

Netzwerken analog und digital

Wer laut ist, verliert – wer zuhört, gewinnt

Die beste Qualität beim Bauen und die besten Kunden erreichen Sie schneller mit einem guten Netzwerk. Hier sind die Schlüssel dazu.

Ein gutes Netzwerk macht Menschen und Unternehmen erfolgreich. Denn Geschäfte und Verträge werden zwischen Menschen und nicht zwischen Firmen geschlossen. Klar ist: Wer sich sympathisch ist, arbeitet gerne zusammen, schafft Kooperationen und empfiehlt sich weiter. Da aktuell persönliche Treffen schwierig sind, gewinnen der digitale Austausch und das Netzwerken an Bedeutung. Offenheit, ehrliches Zuhören und ein klares Ziel sind dabei die wichtigsten Schlüssel.

Im Frühjahr 2020 brach weltweit die Corona-Pandemie aus und persönliche Treffen waren plötzlich nur noch eingeschränkt möglich. „Es fühlte sich wie Stillstand an. Da habe ich gemerkt, dass mir das Netzwerken wirklich fehlt“, sagt Obermeisterin Daniela Baisch von der Zimmerinnung Sigmaringen. „Ich wollte wissen, wie es den anderen Holzbaubetrieben und unseren Partnern geht. Wie sie mit der Situation umgehen und welche Ideen sie haben.“

Schlüssel 1: Offenheit siegt

Baisch ist Architektin und Geschäftsführerin der Holzbau Ott GmbH in Gammertingen. Wie alle erfolgreichen Holzbauunternehmerinnen kennt sie die richtigen Leute und ist gut im Netzwerken. Ihr Tipp: „Man

sollte auch zu falschen Entscheidungen stehen und darüber reden. Nur so können andere aus meinen Fehlern lernen. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass dies auch mein Gegenüber motiviert, ehrlich über sein eigenes Anliegen zu sprechen. Daher rede ich offen über Engpässe, Komplikationen und Misserfolg. Ich will, dass andere wissen, dass man sich immer aufrappeln kann und aus etwas scheinbar Schlechtem doch Gutes entstehen kann.“

Baisch leitet die Fachgruppe Unternehmerinnen im Holzbau. Diese Netzwerkwerk-Plattform wurde vom Verband Holzbau Baden-Württemberg 2018 gegründet. Die Architektin hat sich wegen der Covid-19-Pandemie umgestellt, da viele Netzwerktreffen nur noch online möglich waren: „Leider ist die Technik oft noch wackelig: Mal hakt das Internet, mal will die Plattform nicht. Aber jeder sollte dranbleiben, denn auch hier sind echte Begegnungen möglich.“

Projektentwicklerin Julia Beiderlinden ist seit 26 Jahren als Bauingenieurin im operativen Geschäft tätig und hat gerade zusätzlich einen Master in Holzbau und Fachingenieurin BIM erlangt. Die Unternehmerin ist davon überzeugt, dass ihr Erfolg durch Austausch mit Branchenkollegen unterstützt wird: „Holzbau und Digitalisierung entwickeln sich so

► Zimmermeister Alexander Erny (l.) mit Autorin Heide Merkel und Architekt Giuseppe Debole sind sich einig: Alle am Bau Beteiligten sollten die gleichen Werte teilen



schnell, dass ich nur mit einem guten Netzwerk auf dem neuesten Stand sein kann. Diese Fachinformationen und Anregungen lassen sich nicht in Fachbüchern finden.“

Trotz vieler Vorteile ist der Begriff „Netzwerken“ oft negativ behaftet. Viele assoziieren damit Selbstdarsteller und Schaumsträger. „Es gibt sie leider tatsächlich. Die meisten wissen jedoch nicht: Laute, unangenehme Menschen mit großem Sendungsbewusstsein haben häufig ein geringes Selbstbewusstsein. Sie sind meist so mit ihrer Darstellung beschäftigt, dass sie kaum echte Kontakte knüpfen“, sagt Wirkungstrainer Frank Gutjahr aus Bad Kreuznach. Trotzdem sind es genau solche Menschen, die andere einschüchtern. „Mein Rat:



„Man sollte auch zu falschen Entscheidungen stehen.“

Daniela Baisch, Geschäftsführerin der Holzbau Ott GmbH



„Nur mit einem guten Netzwerk kann man auf dem neuesten Stand bleiben.“

Julia Beiderlinden, Bauingenieurin



„Bleiben Sie authentisch, damit ziehen Sie die Leute an, die zu Ihnen passen.“

Frank Gutjahr, Wirkungsstrainer

Lassen Sie sich nicht von vermeintlichen Erfolgsgeschichten beirren. Seien Sie Sie selbst. Sie werden überrascht sein, dass damit genau die Leute mit Ihnen in Kontakt kommen, die perfekt zu Ihnen passen.“ Wer nur an sich denkt, kommt nicht weiter. Schließlich geht es beim Kontaktknüpfen um Kooperationen, Geben und Weiterempfehlen. Daher können bescheidene, schüchterne Menschen hier dennoch sehr erfolgreich sein.

„Viele stellen Fragen, nur um sie selbst zu beantworten. Introvertierte Personen können ihre natürliche Zurückhaltung nutzen. Sie sind oft die besseren Beobachter“, sagt Therapeutin Verena König. „Wenn schüchterne Menschen wenig sprechen, aber

Freundlichkeit ausstrahlen, gewinnen sie andere für sich – auch ohne Worte.“ Niemand muss schlagfertig sein oder schnell Fragen stellen. Denn: Wer sich im Gespräch nicht traut oder hinterher Nachfragen hat, kann ja den neuen Kontakt beispielsweise nochmal anschreiben, empfiehlt König. Sie zeigt in Coachingseminaren, wie auch Schüchterne erfolgreich sein können.

Schlüssel 2: Wer zuhört, gewinnt

Wer richtig zuhört, kann viel mitnehmen: beispielsweise Einblicke in die Fähigkeiten, Beweggründe und Wünsche der Gesprächspartner. Außerdem wird es allgemein geschätzt,



„Mit Freundlichkeit können auch schüchterne Menschen andere für sich gewinnen.“

Verena König, Therapeutin

„Offenheit und Mut zur Veränderung sind wertvolle Kompetenzen.“

Annett Endres, Change-Managerin



wenn man angehört und somit ernst genommen wird. Mit solch angenehmen Gesprächspartnern verbringt man gerne Zeit, empfiehlt sie weiter und schmiedet Kooperationen.

Schlüssel 3: Kontakte knüpfen, sich aber nicht verbiegen

Netzwerken sollte kein Zwang sein. Nur wenn Sie freiwillig eine Veranstaltung besuchen, strahlen Sie Interesse und Freude aus. Und das wirkt anziehend. Also: Verbiegen Sie sich nicht. Wer sich nicht so gibt, wie er ist, hat es später schwer, eine Beziehung dauerhaft fortzusetzen. Daher ist es besser, wenn man authentisch ist und sich mit Menschen auf der gleichen Wellenlänge verbindet.

Schlüssel 4: Eigene Erwartungen und Ziele definieren

Zielgerichtet Netzwerken bedeutet, dass man sich schon im Vorfeld Gedanken macht, warum man eine Veranstaltung besucht. Wer dabei noch reflektiert, welche Kompetenzen er einbringen kann und was er langfristig erreichen möchte, der kann dort offen seine Ziele kommunizieren. Denn: Wenn keiner weiß, was ich will und brauche, dann kann mir auch keiner helfen.

Schlüssel 5: Wenige Kontakte sind meist wertvoller

„Wer ein gutes Netzwerk haben will, der muss schnell viele Leute kennenlernen.“ Das ist ein verbreiteter Mythos. Die Wahrheit lautet aber: Wer langfristig erfolgreiche und passende Kooperationen aufbauen will, schafft das besser mit tiefen Beziehungen und nicht mit oberflächlichen Massenkontakten. Ein falscher Ansatz ist auch: „Beim Netzwerken muss man potenzielle Kunden treffen.“ Die Realität: Es gibt nicht den oder die Richtige. Hinter jeder Person, die man trifft, stehen vielfache Kontakte.

Am Bau Beteiligte haben oft unterschiedliche Vorstellungen von Qualität und Zielen. Gewerkeübergreifendes, fehlerfreies Arbeiten wird erleichtert, wenn alle Baubeteiligten die gleichen Werte haben. Wie auch Zimmermeister und Bauingenieur Alexander Erny und Architekt Giuseppe Debole von RMP Architekten: Beide sind davon überzeugt, dass nachhaltiges Bauen auch luftdichtes Bauen bedeutet. „Für unser Unternehmen ist es wichtig, unsere Kooperationspartner gut kennenzulernen. Ich versuche bei der Kontaktaufnahme herauszufinden, wie der Mensch tickt und ob ihm die gleichen Details wichtig sind“, sagt Debole.

Schlüssel 6: Die Wortwahl

Worte entscheiden im Internet über die Qualität und Intensität des Netzwerks. „Bestimmte Begriffe ziehen bestimmte Personen an“, sagt die Therapeutin Verena König. „Somit kann sich jeder vorher entscheiden: Will ich mich mit jemandem vernetzen, der zu mir passt oder der zu meinem Produkt passt? Möchte ich eine große Community aufbauen oder einen treuen Kundenstamm? Bei Social-Media hat die Wortwahl noch mehr Gewicht, da beispielsweise in Instagram-Profilen nur ein Satz als Beschreibung möglich ist.“

Schlüssel 7: Bewusste Pausen

Mit Menschen interagieren, sich reflektieren, Ziele setzen, sich verabreden – das bringt Sie auf jeden Fall weiter. Wie beim Sport hilft es auch hier, ab und an zu pausieren. Vor allem, seit im Arbeitsalltag digitale Konferenzen und Meetings immer enger getaktet sind: Bewusste Pausen zwischen den Videokonferenzen, um die erhaltenen Informationen auch zu verarbeiten, sind wichtig. „Zudem ist es hilfreich, Ruhephasen einzuplanen, also Zeitabschnitte, in denen keine Meetings stattfinden“, empfiehlt Change-Managerin Annett Endres. Das minimiere den Stress.

Schlüssel 8: Mit Leichtigkeit dranbleiben

Wenn Sie jemanden treffen und sympathisch finden, fragen Sie gleich nach den Social-Media-Kanälen, auf denen diese Person aktiv ist. So können Sie leicht in Verbindung bleiben und sehen, was Ihren neuen Kontakt bewegt. Auch wenn die digitale Visitenkarte ungewohnt sein mag, kann sie ungeahnte Möglichkeiten und Kooperationen eröffnen: „Offen zu sein für Neues und sich darauf einlassen zu können, sind wertvolle Kompetenzen“, sagt Endres. „Neue Wege zu gehen ist meist anstrengender als in bestehenden Strukturen zu verbleiben, aber der Aufwand lohnt sich.“

Privat fällt es Ihnen leicht, Netzwerke zu knüpfen? Dann sollten Sie sich trauen, diese Fähigkeit auch beruflich gezielt einzusetzen!

Heide Merkel, Bellheim/Schwetzingen ■



1 cm Vakuumdämmung ≈ 5-8 cm Standard-Dämmstoff

Hohe Dämmwirkung ⇔ min. Aufbau

Fassaden • Gauben • Balkon • Terrasse • Flachdach • Boden-, Wand-, & Deckendämmung



AKTUELL

Variotec für vorgehängte hinterlüftete Fassadenkonstruktion (VHF) Typ QASA Firetherm
Klassifizierung nach EN 13501-1:2018 in „B-s1,d0“
✓ schwer entflammbar ✓ keine/kaum Rauchentwicklung
✓ kein Abtropfen/Abfallen

VARIOTEC GmbH & Co. KG Weißmarterstraße 3-5 • D-92318 Neumarkt/OPF.
Tel.: +49 9181 6946-0 • Fax: +49 9181 6946-50 • E-Mail: info@variotec.de • www.variotec.de

Falter gegründet 1919

»Profilholz direkt vom Hersteller.«
Wir sind kompetente Partner für Zimmereien, Holzbau und Architekten.

Säge- und Hobelwerk Josef Falter & Sohn
Frathau 3 94256 Drachselsried Telefon (09945)1007
info@falter-holz.de www.falter-holz.de
Jetzt bei Instagram: @falter_profilholz_hobelwerk

Limbach® – Muttern für den Holz- und Fertigungsbau

<p>Bruchlast bis 90kN:</p> <p>Ø60 M12 – M16 – M20</p>	<p>Bruchlast bis 60kN:</p> <p>Ø42 M10x25 – M12x25</p>
<p>„L“ – Einschlagmutter für tragende Holzkonstruktionen sowie im Holzhaus- und Fertigungsbau.</p>	<p>„L“ – Flanschmutter für die Zwischenwandbefestigung</p>

Karl Limbach & Cie. GmbH & Co. KG Metallwarenfabrik gegründet 1898
Postfach 190365 42703 Solingen
Fon +49 (0) 212 / 39 80 Fax +49 (0) 212 / 39 899
www.limbach-cie.de info@limbach-cie.de

CERT ISO 9001

LIMBACH