



CATHARINA RIEDER

EFFOLGREICH NETZWERKEN – WIE FRAUEN STRATEGISCHE BEZIEHUNGEN FÜR IHREN ERFOLG NUTZEN

Erfolgreich Netzwerken:
Von Catharina Rieder
(<https://catharina-rieder.com/> &
Podcast „Netzwerk-Zirkel“)

Netzwerken ist längst kein bloßer Zeitvertreib mehr, sondern eine der wichtigsten Fähigkeiten für beruflichen und unternehmerischen Erfolg. Doch während Männer in vielen Branchen auf gewachsene Strukturen und traditionelle Seilschaften zurückgreifen können, stehen Frauen häufig vor der Herausforderung, ihre eigenen Netzwerke aktiv aufzubauen.

Gerade in Zeiten von Digitalisierung, Wisch & Weg Mentalität à la Tinder und neuen Online-Geschäftsmodellen hat sich das Business-Netzwerken grundlegend verändert – und stellt damit neue Anforderungen an uns alle.

Die zentrale Frage ist daher: Wie können Frauen Netzwerken gezielt nutzen, um sich sichtbar zu machen, echte Verbindungen aufzubauen und langfristige Erfolge zu sichern?

DIE ANTWORT LIEGT IN DREI ESSENZIELLEN SÄULEN:

**SICHTBARKEIT UND
WAHRGENOMMENE KOMPETENZ,**

**KOMMUNIKATIONSFÄHIGKEITEN
UND MINDSET**

**SOWIE STRATEGISCHE
NETZWERKPFLEGE.**

Sichtbarkeit als Erfolgsfaktor: Wer nicht gesehen wird, bleibt unsichtbar

Viele Frauen leisten hervorragende Arbeit, doch werden sie oft nicht als erste Wahl für neue Chancen wahrgenommen. Ein Grund dafür liegt in dem sogenannten „Visibility Gap“ – einem Phänomen, das beschreibt, dass Frauen in Meetings, auf Konferenzen und in der öffentlichen Wahrnehmung tendenziell seltener präsent sind als Männer. Dabei ist Sichtbarkeit keine Frage des Zufalls, sondern eine bewusste Entscheidung.

Der erste Schritt ist die Positionierung: Wer als Expertin wahrgenommen werden will, muss sich als solche zeigen. Doch viele Frauen hadern mit Selbstzweifeln und neigen dazu, ihre Fähigkeiten zu unterschätzen. Die Konsequenz? Sie halten sich in Diskussionen zurück, warten darauf, gefragt zu werden, anstatt sich proaktiv einzubringen, und überlassen anderen das Rampenlicht.

Doch wer nicht sichtbar ist, wird nicht als relevante Akteurin wahrgenommen – und bleibt damit oft ungehört. Erfolgreiches Netzwerken beginnt deshalb mit einer klaren Strategie für die eigene Sichtbarkeit. Dazu gehört nicht nur eine durchdachte Präsenz auf Social Media oder die Teilnahme an Branchenveranstaltungen, sondern auch die gezielte Kommunikation der eigenen Erfolge.



in Beispiel dafür ist der GLORIAS CLUB, der Frauen eine Plattform bietet, sich nicht nur auszutauschen, sondern auch aktiv ihre Expertise zu zeigen. In einer Community wie dieser geht es nicht nur um Kontaktknüpfung, sondern auch darum, sich gegenseitig zu stärken und sichtbarer zu machen – sei es durch Vorträge, Fachartikel oder einfach den offenen Austausch mit Gleichgesinnten.

Netzwerken bedeutet Kommunikation – und Kommunikation ist eine Fähigkeit

Ein weit verbreitetes Missverständnis ist, dass Netzwerken vor allem bedeutet, möglichst viele Kontakte zu sammeln. Doch ein gutes Netzwerk besteht nicht aus Quantität, sondern aus Qualität. Eine lange Kontaktliste bringt wenig, wenn daraus keine echten Verbindungen entstehen. Die entscheidende Frage ist daher nicht, wie viele Menschen man kennt, sondern wie tief und tragfähig diese Beziehungen sind.

E



Hier kommt die Kommunikation ins Spiel. Erfolgreiches Netzwerken basiert auf einem aktiven Dialog, auf Hin-hören (ich vermeide bewußt „zuhören“) und auf echtem Interesse am Gegenüber. Studien zeigen, dass Menschen, die sich in Gesprächen voll und ganz auf ihr Gegenüber konzentrieren, als deutlich sympathischer und vertrauenswürdiger wahrgenommen werden. Das bedeutet: Wer Netzwerken will, sollte weniger über sich selbst reden – und mehr Fragen stellen.

Doch Kommunikation im Netzwerk erfordert auch Selbstbewusstsein. Frauen tun sich häufig schwer damit, ihre Erfolge klar zu benennen. Während Männer ihre Errungenschaften oft offensiv kommunizieren, neigen Frauen dazu, ihre Leistungen zu relativieren oder als „Teamarbeit“ darzustellen. Doch wer sich selbst nicht klar positioniert, läuft Gefahr, übersehen zu werden.

Ein effektives Mittel, um sich als Expertin zu etablieren, ist Storytelling. Menschen erinnern sich an Geschichten – nicht an bloße Fakten. Wer seine Erfahrungen, Herausforderungen und Erkenntnisse in Erzählungen verpackt, bleibt in Erinnerung. Eine Frau, die berichtet, wie sie eine berufliche Herausforderung gemeistert hat oder welche Strategie ihr zu einem bestimmten Erfolg verholfen hat, wird als inspirierend und kompetent wahrgenommen.

Auch das richtige Mindset spielt eine Rolle. Viele Frauen empfinden Netzwerken als unangenehm, weil sie es mit „sich verkaufen“ gleichsetzen. Doch Netzwerken ist kein Ego-Spiel – es ist ein Geben und Nehmen. Die erfolgreichsten Netzwerker:innen fragen sich nicht „Was kann ich von dieser Person bekommen?“, sondern „Wie kann ich dieser Person helfen?“.

STRATEGISCHE NETZWERKPFLEGE: WARUM LANGFRISTIGE BEZIEHUNGEN WERTVOLLER SIND ALS FLÜCHTIGE BEKANNTSCHAFTEN

Ein starkes Netzwerk entsteht nicht über Nacht – es wächst mit der Zeit. Doch viele Menschen machen den Fehler, ihre Kontakte nur dann zu aktivieren, wenn sie etwas brauchen. Erfolgreiches Netzwerken funktioniert jedoch genau andersherum: Wer regelmäßig in sein Netzwerk investiert, indem er Beziehungen pflegt, hat im entscheidenden Moment verlässliche Unterstützer:innen.



Der erste Schritt zur strategischen Netzwerkpflege ist es, sich bewusst zu machen, welche Kontakte wirklich wertvoll sind. Wer sind die Mentor:innen, die inspirieren und unterstützen? Wer sind die Gleichgesinnten, mit denen ein regelmäßiger Austausch sinnvoll ist? Wer sind potenzielle Kooperationspartner:innen, mit denen Synergien entstehen könnten? Wo sind meine Multiplikator:innen, die mir in der Sichtbarkeit helfen können?

Eine bewährte Methode ist es, eine persönliche „Netzwerk-Landkarte“ zu erstellen. Dabei werden bestehende Kontakte gezielt in Kategorien eingeordnet – zum Beispiel als „Mentor:innen“, „potenzielle Geschäftspartner:innen“ oder „Inspirationsquellen“. Wer sein Netzwerk bewusst strukturiert, kann es gezielt erweitern und effektiver nutzen.

Doch Netzwerke leben nicht nur von strategischer Planung, sondern vor allem von Vertrauen. Beziehungen müssen gepflegt werden, damit sie belastbar sind. Das kann durch kleine, aber wirkungsvolle Gesten geschehen: eine kurze Nachricht, eine Empfehlung oder das Teilen eines interessanten Artikels. Menschen erinnern sich an jene, die sich auch dann melden, wenn es keinen konkreten Anlass gibt.

Erfolgreiches Netzwerken geschieht nicht einfach nebenbei. Es erfordert klare Entscheidungen, bewusste Kommunikation und kontinuierliche Pflege. Frauen, die das Thema Netzwerken strategisch nutzen, haben nicht nur bessere Karriere- und Geschäftschancen, sondern auch ein starkes Unterstützungssystem, das ihnen hilft, langfristig zu wachsen.

Also, nochmals zusammengefasst aus meiner Sicht sind die drei entscheidenden Faktoren für ein wirkungsvolles Netzwerk:

1. Sichtbarkeit und wahrgenommene Kompetenz: Wer sich regelmäßig und gezielt zeigt, wird als Expertin wahrgenommen.
2. Kommunikationsfähigkeit und Mindset: Netzwerken basiert auf echtem Interesse, aktiver Zuhörerschaft und der Fähigkeit, sich selbst klar zu positionieren.
3. Strategische Netzwerkpflege und ein Netzwerk-Plan: Langfristige Beziehungen sind wertvoller als viele flüchtige Kontakte – sie müssen aktiv gepflegt werden.

Frauen, die sich in Communities wie dem GLORIAS CLUB vernetzen, erleben, wie Netzwerken nicht nur neue Chancen eröffnet, sondern auch berufliche und persönliche Weiterentwicklung ermöglicht. Denn Erfolg entsteht nicht allein – er wächst in starken Netzwerken. Und dabei bleibt mein Motto immer: Jede Begegnung ist ein Gewinn.

**FAZIT: NETZWERKEN IST KEIN
ZUFALL – ES IST EINE STRATEGIE**

