufeinander zuzugehen. Eine Einladung zum Austausch und zu tiefgreifender Reflexion über sich selbst und die zwischenmenschlichen Beziehungen hinaus. Gerade bei der ersten Begegnung, später beim Aufbauen und Pflegen von Kontakten steht der Mensch mit all seinen Stärken und – auch - Schwächen im Fokus. Deshalb menschelt es, immer und überall. Das macht das Netzwerken vor allem für diejenigen zu einem besonderen Erlebnis, die sich trauen, ihre feinen Antennen auszufahren.

Augenhöhe – die erste Note in diesem Dreiklang – steht für die Kunst, auf gleicher Ebene zu kommunizieren. Jeder erfahrene Netzwerker weiß, dass werthaltige Verbindungen auf Gegenseitigkeit beruhen. Es geht nicht um den Austausch von Visitenkarten oder darum, sich gegenseitig schnell etwas zu verkaufen,

sondern um das Teilen von Ideen, Wissen und Erfahrungen auf Augenhöhe.

Respekt ist die zweite Note des Dreiklangs, die Brücke zwischen Fremden, die eine wertvolle Verbindung anstreben. Von der übergeordneten Ebene betrachtet, ist es der Respekt, der ein berufliches Netzwerk in seiner Struktur festigt. Respektvoll miteinander umzugehen, bedeutet, die Vielfalt der Perspektiven zu schätzen und die Einzigartigkeit eines jeden Mitglieds anzuerkennen.

Wertschätzung, die dritte und entscheidende Note im Dreiklang, gibt den respektvollen Begegnungen auf Augenhöhe tiefe Qualität und Resonanz, die sich jeder Mensch wünscht. Wertschätzung schafft den Wert einer Verbindung. Es geht darum, ein starkes Gemeinschaftsgefühl zu erzeugen, ein Gefühl der Zugehörigkeit, die den Mitgliedern die Basis gibt, sich gegenseitig zu unterstützen und gemeinsam zu wachsen.

Der harmonische Dreiklang aus **Augenhöhe, Respekt und Wertschätzung** ist das Erfolgsrezept in meinem Leben gewesen. Und ist es auch heute. Meine Philosophie für ein wertschöpfendes Miteinander, wie ich es in den vielen beruflichen Jahren selbst erlebt habe. Wie ein roter Faden zieht sich der Dreiklang durch alles, was ich tue – und ich glaube, er war das, was mich zu dem erfahrenen Netzwerker gemacht hat, der ich heute bin. Ich teile in diesem Buch nicht nur mein ganzes Wissen und wertvolle praktische Tipps, sondern wünsche mir, dass du die Magie von Netzwerken verstehst und sie nutzen kannst. Darum gehe ich auf die einzelnen Faktoren des Dreiklangs in den folgenden Kapiteln noch näher ein.

Kapitel 3

Auf Augenhöhe: Der Schlüssel zu menschlicher Verbindung

In jedem von uns steckt ein Schatz von Erfahrungen, Fähigkeiten und Perspektiven. Diese Vielfalt ist kein Zufall, sondern ein Ergebnis der Evolution, der menschlichen Natur, die uns vor Augen hält, dass Unterschiede uns stärker machen. Einzigartigkeit ist unverwechselbar und wertvoll. Studien zeigen, dass Teams mit unterschiedlichen Hintergründen, Kulturen, Fähigkeiten kreativer und innovativer sind, weil sie Probleme aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten und so in der Regel bessere Lösungen finden.¹ Wenn wir die Einzigartigkeit jedes Einzelnen in unserem Umfeld, nicht nur im Netzwerk, erkennen und wertschätzen, legen wir den Grundstein für echte, tiefgehende menschliche Verbindungen.

Es ist die Haltung »auf Augenhöhe«, die uns gemeinsam Großes erreichen lässt. In allen Lebenslagen und Situationen. Privat wie beruflich. Im beruflichen Kontext entsteht durch bewussten Austausch und gegenseitige Unterstützung ein funktionierendes Netzwerk, das mehr bietet, als meist auf den ersten Blick erkennbar ist. In solchen Netzwerken gehen Mitglieder auf Augenhöhe miteinander um, zeigen einander Vertrauen und Respekt, was die Basis für erfolgreiche Kooperationen, Unterstützungen oder Zusammenarbeit ist.

¹ Vgl. Boston Consulting Group (2018). How Diverse Leadership Teams Boost Innovation, <https://www.bcg.com/publications/2018/how-diverse-leadership-teams-boost-innovation>; besucht am 30.09.2024.

Die Erkenntnis, dass in einer Gemeinschaft jeder Einzelne einen wertvollen Beitrag leisten kann, ist nicht neu, wird aber im Alltag zu wenig gelebt. Da hetzt jeder von Termin zu Termin und das Miteinander, auch das auf menschlicher Ebene, bleibt manchmal auf der Strecke. Dafür gibt es aber Netzwerke. Sind sie auf den Dreiklang aufgebaut, führen sie langfristig garantiert zu mehr beruflichem Erfolg, vor allem aber zu einem Zusammengehörigkeitsgefühl, das unglaublich viel wert ist. Es kann sich anfühlen wie eine große Familie. Das gelebte Prinzip der Augenhöhe kann wahre Wunder bewirken, sowohl für einzelne Karrieren als auch für das gesamte Netzwerk.

Erfahrungen aus der Weinstube

Um zu verdeutlichen, was ich meine, erzähle ich von dem Moment in meinem beruflichen Leben, in dem ich gelebte Augenhöhe für mich entdeckt habe. Wie zuvor erwähnt, arbeitete ich eine Zeit lang als Kellner in einer sehr schönen Weinstube mitten in München. Sie hatte bis nachts um drei Uhr geöffnet, war also ein beliebtes Lokal für Nachteulen. Die Nachschichten waren allerdings herausfordernd: Ob Koch, Spüler, Servicemitarbeiter oder Manager, wir alle waren viele Stunden auf den Beinen. Zu meinen Aufgaben gehörte beispielsweise, jedes Mal, wenn eine besondere Flasche Wein bestellt wurde, den langen Weg über mehrere Gänge und Treppen zum Weinkeller zurücklegen, um sie zu holen. Je später der Abend, desto schwerer wurden meine Beine, und mir kam es vor, als würde sich mit fortschreitender Nacht die Entfernung dorthin wie Kaugummi ziehen. Aber ich war jung. Die Arbeit machte mir Spaß, auch wenn manchmal die Beine schwer wurden. Üblicherweise war die Weinstube bis 23 Uhr hoch frequentiert. Danach gab es bis ein Uhr etwas ruhigeres Arbeiten, bevor dann die späten Gäste - Nachteulen, wie ich sie liebevoll nannte - mit einem Schwung ins Lokal einfielen.

Ganz in der Nähe gab es eine Bühne, auf der regelmäßig legendäre Travestie-Shows stattfanden. Es bürgerte sich ein, dass die Künstler nach ihrem Auftritt in die Weinstube kamen und noch Fans mitbrachten. Meist wurde es voll und wir mussten nochmal richtig ran. Die Müdigkeit war wie weggeblasen und es gab immer ein lautes Hallo und viel Gelächter. Ich mochte die Künstler. Ein buntes Volk. Einige meiner Kellnerkollegen jedoch verzogen ihre Mienen oder machten hinter vorgehaltener Hand blöde Bemerkungen, wenn die schillernde Meute die Weinstube in Beschlag nahm.

Für mich waren es geschätzte Gäste, die ich ganz normal und freundlich behandelte, so wie jeden anderen Gast auch. Vorurteilsfrei und - auf Augenhöhe. Das sprach sich schnell herum. Sie fühlten sich wohl bei mir und wurden zu meinen Stammgästen, die sich an einen meiner Tische setzten. Schon beim Betreten des Lokals suchten sie den Blickkontakt mit mir und winkten mir verschwörerisch zu.

Nicht nur die Künstler dankten mir für die freundliche Bedienung und Behandlung auf Augenhöhe mit großzügigen Trinkgeldern und anerkennenden Worten, auch andere Gäste fühlten sich gut aufgehoben und zeigten oder sagten das auch. Ich freute mich darüber, auch wenn mir sehr bewusst war, dass ich in diesem Lokal nur ein Teil des Ganzen war. Ein Rädchen im Getriebe, das auf alle anderen im Team angewiesen war. Die wollte und durfte ich nicht verärgern, nur weil mich einige Gäste bevorzugten.

Heute weiß ich, dass man sich dieser Tatsache immer und überall bewusst sein muss, egal ob in der Familie, im beruflichen Team oder, wie bei mir, bei der Arbeit in der Weinstube. Jeder Mensch trägt einen Beitrag zum Ganzen bei und will dafür gewürdigt werden. Mit anderen Worten: Wenn das Glas bei uns im Lokal, in dem exquisiter Wein serviert werden sollte, schlecht gespült war und noch Lippenstiftspuren hatte, war ich Blitzableiter für die Gäste. Ich war auf das Team angewiesen, denn nur wenn die Kollegen in der Küche und vom Spüldienst ihren Job

ordentlich erledigten, waren die Gäste zufrieden und kamen immer wieder.

Wir kamen gut miteinander aus. Es wäre mir nie eingefallen, in irgendeiner Weise auf sie herabzuschauen. Ganz im Gegenteil, mir war es ein Bedürfnis, sie wissen zu lassen, wie sehr ich ihre Arbeit schätzte. So lud ich sie regelmäßig einmal im Monat zum Weißwurstessen ein. Da konnten wir ein bisschen plaudern und uns austauschen. Es war immer eine nette Runde; wir wuchsen als Team zusammen. Nach der ersten Einladung nahmen mir sogar Kollegen von der Spültruppe manchmal den langen Weg zum Weinkeller ab, wenn sie die Zeit hatten, und brachten mir die bestellten Flaschen flink und zuverlässig aus dem Keller hoch. Das war eine große Freude und echte Erleichterung für mich.

Warum dieses Beispiel aus der Weinstube? Du ahnst es wahrscheinlich schon: Ich habe immer wieder erlebt, wie mächtig Zusammenhalt und vor allem kollektive Intelligenz sein kann. Unter kollektiver Intelligenz verstehe ich die Fähigkeit, mit einer Gruppe von Menschen oder beruflich im Team gemeinsam klüger zu handeln, als der Einzelne es allein schafft. Es ist erstaunlich, wie Menschen, die vertrauensvoll zusammenarbeiten, kreativer, innovativer und meist auch effizienter sind als Einzelpersonen. Diese Prinzipien finden sich nicht nur bei uns Menschen, sondern auch in der Natur, in der diese Intelligenz, auch Schwarmintelligenz genannt, beeindruckende Beispiele liefert. Lass dir anhand des sehr faszinierenden, aber ungewöhnlichen Beispiels von Bienenvölkern zeigen, dass wir von diesen Systemen lernen können und wie wir die Erkenntnisse auf Netzwerke anwenden könnten.

Warum ich das Beispiel der Bienen wähle? Weil die Natur der beste Lehrmeister ist, wenn es um Gemeinschaften, auf Neudeutsch »Communitys«, geht. Wenn wir uns die Arbeitsweise eines Bienenstocks oder einer Ameisenkolonie ansehen, können wir Prinzipien erkennen, die auch in menschlichen Netzwerken erstaunlich gut funktionieren. Das kann Impulse geben, wie Zusammenarbeit und Wissensaustausch optimiert werden können, um zu besseren Ergebnissen zu führen. Die Natur als Vorbild

fürs berufliche Umfeld: Es geht darum, zu verstehen, dass wir gemeinsam stärker sind. Das Wissen nutze ich nun schon seit Jahrzehnten, um mein eigenes Netzwerken effektiver und erfolgreicher zu gestalten.

Schwarmintelligenz in der Natur als Vorbild

Lass dich in die Welt der Bienen entführen. Ein Bienenvolk oder Bienenstock kann aus bis zu 100.000 einzelnen Insekten bestehen und bildet eine abgeschlossene, soziale Einheit. Es gibt keinen Konkurrenzgedanken. Bienen leben immer im Wir-Gefühl, denn das Überleben des gesamten Volkes hängt davon ab. Alle setzen sich für die Gemeinschaft ein. Ich bezeichne das auch hier als »Augenhöhe«. In jeder Jahreszeit machen sie etwas anderes: Im Sommer ist es die gemeinsame Nahrungssuche, damit der Nachwuchs gefüttert werden und aufwachsen kann. Im Winter muss die Königin von allen anderen geschützt und gewärmt werden, damit sie überlebt und im Frühling die Kraft hat, Eier zu legen.

Super spannend, wie Kommunikation und Wissenstransfer im Bienenvolk funktionieren: Eine Biene hat auf einem ihrer Ausflüge eine Futterquelle entdeckt. Als soziales Wesen gibt sie dieses Wissen sofort an ihre, im gleichen Bienenvolk lebenden Kolleginnen weiter, damit sie diese Quelle finden. Wie macht sie das?

Auch wenn wir es uns nur schwer vorstellen können, auch Bienen haben eine Art Kommunikation. Sie können natürlich nicht sprechen oder erklärende Laute von sich geben; ihre auditive Ausdruckskraft ist begrenzt. Die Nachrichtenübermittlung allerdings funktioniert mit einem anderen System.

Je nachdem, wie weit das Futter vom Bienenstock entfernt ist, wählt sie instinktiv eine darauf abgestimmte Kommunikationsweise: Ist die Distanz kleiner als 100 Meter, führt sie den so genannten »Rundtanz« auf. Sie beginnt, sich auf einer Wabe zu drehen. Abwechselnd linksherum, dann rechtsherum. Wenn es an der Futterquelle richtig viel zu holen gibt, zeigt sie das mit der

Intensität ihrer Bewegungen. Ist sie davon wirklich begeistert, weil sie weiß, dass alle satt werden, wird ihr Tanz schnell, temperamentvoll und ausdrucksstark. Man könnte fast sagen: »Sie dreht vor Freude fast durch.«

Ist die Futterquelle weiter weg als 100 Meter, vollführt sie den sogenannten Schwänzeltanz. Sie macht nicht wie zuvor ganze Drehungen, sondern tanzt in Halbkreisen, die mit kurzen geraden Schritten verbunden werden, bevor zum nächsten Halbkreis angesetzt wird. Das sieht etwa aus wie eine liegende Acht. Dabei zuckt ihr Hinterleib rasch hin und her. Tatsächlich ein sehr eindrucksvolles Bild. Je langsamer sie sich bewegt, desto weiter ist die Nahrungsquelle entfernt. Gleichzeitig gibt sie mit ihrer Tanzrichtung die Orientierung zur Quelle an, denn die hat einen bestimmten Winkel zur Sonne.

Da es im Bienenstock keinen Tanzsaal mit Sitzplätzen fürs Publikum gibt, sieht ihr niemand zu, bekommt aber dennoch alles mit. Der Tanz verursacht Vibrationen in der Wabe, die jede Biene im Stock wahrnehmen kann. Instinktiv wissen die Tierchen, wohin sie fliegen müssen. Zugegeben, eine außergewöhnliche Art der Kommunikation, die allerdings perfekt funktioniert.

Ein ähnlich faszinierendes Beispiel sind Ameisen. Die sind immer in Bewegung und meist zu Tausenden unterwegs. So wie die Menschen in Orten wie Hongkong, wenn Feierabend ist und alle sich auf den Weg nach Hause machen. Wer einmal eine Ameisenstraße beobachtet hat, die etwas von A nach B transportiert, weiß, was ich meine. Trotz der Massen herrscht Augenhöhe, besser gesagt völlige Gleichberechtigung, und das macht Ameisen wirklich einzigartig. Auf diesen Ameisen-Highways gibt es weder Staus noch Unfälle. Das sieht auf unseren Autobahnen im richtigen Leben leider ganz anders aus.

Eine Untersuchung der Universität Toulouse (Frankreich) hat gezeigt, dass die Ameisen einen simplen Trick anwenden: Alle laufen kollektiv in der gleichen Geschwindigkeit, um nicht zu sagen: fast im Gleichschritt. Es gibt weder Drängler noch Trödler. Ähnlich wie ein Team im Ruder-Achter, das im synchronen

Rhythmus rudert. Jeder passt ihr Verhalten an den anderen an. Ohne Worte. Wissenschaftler behaupten, Ameisen seien völlig selbstlos und sind nur deshalb so erfolgreich. Bei diesem Experiment bot man ihnen Futter an. Um das zu bekommen, sollte das Ameisenvolk über eine Brücke krabbeln. Deren Breite wurde mehrfach reduziert, ähnlich wie bei einer Fahrbahnverengung auf der Autobahn aufgrund einer Baustelle. Da wird schrittweise von drei Spuren auf eine reduziert. Für uns Autofahrer eine Katastrophe. Meist gibt es Stau. Die Ameisen machen das besser, denn die Brücke der Ameisen ist zwar voll, trotzdem läuft alles reibungslos, selbst, wenn sie immer schmäler wird.²

Die Ameisen sind in der Lage, sich permanent an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen. Im Business nennt man das heute Resilienz. Darüber hinaus haben sie die Gabe, beim Futtertransport immer die kürzeste Route zum Ameisenbau zu finden. Wenn wir das auf unsere Verkehrssysteme übertragen könnten, wäre das eine logistische Meisterleistung. Ganz zu schweigen davon, dass der Stresspegel im Straßenverkehr deutlich reduziert wäre. Ameisen kennen keinen Stress. Die haben es echt gut.

Die kollektive Intelligenz bei Lebewesen ist ein Phänomen, egal ob bei Bienen, Ameisen, Delphinen, Walen oder Zugvögeln. Das daraus resultierende, koordinierte Handeln schafft Stärke in der Gemeinschaft und ein starkes Zusammenhörigkeitsgefühl.

Du fragst dich nun sicher: »Was haben Bienen oder Ameisen mit Netzwerken zu tun?« Über Jahrzehnte hinweg habe ich in unterschiedlichsten Unternehmen, Netzwerken und Gemeinschaften die Kraft der kollektiven Intelligenz erlebt. Es ist eine bemerkenswerte Fähigkeit. Funktionierende Teams, die wie ein Bienenstamm aufeinander eingestellt sind, treffen gemeinsam klügere und effektivere Entscheidungen. In kleineren und mittleren Unternehmen, in denen Ressourcen begrenzter und damit

² Vgl. Garnier, S., Gautrais, J. und G. Theraulaz (2007). The biological principles of swarm intelligence in Swarm Intelligence, Springer, Berlin, <https://link.springer.com/article/10.1007/s11721-007-0004-y>; besucht am 27.09.2024.

wertvoller sind als in großen Konzernen, spielt das Vernetzen, das Netzwerken innerhalb des Unternehmens ebenso wie das Netzwerken nach außen, eine besondere Rolle. Ich glaube, dass sich so mancher Großkonzern von kleineren Unternehmen und dem Mittelstand etwas abschauen oder eine Scheibe abschneiden kann. Ich persönlich gehe sogar so weit - das habe ich zuvor schon einmal erwähnt, dass ich den Giganten empfehle -, Manager und Abteilungsleiter auf gute Netzwerkveranstaltungen zu schicken. Das gäbe ihnen ein Gefühl für den Wert des Austausches auf Augenhöhe. Was es heißt, sich im Business-Kontext zu verknüpfen, um wertvolle Kontakte außerhalb der eigenen Blase zu knüpfen, neue Business-Chancen zu bekommen und zusätzliche Geschäfte zu generieren.

Netzwerke bieten Unternehmern und Entrepreneuren den Zugang zu einer Fülle von Informationen, Fachwissen und Perspektiven, den sie allein möglicherweise nicht bekämen. Auf qualitativ hochwertigen Netzwerkveranstaltungen – und ja, da gibt es große Unterschiede! – treffen Menschen mit unterschiedlichsten Hintergründen und Erfahrungen aufeinander, um sich auf verschiedensten Ebenen auszutauschen. Diese Vielfalt führt in der Regel zu innovativen Impulsen und manchmal sogar besseren Geschäftentscheidungen.

Auch wenn es weit hergeholt scheinen mag, manche Prinzipien der kollektiven Intelligenz aus der Tierwelt lassen sich auf das Netzwerken übertragen. Hier bieten sich folgende an:

1. **Gemeinsames Ziel vor Augen:** Wie die Bienen, die sich für das Überleben ihres Volkes einsetzen, verfolgen auch Netzwerker ein gemeinsames Ziel, nämlich das der Gemeinschaft und der gegenseitigen Unterstützung. Dies schafft ein Gefühl der Bereicherung, Motivation und Inspiration, sodass jeder für sich und auch alle gemeinsam erfolgreich werden können.

2. **Wissen teilen und verbreiten:** Genau wie die Biene, die ihre Futterquelle durch den Tanz kommuniziert, ist es im Netzwerk, das auf dem Dreiklang Augenhöhe, Respekt und Wertschätzung basiert, möglich, Wissen, Erfahrungen und Ressourcen untereinander offen zu teilen. Durch einen vertrauensvollen Austausch profitieren alle Mitglieder und tragen zum kollektiven Wachstum bei.
3. **Anpassungsfähigkeit und Flexibilität:** Ameisen passen Geschwindigkeit und Verhalten aneinander an, um effizient zu bleiben. Ebenso reagieren Netzwerke flexibel auf Veränderungen und passen sich an neue Herausforderungen und Chancen der Branchen und Märkte an. Die Fähigkeit zur Anpassung fördert Resilienz und kontinuierliche Verbesserung zum Wohle aller Mitglieder.
4. **Vielfalt nutzen:** Die kollektive Intelligenz in einem Netzwerk wird durch die Vielfalt seiner Mitglieder gestärkt. Unterschiedliche Branchen, Unternehmensgrößen und Erfahrungen der Einzelnen bringen Perspektiven ein, die im Austausch auf allen Unternehmensebenen immer Mehrwert bieten.
5. **Gemeinsam Herausforderungen meistern:** Netzwerke bieten eine Plattform, um gemeinsam gesellschaftliche, politische oder unternehmenstechnische Herausforderungen anzugehen. Das kann die Erschließung neuer Märkte sein, die gemeinsame Bewältigung von Fachkräftemangel oder die Anpassung an die Digitalisierung.
6. **Feedback und kontinuierliches Lernen:** Wie die Ameisen, die durch Zusammenarbeit und Feedback die besten Routen finden, dürfen sich Netzwerker kontinuierlich gegenseitig Feedback geben. Das fördert eine Kultur der stetigen Weiterentwicklung eines jeden Einzelnen, im zweiten Schritt aber auch der Branchen und Märkte.

Wie wäre es, wenn wir die Prinzipien der kollektiven Intelligenz für uns entdecken und versuchen würden, sie anzuwenden? Wie wäre es, wenn du sie in deine persönliche Netzwerkstrategie integrieren würdest? Mein Leben habe ich damit bereichern können und in den letzten Jahrzehnten wertvolle Verbindungen aufgebaut, die Zeit und Krisen überdauert haben. Sie sind heute noch aktiv und so manche haben zu engen Freundschaften geführt.

Kapitel 4

Respekt als Basis: Werte und Umgangsformen im Netzwerken

Meine Heimat ist ein kleines 700-Seelen-Dorf in Österreich. Ich bin mit meinen Eltern und zwei Brüdern aufgewachsen; die Großeltern wohnten nicht weit weg. Wir waren eine ganz »normale« Familie, aber was ist schon normal? Im Ort kannte jeder jeden. Die enge Verbundenheit und Vertrautheit, die teilweise heute noch in kleinen Ortschaften zu finden ist, berührt mich bis heute tief. Das Gefühl der dörflichen Gemeinschaft schaffte uns eine Atmosphäre der Geborgenheit und des Zusammenhalts. Die Möglichkeit, sich auf vertraute Menschen zu verlassen und echte Beziehungen zu pflegen, ist bis heute eines der kostbarsten Güter, die ich kenne. Das prägt die schönen Erinnerungen an meinen Heimatort.

In einer Welt, die zunehmend anonymer und hektischer wird, geht das verloren. Leider. Mich erinnert diese Erfahrung aus der Kindheit daran, wie bereichernd es ist, in einem Umfeld zu leben, in dem man sich gegenseitig unterstützt und füreinander da ist. Von Kindheit an habe ich gelernt, zu grüßen, wenn mir jemand begegnete. Das war bei uns völlig normal. Aus welchen Gründen auch immer habe ich das mein ganzes Leben lang automatisch beibehalten. Es mag nur ein winziger Akt der Höflichkeit sein, der mir in Fleisch und Blut übergegangen ist, doch er zaubert dem anderen ein kleines Lächeln ins Gesicht. Mit diesem freundlichen »Guten Tag«, was gleichbedeutend ist mit »Hallo, ich nehme dich wahr«, beginnt für mich Respekt für andere Menschen.

Bei meinem Arbeitgeber, dem internationalen Elektronikkonzern, hatte ich früh ein nettes Erlebnis: Ich war noch blutjung und nicht so lange dabei. Im Rahmen einer Veranstaltung, bei der auch einer der Vorstände anwesend war, durfte ich eine kurze Präsentation halten. Ich lernte diese hochkarätige Persönlichkeit kennen; er sprach mit mir, was für mich sehr beeindruckend war. Zwei Wochen später war ich auf dem Weg ins Büro, kämpfte mit zwei schweren Aktentaschen, die ich links und rechts in der Hand trug, und versuchte, mir den Weg vom Parkplatz zur Eingangstür zu bahnen. Es war nass, kalt und windig; den Regenschirm hatte ich unter den Arm geklemmt. Plötzlich kam jemand von hinten, begrüßte mich mit meinem Namen und öffnete mir die Tür. Ich staunte, als ich den Herrn Vorstand höchstpersönlich vor mir sah. Allein die Tatsache, dass er sich meinen Namen gemerkt hatte, löste in mir einen kleinen Glücksmoment aus, so sehr freute ich mich über die kleine Geste des Respekts.

Respekt beim Netzwerken öffnet Türen

Unter Respekt beim Netzwerken verstehe ich, den anderen, den Gesprächspartner, als Mensch wahrzunehmen; nicht nur als Mittel zum Zweck. Es ist das Bewusstsein, in jeder noch so flüchtigen Begegnung, das Potenzial für eine wertvolle Verbindung zu sehen. In einer Zeit, in der Begegnungen – digital wie persönlich – die Tendenz haben, immer oberflächlicher zu werden, ist es mir wichtig, in unserem Netzwerk Räume zu schaffen, die Respekt, Tiefe und Wertschätzung zulassen. Respekt zeigt sich in kleinen Gesten: im aufmerksamen Zuhören, im ehrlichen Interesse, im höflichen Umgang. In der Anerkennung, dass jeder Mensch eine wertvolle eigene Geschichte, Expertise und Persönlichkeit mitbringt.

Respektvoller Umgang schafft eine Atmosphäre des Vertrauens und der Authentizität. Es fördert den Austausch von Ideen, öffnet Türen und legt den Grundstein für langfristige, belastbare

Ende der Leseprobe

Haben Sie manchmal das Gefühl, dass Ihre beruflichen Kontakte zwar zahlreich, aber wenig tragfähig sind? Sehnen Sie sich nach langfristigen, vertrauensvollen Beziehungen im Business, auf die Sie jederzeit zurückgreifen können? Starke Netzwerke sind der Schlüssel zu persönlichem, aber auch zu beruflichem Erfolg und in der heutigen Zeit wichtiger denn je – aber wie baut man sie auf?

Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie aus flüchtigen Begegnungen echte Verbindungen schaffen, die Sie langfristig unterstützen und inspirieren. Entdecken Sie, wie Sie durch wertvolle Verbindungen neue Chancen erschließen, Ihre Ziele erreichen und andere Menschen dabei unterstützen können, das Gleiche zu tun. Mit praxiserprobten Strategien, inspirierenden Beispielen und einem klaren Leitfaden lernen Sie, wie Sie Ihre Netzwerke nachhaltig aufbauen und pflegen. Ganz gleich, ob Sie am Anfang stehen oder Ihr bestehendes Netzwerk weiterentwickeln möchten – dieses Buch bietet Ihnen die Werkzeuge, um sicher und erfolgreich voranzukommen.

Dies ist Ihre Einladung, die Kunst des Netzwerkens zu meistern – auf Ihre Weise. Schaffen Sie ein starkes Fundament für Ihre berufliche und persönliche Zukunft. Denn Geschäfte werden von Menschen gemacht – und Menschen bauen Beziehungen!



Kajetan Brandstätter ist ein erfahrener Netzwerker mit über 20 Jahren Expertise. Seine beeindruckende Laufbahn – vom Koch und später Kellner bis zum erfolgreichen Key-Account-Manager eines internationalen Konzerns – basiert auf seiner Liebe zu Menschen und dem Wunsch, die richtigen zusammenzubringen. Bekannt als »Mister Netzwerker« bringt er Leidenschaft, positive Energie und Empathie mit, um seine Leser zu inspirieren und ihnen das Handwerkszeug für erfolgreiche Verbindungen zu vermitteln.

ISBN 978-3-98641-160-2



25,00 €
25,70 €

(D) (A)

9 783986 411602 >