

TRANSFER

DAS STEINBEIS-MAGAZIN 01|22

GEMEINSAM STARK: NETZWERKPARTNERSCHAFTEN MIT MEHRWERT



Steinbeis

DIE BALANCE AUS GEBEN UND NEHMEN: ERFOLG IM NETZWERK

STEINBEIS-EXPERTINNEN GEBEN IMPULSE, UM POTENZIALE VON NETZWERKEN
GEWINNBRINGEND ZU NUTZEN

Wir agieren zunehmend in einer Arbeitswelt und Gesellschaft, die von großer Komplexität geprägt sind. Nachhaltige und fundierte Entscheidungen werden immer häufiger nicht mehr allein, sondern gemeinsam, im Verbund getroffen. Die Digitalisierung mit der ständig wachsenden Dichte und Geschwindigkeit von Datenströmen erhöht den Leistungs- und Konkurrenzdruck zusätzlich. Doch wie können wir diesen Herausforderungen entgegentreten, ohne uns dabei selbst zu verlieren, besser noch, um sie als Chancen zu gestalten? Die beiden Steinbeis-Expertinnen Hanna Schäfer und Beate Wittkopp setzen dabei auf ein starkes Netzwerk: Denn dessen Beziehungsgeflecht hilft, Komplexität aufzulösen und besonders herausfordernde und unübersichtliche Projekte effektiv zu bewältigen. Früher oder später stellt sich aber die Frage, wie weit die Partizipation im eigenen Netzwerk gehen sollte. Hanna Schäfer und Beate Wittkopp haben für die TRANSFER vier Impulse aus ihrer Praxis gesammelt, die helfen können, die richtige Rolle zu finden, Netzwerke besser zu nutzen und Beziehungspotenziale auszuschöpfen.



Die gute Nachricht ist, jeder von uns hat es: ein Netzwerk aus Freunden, Kollegen, Bekannten, Familie mit deren einzigartigen und vielfältigen Fähigkeiten und Expertisen. Wir agieren täglich darin und erweitern es kontinuierlich. Obwohl dieses Beziehungsgeflecht ein enormes Unterstützungspotenzial birgt, wird es oftmals nicht ausreichend und nachhaltig gepflegt. Denn neben dem regelmäßigen Kontakt mit dem Netzwerk ist insbesondere der Aufbau eines fundierten Überblicks über das Wissen dieser Kontakte, deren spezifische Ressourcen sowie Fertigkeiten notwendig. Der französische Soziologe Pierre Bourdieu spricht hier von „sozialem Kapital“, also die Summe aller Ressourcen, die aus der Zugehörigkeit zu einem Beziehungsnetzwerk des „gegenseitigen Kennens und Anerkennens“ resultieren.

Es kann ganz unterschiedliche Keimzellen für ein gutes Netzwerk geben, Kern ist hierbei aber immer der Beziehungsaufbau mit Empathie und Aufgeschlossenheit. Das impliziert einen respektvollen und wertschätzenden Umgang. Die Fähigkeit auf das Gegenüber einzugehen, die Bereitschaft Wissen auszutauschen und das ehrliche Interesse bauen Vertrauen auf. Und Vertrauen wiederum ist der Nährstoff für nachhaltige Beziehungen. Funktionierende Beziehungsgeflechte sind engmaschige Netze, in denen spannende Ideen, überraschende Lösungen, Inspirationen und vor allem viel Unterstützung und Erfahrung zusammenkommen und wachsen.

IMPULS 1: MINDSET

Jedes erfolgreiche Vernetzen startet mit der richtigen mentalen Einstellung: Offenheit für Neues, für ungewohnte Umgebungen, neue Themen und unbekannte Menschen mit der Bereitschaft zum Lernen und Sich-Zeigen. Während die Teilnehmer an Präsenz-Events diesen „Sich-Einstellen-auf“-Prozess ganz automatisch durchlaufen, machen es die

virtuellen Veranstaltungen den Teilnehmern sehr einfach, in ihrer eigenen Komfortzone zu bleiben und die angebotenen Netzwerkmöglichkeiten nicht zu nutzen.

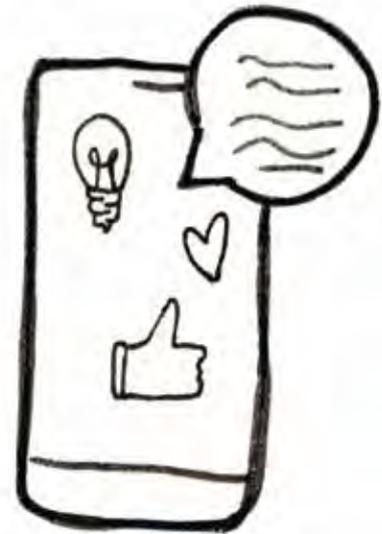


Hier sind die Event-Organisatoren gefragt, denn mit einer guten Vorbereitung und Kommunikation für alle Beteiligten kann man den „Sich-Einstellen-auf“-Prozess anregen und auf diese Weise das richtige Mindset schaffen. Das können zum Beispiel kleine Impulse, wie zwei oder drei Eisbrecher-Fragen sein, die etwas über den Kontext der Gruppe aussagen, Emotionalität und Zugehörigkeit erzeugen und beim Ankommen helfen. Oder ein kurzes Begrüßungsvideo, das den Teilnehmer direkt virtuell abholt, einige praktische Informationen vermittelt und die Interaktions- und Netzwerkmöglichkeiten in den Fokus stellt. Und umgekehrt müssen sich die Teilnehmer bewusst für die Teilnahme entscheiden und im Vorfeld mit den Angeboten befassen und die Kontaktpunkte nutzen. So ab-

geholt, sind dann alle gleichermaßen bereit, die Netzwerkpotenziale von (digitalen) Veranstaltungen gewinnbringend zu nutzen.

IMPULS 2: DIGITALISIERUNG ALS CHANCE

Die Zeit der Pandemie hat deutlich gezeigt, welche Potenziale die Digitalisierung für unsere Netzwerkaktivitäten birgt: Sie erweitert unsere Möglichkeiten Verbindungen zu pflegen und erleichtert die Vernetzung, vor allem in der global agierenden Welt. Auch unter dem Aspekt der Partizipation und Inklusion eröffnen sich damit neue Perspektiven, denn die Teilnahme ist unabhängig von den Mobilitätsmöglichkeiten. Für die Teilnahme an virtuellen Treffen ist keine reale Anreise mehr erforderlich, das Angebot kann leichter genutzt werden und die Reichweite der Veranstaltung signifikant erhöht werden. Dazu kommt die Vielfalt an Kanälen und Werkzeugen, die die Kommunikationsmöglichkeiten unterstützen und multiplizieren.

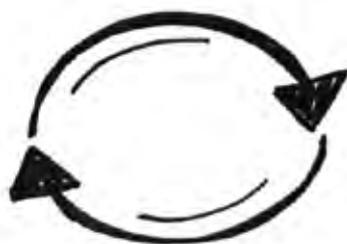


Die Digitalisierung vergrößert damit die Möglichkeiten zum schnellen Netzaufbau merklich und verankert unsere Aktivitäten in der virtuellen Welt. Über zeitliche und örtliche Distanzen und zunehmend auch über fachliche und kultu-

relle Grenzen hinweg können Menschen ohne großen Aufwand miteinander in Kontakt kommen und bleiben. Entsprechend kann auch im eigenen Netzwerk der Transfer entscheidend beschleunigt und verdichtet werden, zwischen Branchen, Fachbereichen, Unternehmen, der Wissenschaft, aber auch privaten Kontakten.

**IMPULS 3:
TAUSCHGESCHÄFTE**

Quid pro quo: Diese lateinische Redewendung bezeichnet das Prinzip, nach dem eine Person, die etwas gibt, eine angemessene Gegenleistung dafür erhält. Im Deutschen würden wir dazu „ein Geben und Nehmen“ sagen. Zugegeben, es hört sich wirklich sehr berechnend an, Dinge nur in Erwartung einer Gegenleistung zu tun, nichtsdestotrotz birgt dies gleichzeitig ein großes Potenzial für die Bildung von Netzwerken. Denn wenn wir dieses Tauschgeschäft nachhaltig betreiben, bauen wir ein breites Netzwerk an Unterstützern auf, die sich gerne gegenseitig helfen, Erfahrungen und Gefallen austauschen, die gleichermaßen geben und nehmen. Und nein, das ist weder berechnend noch egoistisch, das ist effektiv und motiviert, denn Großzügigkeit und das Einräumen von Vorteilen schaffen das Vertrauen für ein nachhaltiges Netzwerk.



Dabei sollten wir bei uns selbst anfangen und uns die Frage stellen: „Was kann ich geben?“, „Wie kann ich anderen einen Vorteil verschaffen?“. Der Ausgangspunkt ist also das Geben. Und wenn ich dann an den Punkt komme, an

dem ich Unterstützung benötige, darf ich ohne schlechtes Gewissen in meinem Netzwerk danach fragen. Denn dort sind dann viele Menschen, die gewillt und bereit sind mir zu helfen, vielleicht auch schon als Gegenleistung für einen Gefallen, den ich geleistet habe. Denn die Kunst ist die Balance aus Geben und Nehmen. Ein schönes Beispiel, wie diese Thematik in der Praxis bereits sehr strukturiert umgesetzt wird, ist „Reverse Mentoring“, bei dem der Dialog zwischen zwei Menschen in den Dimensionen der Diversität gesucht wird (im klassischen Sinne zwischen Alt und Jung). Auch bei virtuellen Netzwerkveranstaltungen kann ein immaterielles und wertvolles Tauschgeschäft mit nachhaltigem Netzwerkeffekt entstehen.

**IMPULS 4:
KRÄFTE BÜNDELN**

Wachstum braucht den Diskurs. Das gilt in der persönlichen wie auch in der beruflichen Entwicklung. Je vielfältiger die Gruppe beziehungsweise das Netzwerk in diesem Diskurs ist, umso vielfältiger sind auch die Perspektiven, Erfahrungen, Kompetenzen und die Impulse zur Orientierung und Weiterentwicklung. Schon der reine Austausch ist wertvoll und gibt Mut und Motivation über die eigene Einzelwahrnehmung hinaus. Diese Anstöße im Sinne von neuen Informationen und Learnings sowie Feedback aus dem Netzwerk können enorm anregen, die eigenen Schwächen und Stärken, die eigenen Werte und Prioritäten zu erkennen und einzuordnen. Erst im Bewusstsein dieser persönlichen Positionierung

und Wirksamkeit werden individuelle Entfaltung und ein erfüllendes Engagement überhaupt möglich. Eine Gruppe, die in diesem Sinne gemeinsam lernt, baut immer mehr Stärken und Durchhaltevermögen für alle Beteiligten auf und erzielt eine größere Wirkung als in der reinen Summe der Einzelnen. Empfehlungen und Erfahrungen können geteilt, aber auch verteilt und vermehrt werden. Es entsteht ein nachhaltiger Lern- und Entwicklungsraum.



Ein gelungenes Beispiel sind die sogenannten WOL-Zirkel: Nach der Methode „working out loud“ von John Stepper gibt es hier zahlreiche vielfältige, sowohl reale als auch virtuelle Gruppen, die über mehrere Monate entlang einer systematischen Agenda in regelmäßigen Treffen gemeinsam lernen. Mit qualifiziertem Feedback unterstützen sich die Teilnehmer darin, langfristige Beziehungen zu schaffen, konstruktiv Wissen zu teilen, sich und die eigene Arbeit sichtbar zu machen, zielgerichtet zu agieren und sich auf Neues einzulassen. Diese Methode ist unternehmensübergreifend zu einem bewährten Element in der Transformation unserer Arbeitswelt geworden.

HANNA SCHÄFER
hanna.schaefer@steinbeis.de (Autorin)



Events & Communication Manager
Steinbeis Europa Zentrum
Steinbeis 2i GmbH (Stuttgart)
www.steinbeis.de/su/2017
www.steinbeis-europa.de

BEATE WITTKOPP
beate.wittkopp@steinbeis.de (Autorin)



Steinbeis-Unternehmerin
Steinbeis-Transferzentrum
TransferWerk-BW (Schönaich)
www.steinbeis.de/su/1755
www.transferwerk-bw.de

IMPRESSUM – TRANSFER. DAS STEINBEIS-MAGAZIN

Zeitschrift für den konkreten Wissens- und Technologietransfer
Ausgabe 1/2022
ISSN 1864-1768 (Print)

HERAUSGEBER

Steinbeis GmbH & Co. KG für Technologietransfer
Adornostr. 8 | 70599 Stuttgart
Fon: +49 711 1839-5 | E-Mail: stw@steinbeis.de
Internet: transfermagazin.steinbeis.de | www.steinbeis.de

VERANTWORTLICHE REDAKTEURIN

Anja Reinhardt
Adornostr. 8 | 70599 Stuttgart
E-Mail: anja.reinhardt@steinbeis.de

REDAKTION

Anja Reinhardt, Marina Tyurmina, Luisa Dietrich
E-Mail: transfermagazin@stw.de

Für den Inhalt der einzelnen Artikel sind die jeweils benannten Autoren und Interviewpartner verantwortlich. Die Inhalte der Artikel spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung der Redaktion wider. Aufgrund der besseren Lesbarkeit werden in den Beiträgen in der Regel nur männliche Formen genannt, gemeint sind jedoch stets Personen jeglichen Geschlechts. Die Redaktion kann für die als Internetadressen genannten, fremden Internetseiten keine Gewähr hinsichtlich deren inhaltlicher Korrektheit, Vollständigkeit und Verfügbarkeit leisten. Die Redaktion hat keinen Einfluss auf die aktuelle und zukünftige Gestaltung und auf Inhalte der verlinkten Seiten. Beiträge beziehen sich auf den Stand der genannten Internetseite, der zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Ausgabe des Transfer-Magazins gilt.

ABBESTELLUNG

Möchten Sie das Steinbeis Transfer-Magazin in Zukunft nicht mehr erhalten, können Sie es jederzeit abbestellen. Bitte informieren Sie uns dazu per E-Mail an media@steinbeis.de oder telefonisch unter +49 711 1839-5. Ihre Abmeldung wird spätestens mit der übernächsten auf Ihre Abbestellung hin erscheinenden Ausgabe aktiv.

GESTALTUNG UND SATZ

Julia Schumacher

DRUCK

Berchtold Print-Medien GmbH, Singen

FOTOS UND ABBILDUNGEN

Fotos stellen, wenn nicht anders angegeben, die im Text genannten Steinbeis-Unternehmen und Projektpartner zur Verfügung.
Titelbild: © undraw.co

Steinbeis ist mit seiner Plattform ein verlässlicher Partner für Unternehmensgründungen und Projekte. Wir unterstützen Menschen und Organisationen aus dem akademischen und wirtschaftlichen Umfeld, die ihr Know-how durch konkrete Projekte in Forschung, Entwicklung, Beratung und Qualifizierung unternehmerisch und praxisnah zur Anwendung bringen wollen. Über unsere Plattform wurden bereits über 2.000 Unternehmen gegründet. Entstanden ist ein Verbund aus mehr als 6.000 Experten in rund 1.100 Unternehmen, die jährlich mit mehr als 10.000 Kunden Projekte durchführen. So werden Unternehmen und Mitarbeiter professionell in der Kompetenzbildung und damit für den Erfolg im Wettbewerb unterstützt.