

## NZZ Online

### Netzwerken, aber nachhaltig!

Erschienen bei NZZ Online am 22.03.2012

---

**Frank Arnold** gilt als einer der anerkanntesten Managementberater Deutschlands und der Schweiz. Zu den Kunden seiner Unternehmensberatung ARNOLD Management gehören zahlreiche internationale Unternehmen des Mittelstands sowie börsennotierte Konzerne. Frank Arnold berät Vorstände zu den Themen Unternehmenskultur und Unternehmensstrategie. In der Unternehmensberatung ist der promovierte Wirtschaftswissenschaftler seit 1999 tätig. Darüber hinaus ist Dr. Frank Arnold weltweit als Bestsellerautor erfolgreich und international als Redner gefragt.

---

Heute wird das Pflegen von Kontakten vielfach gleichgesetzt mit der aktiven Nutzung von Internetzirkeln wie LinkedIn, Xing, Facebook oder Twitter. Tatsächlich werden diese Plattformen für das Netzwerken innerhalb und außerhalb des eigenen Unternehmens fast schon als unerlässlich angesehen. Das Problem: Eben weil so viele diese sozialen Netzwerke ausgiebig einsetzen, hebt man sich dadurch nicht mehr ab. Das ist quasi die Pflicht. Nur wer auch beim Knüpfen und Intensivieren von Verbindungen eine Kür obendrauf setzt, bringt sich wirklich ins Bewusstsein seiner Geschäftspartner – und bleibt vor allem dauerhaft dort.

Gerade in Zeiten der (fast) kompletten digitalen Vernetzung ist ein persönliches Gespräch durch nichts zu ersetzen. Besonders, wenn Probleme auftreten oder ein Partner auf Unterstützung angewiesen ist, kann man im direkten Austausch wesentlich besser Zwischentöne treffen oder unmittelbar auf Stimmungsänderungen reagieren. Vor allem entsteht im Gespräch jene solide Basis, auf der sich Netzwerk-Kontakte mit Substanz entwickeln können. Auf die Schlagkraft solch

persönlicher Unterredungen und Treffen wies schon der Begründer des Sportmarketings Mark McCormack (1930 – 2003) in den 1980er-Jahren hin. Er war für einen interessanten Kontakt jederzeit bereit, selbst nur für ein Mittagessen quer über den Kontinent zu fliegen. Und der amerikanische Netzwerk-Profi Keith Ferrazzi, der in Yale studiert hat, rät: »Gehe nie alleine Essen!« Er erklärt zudem: Es ist besonders interessant, wenn man Personen aus dem eigenen Umfeld, die sich gegenseitig unterstützen könnten, zusammenbringt. Ganz wie bei Facebook & Co. eben – nur wesentlich nachhaltiger.

# Umgesetzt – der Management-Blog von Frank Arnold

---

## **Aufgaben und Denkanstöße:**

- Führen Sie sich vor Augen, wie viele Möglichkeiten zur persönlichen Kontaktpflege es gibt – und wie oft Sie sich im Nachhinein ärgerten diese nicht genutzt zu haben.
- Besorgen Sie sich Listen mit Veranstaltungen Ihres Unternehmens, aber auch von Branchenverbänden o. Ä. Leiten Sie diese an interessante Personen weiter. Das erhöht Ihre Chancen, auf derlei Veranstaltungen Nutzen stiftende Gespräche zu führen.
- Notieren Sie Interessenschwerpunkte ihres Gegenübers und senden ihm später einen entsprechenden Zeitungsartikel oder Internetlink zu – experimentieren Sie und schauen Sie was passiert.