

ERFOLGREICH VERNETZEN



FRAUENBÜRO

Stadt Dortmund
Frauenbüro



INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|---------------------------------|----|
| Vorwort | 4 |
| Erfolgreich vernetzen | 5 |
| Was ist ein Netzwerk? | 6 |
| Was bieten Netzwerke? | 6 |
| Netzwerke in der Verwaltung | 6 |
| Wie gründe ich (m)ein Netzwerk? | 7 |
| Ziele des Netzwerkes | 7 |
| Mitglieder im Netz | 7 |
| Das erste Treffen | 8 |
| Arbeiten im Netz | 10 |

VORWORT

Arbeitshilfe „Erfolgreich vernetzen“

Möchten Sie beruflich weiterkommen?


Suchen Sie Kontakte zu Frauen aus anderen Berufsgruppen?

Würden Sie sich gern regelmäßig mit Gleichgesinnten austauschen?

Wenn Sie eine der gestellten Fragen mit „Ja“ beantworten, dann finden Sie in dieser Arbeitshilfe praktische Tipps, wie Sie sich Ihr Netzwerk aufbauen können.

Immer mehr Frauen, die ihre Interessen vertreten und ihre Ziele erreichen wollen, erkennen, dass sie sich in bereits bestehenden Netzwerken engagieren bzw. eigene Netzwerke gründen müssen. Während im privaten Bereich die Vernetzung über Vereine, Verbände, Selbsthilfegruppen oder auch an Stammtischen gelingt, scheint die Anzahl beruflicher Frauennetzwerke noch eher bescheiden zu sein.

Ich bin überzeugt, dass diese Broschüre auch Sie dabei unterstützt, weitere Frauennetzwerke bei der Stadt Dortmund ins Leben zu rufen und wünsche Ihnen bei „Ihrer“ Vernetzung viel Erfolg.



Brigitte Wolfs

Erfolgreich vernetzen

Im Privatleben haben wir sie ganz selbstverständlich geknüpft, unsere Netzwerke, die unser Alltagsleben unterstützen. Ein Netz zu knüpfen, in einem Netzwerk eingebunden zu sein, ist auch beruflich wichtig. Ob in Vereinen, Berufsverbänden oder auch an „Klüngelstammtischen“, immer mehr Frauen vertreten gemeinsam ihre Interessen, um ihre Ziele zu erreichen.

Das Ziel vieler Netzwerke ist: Frauen und Männer sollen gleichberechtigt am Erwerbs- und Familienleben teilhaben.

Auch in der Stadtverwaltung Dortmund wurden und werden unterschiedliche Maßnahmen konzipiert und umgesetzt, um dieses Ziel zu erreichen. Personalentwicklungsmaßnahmen und die Frauenförderpläne haben uns einer „Chancengerechtigkeit“ immer näher gebracht.

Aber auch bei uns haben wir aus unterschiedlichen Gründen noch keine Chancengleichheit erreicht. So ist es für viele Frauen nicht selbstverständlich, ihre Fähigkeiten darzustellen, die eigene Karriere gezielt zu planen und gegenüber Vorgesetzten und Arbeitgeberin einzufordern. Frauen erfahren auf ihrem Karriereweg weniger Unterstützung als Männer.

Um wichtige Informationen zu erhalten oder Kontakte zu knüpfen, die für das berufliche Weiterkommen wichtig sind, ist es auch für Frauen entscheidend, in Netzwerke integriert zu sein. Die gegenseitige Entwicklung von Kompetenzen durch den Austausch von Informationen, Erfahrungen und Kontakten ist ein Lernfeld, das Frauen für sich ausbauen können. Informationen auszutauschen, Erfahrungen zu besprechen, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen, Kompetenz gemeinsam zu entwickeln ist für Frauen im Berufsleben noch nicht selbstverständlich, hier können wir von unseren männlichen Kollegen lernen.

Ob Sie Kontakte zu Kolleginnen aus anderen Berufsgruppen suchen oder sich mit Gleichgesinnten zu unterschiedlichen Themen austauschen möchten, über ein Netzwerk finden Sie Verbündete, Mitspielerinnen, Unterstützerinnen und Mentorinnen.

Was ist ein Netzwerk?

In einem Netzwerk haben sich mehrere Personen zusammengeschlossen, die ihr Wissen, ihre Erfahrung und weitere Ressourcen (z.B. Zeit oder auch Geld) innerhalb des Netzes zur Verfügung stellen, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen.

Was bieten Netzwerke?

In Netzwerken werden Informationen, Wissen, Fähigkeiten, Kontakte und Verbindungen eingebracht, gebündelt und den Mitgliedern zugänglich gemacht. Das gemeinsame Ziel ist der Motor. Der Erfolg der Netzwerkarbeit liegt in der engagierten, verlässlichen, flexiblen und ausdauernden Zusammenarbeit aller Mitglieder.

Wer zu einem Netz gehört, profitiert davon privat wie beruflich. Kontakte im Netz bieten die Chance, andere kennen zu lernen, sich selber zu präsentieren, zu sehen und gesehen zu werden. Dadurch können z.B. Wissensvorsprünge verschafft, Türen geöffnet, Empfehlungen ausgesprochen und die eigene Weiterentwicklung durch die Berufserfahrung anderer unterstützt werden.

Wer sich vernetzt, gewinnt in mehrfacher Hinsicht.

Netzwerke in der Verwaltung

In der Verwaltung kennen viele Beschäftigte das Netz der Bildungsbeauftragten und das Netzwerk der Ansprechpartnerinnen für Gleichstellungsfragen. In beiden Fällen handelt es sich um „von außen“ angestoßene Netzwerke. Die Mitgliedschaft ist an die jeweilige Funktion geknüpft. Aus ehemaligen Ausbildungsjahrgängen sind einige informelle Netzwerke entstanden. Sie bestehen z. T. schon über Jahrzehnte.

Viele Frauen sind beruflich nicht so stark vernetzt; insbesondere Quereinsteigerinnen fehlen häufig die fachbereichsübergreifenden Kontakte, um in Netzwerke integriert zu werden. Die nachfolgenden Tipps sollen Sie ermutigen und unterstützen, „Ihr“ Netzwerk zu knüpfen.

Wie gründe ich (m)ein Netzwerk?

Wenn Sie ein Netzwerk gründen, müssen Sie wissen, was Sie mit dem Netzwerk erreichen möchten (Ziele) und wen Sie dabei haben wollen (Zielgruppe).

Ziele des Netzwerkes

Das Ziel kann ganz eng oder sehr breit definiert sein. Ein Beispiel für ein eng definiertes Ziel wäre z.B. „Bereitstellung einer Informations- und Austauschdatenbank für weibliche Beschäftigte, die Karriere machen“. Ein sehr breit definiertes Ziel könnte „Verbesserung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ sein.

Anhand dieser beiden Beispiele wird schon deutlich, dass die Zielgruppe von den jeweiligen Zielen des Netzwerkes abhängig ist.

Mitglieder im Netz

Die Zielgruppe des Netzwerkes kann sich an Berufsgruppen – z.B. Ingenieurinnen, Gärtnerinnen oder Chemotechnikerinnen – oder Funktionen – z.B. Gruppenleiterinnen – orientieren. Die Zielgruppe kann jedoch auch heterogen sein, damit unterschiedliche Berufe und Funktionen vertreten sind.

Wenn Sie die Zielgruppe definiert haben, klären Sie im nächsten Schritt, welche Kompetenzen und Fähigkeiten Menschen mitbringen sollen, mit denen Sie Ihre Ziele erreichen wollen. Brauchen Sie z.B. Kenntnisse der Betriebswirtschaft, der Rechtswissenschaften oder der Programmierung?

Auch müssen Sie überlegen, ob Ihr Netzwerk „offen“ oder „exklusiv“ sein soll, also ob Sie z.B. die Mitgliederzahl begrenzen oder Quoten zur möglichen Häufigkeitvertretener Berufsgruppen vorgeben.

Wenn Sie all diese Überlegungen abgeschlossen haben, beginnt Ihre Suche nach „Networkerinnen“. Suchen Sie sowohl im privaten wie im beruflichen Umfeld! Überlegen Sie z.B., wen Sie in Ihrer Ausbildung, in Fortbildungen oder auf Veranstaltungen kennen gelernt haben. Fragen Sie Ihre Kolleginnen: „Wer kennt eine Frau, die ...?“ Haben Sie die ersten Frauen gefunden, können Sie gemeinsam weiterüberlegen, wer noch für das Netzwerk angesprochen werden kann.

Das erste Treffen

Das erste Treffen steht bevor. Sie haben Frauen gefunden, die grundsätzlich Interesse bekundet haben. Jetzt geht es darum, mit diesen Frauen ein gemeinsames Netz zu knüpfen. Daher müssen Zeit und Ort des Treffens genauso gut geplant werden wie der Ablauf.

Ein separater Raum in einer Gaststätte, die eigene Wohnung oder vielleicht ein Besprechungsraum können sich für das erste Treffen eignen. Wenn Frauen mit Familie angesprochen sind, eignet sich als Zeitpunkt vielleicht eher der Abend. Frauen ohne Kinder wollen sich eher direkt nach dem Feierabend treffen. Wenn Sie „Ihre Networkerinnen“ nach ihrem grundsätzlichen Interesse an der Mitarbeit im Netzwerk fragen, sollten Sie ausloten, welche Zeiten für ein Treffen geeignet sind.

Um das erste Treffen inhaltlich vorzubereiten, beantworten Sie sich diese Fragen:

- **Wie lernen sich die Frauen kennen?**

Sie als Gründerin des Netzwerkes wissen über die Networkerinnen mit ihren Fähigkeiten und Kompetenzen Bescheid. Berücksichtigen Sie, dass Ihre Mitstreiterinnen sich unter Umständen überhaupt nicht kennen. Deshalb sollten Sie eine persönliche Vorstellungsrunde beim ersten Treffen durchführen. Es bietet sich an, die Bestandteile der persönlichen Vorstellung vorher festzulegen, z.B. Namen, Alter, Familienstand, Beruf, Arbeitsplatz, ggf. vorhandene Zusatzqualifikationen oder besondere Fähigkeiten, Kompetenzen oder Verbindungen. Diese Punkte sollten für die Runde visualisiert werden. Die Frauen können sich selbst vorstellen, um jedoch erste Kontakte zu knüpfen, bietet sich z.B. ein Partnerinneninterview an.

- **Welche Spielregeln sollen im Umgang miteinander gelten?**

Klären Sie möglichst frühzeitig die Regeln für den Umgang miteinander. Dabei kann z.B. an zeitliche Begrenzungen für Diskussionsbeiträge, die vertrauensvolle Behandlung von Redebeiträgen, Vertraulichkeit, Fairness (ausreden lassen) und Störungen (Handy, Zwischenrufe ...) gedacht werden.

- **Wie soll die Organisation der Netzwerktreffen funktionieren?**

Hier wäre zu klären, wie häufig die Treffen stattfinden. Gibt es starre Termine, z.B. jeder erste Montag im Quartal, oder wird ein regelmäßiger Turnus festgelegt, z.B. mindestens ein Treffen pro Halbjahr. Weiter ist zu

vereinbaren, wo die zukünftigen Treffen stattfinden. Finden sie immer in dem selben Raum statt oder gibt es wechselnde Treffpunkte? Als fester Treffpunkt könnte sich ein separater Raum in einer zentral gelegenen Gaststätte eignen. Die Raumfrage wird sich letztendlich auch an der Zahl der Networkerinnen orientieren.

Wer lädt zu den Treffen ein? Wer erstellt die Tagesordnung? Wer moderiert die Treffen? Hinter all diesen Fragen steht die Funktion der Netzwerkmanagerin. Soll eine Frau diese Funktion ständig übernehmen oder wird ein rotierendes Verfahren vereinbart? Wenn Sie sich für ein rotierendes Verfahren entscheiden, müssen Sie klären, ob als Grundlage z.B. freiwillige Meldungen oder eine alphabetische Reihenfolge dienen.

Wichtig ist, dass eine konstante Organisation gewährleistet wird. Es muss nicht immer wieder neu geklärt werden, wer beim nächsten Treffen für welche Aufgabe zuständig ist. Zu bedenken wäre, dass die auf eine Person fixierte Funktion der Netzwerkmanagerin dazu führen könnte, dass diese strategisch führt und allein bestimmt, wo es langgeht.

Während des ersten Treffens sollten Sie auch klären, ob und welche „Rituale“ es gibt. Ein Ritual ist z.B., dass sich bei jedem Treffen eine Frau näher vorstellt. Es könnte auch festgelegt werden, dass im Anschluss an die „Arbeit im Netz“ ein gemütliches Beisammensein mit Essen stattfindet. Unterschätzen Sie nie den informellen Charakter eines Treffens. Geben Sie Raum für Gespräche außerhalb des Protokolls.

Es gibt sicher noch eine Vielzahl von Fragen, die zu klären sind. Hier eine kleine „Gedankenstütze“:

- Wird ein Protokoll geführt?
- Wer führt Protokoll?
- Wird es einen Vorstand geben?
- Wie setzt er sich zusammen?
- Welche Aufgaben hat der Vorstand?
- Kann es auch „außerplanmäßige“ Treffen geben?
- Wie werden diese koordiniert?
- Wie können die Netzwerkmitglieder miteinander kommunizieren?

Wichtig ist beim ersten Treffen sicher auch, dass eine Teilnehmerinnenliste ausliegt. Hier sollte jede Frau mindestens angeben, wie sie zu erreichen ist, also Adresse, Rufnummer und ggf. E-Mail-Adresse.

- **Vorstellung und ggf. Diskussion der Netzwerkziele**

Neben der Klärung aller erforderlichen organisatorischen Komponenten können Sie sich Ihrem eigentlichen Zweck des Netzwerkes widmen. Sie sollten Ihre geplanten Netzwerkziele vorstellen. Möglicherweise bietet es sich an, dass Sie selbst schon Vorschläge für die Umsetzung vorbereiten. Es kann aber auch sinnvoll sein, dass die Vorschläge für die Umsetzung gemeinsam erarbeitet werden. Um die Vorschläge umzusetzen, sind Aufgaben zu definieren, zu priorisieren und zu verteilen. Es bietet sich an, eine konkrete „to-do-Liste“ nach dem Motto: Wer macht was bis wann? zu erstellen.

Bei Netzwerken, die z.B. einen interessenbezogenen Austausch zum Ziel haben, kann es sich um die Auswahl und Verteilung fachspezifischer Themen handeln.

Arbeiten im Netz

Das Netzwerk hat sich gegründet, organisatorische und inhaltliche Aspekte wurden gemeinsam vereinbart, die ersten Aufgaben mit Zeitzielen verteilt. Sicher wird schon nach kurzer Zeit klar, dass Netzwerken viel Arbeit bedeutet. Die eine oder andere Frau wird sich deshalb aus dem Netzwerk ausklinken. Wichtig bei der Netzwerkarbeit ist es, dass sich alle einbringen und mitarbeiten. Wer ausschließlich profitieren möchte, ist fehl am Platz. Netzwerke funktionieren nur, wenn sich alle mit ihren Fähigkeiten einbringen und mitarbeiten. Energie muss fließen, Netzwerke sind ein Geben und Nehmen.

Netzwerke sind dynamisch, d.h. Veränderungen sind unabdingbar. Dies kann sich auf die Mitglieder oder auf die Aufgaben beziehen. Wenn Sie erkennen, dass doch nicht alle erforderlichen Kompetenzen im Netz vorhanden sind, werden Sie weitere Networkerinnen gewinnen. Wird „Ihr“ Netz bekannt, kommen vielleicht interessierte Frauen auf Sie zu und möchten mitarbeiten. Netzwerke können langlebig sein, es ist aber legitim, das Netzwerk aufzugeben, wenn das Ziel erreicht wurde. Vielleicht hat das Netzwerken aber so viel Spaß gemacht, dass die Arbeit mit einem neuen Ziel fortgesetzt wird. Auf jeden Fall wird sich Ihr Einsatz gelohnt haben: Sie haben neue Kontakte geknüpft, vorhandene Kontakte gefestigt und sicher feststellen können, wie viel gemeinsam erreichbar ist.

Das Frauenbüro ist auch im Internet unter
www.dortmund.de/frauenbuero
vertreten.

Herausgeberin

Stadt Dortmund, Frauenbüro

Redaktion

Brigitte Wolfs (verantwortlich), Kordula Leyk

Kommunikationskonzept, Produktion und Gestaltung

Dortmund-Agentur

Druck

Graphischer Betrieb, 11/04

