

Netzwerktreffen effektiv nutzen – aber wie?

von *Thomas Thier*

Immer wieder empfangen wir Einladungen zu Netzwerktreffen. Solche Treffen werden von XING-Gruppen oder anderen Vereinigungen angeboten. Meist geht es darum, neue Geschäftskontakte zu knüpfen. Leider verlaufen diese Treffen oft ohne brauchbare Ergebnisse und sehen im Nachhinein aus wie eine große Zeitverschwendung. Das ist kein Grund, Netzwerktreffen nicht mehr zu besuchen, denn die Hauptgründe für diese Enttäuschungen liegen in übertriebenen Erwartungen und in einem planlosen Vorgehen.

Zu den Erwartungen: Wer ein typisches Netzwerktreffen mit zwei oder drei vielversprechenden Kontakten verläßt, hat es gut gemacht. Es geht nicht darum, möglichst viele Leute zu treffen und zu sehen, ob sich darunter zufällig ein interessanter Kontakt findet, sondern darum, die richtigen Leute zu identifizieren und diese gut genug kennenzulernen.

Zwei Fragen sollte man daher beantworten, bevor man ein Netzwerktreffen besucht. Die erste Frage lautet: Wohin gehe ich? Versuchen Sie, eine Teilnehmerliste oder andere Informationen über die erwarteten Teilnehmer zu bekommen und schauen Sie, ob sich darunter überhaupt potentielle Geschäftspartner befinden. Wenn das der Fall ist, beantworten Sie die zweite Frage: Warum gehe ich dorthin? Bestimmen Sie, wie viele Kontakte Sie finden wollen und zu welchem konkreten Zweck. So können Sie hinterher objektiv beurteilen, ob sich der Besuch gelohnt hat und Sie wiederkommen wollen.

Zum planvollen Vorgehen: Planen Sie Ihren persönlichen Ablauf der Veranstaltung. Erscheinen Sie eine Viertelstunde vor dem Beginn der Veranstaltung und platzieren Sie sich so nah am Eingang, daß die Besucher Sie für einen der Gastgeber halten können. Begrüßen Sie jeden ankommenden Gast mit einem freundlichen Handschlag. Der erfahrene Netzwerker trägt dabei ein gut lesbares Namensschild, und zwar auf der rechten Seite der Brust, damit der Name nach der leichten Körperdrehung beim Händeschütteln sichtbar bleibt. Grüßen Sie nur knapp, aber lächelnd und verbinden Sie den Namen, den Sie hören, mit dem Gesicht.

Wenn der Besucherstrom nachläßt, beginnen Sie Ihre Tour durch den Veranstaltungsraum. Gehen Sie linksherum oder rechtsherum. Sprechen Sie den ersten Gast an, stellen Sie sich kurz vor – erzählen Sie bloß nicht zuviel über sich selbst – und versuchen Sie, so viel wie möglich in so kurzer Zeit wie möglich über Ihr Gegenüber zu erfahren. Tauschen Sie Visitenkarten aus und stecken Sie die empfangenen Karten in verschiedene Taschen, je nachdem, ob es sich um einen interessanten oder einen weniger interessanten Kontakt handelt.

Den interessantesten Kontakten bieten Sie einen Anruf an. Wird das Angebot angenommen, vermerken Sie dafür eine Zeitspanne auf der Rückseite Ihrer Karte, zum Beispiel "Dienstag, 25. Februar, 10–12 Uhr". Die Zeitspanne ist für alle Besucher dieselbe und so groß gewählt, daß Sie alle versprochenen Anrufe erledigen können. Wenn Sie den Raum erschlossen haben, spätestens aber eine halbe Stunde vor dem Ende der Veranstaltung, starten Sie eine weitere Runde durch den Raum und sprechen die wenigen (!) interessanten Kontakte ein drittes Mal an.

Nehmen Sie dazu die empfangenen Karten aus der Tasche mit den interessanten Kontakten und suchen Sie diese Menschen auf. Bei diesem dritten persönlichen Kontakt kommen Sie den Gästen schon vertraut vor. Vertiefen Sie das Gespräch und prägen Sie sich Namen und Gesicht ein. Vielleicht können Sie den geplanten Anruf sogar in einen persönlichen Besuch wandeln.

Wenn Sie keine potentiellen Geschäftskontakte mehr entdecken – und das kann manchmal sehr früh sein – gehen Sie. Alles andere wäre Zeitverschwendung.

Probieren Sie diese bewährte Methodik aus und Sie werden sehen, daß Sie mit ein wenig Übung und konsequentem Vorgehen die Chancen von Netzwerktreffen effektiver ausschöpfen. Sie werden entdecken, wie wertvoll diese Treffen für Ihre Geschäftsentwicklung sein können.

Viel Erfolg!