



**SCOPE**  
ENGINEERING

## NETWORKING

---

SO BAUEN SIE SICH EIN GUTES  
NETZWERK AUF

SCOPE Engineering GmbH  
Niemannsweg 46  
24105 Kiel  
[www.scope-engineering.de](http://www.scope-engineering.de)

Als Freiberufler ist effektives Netzwerken unumgänglich! Studien zeigen, dass hier die meisten Kunden gewonnen werden.

Haben Sie erst einmal ein Netzwerk von guten Kontakten aufgebaut, werden weitere neue Kontakte (fast) schon zum Selbstläufer. Es gibt dabei aber einige Do's and Dont's, die Sie beachten sollten.

### **Ihr Auftritt im Netz**

Neben der eigenen Homepage ist die Nutzung von beruflichen Netzwerken wie XING oder LinkedIn zum Netzwerken wahres Gold wert. Hier haben Sie die Möglichkeit, sich von Ihrer besten Seite zu zeigen und sich interessant für neue Kunden zu machen.

Schauen Sie sich im ersten Schritt Seiten von Ihrer Mitbewerber an und beurteilen Sie selbst, was Ihnen als gut und was als schlecht auffällt.

Bedenken Sie stets, dass der erste Eindruck zählt: Ihr Profilbild und die ersten Stichworte, die Ihr Besucher sieht, sollten seriös und ansprechend sein. Versuchen Sie daher Ihre Profile nicht mit leeren Phrasen zu schmücken, sondern zeigen Sie prägnant und in Ihren Worten, was Sie können – Seien Sie kreativ! Der ganze Auftritt sollte sympathisch und authentisch sein, sodass der potentielle Kunde tatsächliches Interesse hat, Sie kennen zu lernen.

Ein Vorteil von LinkedIn ist zum Beispiel, dass Ihre Kollegen Sie dort weiterempfehlen können. Nur Mut also: Bitten Sie darum, wenn es Ihre Beziehung erlaubt. Freiberufler leben von Weiterempfehlungen und auch wenn eine persönliche Empfehlung natürlich noch besser ankommt, werden Ihre Besucher auch online darauf reagieren.

Bleiben Sie immer aktuell! Nur weil Sie ein Profil bzw. Ihre Homepage erstellt haben, ist die Arbeit noch lange nicht getan. Stellen Sie immer wieder aktuelle Geschehnisse online – entweder über sich oder zumindest fachspezifische Themen anderer, um Ihr Interesse zu zeigen. Mithilfe dieser Pflege bleiben Sie dauerhaft präsent und interessant für den Kunden.

Auch ein Blog kann durchaus gewinnbringend sein. Ob Sie hierfür selbst eine Seite kreieren oder aber auf Kooperationen mit Kollegen oder anderen Unternehmen zurückgreifen, ist dabei Ihnen überlassen. Auch wir freuen uns immer über neue Beiträge von Freiberuflern auf unserem Fachblog. So können wir Sie besser kennenlernen und Ihre Arbeitsweise einschätzen lernen – möglicherweise ausschlaggebend für die Entscheidung, wenn es wieder einmal darum geht ein Projekt zu besetzen.

Melden Sie sich gelegentlich bei Ihren Kontakten, zeigen Sie, dass Sie Interesse an Ihrem Gegenüber haben und nicht nur dann etwas von sich hören lassen, wenn Sie etwas benötigen. Das kostet zwar Zeit, aber hilft auch, persönliche Bindungen aufzubauen, die Ihnen sicherlich bei der nächsten Gelegenheit helfen können.

## **Ihr Auftritt im „wahren“ Leben**

Neben Ihrem Online-Auftritt haben Sie natürlich auch die Möglichkeit, aktiv an verschiedenen Veranstaltungen teilzunehmen. Hier können Sie am besten Präsenz zeigen und sich immer wieder in das Gedächtnis der Kollegen und Kunden rufen. Und sei es nur bei Gesprächen mit Kollegen in den Vortragspausen... Vielleicht möchten Sie aber auch mit einem eigenen Vortrag zu einem Thema auf das Sie spezialisiert sind punkten? Veranstalter sind immer auf der Suche nach neuen, fachlichen Beiträgen. Egal ob als Seminarteilnehmer oder Redner, Ihre Teilnahme wird auf jeden Fall Früchte tragen.

Sie können also entweder passende Veranstaltungen, wie beispielsweise Kongresse oder Stammtische besuchen. Sie können aber auch selbst einen Termin ins Leben rufen. Der Vorteil hier ist, dass Sie sich als Ansprechpartner für die Teilnehmer Ihres Vortrages interessant machen und über ein von Ihnen gewähltes Thema nachhaltig wahrgenommen werden. So können Sie außerdem gleichzeitig Stimmen einfangen und vielleicht noch etwas neues erfahren.

## **Die goldene Regel des Networking**

Werden Sie nie aufdringlich! Nur weil es vielleicht gerade Ihre Zeit erlaubt, heißt noch lange nicht, dass Ihr Gegenüber bereit ist, sich auf tiefgehende fachliche Diskussionen einzulassen. Seien Sie aufmerksam und feinfühlig. Sendet Ihr Gegenüber Signale von Desinteresse, lassen Sie das Gespräch erst einmal auf sich beruhen und versuchen Sie ein anderes Mal Ihr Glück. Denn Aufdringlichkeit wirkt unsympathisch und unprofessionell. Wichtig ist, ein Gespräch auf Augenhöhe zu führen, sodass Ihr Gegenüber daran interessiert ist, dieses weiterzuführen.

## **Netzwerktreffen – Geben und (dann) Nehmen**

Wenn Sie einem Netzwerk beitreten, wie zum Beispiel Arbeitskreisen des VDI, verlangen Sie nicht sofort Leistungen, sondern bieten Sie erst einmal Ihre Unterstützung an. Es werden Ihnen sicher einige dankbar sein und das nächste Mal etwas für Sie tun.

## **Ein guter Tipp zum Schluss: Haben Sie Geduld!**

Networking braucht Zeit bis es zu einem positiven Ergebnis führt. Aber dann zahlt es sich langfristig aus. Also nichts wie los – machen Sie sich interessant!

*Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung dieser Ratschläge!*