

Es ist schon fast eine Glaubensfrage: Gehören Sie zu den „Jägern und Sammlern“ oder machen Sie es wie Aschenputtel: *„Die Guten ins Töpfchen, die Schlechten ins Kröpfchen“* ?

Zu Beginn meiner Berater-Tätigkeit musste ich eine Grundsatzentscheidung hinsichtlich meiner Netzwerkaktivitäten fällen. Baue ich über Masse eine breite Sichtbarkeit auf und nehme jede Kontaktanfrage an (egal ob Sie Mehrwert bietet oder nicht), oder nehme ich ein langsames Netzwerkwachstum in Kauf, nehme mir dafür aber die Zeit, ein belastbares Netzwerk zu entwickeln.

Ich entschied mich für Letzteres und bin bis heute sehr froh über diese Entscheidung!

Ich nehme mir bewusst die Zeit, mit jedem meiner neugewonnen Netzwerkpartner mindestens einmal zu Beginn einen persönlichen Austausch zu haben. Bei vielen meiner Teilnehmer mündete dies direkt in einem einstündigen Telefonat oder Video-Call. Nicht selten entwickelte sich daraus ein regelmäßiger Austausch, bei dem wir uns über branchenspezifische Themen austauschen, dem anderen Quick-Tipps an die Hand geben oder gegenseitige Empfehlungen aussprechen.

**Ich kann also mit Fug und Recht behaupten: Ich kenne meine Netzwerkpartner!**

#### **Die Vorteile daraus liegen auf der Hand:**

- Über die Zeit baut sich ein gegenseitiges Vertrauen auf, weil man sein Gegenüber tatsächlich kennen und schätzen lernt.
- Wenn ich im Rahmen eines Beratungs-Mandates auf erweiterte Problemstellungen meines Kunden treffe, die ich nicht vollständig mit meiner eigenen Expertise lösen kann, kann ich meinen Kunden durch qualifizierte Empfehlungen aus meinem Netzwerk mit ruhigem Gewissen weiterhelfen, ohne Angst haben zu müssen, dass mein Anspruch an qualitative Arbeitsergebnisse gefährdet ist.
- Ich kann den Mehrwert meiner Fachbeiträge für mein Netzwerk auf ein Maximum anheben, da ich die Herausforderungen, Sorgen und Gedanken meiner Zielgruppe aus den echten Austausch-Gesprächen herauskristallisieren und thematisieren kann.
- Zudem achte ich darauf, dass mein Netzwerk als „Inner-Circle“ bestehen bleibt. Wie heißt es so schön: „Gleiches gesellt sich zu Gleichem.“ Meine Netzwerkpartner sollen sich innerhalb des Netzwerkes verstanden fühlen und Gleichgesinnte finden, mit denen sie sich auf einer Ebene austauschen können.

Natürlich bringt diese Form des Netzwerkaufbaues auch eine Verantwortung mit sich. Meine Posts und Webinare müssen inhaltlich gehaltvoll sein und den anspruchsvollen Netzwerkpartnern einen echten Mehrwert bieten.

Mein Netzwerk ist der Spiegel meiner eigenen Anforderungen an meine Arbeitsergebnisse und ich habe für meine Zielsetzung den besten Weg gefunden: Ein qualitativ hochwertiges Netzwerk zu entwickeln, das für alle Teilnehmer einen fachlichen sowie persönlichen echten Mehrwert bietet.

Sie möchten auch Teil meines Netzwerkes werden?

✉ Dann senden Sie mir gerne Ihre Kontaktanfrage über LinkedIn oder XING ✉

Ich freue mich auf Sie!