



Catharina Rieder,
Netzwerk- und
Kommunikationsexpertin.

Wie beim Schachspiel, wo jeder Zug strategisch geplant wird, müssen auch Gründer:innen ihre Netzwerke vorausschauend nutzen. Catharina Rieder liefert wertvolle Tipps für langfristigen wirtschaftlichen Erfolg.

Warum Gründer:innen *die Kunst des Netzwerkens* beherrschen sollten

brutkasten: Warum ist Networking eine wichtige Schlüsselqualifikation, die Gründer:innen beherrschen sollten?

Catharina Rieder: Für Startups, die oft mit begrenzten Ressourcen beginnen, macht ein gut gepflegtes Netzwerk den entscheidenden Unterschied aus. Ich vergleiche es gern mit Schach: Es geht um Strategie, Voraussicht und das Verständnis der Rollen verschiedener Figuren. Auch beim Netzwerken gilt es, strategische Beziehungen aufzubauen, vorausschauend zu planen und die Stärken verschiedener Kontakte zu verstehen. Gerade in der kritischen Anfangsphase braucht man fachlichen Rat, finanzielle Unterstützung oder geschäftliche Empfehlungen für schnelleres Vertrauen und mehr Glaubwürdigkeit.

Warum wird die Bedeutung von Networking im Business-Kontext oftmals unterschätzt?

Networking wird im Business oftmals unterschätzt, da es leider viele Vorurteile bzw. negative Assoziationen gibt. Einige sehen es nur als klassisches Vertriebswerkzeug oder gar als unfairen Vorteil, doch tatsächlich ist Netzwerken der Schlüssel zum Erfolg. Klar, gute Kontakte öffnen Türen, aber für nachhaltige Anerkennung braucht es Top-Leistungen und authentische Beziehungspflege. In einer Zeit des Informationsüberflusses sind echte zwischenmenschliche Beziehungen unersetzlich – und können durch keine Technologie oder KI ersetzt werden.

Was sind entscheidende Erfolgsfaktoren für Networking?

Netzwerken beginnt immer mit der „Hausübung“ einer klaren Positionierung und Sichtbarkeit. Gerade in der Gründungsphase ist es wichtig, Präsenz, Kompetenz und einen guten Pitch zu zeigen. In weiterer Folge geht es um Beziehungsaufbau bzw. -pflege.

Ich sage immer: Wir haben Finanz- und Marketingpläne, aber warum nicht auch einen strategischen Netzwerkplan, um das Kontakte-Karussell am Leben zu halten? Meine drei Top-Tipps: offen sein, Kooperationen eingehen und nicht bei jedem Gespräch nur ans Verkaufen denken.

Warum ist ein Follow-up nach dem Erstkontakt so wichtig?

Meine Oma hatte zwei gute Sager für mich: „Einmal ist keinmal“ und „Wer schreibt, der bleibt“. Übertragen auf das Netzwerken bedeutet das: Beziehungen langfristig pflegen und bei Kontakten schriftlich nachfassen. Ein Follow-up ist der Grundstein für eine nachhaltige Vertrauensbasis und macht aus einem ersten Treffen eine enge Geschäftsbeziehung. Oberflächliche Kontakte und „Bussi-Bussi-Beziehungen“ will heute keiner mehr. Das hat mit echten Netzwerken nichts zu tun. 