

**„NETZWERKEN 2.0:  
ERFOLGREICHE UNTERNEHMER:INNEN  
KNÜPFEN BEZIEHUNGEN, KEINE KNOTEN“**

Julia Pessl-Trinko, BA MA MSc (WU)

# DUTCH ADMIRAL PARADIGM





---

# Was ist Netzwerken überhaupt?

Und warum wir hier viel von meiner Oma lernen können.





# Warum sind Großeltern meist gute Netzwerker:innen?

1. Der Wille mit Menschen eine Beziehung aufzubauen – ehrliches Interesse
2. Aufbau und die Pflege des eigenen Kontaktnetzwerks – sie gehen überall hin
3. Der eigene Nutzen steht hinten an: *„Was kann ich für mein Gegenüber und mein Gegenüber für mich tun?“*
4. Sie haben eine gute Positionierung.



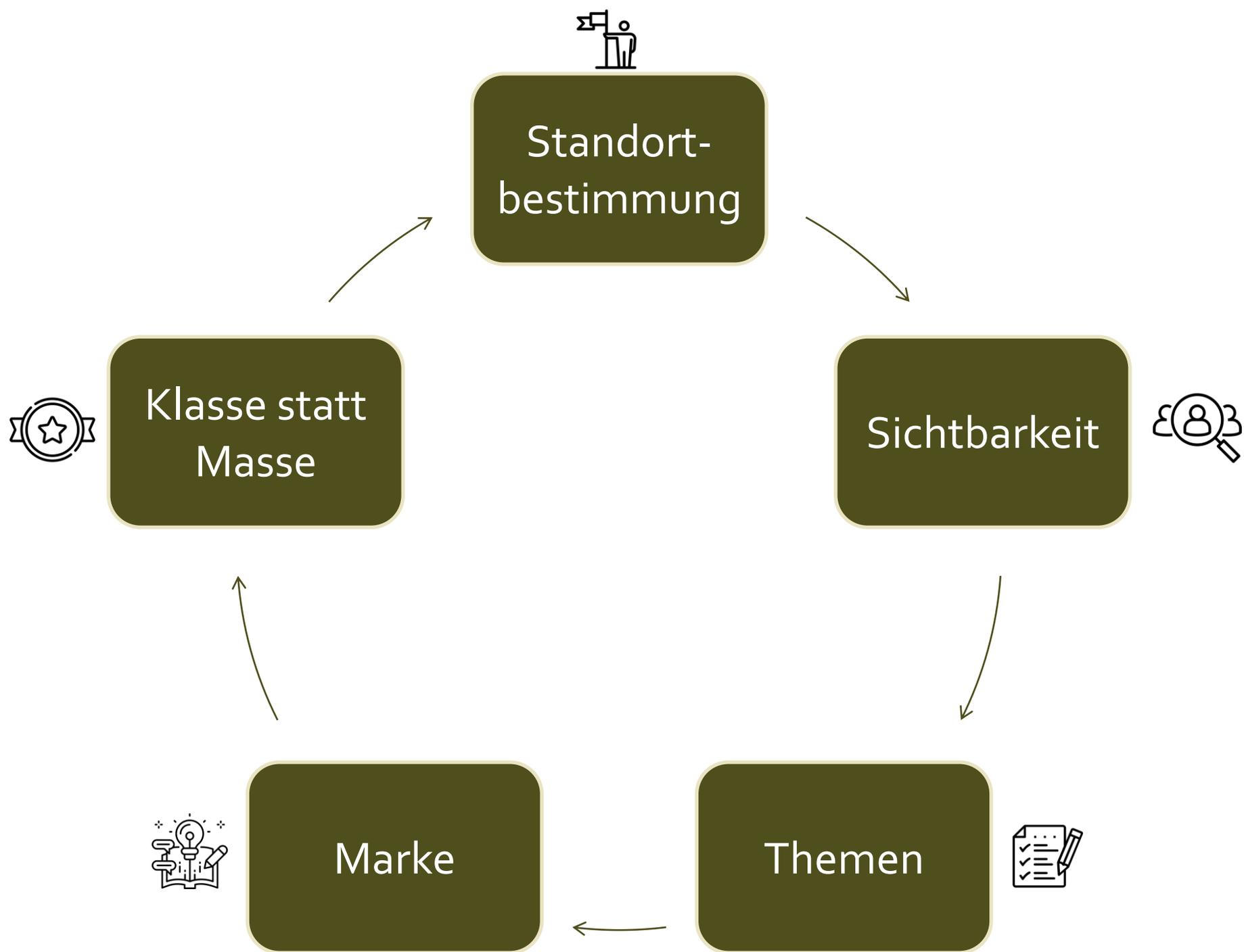


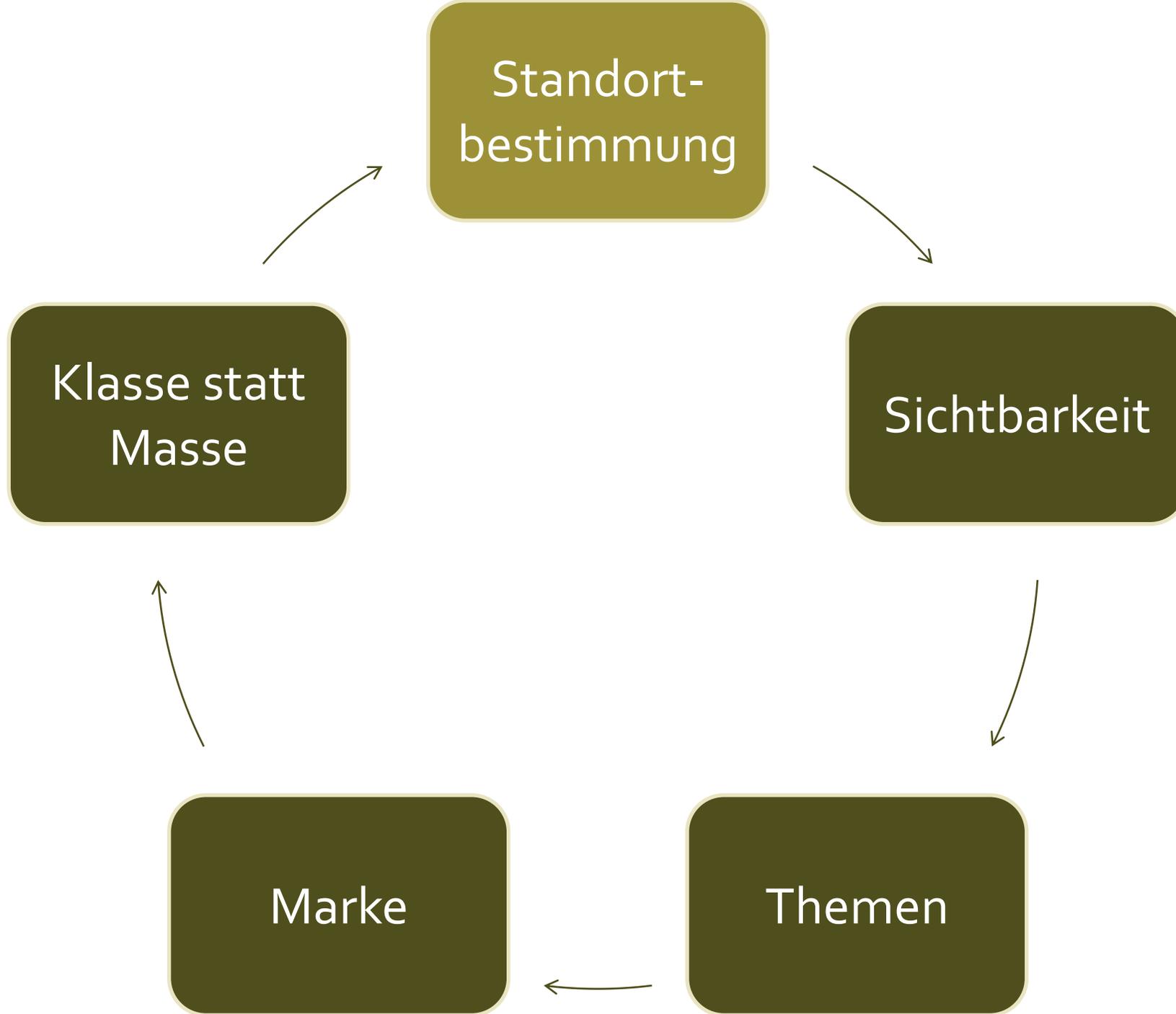
---

# Die Positionierung

„Nur wer sichtbar ist, findet statt.“

Tijen Onaran







# Standortbestimmung

## IST-Analyse:

- Wie sieht Ihr derzeitiges Netzwerk aus?
- Welche Themenfelder decken Sie damit primär ab?
- Für welche Werte stehen Sie? Mit welchen Themen werden Sie in Verbindung gebracht?

## Zukunft-Analyse:

- Welche neuen Themenfelder würden sie gerne erschließen? Was fasziniert Sie?
- In welche Richtung möchten Sie Ihr Netzwerk intensivieren?
- Was ist ihnen wichtig was andere von ihnen wissen sollten?

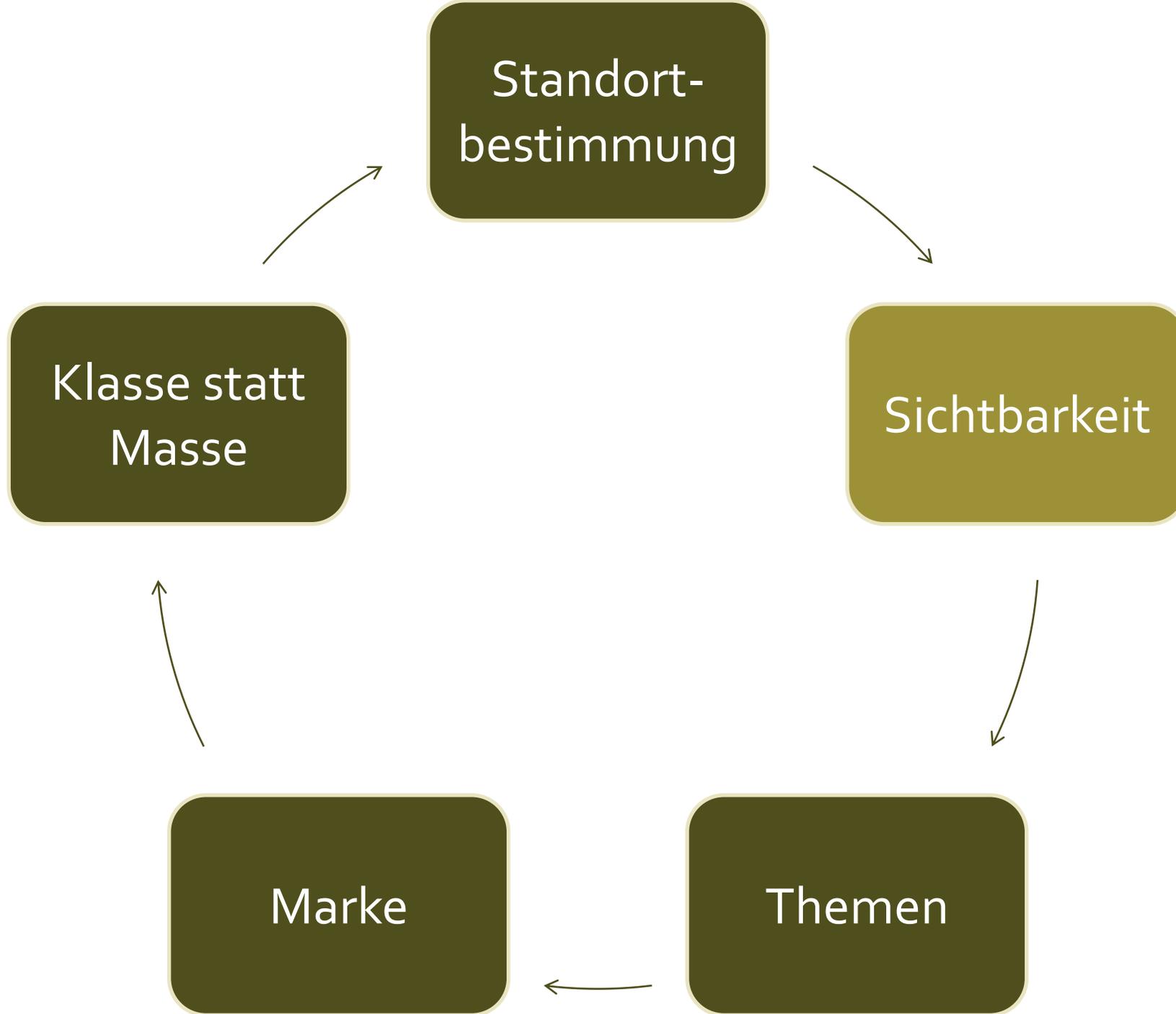


## Mögliche erste Schritte

1. Priorisieren der eigenen Kontakte und der Netzwerke von anderen
2. Wie kann man das Verhältnis zu diesen Personen vertiefen
3. Wie können Sie für diese Person wertvoll sein oder ihr etwas zurück geben?

→ **Qualität vor Quantität**







**SICHTBARKEIT IST DIE BASIS FÜR NETZWERKEN!**



# Sichtbarkeit

## Offline

Welche Events besuche ich?

Erster Eindruck & Kleidung

Visitenkarten

- Layout & Informationen

## Online

Welche Netzwerke?

Titelbild

Selbstbeschreibung

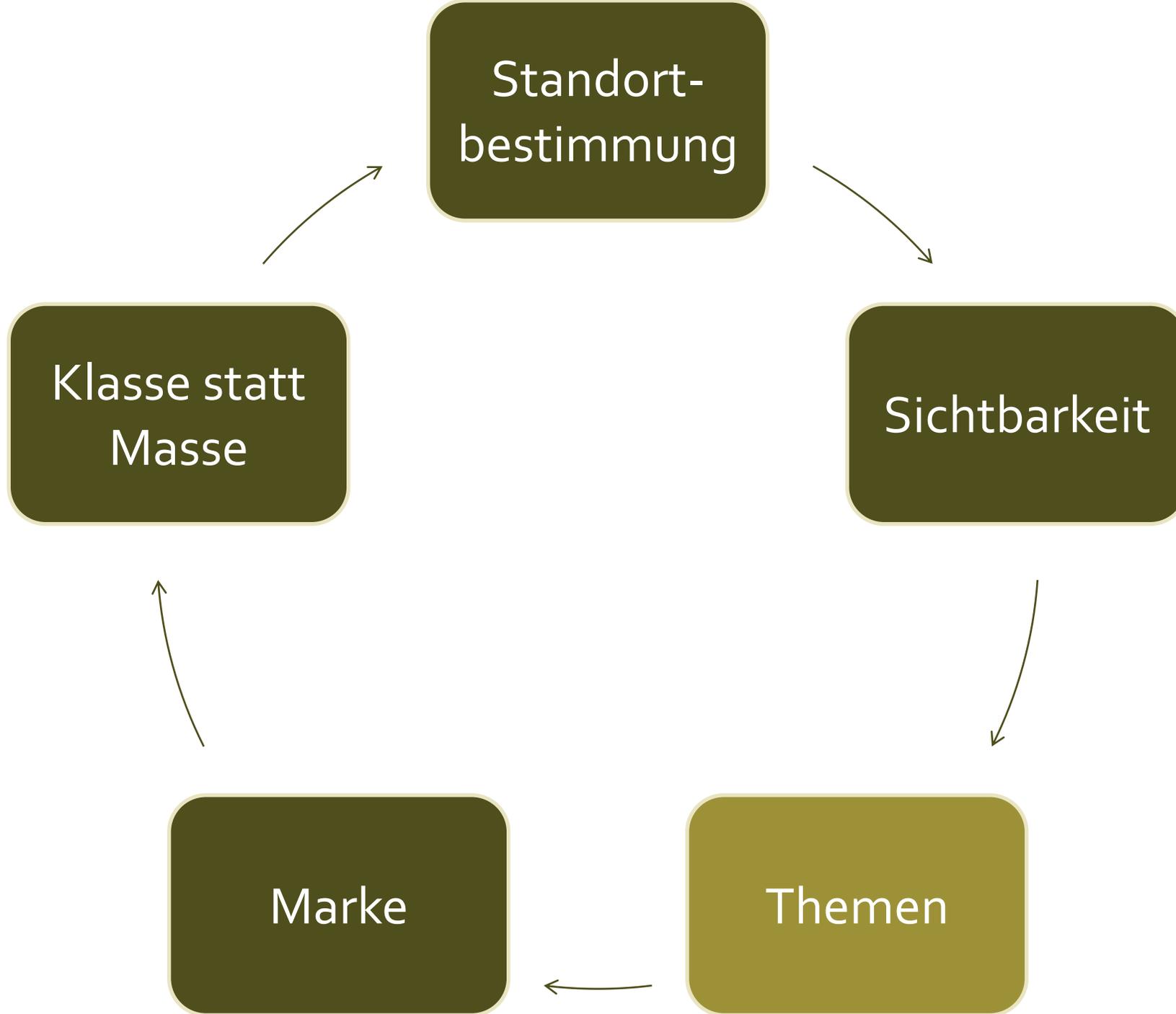
LinkedIn Gruppen



**Und wenn ich schon so sichtbar bin und trotzdem nicht gefragt werde?**



**Ich schlage mich einfach selbst vor.**





## Wie gewinnst du Leute für deine Interessen und dein Thema?

- Unternehmer:innen müssen Themen öffentlich immer öfter präsentieren und Haltung zu beziehen - es wird immer komplexer (Diversität, Nachhaltigkeit, KI,..)
- Was ist dein Thema?
- Wie unterscheidet sich dein Thema von anderen?
- Was ist deine Perspektive darauf und Geschichte dazu?



# Wie gewinnst du Leute für deine Interessen und dein Thema?

Erste Schritte:

Überlege dir  
welche Inhalte  
zu dir passen

likern,  
kommentieren  
oder teilen

selber Postings  
verfassen

Artikel  
verfassen,  
Blogs,  
Publizieren

# Seien Sie überzeugt von Ihren Themen: Robert Cialdini (Psychologie des Überzeugens)



## 1. Das Wort „weil“

Größere Einwilligungsreaktion,  
die wirkliche Begründung ist  
nebensächlich.

*„Entschuldigung, ich habe fünf Seiten,  
können Sie mich bitte vorlassen?“*

60 %



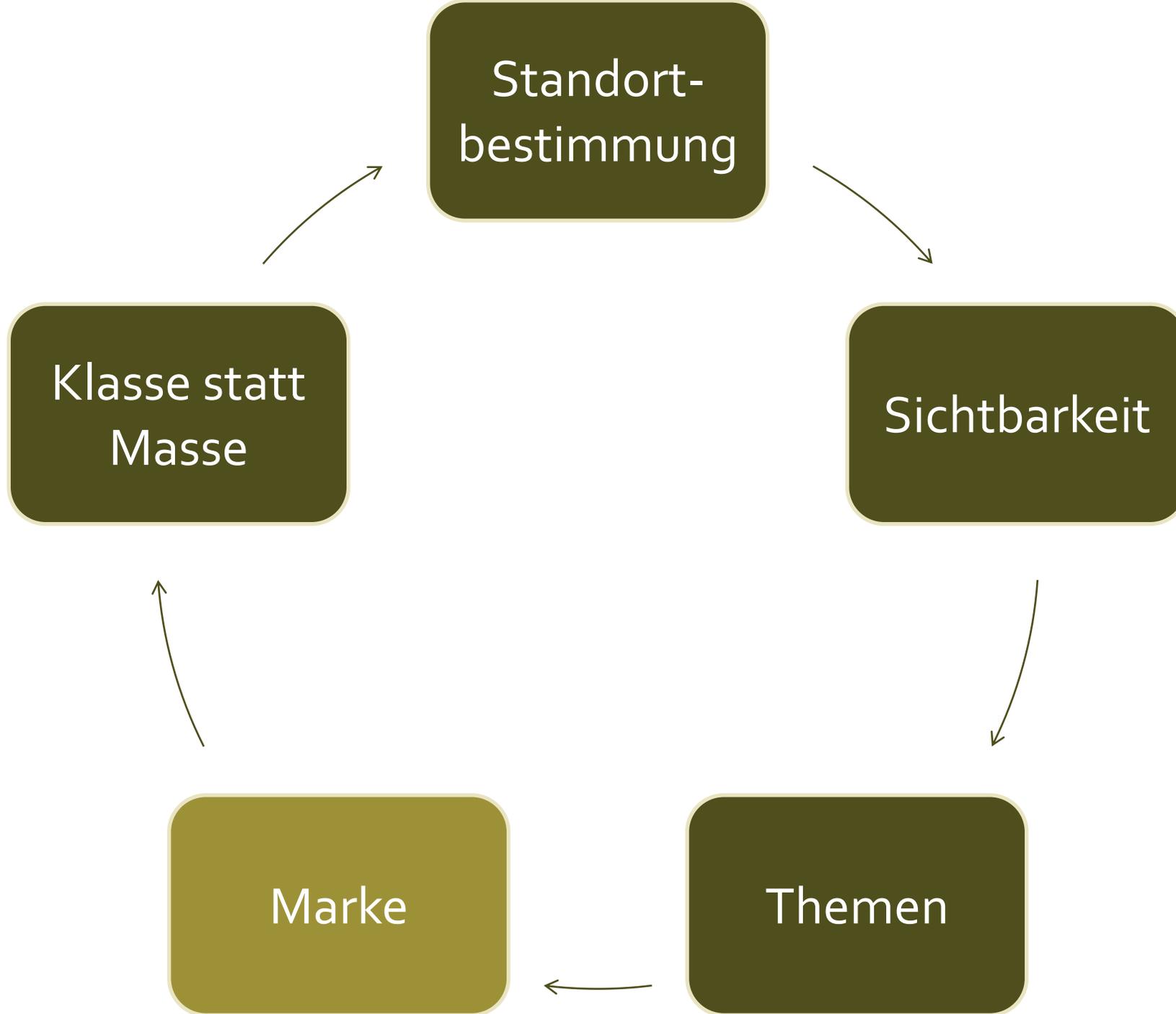
Reziprozität

*„Entschuldigung, ich habe fünf Seiten,  
können Sie mich bitte vorlassen, **weil**  
ich es sehr eilig habe?“*

94%

93%

*„Entschuldigung, ich habe fünf Seiten.  
Könnten Sie mich bitte vorlassen, **weil**  
ich Kopien machen muss?“*

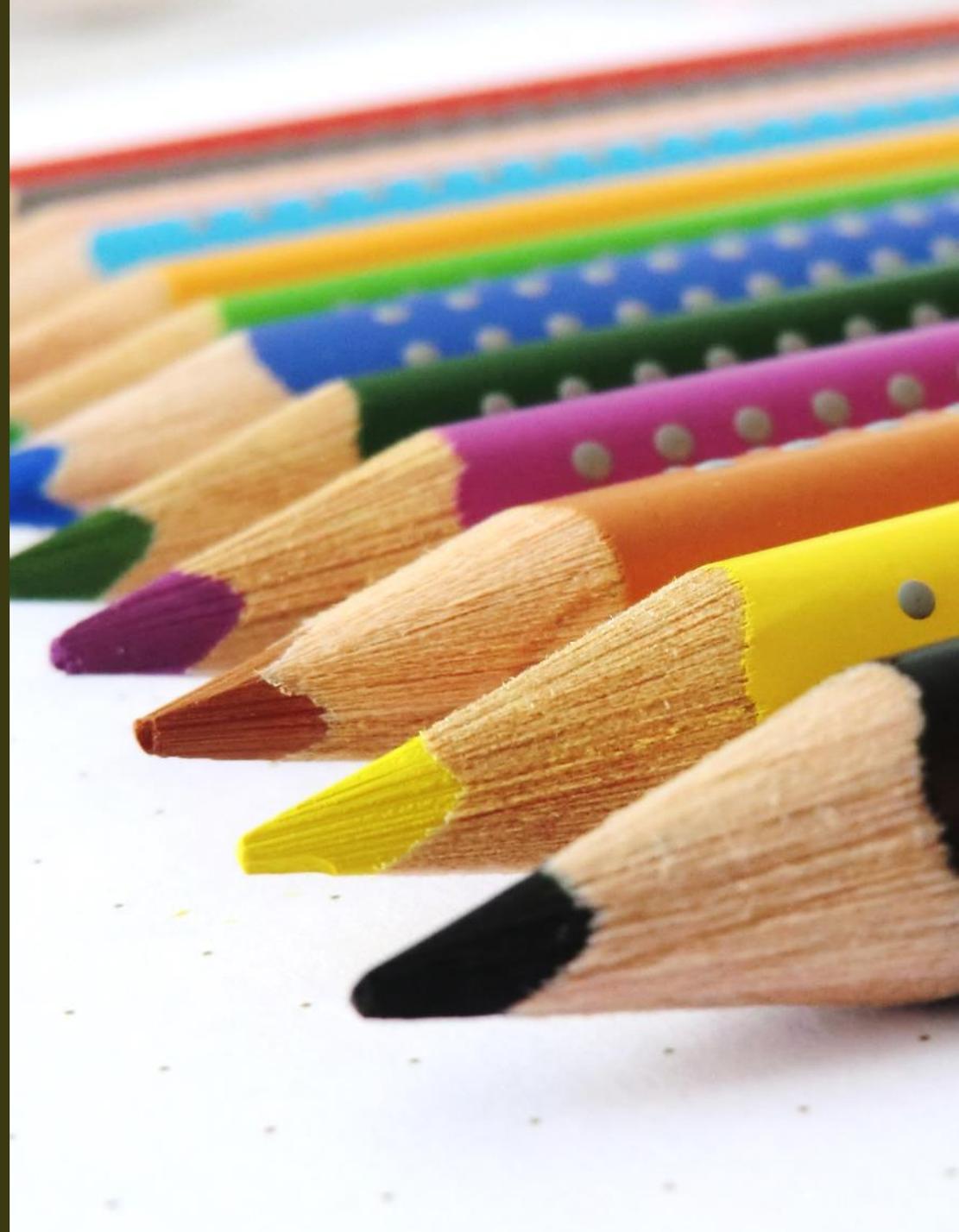


„Ihre Marke ist das, was man  
hinter Ihrem Rücken über Sie  
erzählt.“ (Berndt, 2002)

# Übung für Zuhause

## ABC - Liste

1. Schreiben Sie zu jedem Buchstaben Werte bzw. Eigenschaften auf, die euch ausmachen
2. Lassen Sie von Ihrem Umfeld auch Listen ausfüllen

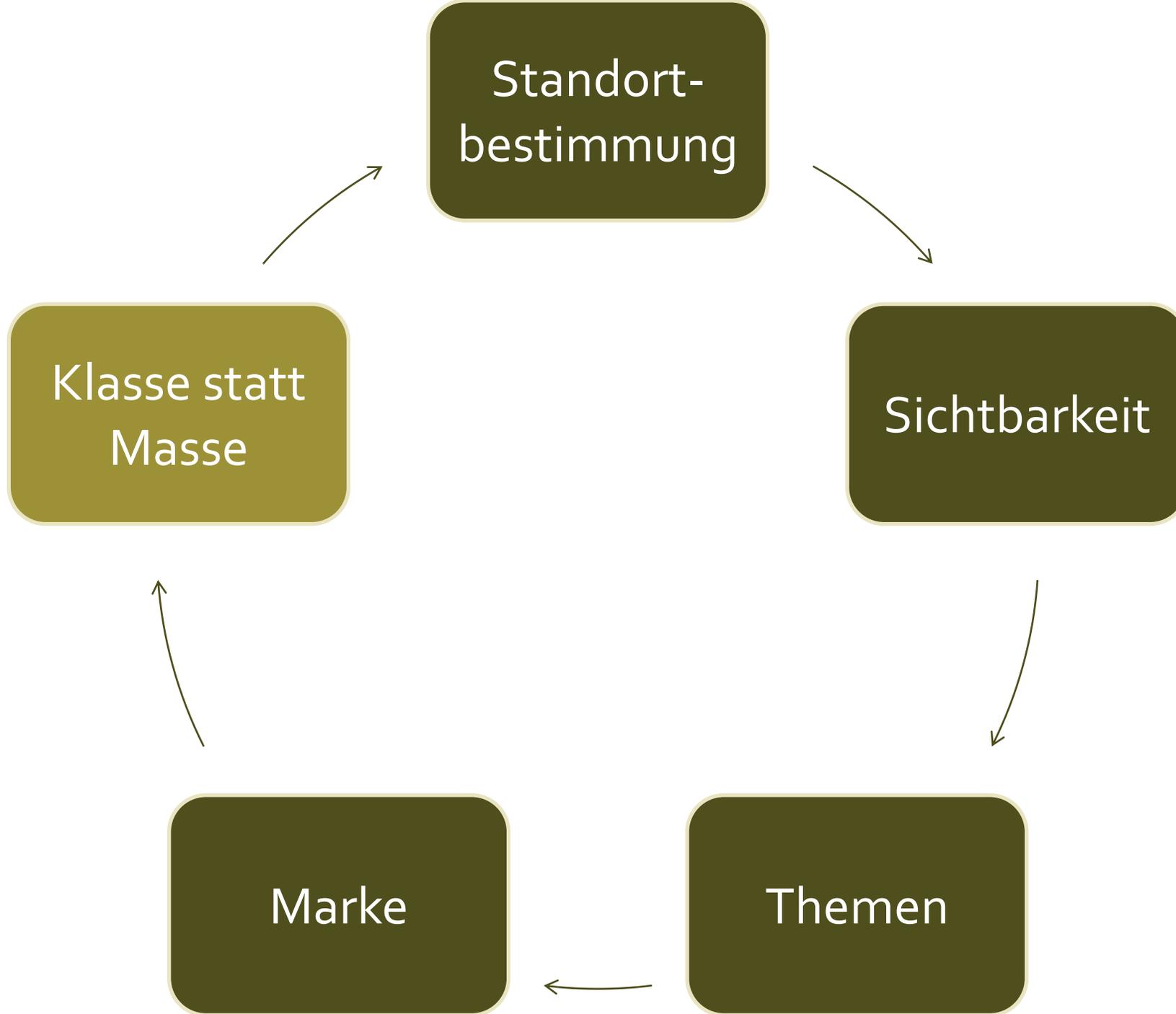




# Wie stelle ich mich vor?

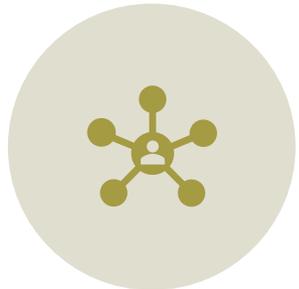
## Mein 60sek Elevator Pitch

- Wofür stehe ich?
- Welche Geschichten kann ich bei welchem Publikum erzählen?
- Welche Personen in meinem Netzwerk stehen für welches Thema?





# Welche Kontakte sind sinnvoll?



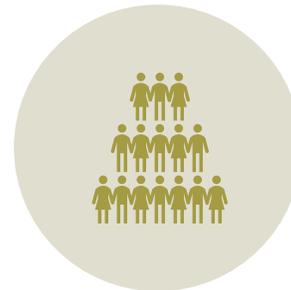
**Bauen Sie sich ein Netzwerk aus Talenten, die Sie nicht haben.**



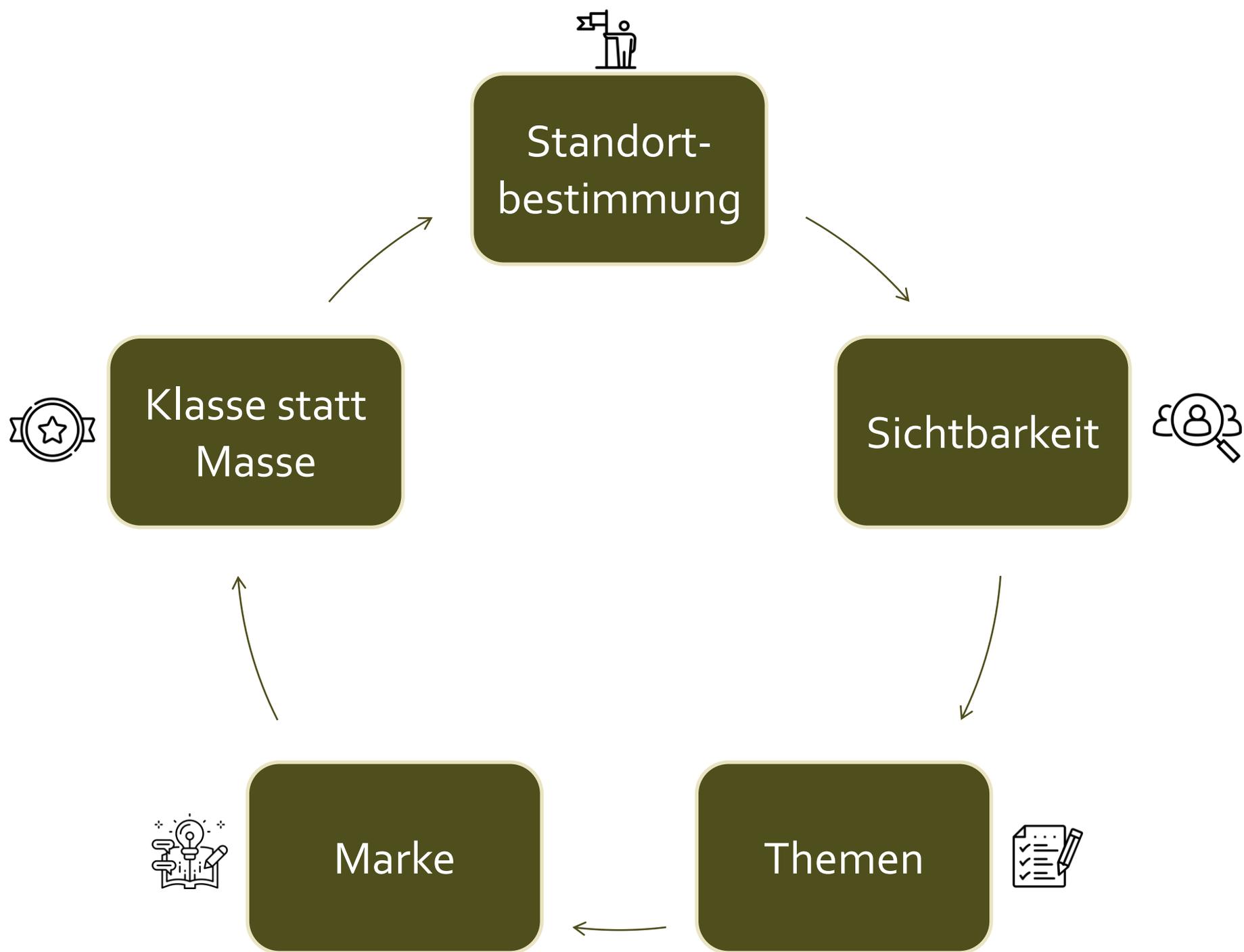
**10 wertvolle Kontakte - vs 1000 Linked In Kontakte**



**Wer braucht meine Inhalte und Themen?**



**“Mache dir Freunde dann, wenn du sie nicht brauchst.”**



„NETZWERKEN HEIßT  
WERKEN!“



# KONTAKTE PFLEGEN

... & halten

# 24/7/30 Regel

## 24 Stunden

Nehmen Sie innerhalb von 24 Stunden Kontakt auf – sei es Anruf, E-Mail oder Postkarte

## 7 Tage

Verlinken Sie sich innerhalb von sieben Tagen mit Ihrer neuen Bekanntschaft

## 30 Tage

Innerhalb von 30 Tagen sollten Sie ein persönliches Treffen vereinbaren



**DER ANFANG IST NUN GETAN**



# Zum Mitnehmen:

1



**MACH ES WIE DIE KADETTEN –**  
Loben wir uns gegenseitig vor  
anderen.

2



**ICH:** Was ist mir wichtig, das andere  
von mir wissen?

3



**ONLINE...**  
Unterschätze deinen Online  
Auftritt nicht.

4



**THEMEN –**  
Was ist deine Perspektive und  
deine Geschichte?

5



**10**  
wertvolle Kontakte, die für deine  
nächsten Ziele etwas bringen

6



**WERKEN, WERKEN, WERKEN:**  
Dran bleiben und Kontakt halten.



EDELWEISS  
CONSULTING



MitWirkung.

[www.edelweiss-consulting.at](http://www.edelweiss-consulting.at)

Julia Pessl-Trinko

[pessl-trinko@edelweiss-consulting.at](mailto:pessl-trinko@edelweiss-consulting.at)

[www.linkedin.com/in/julia-pessl-trinko/](http://www.linkedin.com/in/julia-pessl-trinko/)