

# «Networking heisst, Beziehungen aufbauen und pflegen»

Was ist wirkungsvolles Networking und welche Netzwerke dienen wozu? Jeannette Häsler Daffré, Kommunikationsverantwortliche bei der Schweizer Kader Organisation SKO, René Maeder, Geschäftsführer von Xing Schweiz, und André Kofmehl, Präsident des Kiwanis Cub Zürich-Seefeld, diskutierten darüber.

## Herr Maeder, wieviel Zeit setzen Sie wöchentlich fürs Netzwerken ein?

**René Maeder:** Morgens nehme ich mir knapp eine Stunde Zeit für Nachrichten und Anfragen auf den digitalen Netzwerken. Mittags treffe ich mich ein- bis zweimal pro Woche mit bestehenden oder neuen Kontakten. Abends versuche ich mindestens einmal pro Woche an einem Anlass teilzunehmen.

## Frau Häsler, wie handhaben Sie das?

**Jeannette Häsler:** Am intensivsten bin ich jeweils im Frühling und im Herbst unterwegs, an vielen SKO-Anlässen und anderen Events. Auch ich nehme mir täglich Zeit zur Pflege der Online-Kanäle. Menschen kennenzulernen ist ja das eine. Die Netzwerke auch zu pflegen, das andere.

**André Kofmehl:** Als Unternehmer bin ich zurzeit fast 90 Prozent meiner Zeit am Vernetzen. Das hat auch damit zu tun, dass ich international tätig bin. Wenn in China jemand beim Thema Schmiermittel hustet, dann höre ich das. Wir sind in vielen Ländern präsent. Meine Aufgabe ist zu einem grossen Teil, weltweit Kontakte zu knüpfen und zu pflegen.

## Was bedeutet wirkungsvolles Networking?

**Kofmehl:** Wenn man auch eine Antwort erhält. Schliesslich erwartet man ja etwas. Einfach ist es, wenn ich ein Thema überbringen kann und das Interesse vorhanden ist. Schwieriger wird es, wenn ich etwas verkaufen will.

**Maeder:** Es geht um Dialoge, und zwar sowohl physisch wie auch digital. Nur mit einem persönlichen Anschreiben hat man einen vernünftigen Startpunkt.

**Häsler:** Genau. Es geht darum, Beziehungen aufzubauen, und für Frauen häufig auch, sich überhaupt erst mal zu zeigen – physisch und digital.

**Kofmehl:** Wenn ich ein Referat halte und innert einer Stunde ein Auditorium mit 500 bis 600 Leuten erreiche, ist das natürlich super. Ideal war auch ein TV-Beitrag über mich in der Sendung Einstein auf SRF. Was ich eher peinlich finde, ist zu deklarieren, wie viele Kontakte man hat, so wie es in den Sozialen Medien der Fall ist.

**Maeder:** Es ist doch eine Frage der Erfahrung. Wenn man über die Jahre regelmässig einen gewissen Aufwand betreibt, hat man irgendwann viele Kontakte und wird auch als guter Netzwerker wahrgenommen.

**Häsler:** Mich schrecken Anfragen von Leuten mit sehr vielen Kontakten eher ab. Für mich sind das Jäger und Sammler.

## Beantwortet man auf Xing Anfragen von Personen, die man nicht kennt?

**Maeder:** Meine Einstellungen auf Xing sind so, dass man mir keine Nachricht schreiben kann, wenn man nicht mit mir verbunden ist. Wenn ich eine Anfrage erhalte, um verbunden zu sein, muss es einen vernünftigen Grund geben, warum sich die Person mit mir vernetzen will. Wenn der gegeben ist, nehme ich auch Anfragen von Leuten an, die ich zuvor nicht getroffen habe.

**Kofmehl:** Ich bin da kritisch. In einem digitalen Netzwerk gebe ich ja bekannt, mit wem ich Kontakt habe. So sehen auch Leute meine Verbindungen, von denen ich das nicht will.

**Maeder:** Wie transparent man sein Netzwerk macht, ist wohl eine Generationenfrage, aber auch eine technische. Auf Xing entscheide ich als Mitglied selbst, wie viele Kontakte in welchen Kontaktgraden ich wem sichtbar mache.

**Kofmehl:** Das habe ich nicht gewusst, interessant! 2003, als Xing neu war, hatte ich eine langjährige Sekretärin, die mir

Roundtable (von links): Michael Zollinger im Gespräch



riet, mitzumachen. Sie hat mich angemeldet. Ich wäre selbst nie auf die Idee gekommen.

**Maeder:** Wenn Sie sich 2003 angemeldet haben, gehören Sie zu den erfahrensten Nutzern. Alle hier vertretenen Netzwerke

«Jeannette Häsler:  
Menschen kennenlernen ist das eine.  
Die Netzwerke zu pflegen, das andere.»

erfüllen ja einen wesentlichen Bestandteil des Netzwerkers, nämlich das physische Treffen. Schweizweit findet man auf Xing derzeit 900 Events. Xing lebt stark von dieser physischen Präsenz auf regionaler Ebene und von unseren lokalen Ambassa-

doren. Wir konzentrieren uns auf den DACH-Raum, also Deutschland, Österreich und die Schweiz.

#### **Frau Häsler, war die Mitgliedschaft in einem Serviceclub wie Kiwanis jemals ein Thema für Sie?**

**Häsler:** Nicht wirklich. Für eine Mitgliedschaft kommt es aber auch drauf an, wo man lebt. Bei uns im Aargau waren die Serviceclubs nicht sehr verbreitet. Die SKO lag da näher. Wir sind in der ganzen Schweiz vertreten.

#### **Noch haftet den Serviceclubs der Ruf an, etwas elitär zu sein.**

**Kofmehl:** Viele Serviceclubs kommen ja aus dem US-Raum, wo das soziale Helfen nicht durch den Staat gesichert ist. Darum haben Private damit begonnen. Die Idee

ist dann rübergeschwappt nach Europa. Man hat sich inzwischen sicher geöffnet. Heute haben wir auch reine Frauenclubs und natürlich gemischte.

#### **Wie kann ich als Neumitglied in den Kiwanis Club Zürich-Seefeld eintreten?**

**Kofmehl:** Wir haben grad vor wenigen Wochen einen 36-jährigen Banker aufgenommen. Er hat mich kontaktiert und ich habe seine Göttschaft übernommen. Er kam ein paar Mal und dann haben wir ihn aufgenommen. Es gibt aber Clubs, die periodisch keine neuen Mitglieder mehr aufnehmen. Ein Problem der Serviceclubs ist eine gewisse Überalterung. Ich würde die Kiwanis Clubs nicht als elitär bezeichnen. Wenn man sich bemüht und Interesse zeigt, hat man gute Chancen.

mit René Maeder, Xing Schweiz, Jeannette Häsler, Schweizer Kader Organisation SKO, und André Kofmehl, Kiwanis Club Zürich-Seefeld.



### Warum ist man Mitglied in einem Kiwanis Club?

**Kofmehl:** Um regelmässig interessante Menschen zu treffen, beispielsweise vierzehntäglich zum Lunch, und um sich für Kinder und Jugendliche zu engagieren. Es geht um Geselligkeit und darum, sein Geld und seine Zeit sinnvoll einzusetzen. Türen zu interessanten Kontakten werden geöffnet, und der Austausch mit andern Clubs, auch im Ausland, ist spannend. Wenn ich zum Beispiel in Hongkong bin, schaue ich im Verzeichnis nach und schon gehöre ich dort zur «Family».

### Ist der soziale Gedanke noch wichtig?

**Kofmehl:** Auf jeden Fall. Kommt dazu, dass wir es immer sehr lustig haben – zum Beispiel, wenn wir einem Bergbauern eine Wasserleitung buddeln.

### Hat Sie Ihre Kiwanis-Mitgliedschaft beruflich weitergebracht?

**Kofmehl:** Als Jurist auf jeden Fall, aber man muss sich engagieren.

### Frau Häsler, aus welchen Gründen tritt man der SKO bei?

**Häsler:** Wir sind regional organisiert und treffen uns regelmässig. Es geht bei uns primär ums Vernetzen. Im Vordergrund steht die eigene Karriere. Man möchte weiterkommen, besucht Anlässe und Weiterbildungen und profitiert von Karriereberatung sowie von unseren Anwälten.

**Maeder:** Die Selbstvermarktung gehört zum Wertewandel in der Arbeitswelt, den wir gerade erleben. Die Digitalisierung verändert nicht nur unsere Jobs, sie macht auch den Arbeitgeber- und den Arbeitnehmermarkt transparenter. Unternehmen machen Employer Branding, Angestellte Self-Marketing. In diesem Umfeld will Xing die relevanteste Plattform sein.

### Sie bieten inzwischen einen riesigen Stellenmarkt an.

**Mäder:** Man findet bei uns rund 50'000 Stellen. Mit unserem Talentmanager beispielsweise können aber auch Arbeitgeber aktiv nach passenden Profilen suchen. Mit

dem Referral Manager können sie für die Talentsuche ihre Mitarbeitenden und deren Xing-Kontakte einbinden. Kommt es so zu einer Anstellung, erhält der vermittelnde Mitarbeiter einen Bonus oder einen Ferientag. Die Idee stammt von zwei Zürchern, die ihren Service kürzlich an Xing verkauft haben.

### Xing ist ein Unternehmen im Gegensatz zu Serviceclubs und auch der SKO.

#### Was bedeutet das?

**Maeder:** Wir sind ein Netzplatz für diverse Zielgruppen: Arbeitnehmende, Job-suchende, Studierende. Mitglieder finden

Kontakte, News und Insider aus ihren Branchen, Jobs, Gruppen und Events. Wir machen rund 60 Prozent unseres Umsatzes mit unseren zahlenden Mitgliedern. Ihnen gegenüber fühlen wir uns am stärksten verpflichtet.

**Häsler:** Das ist natürlich auch bei uns so. Wir sind das Kompetenzzentrum für Karriereweg. Wir sehen uns als Ergänzung zu andern Netzwerken. Manchmal geht es auch darum, Orientierung zu geben. Es gibt alleine rund 40 Frauen-Netzwerke mit Fokus Business.

Moderation: Michael Zollinger

**JEANNETTE HÄSLER DAFFRÉ**  
ist bei der SKO als Kommunikationsverantwortliche und Projektleiterin «LadiesNet» tätig. Sie ist eidg. diplomierte Kommunikationsleiterin, Marketing-Kommunikationsplanerin und PR-Fachfrau mit eidg. Fachausweis.



**RENÉ MAEDER**  
ist Geschäftsführer von Xing Schweiz und arbeitete zuvor bei Ringier. Er studierte Informatik am EPFL Lausanne und an der Berner Fachhochschule.



**ANDRÉ KOFMEHL**  
ist Präsident und Sekretär des Kiwanis Club Zürich-Seefeld. Der Jurist ist Unternehmer im Bereich Schmier-technik und daneben als Kulturpromotor tätig.

