



KARRIERE MÜNCHEN

ARBEITEN BEI MÜNCHNER MEDIENUNTERNEHMEN

Die Palette der Möglichkeiten reicht von Verlagen wie der SWMH-Gruppe bis hin zu den Digitalaktivitäten von ProSiebenSat.1

„FORMAT IM FORMAT“

Im Interview: Charivari-Programmdirektor Jan Herold (Foto) über seine Rolle zwischen Moderation und Sendertransformation

INTERNET & IT

Welche Mitarbeiter suchen erfolgreiche Online-Stores wie mytheresa.com?
Und welche Aufgaben haben IT-Experten am Flughafen München?

Gibt doch noch mehr als Arbeit!

Zum Beispiel die Basketballer des FC Bayern München, feine Skigebiete, unsere Gastrotipps oder ein feines Gewinnspiel – alles in dieser Ausgabe

ERFOLGREICHES NETZWERK GESUCHT?

Wer nicht gerade als Eremit lebt, hat immer mit Menschen zu tun – erst recht im Beruf. Sich dabei ein ernsthaftes, professionelles Netzwerk aufzubauen, ist keine Kleinigkeit – und vor allem keine Nebensache! Wie man am besten dabei vorgeht, welchen Nutzen es hat und wie man selbst sinnvoll zu einem beiträgt, erklärt Astrid Overbeck, Karrierecoach mit langjähriger Erfahrung im Personalmanagement.

**ERFOLGREICHES
NETZWERKEN BE-
DARF
EHRLICHEN
INTERESSES!**



Netzwerken – das tägliche Brot für jede Karriere.

- **erst planen, dann agieren:** Was wollen Sie erreichen?
- **Zeit nehmen:** Netzwerken funktioniert nicht nebenbei und ist eine kontinuierliche Aufgabe.
- **Kurzvorstellung üben:** Der erste Eindruck zählt.
- **Referenzen:** Persönliche Empfehlungen können viele Wege erfolgreich ebnen.

Netzwerken: Wozu eigentlich?

Aufgrund der Veränderungen in unserer heutigen Berufswelt wird es zunehmend wichtiger, im entscheidenden Moment am richtigen Platz zu sein und die richtigen Leute zu kennen. Netzwerken wird mehr denn je als berufliche Kompetenz von vielen Unternehmen gefordert. Die Vernetzung mit Kollegen und Geschäftspartnern, Kunden und Lieferanten, ehemaligen und potenziell künftigen Kooperationspartnern sollte nicht mehr dem Zufall überlassen werden, sondern gezielt gepflegt werden. Fakt ist: Wer die richtigen Leute in einem Unternehmen kennt und auch selbst bekannt ist, wird bei neuen Aufgaben und Projektbesetzungen eher berücksichtigt. Wenn man sich in seinem Job weiterentwickeln will, ist es notwendig, sich über das unmittelbare

Umfeld hinaus mit Anderen zu vernetzen. Und da Netzwerken nur mittelfristig funktioniert, sollte man so früh wie möglich damit beginnen. Ernsthaftes Netzwerken erfordert Zeit und geht nicht so nebenbei – denn Resultate zeigen sich erst im Anschluss. Gemachte Kontakte bedürfen ständiger Pflege, da sie die Basis zum Erfolg sind. Dazu gehört ein ehrliches Interesse an den Menschen, ihren Tätigkeiten und Bedürfnissen.

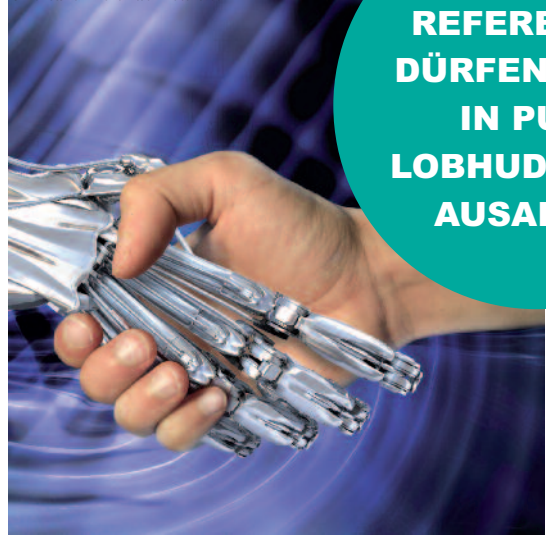
Wie baut man sich ein stabiles Netzwerk auf?

Es gibt sehr viele stark unterschiedliche Netzwerke, wie zum Beispiel Alumni-Gruppen, Berufsverbände, Erfahrungsgruppen, Fachverbände und natürlich auch die bekannten Online-Netzwerke wie Facebook, Xing und LinkedIn. Beginnen Sie mit der



Netzwerken gehört zu jedem Beruf.

© Konstantin Inozemtse - Fotolia.com



**REFERENZEN
DÜRFEN NICHT
IN PURE
LOBUDELEIEN
AUSARTEN**



© picjumbo.de

Frage: Welches Ziel verfolge ich mit dem Netzwerken? Verschaffen Sie sich dann einen Überblick über die für Sie infrage kommenden Netzwerke.

Der erste Schritt ist daher die Planung. Was will ich mit meinem Netzwerk erreichen? Will ich gute Jobchancen? Sind internationale Kontakte wichtiger als nationale oder regionale? Will ich mich inhaltlich in meinem Fachgebiet weiterentwickeln? Nur wer seine Ziele klar definiert, kann die richtigen Netzwerke auswählen. Manchmal muss man auch einfach eines kennenlernen und ausprobieren, ob es passend ist. Denn nicht immer ist von außen zu erkennen, ob man sich bei der Mitwirkung in diesem Netzwerk wohlfühlt. Insgesamt ist es wichtig, nicht auf die Anzahl möglicher Kontakte zu schauen, sondern auf die Qualität der Kontakte.

Was ist der nächste Schritt, wenn ich meine Ziele kenne?

Bevor Sie selbst Resultate erwarten, sollten Sie sich zuerst fragen: Was kann ich für das Netzwerk tun? Das können zum Beispiel Weiterempfehlungen sein oder das Zusammenbringen Ihrer Kontakte. Wichtig ist auch, verlässlich zu sein und die Dinge zeitnah zu erledigen, die Sie im Rahmen einer Netzwerkveranstaltung versprochen haben. Zeitnah, damit es nicht in Vergessen-

heit gerät – am besten also innerhalb von 48 Stunden. So werden Sie als ein zuverlässiger Gesprächspartner wahrgenommen. Wenn Sie bei einer Veranstaltung zugesagt haben, dann gehen Sie auch hin oder informieren den Veranstalter persönlich, wenn es Ihnen kurzfristig doch nicht möglich ist zu kommen. Seien Sie pünktlich, denn gerade am Anfang von Veranstaltungen stellen sich die Teilnehmer vor. Wenn Sie sich selbst vorstellen, halten Sie sich an die vorgegebene Redezeit. Wenn Sie gleich auf den Punkt kommen, wirken Sie professionell. Üben Sie vorher Ihre Kurzvorstellung und erklären Sie das, was Sie tun. Möglichst so, dass es jeder versteht – das gilt auch für Anwesende, die nicht aus der Branche kommen.

Wie verhalte ich mich auf Netzwerkveranstaltungen?

Nehmen Sie sie ernst! Es gibt eine Fülle von Veranstaltungen, die sich zum Netzwerken hervorragend eignen. Zum Beispiel Empfänge, Diskussionsrunden, Informationsabende, Vorträge, Messen, Business-Frühstück – um nur einige Möglichkeiten zu nennen. Wichtig ist, sich zu überlegen, welches Ziel man auf so einer Veranstaltung verfolgt: Möchte ich mich bekannter machen? Brauche ich mehr Informationen zu einem Thema? Bereiten Sie sich gezielt auf eine Netzwerkveranstaltung vor. Dazu gehören etwa Visitenkarten oder das Studieren der Teil-

nehmerliste. Vergessen Sie nicht Ihre Kurzvorstellung! Denn hier zählt der erste Eindruck. Die Nachbereitung einer Veranstaltung gehört auch dazu: Pflegen Sie Ihr Adressbuch mit Ihren neuen Kontakten – so geht im Anschluss nichts verloren.

Wozu braucht man gute Referenzen?

Referenzen im Sinne von Empfehlungen für eine Stelle können entscheidend dazu beitragen, einen Job zu bekommen. Viele Unternehmen haben sogar eigene Programme, die sich „Mitarbeiter werben Mitarbeiter“ nennen. Mit diesen suchen sie gezielt Bewerber, die von den eigenen Angestellten empfohlen werden. Wobei letztere dafür eine Prämie bekommen.

Laut einer aktuellen LinkedIn-Befragung von rund 1.000 Deutschen haben ein Viertel aller Mitarbeiter ihren Job durch eine persönliche Empfehlung bekommen. Allerdings kam auch heraus, dass fast 70 Prozent aller Berufstätigen „Vitamin B“ nicht gezielt genug einsetzen. Doch warum sind Referenzen und persönliche Kontakte so wichtig? Für Personaler sind sie hilfreich, um eine persönliche Einschätzung zu einem Bewerber zu bekommen. Außerdem haben viele Bewerber kein Zeugnis über ihre aktuelle Position. Hier kommen persönliche Empfehlungen sehr gut zum Tragen. Die wichtigsten Ansprechpartner für Referenzen sind in der Regel Vorgesetzte und Kollegen oder Kontakte aus Studium, beziehungsweise Ausbildung.

Wie komme ich an gute Referenzgeber?

Das ist ganz leicht: Man muss sich nur selbst einmal fragen, wen man an andere weiterempfehlen würde. In der Regel sind das Menschen, die man selbst als vertrauensvoll und zuverlässig erlebt hat. Die eine gute und qualitativ hochwertige Arbeit leisten und Erfahrungen in einem Spezialgebiet haben. Die einem in guter Erinnerung geblieben sind oder mit denen man noch im Kontakt steht und von deren guter Leistung man überzeugt ist. Für eine gute Referenz ist es ratsam, andere Menschen aktiv um Empfehlungen zu bitten. Insbesondere, wenn Sie am Anfang Ihres Berufsleben stehen und noch wenig praktische Erfahrung vorweisen können. Es kann hilfreich sein, einem Referenzgeber eine Struktur zu geben, wie eine schriftliche Referenz aussehen soll. Eine Empfehlung sollte Ihre Arbeit ehrlich, professionell und natürlich positiv bewerten. Allerdings schaden pure Lobhudeleien, wenn Sie diesen anschließend nicht ständig gerecht werden können. Wenn Sie eine Person als Referenz angeben, dann informieren Sie diese auch darüber. Denn sie muss vorbereitet sein und wissen, dass Sie Ihr Einverständnis gegeben haben. Kleiner Tipp am Ende: Da bisher nur sehr wenig der Bewerber die Verwendung von Referenzen nutzen, ist es auch eine Möglichkeit, sich positiv von der Masse an Kandidaten hervorzuheben.

Die Autorin: Astrid Overbeck arbeitet seit 2003 Karrierecoach, Beraterin sowie Interimsmanagerin im Personalbereich. Ihr Kompetenzprofil umfasst Karrierecoaching, Personalmanagement auf Zeit und die Durchführung individueller Personalberatungsprojekte. beratung-overbeck.de



Dieser Beitrag ist in der Ausgabe 5/2014 des Magazins Karriere München erschienen.

Karriere München wird von dem Verlag Evoluzione Media AG herausgegeben.

Weitere spannende Artikel finden Sie auf www.karrieremuenchen.de

Das ganze Magazin ist als E-Paper auf www.karrieremuenchen.de/its-munich erhältlich.