„Ein analoges Netzwerk allein reicht nicht“

Dr. Anja Schäfer, Business Coach, Mentorin und Rechtsanwältin, Netzwerkexpertin, ist überzeugt, dass viele juristische Stellen über den „verdeckten Arbeitsmarkt“, das heißt über den Kontakt im Netzwerk vergeben werden. Sie empfiehlt überdies die „virtuelle Fokussierung“.

In-house Counsel: Viele Unternehmensjuristen und Unternehmensjuristinnen netzwerken – meist fachlich. Können Netzwerke auch bei der Karriere helfen?
Dr. Anja Schäfer: Aber ja, sie unterstützen sogar enorm bei beruflichen Veränderungsprozessen. Mittlerweile wissen wir, dass etwa 70 Prozent aller Stellen über den „verdeckten Arbeitsmarkt“ vergeben werden. Diese Stellen finden sich in keinem Jobportal und in keiner Stellenannonce. Dafür sind Netzwerke so wichtig – nicht nur das persönliche, sondern mittlerweile ganz klar auch das virtuelle.

Muss ich mich entscheiden zwischen analogen und virtuellen Netzwerken?
Ein analoges Netzwerk allein reicht nicht, aber nur ein virtuelles auch nicht, um mir nachhaltig ein belastbares Netzwerk aufzubauen. Aber es macht Sinn, sich virtuell zu fokussieren. Bei der Auswahl zwischen den beiden Berufsnetzwerken XING und LinkedIn rate ich zu letzterem, weil hier mehr Sichtbarkeit erreichen kann.

Was ist denn der besondere Vorteil virtueller Netzwerke?
Zum einen sind dort sind die Headhunter und Recruiter unterwegs und halten nach geeigneten Kandidatinnen und Kandidaten Ausschau. Zum anderen weiß ich aus Gesprächen mit Personalentscheidern, dass sie sich bei Bewerbungen auch die Profile der Bewerber und Bewerberinnen ansehen oder gleich in ihrem eigenen Netzwerk nach interessanten Leuten Ausschau halten.

Wie wichtig ist ein aktuelles Profil?
Wenn es um Positionierung, um Personal Branding geht, ob nun virtuell oder analog, muss mein Profi aussagekräftig und selbstverständlich auch aktuell sein. Ich zeige meine Expertise und signalisiere so, für wen und wo ich arbeiten möchte, und welchen Karriereschritt ich plane. Je umfangreicher mein Profil ist, desto mehr Menschen kommen auf mich zu. Vor allem: Es kommen die richtigen Menschen aus der Zielgruppe, die ich erreichen will, wenn ich mich und meine Expertise strategisch und zielfokussiert positioniere. Will ich als In-house Counsel in eine Kanzlei wechseln, dann sollte ich auch das über meinem Profil sichtbar machen.

Wie kann ich Kontakte gewinnen und sichtbar werden? Durch viele eigene Beiträge?
Nein, das ist ein Irrglaube, auf den ich häufig stoße. Wenn jemand noch wenige Kontakte hat, ist es nicht sinnvoll, als erstes zeitaufwändig eigene Beiträge auf LinkedIn zu posten, die – bedingt durch den Algorithmus – maximal ein Drittel meiner Kontakte sehen. Zuerst sorge ich für ein aussagefähiges Profil. Idealerweise like ich dann nicht nur die Beiträge anderer zu fachlichen oder gesellschaftspolitischen Themen, sondern kommentiere diese auch und das möglichst qualifiziert, um sichtbar zu werden. Damit mache ich schon mehr als die allermeisten LinkedIn-Nutzer. Danach gehe ich aktiv an die Vernetzung: Wen kenne ich in meinem Arbeitsumfeld, wer interessiert mich? Was schreiben andere zu meinen Themen? Diese Personen spreche ich auf LinkedIn entweder aktiv an und lade zur Vernetzung ein. Oder diese kommen auf mich zu, nachdem ich durch qualifizierte Kommentare unter deren Beiträgen sichtbar geworden bin. Natürlich nutze ich auch die Veranstaltungen vor Ort, um mein virtuelles Netzwerk zu erweitern. Wenn ich da interessante Personen kennenlerne, schicke ich denen im Nachgang eine Vernetzungsanfrage.

Und ganz zuletzt erst poste ich eigene Beiträge?
Genau, idealerweise erst dann, wenn ich selbst eine klare Positionierung als Experte oder Expertin und zudem ein Fokusthema habe, mit dem ich im Netz sowie im Netzwerk sichtbar werden, sein und bleiben will. Wichtig für die Sichtbarkeit der eigenen Expertise ist neben den Inhalten an sich die Kontinuität. Ich empfehle für den Anfang mindestens zwei Beiträge im Monat und diese möglichst immer zu einem festen Termin zu posten.

Wie viel Persönliches und Privates soll oder darf ich preisgeben?
Ich kann auch über Persönliches sprechen, etwa über gesellschaftliche Themen, für die ich mich engagiere. Das kann im beruflichen Kontext nützlich sein. Wenn ich mir hier unsicher bin, dann starte ich am Anfang erst einmal mit fachlichen Themen. Wichtig ist es, dabei authentisch zu bleiben. Expertise ist kopierbar, Persönlichkeit nicht. Also geht es darum, die persönliche Expertise immer wieder mit der eigenen Persönlichkeit zu verbinden. Denn Menschen verbinden sich mit Menschen, nicht vorrangig mit Themen.

Das alles klingt nach viel Überlegung, guter Strategie und intensiver Arbeit?
Networking ist Arbeit, kein Freizeitvergnügen. Es heißt ja auch im englischen „networking“. Damit der Aufbau eines belastbaren Netzwerkes gelingt, muss ich wissen, was am Ende dabei herauskommen soll, mir also Ziele für mein Networking setzen und diese dann strategisch umsetzen. Was am Anfang häufig unterschätzt wird: Netzwerken ist kein Sprint, sondern ein lohnender Marathon. Denn Kontakte schaden nur der Person, die keine oder die falschen hat.