

# WARUM RELATIONALES NETWORKING – UND WAS KANN ES? 12

## 1. Warum Relationales Networking?

Netzwerke sichern Flexibilität. Netzwerke sind die Steigbügel und die Wegbegleiter der Innovation. Netzwerke erzeugen auf einfachste Weise globalen Erfolg – und das bei aller Unverbindlichkeit. Netzwerke ermöglichen die Implementierung neuer Ideen über ungewöhnliche Wege. Netzwerke transportieren Wichtiges verständlich in sehr unterschiedliche Kulturen. Netzwerke sind und werden zweifelsohne noch mehr zu einem zentralen Wettbewerbsfaktor für Unternehmen aller Branchen, aller Kulturen und aller Länder.

Aber Netzwerke haben auch ihre Gesetze. Sie fordern Beziehung. Sie erfordern bei den **humanen Netzwerken** unsere konsequente Priorisierung des Gebens vor dem Nehmen, das Denken in Gemeinsamkeiten und das Zusammenspiel, auch vor herausfordernden weltweiten Zerreißproben. Und sie erfordern insbesondere beim (in Zukunft noch weit wichtigeren) **Factors Networking** Klarheit, Fairness und Integration.

## 2. Was kann Relationales Networking?

Netzwerktreffen, langweilige Geschäftsessen mit potenziellen Kooperationspartnern, nackte LinkedIn-Adressen und ein Korb voll Visitenkarten (die Generation Z fragt: Was ist das?): All das war gestern und ist vorbei.

Aber wie sieht Relationales Netzwerken im digitalen Zeitalter aus? Nun, je globaler und digitaler die Welt funktioniert, desto kleiner wird der Ausschnitt, in dem wir unseren Beitrag leisten: Wurden vor 20 Jahren etwa noch die „Generalisten“ gesucht, müssen wir heute zugeben, dass wir die Texte in den Stellenanzeigen kaum noch verstehen – und unsere Verantwortung wird in Zukunft noch viel kleinteiliger und (für die „Allgemeinheit“) unverständlicher, dafür aber in der Ausrichtung noch globaler: Denn Sie können

etwas Spezifisches, das Sie nun global anbieten und zum Erfolg bringen können. Kleinteiligkeit und Globalität jedoch erfordern in ihrem Zusammentreffen Kooperation; denn wir brauchen um uns Menschen und Organisationen, die sich perfekt mit uns abstimmen.

### **Relationales Networking „kann“ dabei 2 sehr unterschiedliche Formen der Kooperation:**

1. **Das von mir so bezeichnete Human Networking** , das ich als das „alte“ Networking in Form des Austauschs zwischen Menschen bezeichne (Ihnen und anderen, Ihrer Mannschaft und anderen Mannschaften, Ihren Leuten und Ihren Kunden und Geschäftspartnern etc.),
2. **Das von mir so bezeichnete, neue Factors Networking** , das m. E. noch viel zu wenig gelebt wird, und – strategisch und flächendeckend im Unternehmen/ in der Verwaltung etabliert – ungeahnte Möglichkeiten des „Sharings“ eröffnet.

Ich gehe davon aus, dass 50% der Arbeit einer Leitung in Zukunft in der Ausgestaltung und Pflege von (beiden Formen von) Netzwerken bestehen wird, welche den Zukunftserfolg schaffen. Das stellt eine massive Veränderung der Arbeitsausrichtung dar – denn aktuell ist die westliche Führung immer noch zu mindestens 80% ihrer Arbeit in Meetings verankert, die der Verarbeitung des Tagesgeschäfts dienen. Da steht eine Neugestaltung des Wochenkalenders entlang Ihrer Netzwerkthemen dringend an!

### **Hier die zentralen Relationalen Fragen an das Networking:**

- Wie schaffen wir die Voraussetzungen im Unternehmen, um Netzwerke professionell zu bedienen?
- Wie beherrschen wir die Gratwanderung „Netzwerk“ in aller Leichtigkeit, ohne im eigenen Unternehmen an Geschwindigkeit zu verlieren?
- Wie können wir die Virtuosität des Netzwerk-Zusammenspiels zum stringenten Vorteil des Kunden, des Gebots der Schnelligkeit und der time to market-Vorgaben nutzen?