

Checkliste: Die wichtigsten Regeln für ein erfolgreiches Business-Networking

**Erfolgreiches Networking beruht auf der Beachtung einiger Regeln.
Die bedeutendsten sind nachfolgend zusammengefasst:**

1. Erfassen Sie die Größe Ihres persönlichen Netzwerks!

- Werten Sie Ihre bereits bestehenden Kontakte aus.
- Wen kennen Sie, wer kennt wen? Überlegen Sie sich, von welchen „Kontakten zweiten Grades“ Sie profitieren könnten. Wo gibt es Verbindungslinien?
- Werden Sie sich Ihrer eigenen Ziele bewusst und wählen Sie dazu passend Ihre Kontakte sorgfältig aus. Nicht jeder hilft Ihnen weiter.

2. Nutzen Sie die Netzwerkplattformen im Internet!

- Gehen Sie auf die Suche nach den für Sie passenden Social-Networking-Services (bspw. Xing, Facebook, LinkedIn, Haufe Community etc.
- Informieren Sie sich im Vorhinein über die Benutzerklientel des jeweiligen Netzwerks. Wo finden Sie vermutlich den für Sie passenden Kundenstamm? Wo sind Ihre bereits bestehenden Kundenkontakte registriert?
- Machen Sie sich mit dem jeweiligen Anbieter vertraut. Erfassen Sie seine nützlichsten Anwenderfunktionen. Nutzen Sie gegebenenfalls auch die entsprechende Fachliteratur.

3. Achten Sie auf Ihre Angaben!

- Geben Sie auf Netzwerkplattformen nicht zu viele persönliche Daten preis. Gehen Sie sorgsam mit den Informationen um, die Sie veröffentlichen!
- Prüfen Sie, ob das von Ihnen verwendete Online-Network über Konfigurationsmöglichkeiten verfügt, die Informationsbroker oder ähnliche persönliche Daten sammelnde Suchmaschinen ausschließen.
- Die Gefahr des Missbrauchs Ihrer Daten durch andere kann immens sein. Bedenken Sie, dass Sie mit der Bereitstellung Ihrer Angaben ein persönliches Profil erstellen, anhand dessen Sie von Menschen eventuell charakterisiert werden.

4. Managen und pflegen Sie Ihre Netzwerkkontakte sorgfältig!

- Behalten Sie stets den Überblick über Ihr Business-Network.
- Priorisieren Sie Ihre Kontakte entsprechend ihrer Wichtigkeit.
- Vergessen Sie nie die Bedeutung von persönlichen Treffen. Besuchen Sie weiterhin Fachmessen, Kongresse oder ähnliche Veranstaltungen. Ihre Kontakte sind menschlich, nicht digital!

5. Erst investieren, dann profitieren!

- Nur wenn Sie eine eigene Leistung bereitstellen, können Sie auch eine fremde erwarten. Schon eine kleine Hilfeleistung kann eine gute Basis für eine zukünftige und dauerhafte Geschäftsbeziehung sein.
- Zeigen Sie, dass Sie Interesse an den Belangen Ihres Gegenübers haben.
- Bedenken Sie, Business-Networking braucht Zeit. Also investieren Sie auch solche! Vertrauen baut sich erst über Jahre auf und stellt die Basis aller Geschäfte dar.