

Christian Schober über Netzwerken in der Logistik

Heute schon genetzt? Haben Sie heute schon jemanden in einem sozialen Netzwerk als Kontakt gewonnen? Heute schon "geliked" oder "geshared"? Haben Sie Ihrem Zielkunden schon eine E-Mail geschickt oder an seinen Geburtstag gedacht? Oder haben Sie gar schon mit jemandem ganz analog und wie früher telefoniert? Egal wie Sie es machen, im..

..Gespräch zu bleiben und Kontakte zu gewinnen - durch die zunehmenden Möglichkeiten kann das zeitlich ziemlich ausarten. Hier sollte man sich kritisch an der eigenen Nase fassen und richtig priorisieren - und nicht zu viel "machen" um den Leuten nicht auf die Nerven zu fallen.

Zusätzlich zu den digitalen Möglichkeiten gibt es dann ja auch noch Veranstaltungen aller Art (am Ende immer mit einem Teil "Zeit für Netzwerken") oder gar offizielle und organisierte Netzwerktreffen in unüberschaubarer Vielfalt. Man denke nur an XING-Events... alle nur noch am Netzwerken. So weit so gut.

Netzwerken hat jedoch meiner Meinung nach den Sinn einer Kooperation - und lebt vom **Geben und Nehmen**.

Pech haben diejenigen Mitmenschen, die meinen, Netzwerken bringt Kohle und Geschäfte - viel und sofort! Wenn dann auf einer Veranstaltung nur noch "Angler" sind, aber kein Fisch mehr im Teich, der beim Netzwerken gefangen werden kann - meist als Umsatz- oder Ideenbringer - dann ist man enttäuscht. Und auch Pech für diese Leute, wenn sich viele Angler dann gegenseitig mit Ihren Ideen, Produkten und Schicksalsschlägen zuschwallen und sich bestätigen wie toll sie wären - wenn nur auch ein Kunde hier gewesen wäre...

Meine Empfehlung: Netzwerken geht ohne Druck, ganz entspannt. Und: **Weniger ist Mehr!** Der gute Netzwerker stellt sich nicht ständig in den Vordergrund und beschallt bspw. einen ganzen Tisch stundenlang mit seiner Botschaft; vielmehr hört er zu. Gute Netzwerker schätzen die Mitmenschen aus Überzeugung und zeigen echtes Interesse.

Gutes Netzwerken kann man aber wahrscheinlich nicht lernen – es scheint weitgehend ein Einstellungssache zu sein. Wer Mitmenschen wertschätzt, kann gut Netzwerken. Wer diese Wertvorstellung nicht hat, sondern heute und jetzt auf Teufel komm raus einen Vorteil gewinnen möchte, wird diese Einstellung kurz vor dem Netzwerktreffen wohl nicht ablegen können. Netzwerken ist Geben und Nehmen. **Geben steht zurecht an erster Stelle**. Weiterhin viel Erfolg, Ihr Christian Schober