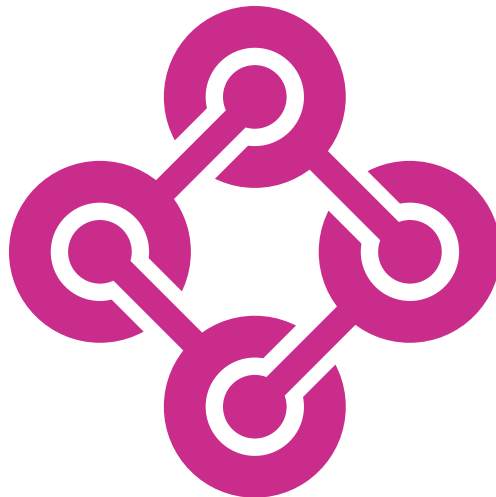


Dieter Bensmann

Netzwerke nutzen und managen



Grundwissen

Kompakt, anwendungsorientiert, praxisnah
Mit Tipps und Tools

Inhaltsverzeichnis

Einführung	> 3
Teil I Netzwerke nutzen	> 6
1 Unterscheidungen – von egozentrischen und sozialen Netzwerken	> 6
2 Netzwerke als Organisationsform	> 8
3 Vier Instrumente, um Netzwerke erfolgreich zu nutzen	> 10
3.1 Tausch	> 10
3.2 Ziele	> 11
3.3 Unterschiedlichkeit	> 13
3.4 Vertrauen	> 15
4 Hindernisse und Zwickmühlen in Netzwerken	> 18
5 Weitere Schwierigkeiten – Was Netzwerke nicht sind	> 21
6 Selbstwahrnehmungsübungen	> 23
Teil II Netzwerke managen	> 29
1 Rollenangebote für Netzwerkmanager und -managerinnen	> 29
2 Vier Instrumente, mit denen Sie Netzwerke erfolgreich managen	> 31
2.1 Tausch	> 31
2.2 Unterschiedlichkeit	> 34
2.3 Vertrauen	> 36
2.4 Ziele	> 38
3 Gut zu wissen – das 1 x 1 des Netzwerkmanagements	> 41
3.1 Netzwerkstruktur/Netzwerkkultur	> 41
3.2 Energie, Richtung und Kontinuität in Netzwerken	> 43
4 Netzwerkmoderation	> 45
4.1 Tools zur Netzwerkmoderation	> 48
4.2 Checkliste: Wenn mein Netzwerk anders läuft als geplant	> 51
Teil III Hintergrundwissen	> 53
1 Netzwerke in sozialen und gesellschaftlichen Kontexten	> 53
2 Anhang: Literatur, die mich inspiriert hat	> 59
Ausklang	> 61
Nutzungshinweis	> 61

Einführung

Netzwerke werden heute als Lösung für alle möglichen Herausforderungen gehandelt. Beispielsweise gelten sie als Instrumente, um Wettbewerbsvorteile durch flexible, innovative Strukturen zwischen Unternehmen zu generieren. Im Sozial-, Gesundheits- und Bildungswesen gilt Netzwerkbildung oft als Voraussetzung, um öffentliche Zuwendungen zu erhalten. Die öffentliche Hand verspricht sich von Netzwerkbildung bessere Qualität und effizienteren Ressourceneinsatz. Sind die hohen Erwartungen an Netzwerke gerechtfertigt? Was ist das Besondere an der Organisationsform „Netzwerk“? Und was folgt daraus, wenn Sie Netzwerke nutzen oder gar herausgefordert sind, ein Netzwerk zu managen?

Auf diese Fragen finden Sie in diesem Download Antworten: kompakt, anwendungsorientiert, praxisnah.

Im 1. Teil gehe ich davon aus: Netzwerke zu nutzen ist eine Kunst. Sie gelingt Ihnen, wenn Sie wissen, wie Netzwerke funktionieren. Dazu räume ich zunächst auf: Was unterscheidet soziale Netzwerke von egozentrischen Netzwerken und Netzwerken als Organisationsform?

Zu theoretisch? Uninteressant? Lassen Sie sich in Kapitel 1 überraschen, wie hilfreich es ist, in der babylonischen Sprachverwirrung und im Hype um „Networking“ orientiert zu sein.

Dann geht es darum, einzuordnen: zwischen Markt und Institution/Unternehmen: Was Netzwerke als Organisationsform ausmacht, erfahren Sie in Kapitel 2.

Vier Instrumente und ihre Anwendung machen nach meiner Erfahrung erfolgreiche Netzwerke aus: Tausch, Ziele, Unter-



schiedlichkeit und Vertrauen. Wie diese in Netzwerken zusammenwirken und wie Sie diese in Netzwerken nutzen können, erfahren Sie in Kapitel 3.

Netzwerke sind im Vergleich mit anderen Organisationsformen – z. B. Kooperation – eher fluide. Deshalb sind erfolgreiche Netzwerke sehr innovativ, einerseits. Die Kehrseite dieses Erneuerungspotenzials lernen Sie in Kapitel 4 kennen: Hindernisse und Zwickmühlen in Netzwerken.

Netzwerkmarketing ist eine Umschreibung für Strukturvertrieb, also die Nutzung der persönlichen Netzwerke zum Verkauf von Produkten und Dienstleistungen. Mit Netzwerken als Organisationsform hat das nichts zu tun. Andere Beispiele, was Netzwerke nicht sind, stelle ich Ihnen in Kapitel 5 vor.

In Kapitel 6 stelle ich Ihnen Übungen zur Selbstwahrnehmung Ihrer Netzwerkkompetenz zur Verfügung.

Netzwerke initiieren, entwickeln und revitalisieren – kurz: Netzwerke managen – ist Organisationsentwicklung. Darum geht es im *2. Teil dieses Downloads*. Netzwerke zu managen gelingt besonders gut, wenn sie ereignisorientiert vorgehen. Zwei unterschiedliche Angebote, die Rolle des Netzwerkmanagers / der Netzwerkmanagerin zu gestalten, stelle ich Ihnen in Kapitel 1 vor.

Die vier Instrumente, mit denen Sie erfolgreich Netzwerke nutzen – Tausch, Unterschiedlichkeit, Vertrauen, Ziele –, sind auch nützlich, wenn es darum geht, Netzwerke zu gründen, weiterzuentwickeln und zu intervenieren, wenn sich Ihr Netzwerk nicht so entwickelt wie geplant. Das zeige ich Ihnen in Kapitel 2.



Die fluide Form von Netzwerken erfordert spezielles Know-how und besondere Handlungskompetenzen. Beispielsweise ist die Moderation von Netzwerktreffen dann besonders wirksam, wenn sie weniger ziel-, dafür mehr ereignisorientiert ausgerichtet ist. Warum das so ist, wie es geht und Wissenswertes für das Managen von Netzwerken erfahren Sie in Kapitel 3.

