

Networking

Dieses Informationsblatt ist ein Angebot des Career Service der Universität Leipzig. Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben. Stand: Oktober 2017

Definition

„Networking ist der Überbegriff für den Aufbau und die Aufrechterhaltung von persönlichen und beruflichen Kontakten.“¹ Ob privat oder geschäftlich, ein gut gepflegtes Netzwerk kann in allen Lebensbereichen hilfreich sein.²

Vorteile

Die Vorteile eines privaten Netzwerks sind den meisten Menschen aus dem Alltag gut bekannt: Der Nachbar ist Koch und versorgt Sie mit den neuesten Rezeptideen, die Cousine arbeitet bei einem IT-Dienstleister und hilft, wenn Ihr Computer Sie mal wieder zum Verzweifeln bringt, und der Bekannte aus dem Sportverein – ein Buchhändler – informiert Sie regelmäßig über die Neuerscheinungen Ihrer Lieblingsautoren. Als Gegenleistung füttern Sie bei Ihrem Nachbarn die Katze, wenn er im Urlaub ist, geben Ihrer Cousine hin und wieder Nachhilfe in Französisch und kaufen all Ihre Bücher selbstverständlich bei Ihrem Bekannten vom Sport. Das Ergebnis: Win-Win-Effekte für alle Beteiligten.

Demselben Prinzip folgt auch das berufliche Netzwerken. Sie schaffen Synergien und erhalten Kenntnisse, auf die Sie sonst nicht zugreifen könnten. Konkret bedeutet das folgendes: Zum einen ermöglicht Ihnen Networking einen Informations- und Erfahrungsaustausch. Wer über die neuesten Entwicklungen in der Branche informiert ist, kann auf Veränderungen schnell reagieren. Nachwuchskräfte profitieren durch Kontakte zu erfahrenen Kolleg(inn)en von deren Wissen. Zum anderen wird fast die Hälfte aller Jobs über persönliche Beziehungen vergeben.² Dieser sogenannte ‚Verdeckte Stellenmarkt‘ offenbart sich demjenigen, der sich entsprechend vernetzt hat. Natürlich werden auch viele geschäftliche Beziehungen über Netzwerke aufgebaut bzw. Networking erleichtert es, in der Zukunft geschäftliche Beziehungen einzugehen, da Sie mit den nötigen Ansprechpartnern bereits bekannt ist. Für Start-Ups, Selbstständige und Freiberufler ist es quasi überlebenswichtig. Der persönliche Kontakt schafft Vertrauen und Glaubwürdigkeit. Damit sind Sie der Konkurrenz immer einen Schritt voraus.

Wie Sie die Vorteile des Netzwerks für sich nutzbar machen können, möchten wir Ihnen hiermit zeigen.

Kontaktaufbau

„Es ist ein Fehler, erst dann ein Netzwerk aufzubauen, wenn Sie ein Problem haben. Denn dann ist es häufig zu spät.“³ Da Sie nie wissen, was die Zukunft bringen wird, ist es ratsam, bereits im Studium mit dem Networking zu beginnen. Der Berufseinstieg kann dadurch erheblich erleichtert werden. Aber auch, wenn Sie bereits mit beiden Beinen im Berufsleben stehen, ist es in vielen Situationen hilfreich,

über ein starkes Netzwerk zu verfügen. Doch wie genau funktioniert Networking und was müssen Sie dabei beachten?

Um erfolgreich zu netzwerken, benötigen Sie entsprechende **Networking-Skills**⁴.

- Auf Menschen zugehen
- Fähigkeit zum Small Talk
- Kenntnis der Benimmregeln
- Einfühlungsvermögen
- Vertrauen erzeugen
- Hilfsbereitschaft
- Teamfähigkeit
- Prioritäten setzen

Zudem ist es wichtig, dass Sie die **Networking Laws**⁴ befolgen.

1. Du sollst erst geben, dann nehmen.
2. Denke immer zuerst an den Nutzen des anderen.
3. Du sollst dich immer für Unterstützung bedanken.
4. Du sollst Grenzen beachten.
5. Du sollst immer an deine wichtigsten Netzwerkpartner denken.
6. Du sollst neugierig sein und interessiert.
7. Du sollst Kontakte vernetzen.
8. Du sollst höflich sein.

Folgende **No goes**⁴ sollten Sie beim Netzwerken unbedingt vermeiden:

- Vergessen Sie nicht Ihre guten Manieren.
- Stellen Sie sich selbst nicht zu sehr in den Mittelpunkt.
- Nutzen Sie Beziehungen niemals aus (zu früh/ zu oft/ ohne sich zu bedanken)!
- Lassen Sie es nicht an Aktivität und Kontinuität mangeln: Es dauert, bis man stabile Beziehungen aufgebaut hat.

Potenzielle Netzwerke

Kontakte knüpfen können Sie wie gesagt auf beruflicher, wie auf privater Ebene, online wie offline. Folgende Netzwerke stehen Ihnen (u. a.) zur Verfügung:

- Berufsbezogene Netzwerke (z. B. Deutscher Verband der Pressejournalisten)
- Berufs- und branchenübergreifende Netzwerke (z. B. Business and Professional Women)
- Übergeordnete Netzwerke (z. B. Lions Club, Rotary)
- Persönliche Netzwerke/ Informelle Netzwerke (Sportverein, Orchester,...)
- Social Media (z.B. XING, LinkedIn, Facebook ...)⁴

Als Student(in) bieten sich Ihnen einige sehr konkrete Möglichkeiten, neue Leute kennenzulernen.

Studenteninitiativen, Fachschaften, Stipendienggeber, Alumniverein

Den einfachsten Weg, bereits im Studium eine Vielfalt an Kontakten zu knüpfen, stellen Studenteninitiativen und Fachschaften an Ihrer Hochschule dar. Dort lernen Sie Studierende aus den unterschiedlichsten Fachrichtungen kennen und blicken somit über den Tellerrand Ihres eigenen Studiengangs. Dasselbe gilt für Stipendienggeber, die ihre Stipendiat(inn)en regelmäßig zu gemeinsamen Veranstaltungen einladen. Nach dem Studium haben Sie die Möglichkeit, dem Alumni-Netzwerk beizutreten, und so in Kontakt mit Ihrer Universität und ehemaligen Kommiliton(inn)en zu bleiben.

- [student!](#)
- [mephisto97.6](#)
- [MTP](#)
- [AIESEC](#)
- [Campus Inform](#)
- [WILMA](#)
- [Campus für Christus](#)
- [StuRa der Universität Leipzig](#)
- [Fachschaftsräte der Universität Leipzig](#)
- [Alumni-Netzwerk der Universität Leipzig](#)

Messen

Karrieremessen bieten Ihnen eine großartige Gelegenheit, mit potenziellen Arbeitgeber(inne)n ins Gespräch zu kommen und einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen. Folgende Dinge sollten Sie im Zuge Ihres Messebesuchs beachten:

- Besorgen Sie sich (sofern möglich) den Ausstellerkatalog (z. B. auf der Homepage der betreffenden Job- und Praktikumsmesse) und lesen Sie ihn intensiv.
- Suchen Sie sich bis zu sechs Unternehmen/ Organisationen aus dem Ausstellerkatalog aus, die Sie besonders interessieren. Versuchen Sie, im Vorfeld einige Informationen über diese Unternehmen zu sammeln und überlegen Sie, welche Fragen Sie stellen möchten, und was Sie über sich selbst erzählen wollen.
- Setzen Sie die Anzahl der Unternehmen, bei denen Sie sich vorstellen möchten, nicht zu hoch an. Ein Gespräch kann bis zu 45 Minuten dauern und nach einigen Gesprächen qualmt der Kopf und man wirkt nicht mehr überzeugend.
- Beginnen Sie mit einem Unternehmen, das Sie nicht so sehr interessiert, um das ganze erst einmal zu üben. Stellen Sie das Unternehmen, das Sie am meisten interessiert, an zweite oder dritte Stelle.⁵

Eine aktuelle Liste der kommenden Karrieremessen finden Sie auf unserer [Homepage](#). Beachten Sie auch unseren [Messe-Knigge](#), der Sie mit weiteren wertvollen Tipps für Ihren Messebesuch versorgt.

Nachwuchsnetzwerke

Viele Branchenverbände verfügen über entsprechende Nachwuchsorganisationen oder aber es haben sich unabhängig vom jeweiligen Verband eigene Nachwuchsnetzwerke gegründet. Dort können Sie sich mit Gleichgesinnten austauschen, Informationen über Ihre Einstiegsmöglichkeiten erhalten, oftmals an einer Vielzahl von Workshops und Events teilnehmen sowie Einblicke in den Berufsalltag ihrer Wunsch-Branche gewinnen.

- [Junge Verlagsmenschen e.V.](#)
- [Jugendpresse Deutschland](#)
- [Junge Neurologen](#)
- [Nachwuchsnetzwerk Deutschdidaktik](#)

- [Bundesverband Deutscher Volks- und Betriebswirte e.V. – Hochschulgruppen](#)
- [Junge Juristinnen](#)
- [Gesellschaft Junger Zivilrechtswissenschaftler e.V.](#)
- [Nachwuchsnetzwerk Stadt – Raum – Architektur](#)
- [Nachwuchsnetzwerk politische Kommunikation \(NapoKo\)](#)
- [DGFP – Young Professional Network](#)

Branchenevents/ Netzwerkveranstaltungen

Die meisten Branchen organisieren eigene Events, um den Austausch Ihrer Mitglieder untereinander zu fördern. Viele dieser Veranstaltungen stehen auch Studierenden offen. Hierbei gelten dieselben Regeln wie für den Messebesuch: „Planung ist die halbe Miete. Informieren Sie sich vor einer Netzwerk-Veranstaltung, wen Sie dort treffen. (...) Eine Kurzrecherche zu den fünf für Sie interessantesten Teilnehmern kann Ihnen helfen, gemeinsame berufliche Interessensgebiete zu erkennen und so einen persönlichen Gesprächseinstieg zu finden.“³ Die Rollenverteilung ist auf einer Netzwerkveranstaltung meist anders, als auf einer Messe: Die unterschiedlichen Teilnehmer(innen) – ob nun Student(in) oder Führungskraft – begegnen sich auf Augenhöhe. Die Kontaktaufnahme erfolgt dadurch ungezwungener. Informieren Sie sich bei den jeweiligen Interessenvertretungen und Branchenverbänden, wann und wo das nächste Event stattfindet. Viele Verbände verfügen auch über Regional- und/ oder Städtegruppen. Diese veranstalten unter Umständen regelmäßig Treffen.

Recruitingevents

Viele Unternehmen begeben sich gezielt auf die Suche nach talentierten Nachwuchskräften, indem Sie eigene Recruiting-Veranstaltungen organisieren. An einem oder auch mehreren Tagen erhalten die Teilnehmer(innen) einen Einblick in die unterschiedlichen Abteilungen, können ihr Wissen aus dem Studium in praxisorientierten Workshops vertiefen und werden über ihre Einstiegsmöglichkeiten informiert. Die Kosten für Anreise und Übernachtung übernehmen die Unternehmen. Um an einem solchen Event teilnehmen zu können, müssen Sie sich in der Regel bewerben. So treffen die Unternehmen eine Vorauswahl der für sie interessantesten Nachwuchskräfte. Nutzen Sie eine solche Veranstaltung nicht nur, um ein für Sie spannendes Unternehmen kennenzulernen, sondern tauschen Sie sich auch aktiv mit den anderen Teilnehmern aus.

Auf unserer [Homepage](#) informieren wir Sie regelmäßig über interessante Recruitingevents.

Kontaktpflege

„Networking ist nicht nur der Aufbau eines möglichst großen Netzwerkes sondern auch dessen Pflege und Intensivierung. Ein kleines aber dichtverwobenes Netzwerk kann zuweilen bedeutsamer sein als ein weitläufiges großes.“¹

Beim Networking gilt: Qualität vor Quantität. Versuchen Sie also nicht, in so vielen Netzwerken wie möglich aktiv zu sein, und wahllos Visitenkarten zu sammeln. Knüpfen Sie stattdessen gezielt neue Kontakte und vertiefen Sie diese Beziehungen. Das ist mitunter aufwändig, benötigt Zeit, Disziplin und Engagement sowie die Fähigkeit, zu priorisieren. Doch es zahlt sich aus. Bleiben Sie also mit Ihren Kolleg(inn)en aus dem Praktikum oder dem Studentenjob in Verbindung und bringen Sie sich hin und

wieder positiv in Erinnerung. Schicken Sie eine Postkarte, schauen Sie auf einen kurzen Besuch im Büro vorbei oder verabreden Sie sich auf einen Kaffee.

Eine große Hilfe bei der Verwaltung Ihrer Kontakte stellen zudem (berufliche) soziale Netzwerke dar. Während [Xing](#) vor allem im deutschsprachigen Raum verwendet wird, eignet sich [LinkedIn](#) für internationale Kontakte. Sie sollten jedoch niemals ausschließlich auf die Online-Kommunikation setzen. Letztlich geht nichts über das persönliche Treffen.

Quellen: ¹ [Absolventa.de](#), ² [Gründerszene.de](#), ³ Schmidt, Kristin (23.03.2015): Networking. So vernetzen Sie sich richtig. In [Wirtschaftswoche.de](#), ⁴ Deutsche Gesellschaft für Personalführung e.V., ⁵ [Messe-Knigge des Career Service](#)

Weitere Informationen

- Fey, Gudrun (2011). Kontakte knüpfen und beruflich nutzen: Erfolgreiches Netzwerken. Verlag: Walhalla und Praetoria.
- Gale, Porter (2014). Du bist, wen du kennst: Warum gezieltes Networking lukrativ für Sie ist. Verlag: books4success.
- Ruck, Karin (2005). Professionelles Networking. Kontakte knüpfen. Beziehungen pflegen. Verbindungen nutzen. Verlag: Redline.
- Scheddin, Monika (2013). Erfolgsstrategie Networking. Verlag: buch&media.
- Schober, Martin (2013). Netzwerken, aber richtig!: So einfach kann Verkaufen sein. Verlag: Businesspraxis Editions.

KONTAKT

Universität Leipzig, Career Service
Strohsackpassage, 3. Etage
Nikolaistraße 6–10
04109 Leipzig

Telefon: +49 341 97-30030
E-Mail: careerservice@uni-leipzig.de



www.uni-leipzig.de/careerservice



www.facebook.com/universitaet.leipzig.career.service