

Wismar, 28. Juli 2015

Mysterium Networking: Wie wichtig ist ein berufliches Netzwerk?

Jeder dritte deutsche Manager hat kein berufliches Netzwerk – ein Fehler? WINGS-Fernstudium Experte Dr. Sturm gibt Tipps, für wen sich Networking wirklich lohnt und was es dabei zu beachten gibt



Geschäftsleute beim Networking: Ein gutes Netzwerk kann bei der Karriere helfen (Bildnachweis: Corbis)

Wer vernetzt ist, kommt leichter an Aufträge, erhält bessere Jobangebote oder findet schneller den passenden Bewerber für eine Stelle. So steht es in vielen Berufsratgebern. Allerdings geben in der aktuellen Studie „Deutschland, Deine Manager“ von der Baumann Unternehmensberatung ein Drittel aller deutschen Unternehmenschefs an, dass sie überhaupt kein berufliches Netzwerk haben. Dr. Hieronymus Sturm, Studiengangsleiter im Fernstudiengang Master Sales and Marketing sowie Kursleiter der berufs begleitenden Weiterbildung Wirtschaftspsychologie bei

WINGS, dem Fernstudienzentrum der Hochschule Wismar, kennt die Hintergründe: „Die Kontaktpflege zu einem breiten Netzwerk ist aufwendig und kostet Zeit, in vielen kleineren Branchen ist sie aus wirtschaftlichen Gründen kaum möglich“, sagt Sturm. „Wer erfolgreich ein Produkt an einen festen Kundenstamm liefert, investiert beispielsweise lieber mehr Zeit in die Optimierung von Produktionsabläufen, anstatt sich mit branchenfremden Personen zu treffen.“ Warum es sich dennoch für jeden lohnen kann, Zeit ins Networking zu investieren, erklärt der Experte in vier Tipps:

Networking hilft jedem – auch wenn es zuerst nicht vermutet wird

„Eine Branche, in der es nicht wichtig ist zu networken, gibt es nicht“, so Sturm. Wie zentral es ist, persönliche Kontakte auch zu Kollegen aus anderen Branchen zu haben, wird häufig unterschätzt. „Branchenfremde Kollegen haben wichtige Erfahrungswerte, die für den eigenen Job nützlich sein können, es lohnt sich also sich auszutauschen.“ Geduld zahlt sich aus: Es gilt die Networking-Faustregel, dass ein persönlicher Kontakt erst nach zwei Jahren nützlich werden kann.

Networking ersetzt nicht das Fachwissen – aber hilft, es herauszustellen

Die Basis der beruflichen Karriere sind die Qualifikation und das berufliche Fachwissen. Doch es nützt einem nichts, wenn dieses nicht wahrgenommen wird. Der Effekt ist immer größer, wenn ein Fürsprecher die Stärken erwähnt – zum Beispiel als Empfehlung bei der Jobvermittlung. „Das beste Netzwerk ersetzt aber kein Fachwissen, denn Personen vermitteln Kontakte nur, wenn sie auch von deren fachlichen Fähigkeiten und Stärken überzeugt sind“, sagt Sturm.

Networking sichert Aufträge – die meisten vermittelt durch Empfehlungen

Eine IBM-Studie beschreibt, dass bis zu 80 Prozent der Aufträge für Unternehmen durch Empfehlungen, Bekannte und Mund-zu-Mund-Propaganda vermittelt werden. „Die Anzahl der erteilten Geschäftsaufträge durch Networking schwankt je nach

Pressekontakt:

WINGS GmbH, Philipp-Müller-Straße 14, 23966 Wismar, www.wings.hs-wismar.de,
E-Mail: presse@wings.hs-wismar.de, Tel.: 040-468832-77, Fax: 040-468832-32

Pressemitteilung



Branche und lässt sich in den Unternehmen nicht pauschal messen“, so Sturm.
„Feststeht: Networking erleichtert das Neukundengeschäft immens.“

Networking hilft beim Jobwechsel – besonders dann, je höher die Position ist
Jeder Mensch hat ein Human- und ein Sozialkapital. Das Humankapital beschreibt die Kompetenzen, Fähigkeiten sowie Erfahrungen einer Person. Das Sozialkapital wiederum bezeichnet deren Netzwerk und persönliche Kontakte. Je höher das Anstellungsverhältnis, desto wichtiger wird das Sozialkapital. „Insbesondere bei Bewerbungen für Führungspositionen ist es meist ein wichtiges Kriterium, über welche Kontakte jemand verfügt“, sagt Sturm. „Untersuchungen belegen, dass erfolgreiche Manager bis zu 40 Prozent ihrer Arbeitszeit mit Networking und Kommunikation aufwenden. Dabei gilt: je höher die Hierarchieebene, desto höher der Kommunikationsaufwand.“

NEU: Networking beim WINGS Business Club

WINGS veranstaltet unter dem Motto "Mitarbeiter fördern – Unternehmen stärken" den WINGS BUSINESS CLUB, der Führungspersönlichkeiten und Entscheider aus Wirtschaft und Bildung zusammenbringt. Die Auftaktveranstaltung findet am 9. September 2015 ab 18 Uhr im Radisson Blu Rostock. Weitere Informationen und Anmeldung unter www.wings-business-club.de

Über WINGS – Wismar International Graduation Services GmbH

WINGS ist das 2004 gegründete Tochterunternehmen der Hochschule Wismar. Als Fernstudienzentrum organisiert sie berufsbegleitende Fernstudiengänge und zertifizierte Weiterbildungen in den Bereichen Wirtschaft, Technik und Gestaltung mit den staatlichen Graduierungen Bachelor, Diplom und Master. WINGS bietet ihre Angebote an zehn bundesweiten Standorten an. Derzeit sind rund 4.000 Fernstudenten und mehr als 600 Weiterbildungsteilnehmer an der Hochschule Wismar eingeschrieben. Damit zählt WINGS zu den führenden staatlichen Fernstudienanbietern in Deutschland. Alleinigiger Gesellschafter ist die Hochschule Wismar. Aktuelle Informationen zum Fernstudium finden Sie unter www.wings-fernstudium.de

Pressekontakt:

WINGS GmbH, Philipp-Müller-Straße 14, 23966 Wismar, www.wings.hs-wismar.de,
E-Mail: presse@wings.hs-wismar.de, Tel.: 040-468832-77, Fax: 040-468832-32