

Veröffentlicht 10. August 2015

Hamburger Unternehmerinnentag 2015

Interview mit Corinna Nienstedt, Handelskammer Hamburg, Teil 2

Frauen in der Wirtschaft: „Gutes Netzwerken erfordert aktive Vorleistung“



Corinna Nienstedt, Geschäftsführerin und Leiterin des Geschäftsbereichs International der Handelskammer Hamburg. Foto: Ulrich Perrey

Die Anmeldung zum 8. Unternehmerinnentag der Handelskammer Hamburg am 26. September 2015 läuft. Das virtuelle Unternehmerinnenportal www.hamburger-unternehmerinnentag.de/unternehmerinnenprofile.html füllt sich mit Unternehmensporträts von Frauen, die sich bereits angemeldet haben. Tanja Königshagen und Brigitte Muschiol von business-on.de haben Corinna Nienstedt, Geschäftsführerin der Handelskammer, nach ihren Erfahrungen und Tipps für erfolgreiches Netzwerken befragt.

business-on.de: Frau Nienstedt, das diesjährige Motto lautet: „Netzwerken als Erfolgsmotor. Kontakte knüpfen – Vertrauen aufbauen – ins Geschäft kommen.“ Wodurch zeichnet sich gutes Netzwerken aus?

Corinna Nienstedt: Wie beim Bankkonto bekommt man aus einem Netzwerk nur dann etwas heraus, wenn man vorher etwas eingezahlt hat. Frei nach dem Motto „First give, then take.“ Man sollte sich also zuerst klarmachen, was man in Netzwerke einbringen kann. Sonst wird das nicht klappen. Aber das Engagement darf natürlich keine Einbahnstraße bleiben.

business-on.de: Welche Rolle spielen Ihrer Erfahrung nach die Unternehmensformen bzw. -größen beim Netzwerken?

Corinna Nienstedt: Unternehmerinnen und Unternehmer oder auch Führungskräfte sollten ihre Netzwerke sehr sorgfältig wählen. Denn Netzwerken kostet Zeit und Energie. Da ist es wichtig, auf den möglichen „Output“ zu achten. Für kleine und mittlere Unternehmen können andere Netzwerke Sinn machen als zum Beispiel für Vertreter von Großunternehmen, weil sie unterschiedliche Themen haben. Und Unternehmerinnen wiederum haben andere Kriterien für Netzwerke als männliche Unternehmer.

business-on.de: Worauf sollten speziell Frauen bei der Wahl ihrer Netzwerke achten?

Corinna Nienstedt: Erst einmal finde ich es wichtig, dass sich eine Unternehmerin überlegt, ob für sie ein rein weibliches Netzwerk infrage kommt. In der Regel ist das sehr sinnvoll. Unternehmerinnen

haben oft das Bedürfnis, sich mit Gleichgesinnten ganz offen auszutauschen. Das ist in stark männlich geprägten oder gemischten Netzwerken in dieser Form meistens nicht möglich.

In Frauennetzwerken können die Mitglieder von den Erfahrungen anderer Frauen profitieren oder ihre eigenen Erfahrungen an jüngere Unternehmerinnen weitergeben. Das finde ich wertvoll. Denn Frauen gründen anders und führen häufig ihre Unternehmen anders. Sie haben auch andere soziale Umfeldler und müssen sich noch um andere Themen kümmern als männliche Unternehmer, beispielsweise um Kinderbetreuung oder den Haushalt.

Allerdings möchte ich noch anmerken: Es ist ganz wichtig, dass Frauen nicht nur in Frauennetzwerken sind! Das spiegelt nicht die Arbeitswelt wider. Denn in der Regel haben Frauen ja auch mit männlichen Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern zu tun. Sich nur Kontakte unter Frauen aufzubauen, wäre absolut der falsche Weg. Deswegen ist mein Ansatz: Man sollte einerseits ein weibliches Netzwerk haben und auch ein männlich geprägtes oder gemischtes. Beides ist wichtig.

business-on.de: Was raten Sie Unternehmerinnen bzw. Business-Frauen generell in puncto Netzwerken?

Corinna Nienstedt: Netzwerken kann zwar mit Vergnügen verbunden sein – durch eine nette Unterhaltung bei einem Gläschen Wein und einem Snack. Aber Netzwerken ist Arbeit. Für Frauen ist es aber oft schwierig, sich die Zeit für diese Netzwerkarbeit zu nehmen. Häufig müssen sie am Abend, wenn die meisten Netzwerktreffen sind, ihre Kinder betreuen oder Hausarbeiten erledigen, weil das dann doch nicht immer partnerschaftlich aufgeteilt wird oder weil sie alleinerziehend sind. Männer können häufig leichter abends nochmal für zwei Stunden in den Business-Club gehen.

Frauen sollten versuchen, ihre Abläufe unbedingt so zu organisieren, dass sie diese Form von Netzwerkarbeit regelmäßig wahrnehmen können. Denn häufig ergeben sich darüber Bekanntmachungsmöglichkeiten und wichtige Kontakte, die sich vielleicht nicht morgen, aber in drei Monaten auszahlen. Männer nutzen das sehr konsequent und Frauen leider deutlich weniger.

business-on.de: Gibt es typisch weibliche „Fallen“?

Corinna Nienstedt: Grundsätzlich ist es immer wichtiger, auf eine Vortragsveranstaltung bei Netzwerk XY zu gehen, als am Abend noch drei Stunden im Büro zu sitzen und an der Perfektion einer Powerpoint-Präsentation zu arbeiten. Denn Netzwerken ist in der Regel gewinnbringender.

Männer wissen das. Sie leben damit, dass vielleicht das Tüpfelchen auf dem i fehlt und vertrauen darauf, dass sie dieses Detail bei der Präsentation am nächsten Morgen gegebenenfalls überspielen können. Frauen dagegen gewichten ihre Aufgaben oftmals falsch. Sie setzen sich meist zu stark mit Inhalten auseinander, um für jeden denkbaren Fall vorbereitet zu sein. Frauen müssten relaxter sein und ebenfalls sagen: „Ich gehe jetzt auf den Netzwerktreffen. Das bringt mir persönlich etwas und meinem Unternehmen auch.“ Das habe ich auch nach und nach gelernt und das tue ich jetzt einfach!

business-on.de: Vielen Dank für die offenen Worte, Frau Nienstedt. Dann freuen wir uns besonders aufs Netzwerken auf dem Unternehmerinnentag!

-- Das Interview führten Tanja Königshagen und Brigitte Muschiol --

URL

https://www.business-on.de/hamburg/frauen-in-der-wirtschaft-gutes-netzwerken-erfordert-aktive-vorleistung-_id36108.html