

Professionelles Networking:

Clubbing in Switzerland

von Fidel S. Stöhlker

Die Schweizer Beziehungsgesellschaft ist streng aufgeteilt in verschiedene Formen von Clubs. Zu den ältesten gehören die Volkswirtschaftlichen Gesellschaften in Zürich, Bern und Basel, wo sich die Wirtschaftselite mit der Politik trifft. Diese regionalen Clubs leiden an Überalterung. Top-Manager suchen Anschluss an internationale Clubs oder Veranstaltungen wie das WEF in Davos, die Bilderberg-Konferenz oder an ähnliche Veranstaltungen von „Forbes“, „Financial Times“, dem deutschen „Handelsblatt“, die das heute professionalisiert anbieten.

Mindestens die Hälfte aller Jobs werden über Beziehungen vergeben, selbst wenn diese öffentlich ausgeschrieben werden. Gerade in der kleinen Schweiz, wo man sich kennt, macht kaum jemand Karriere, nur weil er gut ist. Es hängt vielfach davon ab, wen man kennt und wie gut man jemanden kennt. Beziehungsmanagement war schon immer wichtig, wird jedoch in den kommenden Jahren vermehrt dazu beitragen, welche wichtigen Geschäftsverbindungen eingegangen werden. Die Grundlage oder die Fähigkeit, gutes Networking zu betreiben, ist in jedem Menschen vorhanden; es kommt nur darauf an, diese richtig zu aktivieren.

Networking-Clubs der Schweiz

Schweizer zeigen sich gerne an Networking-Veranstaltungen oder in Clubs. Es wird jedoch rasch erkannt, wer es ernst meint und wer sich nur präsentieren will. Gerade die Jungen in der Finanzindustrie lieben vielfach das Zweite. Seriöse Clubs verlangen deshalb eine Jahresgebühr oder man erhält eine nicht auf Drittpersonen übertragbare Einladung. In Zürich treffen sich Geschäftsführer, Verwaltungsräte, aber auch Politiker seit 20 Jahren im Zürcher

Business Club, der jeden Monat hochkarätige Referenten ins „Zunftthaus zum Safran“ einlädt. Der Business Club wurde aufgrund des Zürcher Erfolgs auch nach Bern, Basel und ins aargauisch-solothurnische Mittelland erweitert. Dann gibt es den Efficiency Club Zürich, wo man nur auf Empfehlung von Mitgliedern eingeladen wird. Es darf im Bezug auf die Geschäftstätigkeiten keine Doppelspurigkeiten geben. Die Gefahr, dass das Netzwerk im Laufe der Zeit zu einem geschlossenen Kreis wird, ist gross.

Familienunternehmern dienlich ist das F.B.N. Family Business Network Deutsche Schweiz. Hier treffen sich die Inhaber von Familienunternehmen und tauschen ihre Erfahrungen aus. Ein sehr diskretes Netzwerk, das den effizienten Meinungs austausch pflegt. Eine Sonderrolle haben Hotelclubs, wie sie von Aspen bis Singapur vorhanden sind; in Zürich vertreten durch den Baur-au-Lac Club, den Fifa-Club und für die Jüngeren und Hippen das zentral in Zürich gelegene Restaurant Haute. Weiter wichtig bleiben Kiwanis, Lions, Rotary, die aber Gefahr laufen, aufgrund ihrer Dezentralisierung den Anschluss an die wichtigen Themen zu verlieren. Das ist mit ein Grund, warum sich in der Schweiz neue Clubs entwickeln.

Das im Januar 2005 neu gegründete **Guided Business Club, contacts. Establishing Common Grounds**, das monatlich im Hotel Park Hyatt Zürich, einen Anlass durchführt, ist so agil und offensiv wie kein zweites in der ganzen Schweiz. Man muss Mitglied werden, kann dies aber nur, wenn man Geschäftsführer ist oder eine ebenbürtige Führungsposition inne hat. Jeden Monat strömen neue Aspiranten ins Park Hyatt Zürich, weil sie sich mit anderen Entscheidern treffen wollen. Die Besonderheiten von Contacts sind:

1. Das erste und einzige guided Network der Schweiz. Neue Mitglieder werden allen vorgestellt; Kontakterinnen führen die Interessierten zusammen.
2. Contacts präsentiert jeden Monat **Unternehmerpersönlichkeiten, Politiker oder Spitzenmanager**, die zu einem aktuellen Thema referieren.
3. Elf bis zwölf Veranstaltungen, Essen und Getränke inklusiv, stehen den Mitgliedern offen.
4. Nach gewisser Zeit kennt jeder die Hobbys oder sonstigen privaten Gepflogenheiten der anderen Mitglieder, was die persönlichen Beziehungen kittet.

Profi-Netwerker – kann das jeder?

Nein, nicht jeder kann ein guter Netwerker werden. Das Netzwerken muss Spass machen, ohne dass man gleich in die im Untergang begriffene Generation Golf oder die Spassgesellschaft abzudriften droht. Wer schüchtern ist und dies nicht ablegen kann, hat beim Beziehungsmanagement bereits verloren. Das kunstvolle Knüpfen von Seilschaften muss intelligent eingefädelt werden und gleichzeitig Spass machen. Anfänger erkennt man an der Aussage: „Was bringt mir das?“

Je früher man mit dem Netzwerken beginnt, desto rascher zeigen sich auch die Erfolge. Beziehungen sollte man knüpfen, bevor man sie braucht. Diejenigen, die damit erst beginnen, wenn sie ihren Job verloren haben, stehen sofort auf der Verliererseite.

Unternehmen sollten ihre Mitarbeiter, die repräsentative Aufgaben übernehmen, gleich von Anfang an im Aufbau von Kontakten trainieren. Die IT-Industrie ist ein Musterbeispiel, wie man es nicht machen darf. Nachdem die Blase geplatzt war, wunderten sich viele IT-Unternehmer, warum jetzt plötzlich keine Aufträge mehr kamen. Sie hatten es versäumt, professionelles Networking zu betreiben, weil die Aufträge während des Hypes automatisch kamen.

Networking-Tipps

Ein guter Beziehungsmanager pflegt die Kontakte permanent oder mindestens so regelmässig, wie es der Beruf zulässt. Versuchen Sie zu geben und nicht nur zu nehmen. Schaffen Sie Brücken zwischen den Menschen und bauen Sie Vorurteile oder Barrieren ab. Wenn Sie als Netwerker private oder geschäftliche Probleme haben, sollten Sie Veranstaltungen eher meiden. In dieser Situation sollte Ihr Netzwerk bereits etabliert sein. Es gibt nichts unangenehmeres, als einen verbissenen Netwerker. Profi-Netwerker sind immer entspannt und überlegen.

Was dürfen Sie und was dürfen Sie nicht:

- Schlechtes Benehmen spricht sich schnell herum – man wird zum Aussenseiter.
- Beziehungen dürfen nicht schamlos ausgenutzt werden.
- Vermeiden Sie amerikanischen Smalltalk – Ihr Gesprächspartner erkennt rasch, ob Sie eine Plaudertasche sind oder echtes Interesse haben.
- Vergessen Sie nie Ihre Visitenkarten. Lesen Sie Visitenkarten Ihrer Gesprächspartner aufmerksam und bedanken Sie sich, bevor Sie sie einstecken.
- Bedanken Sie sich immer schriftlich für eine Einladung. Bei besonders wichtigen Anlässen ist ein Dankesbrief sinnvoller als ein Email.
- Wenn Sie während der Veranstaltung Visitenkarten erhalten haben, bedanken Sie sich bei den Personen mit einem kurzen Mail z.B. für das angeregte Gespräch.
- Geben Sie nie Mitgliederlisten weiter. Jeder seriöse Club würde Sie sofort ausschliessen.

..... dann klappt's auch mit dem Bundesrat

Sie müssen kein Sigmund Freud zu sein, der zuerst die „Mittwochsgesellschaft“ gründete, aus der später die „Internationale Psychoanalytische Vereinigung“ wurde, um professioneller Netzwerker zu werden. Menschen, die Unternehmen repräsentieren, sollten vom ersten Arbeitstag an intensiv darauf vorbereitet werden. Sie müssen lernen, souverän und überlegen, ohne gleich überheblich zu wirken, aufzutreten. Die Mischung zwischen Glaubwürdigkeit, Fachwissen und Kommunikation muss stimmen, dann klappt's auch mit den Terminen beim Bundesrat.

* Fidel S. Stöhlker, Profi-Netzwerker und Geschäftsführender Partner der Klaus J. Stöhlker AG, Zollikon/ZH