



Unternehmensjuristinnen: Mit strategischem Networking zu mehr Einflussmöglichkeiten

Sind Juristinnen im Vergleich mit ihren Kollegen die besseren Netzwerkerinnen? Die Antwort auf diese Frage lautet: Das ist richtig und zugleich falsch. Dabei ist Networking für die Karriere viel wichtiger als Leistung. Wie es wirkt und wie Inhouse-Juristinnen damit am besten beginnen.

Dr. Anja Schäfer

Es gibt sie, die professionellen Netzwerkerinnen mit exzellenten Kontakten über Hierarchiestufen hinweg, die innerhalb und außerhalb des Unternehmens S. 56 oben: Entscheiderinnen und Meinungsbildner sind, von denen jede Juristin und jeder Jurist viel mitnehmen und lernen kann. Aber sie sind oft noch nicht überall zu finden.

Außerhalb des beruflichen Umfelds sind Frauen in der Regel sehr gut vernetzt. Studien zeigen regelmäßig, dass sie den Hauptteil der Beziehungsarbeit im privaten Umfeld leisten.

Im beruflichen Kontext ist Networking hingegen oft nicht positiv besetzt. Folglich steht es bei vie-

len Syndikusanwältinnen noch nicht oder nicht weit genug oben auf ihrer Agenda. Frauen unterschätzen regelmäßig die Relevanz beruflicher Netzwerke ebenso wie die eigenen Networking-Möglichkeiten bzw. -Fähigkeiten. Sie denken bei Networking an Vetternwirtschaft oder Filz und haben Sorge, sich verbiegen zu müssen oder zu signalisieren, dass sie es nicht allein schaffen.

Zudem befürchten Juristinnen häufig, etwas zu beanspruchen, was ihnen nicht zusteht. Sie sind daher zurückhaltender als Juristen, wenn es darum geht, ihr Netzwerk zu instrumentalisieren. Sie achten zuerst darauf, eine Beziehung ausgeglichen zu halten. Oft genug sind sie sogar bereit, mehr zu geben als sie bekommen. Das führt auch dazu, dass Syndikusanwältinnen ihre bestehenden Netzwerke nicht so strategisch nutzen wie die Kollegen.

Die Konsequenz, auf Networking und damit auf die Sichtbarkeit der eigenen Expertise im Unternehmensumfeld und darüber hinaus zu verzichten oder diese nur auf einem geringen Level zu betreiben, ist für die persönliche Karriere – egal im Unternehmen oder beim Arbeitgeberwechsel – jedoch fatal.

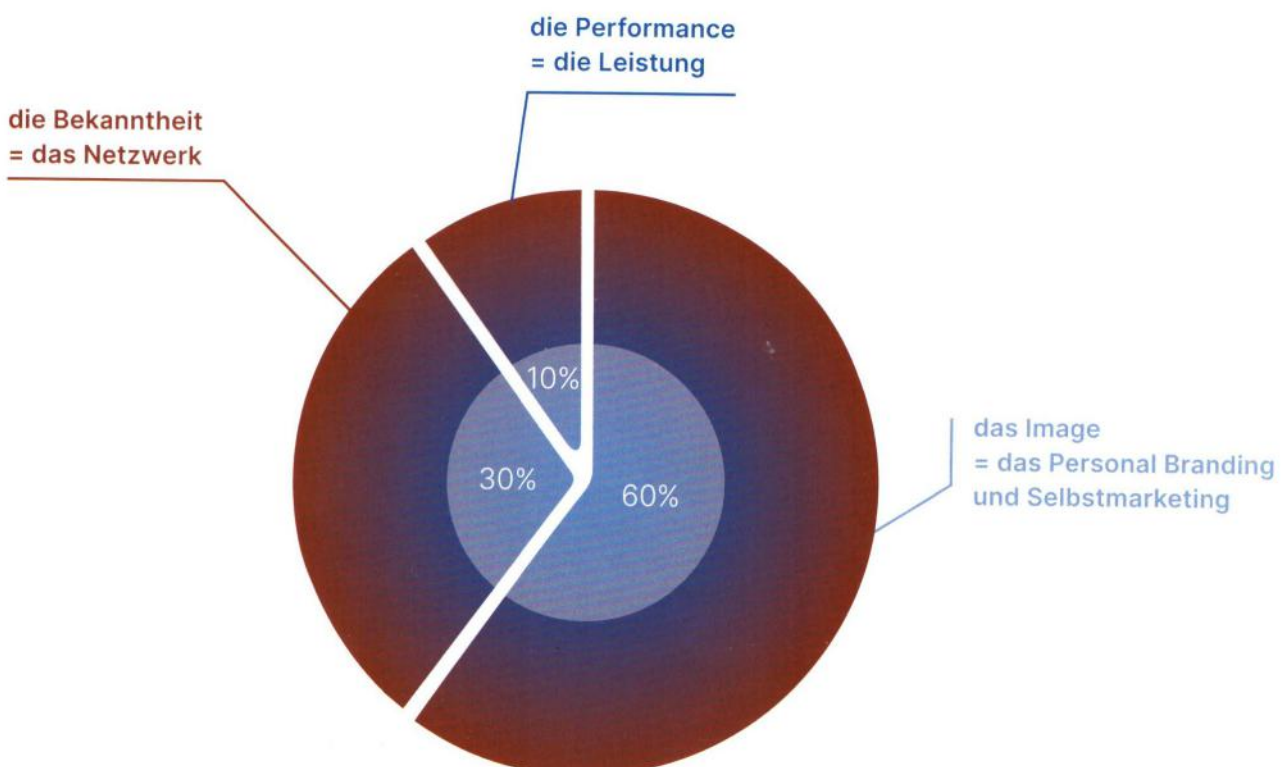
Netzwerken wird für die Karriere immer wichtiger
Der Stellenwert der eigenen Leistung in Bezug auf das berufliche Vorankommen wird von Juristinnen häufig noch überschätzt. Denn Erfolg im Beruf beruht zum überwiegenden Teil auf den richtigen Kontakten (60 Prozent) sowie auf Personal Branding bzw. Selbstmarketing (30 Prozent), siehe Abbildung.

Weit abgeschlagen sind Leistung und Qualifikation mit 10 Prozent (vgl. Abbildung). Diese sind in der Regel die Eintrittskarte ins Business und werden – je länger man im Beruf ist – immer mehr als selbstverständlich angesehen. Nicht jeder Juristin ist jedoch bewusst, dass eine gute Performance allein nicht für das notwendige Image sorgt, um auf der Karriereleiter nach oben zu kommen.

Klappern gehört bekanntlich zum Geschäft. Denn wenn Sie die Expertin sind, es aber niemand im Unternehmensumfeld oder darüber hinaus weiß, brauchen Sie sich nicht zu wundern, wenn die besser dargestellte die tatsächlich bessere Expertise übertrumpft.

Es ist für Sie als Unternehmensjuristin unabdingbar, an der eigenen Positionierung als Expertin zu arbei-

Karriere-Erfolgsfaktoren für Juristinnen





„Arbeiten Sie an Ihrem Personal Branding und knüpfen Sie die richtigen Kontakte.“

ten und diese entsprechend intern, extern und zudem digital sichtbar zu machen. Darüber hinaus ist es vorteilhaft, dass Sie sich ein Netzwerk aufbauen, welches dafür sorgt, dass Ihre Personal Brand bekannt wird und Ihnen ein guter Ruf vorausseilt.

Networking ist ein Leadership-Tool

Eine Karriere ohne Netzwerkfähigkeiten gibt es nicht – weder heute noch in der Zukunft. Networking wirkt sowohl nach innen als auch nach außen und hilft Ihnen, Informationen zum Beispiel zu Jobvakanzten oder Beförderungen und in der Folge dann auch entsprechende Angebote zu erhalten.

Um dies zu erreichen, brauchen Sie Menschen, die Sie und Ihre Expertise kennen und die Ihren Namen zum richtigen Zeitpunkt ins Spiel bringen. Menschen vertrauen anderen Menschen mehr als digitalen Datenbanken. Empfehlungen aus bzw. über Ihr Netzwerk sind daher Gold wert.

Ihr Einsatz lohnt sich. Sobald Ihr Netzwerk eine gewisse Größe erreicht hat, multiplizieren sich die Synergien mehr oder weniger von selbst.

Networking wirkt nach innen

Unternehmensjuristinnen – egal ob mit Führungsaufgabe oder ohne – sollten sich als Teil des firmeninternen Netzwerks begreifen, die eigene Expertise strategisch positionieren und die entsprechenden Kontakte knüpfen bzw. pflegen.

Die Erfahrung zeigt, dass Frauen eher mit Frauen und Männer eher mit Männern netzwerken. Aufgrund der in vielen Unternehmen nach wie vor überwiegend männlich geprägten Führungskultur führt dies dazu, dass Männer in ihrem Netzwerk eher Personen auf einer höheren Ebene haben, während sich Frauen eher auf der gleichen Ebene bewegen. Für das berufliche Vorankommen von Frauen ist es jedoch entscheidend, dass sie ein diversifiziertes Netzwerk und damit auch Männer darin haben. Denn in vielen Bereichen sind diese

nach wie vor in besseren Positionen und können den Zugang zu Karrieremöglichkeiten leichter eröffnen.

Bringen Sie sich im Unternehmenskontext daher regelmäßig selbst ein und kontinuierlich gegenüber den betreffenden Personen in Erinnerung, sobald es um Ihre eigenen (fachlichen bzw. persönlichen) Themen geht. Bauen Sie intern gute Beziehungen auf und pflegen Sie diese. Im Arbeitsumfeld gelingt das leicht, wenn Sie sich regelmäßig zu einzelnen Personen fragen, inwieweit Sie für diese dienlich sind, und dies als Anknüpfungspunkt für einen erneuten Austausch nutzen.

„Bringen Sie sich in Erinnerung.“

Häufig genug reicht es für Frauen jedoch nicht, gut mit anderen Netzwerkerinnen und Netzwerkern verbunden zu sein, wenn sie auf der Karriereleiter vorankommen wollen. Dies liegt oft daran, dass sie – im Gegensatz zu Kollegen – neben relevanten Job-Informationen noch spezifisches Know-how oder besondere Kontakte brauchen, um die nächste Beförderungsstufe tatsächlich zu erreichen.

Hier empfiehlt es sich, sich ein kleines, feines Netzwerk an gleichgesinnten Kolleginnen als Inner Circle aufzubauen und/oder sich einem in vielen Unternehmen bereits bestehenden Frauennetzwerk anzuschließen. Dieses Vorgehen setzt allerdings ein nicht unerhebliches Zeitinvestment voraus. Zudem ist darauf zu achten, dass die Mitstreiterinnen selbst über ein werthaltiges Netzwerk verfügen und man nicht dieselben Leute kennt.

Networking wirkt nach außen

Networking hat aber auch eine Wirkung nach außen. Unternehmen müssen gute Beziehungen zu anderen pflegen und den für sie relevanten Personen – wie der Kundschaft und potenziellen Mitarbeitenden – ein authentisches Bild von sich vermitteln. Selbst etablierte Unternehmensplayer werden ohne Austausch und Kooperationen das fürs Überleben notwendige Wissen nicht entsprechend nutzen können.

Im digitalen Zeitalter reicht es oft nicht mehr aus, sich nur analog zu vernetzen. Unternehmensjuristinnen sollten daher auch LinkedIn für ihr Personal Branding und Networking nutzen. Diese Social-Network-Plattform eignet sich auch hervorragend für den Kontakt und Austausch mit Personen inner- und außerhalb des Unternehmens.

Besonders dann, wenn Sie sich für Ihren nächsten Karriereschritt (auch) unternehmensextern orientieren, sollten Sie Ihr LinkedIn-Profil professionell gestalten und diesen Kanal als Ihren Multiplikator nutzen. Diese Plattform mit über 22 Millionen Nutzerinnen und Nutzern im deutschsprachigen Raum (davon 40 Prozent täglich) wird heute mehr denn je für die Besetzung von Stellen herangezogen.

Wenn Sie Ihr Netzwerk mit Hilfe von LinkedIn deutlich erweitern möchten, empfiehlt es sich, dass Sie strategisch vorgehen und Ihrer Community einen Mehrwert in Gestalt Ihrer Expertise oder auch persönlicher Einblicke bieten. Das funktioniert aber nur, wenn Sie Ihr Thema gefunden haben und den richtigen Ton treffen. Sonst erreichen Sie die Falschen oder wecken falsche Erwartungen.

Wenn Sie jedoch zugleich informativ und inspirierend Ihre (Fach- bzw. Sach-)Themen digital sichtbar machen und diese immer mehr mit Ihrer Person verbinden, werden Sie über LinkedIn nicht nur die richtigen Menschen erreichen, sondern auch solche, mit denen Sie sich wahrscheinlich „im wahren Leben“ nicht oder nicht so schnell verknüpft hätten.

Netzwerken mit Unternehmensjuristinnen ist ein Mehrwert

Viele Unternehmensjuristinnen unterschätzen ihren Marktwert im Netzwerk. Sie übersehen, dass sie als weibliche (Nachwuchs-)Führungskräfte nicht nur unternehmensintern, sondern auch unternehmensübergreifend interessante Netzwerkpartnerinnen sind. Es liegt auf der Hand, dass Sie aufgrund Ihrer fachlichen Expertise, Ihrer sich ständig erweiternden

beruflichen Praxis, Ihrer exklusiven Einblicke in das Unternehmen oder Ihrer persönlichen Kontakte etwas beizutragen haben.

Sie müssen sich nur bewusst sein, welchen Mehrwert Sie zu geben haben, um dies natürlich im Sinne von „Geben und Nehmen“ strategisch für sich zu nutzen.

Netzwerken braucht Zeit und eine klare Strategie

Networking ist eine Möglichkeit, interessante Menschen kennenzulernen. Wenn Sie in den Auf- und Ausbau Ihres unternehmensinternen sowie -externen Netzwerks jedoch nicht genügend Zeit und Energie investieren, können Sie nicht erwarten, dass Ihnen Ihr guter Ruf bald vorausziehen wird.

Soll die Vernetzung darüber hinaus auch nachhaltig erfolgreich gelingen, bedarf es zudem einer strategischen Ausrichtung des eigenen, idealerweise regelmäßigen Tuns. Denn in einer Welt, in der Zeit als kostbares Gut gilt, ist die Fähigkeit, effizient und zielgerichtet zu netzwerken, für Sie als Unternehmensjuristin von entscheidender Bedeutung.

Der Grundsatz „Weniger ist mehr“ empfiehlt sich daher nicht nur bei der Wahl Ihrer Kontakte, sondern auch für mögliche Plattformen oder Events. Prüfen Sie regelmäßig, ob Sie – egal ob intern oder extern, digital oder analog – auf Kanälen bzw. Veranstaltungen mit „Netzwerkpotenzial“ unterwegs sind. Nur dort können Sie die von Ihnen gewünschten Ergebnisse erzielen, die wiederum auf Ihre persönlichen Ziele einzahlen und Ihnen Ihr berufliches Vorankommen ermöglichen.

Dr. Anja Schäfer

Rechtsanwältin, Networking-Expertin

Die Anwältin Dr. Anja Schäfer ist Expertin für Networking & Female Leadership in Kanzleien und Host des „Juristinnen machen Karriere!“-Podcasts. Als Karrierementorin unterstützt sie exklusiv Juristinnen in puncto Personal Branding, Netzwerkaufbau und Sichtbarkeit als Expertin sowie zur strategischen Ausrichtung bei beruflicher Neu- oder Umorientierung. Sie veranstaltet regelmäßig Networking-Events.

