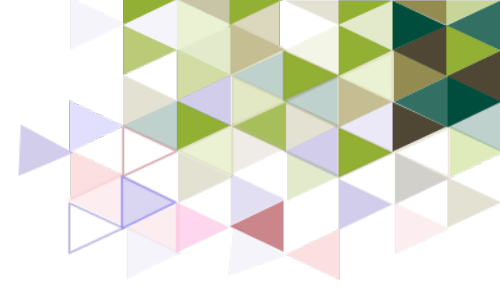
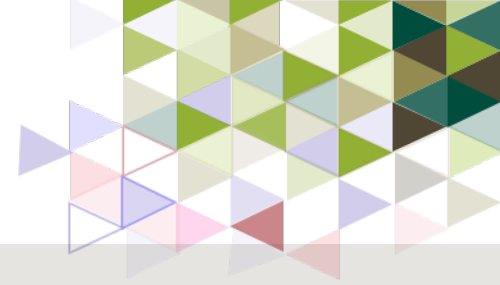




**Eberswalde University
for Sustainable
Development**



NETZWERKEN

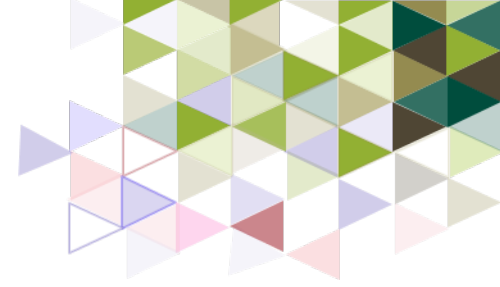


Letztjähriger Praxispartner: FAS Research

Letztjähriger Praxispartner:

- FAS Research ist ein in Wien ansässiger Think-Tank und Strategieberater.
- Mit über einem Vierteljahrhundert Erfahrung verbindet FAS Research einzigartige Netzwerkkartierungen mit KI, um Organisationen und Ökosysteme dabei zu unterstützen, produktive Beziehungen zu Stakeholdern und Schlüsselakteuren aufzubauen.





0. WARM-UP: WELCHER NETZWERK-TYP SEID IHR?



Welcher Netzwerker bist Du?

Typ	Haltung	Beschreibung
Netzwerk-Zombie	1 – „Netzwerke? Gruselig!“	Meidet bewusst alle Events & Mails
Netzwerk-Sloth	2 – „Ich sollte mal... aber... meh.“	Hat gute Absichten, aber null Follow-up
Netzwerk-Katze	3 – „Ich komm schon klar... wenn ich will“	Taucht auf, wenn's passt, sonst unsichtbar
Netzwerk-Hund	4 – „Ich bin da, wenn man mich braucht“	Loyal, verbindlich, aber zurückhaltend
Netzwerk-Held*in	5 – „Netzwerken ist mein Superpower“	Proaktiv, denkt vernetzt, liebt Dreiecke



Fragen für heute

1. Was macht ein **Netzwerk** aus?
2. Wie funktioniert ein **Beziehungsaufbau**?
3. Welche Möglichkeiten gibt es, um den **Fortschritt** im Beziehungsaufbau mit meinen **Netzwerkkontakten** zu messen?

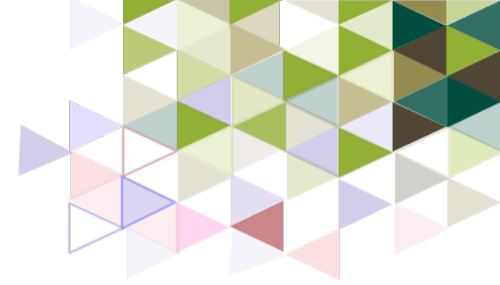


Neue Narrative: Es ist ok, netzwerken zu hassen

NETWORKING

Es ist okay, netzwerken zu hassen

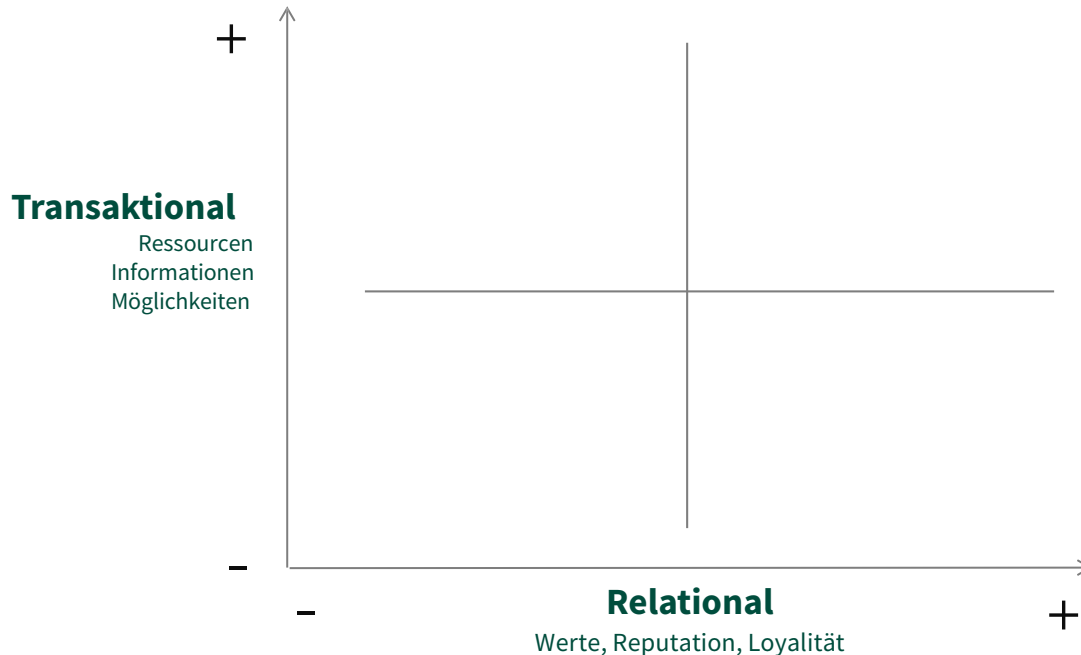
- Viele Menschen empfinden **Networking-Events** als unangenehm oder aufgesetzt.
- Die Autorin mag **kein Smalltalk**, sondern bevorzugt echte, tiefe Beziehungen.
- Kritik am **sozialen Druck**, ständig präsent und vernetzt zu sein.
- **FOMO (Fear of Missing Out)**: Angst, etwas Wichtiges zu verpassen.
- Plädoyer für **JOMO (Joy of Missing Out)**: bewusster Verzicht für mehr Authentizität & Ruhe.
- **Fazit**: Es ist legitim, Netzwerken anders zu denken – **echt statt effizient**.



1. WAS MACHT EIN NETZWERK AUS?



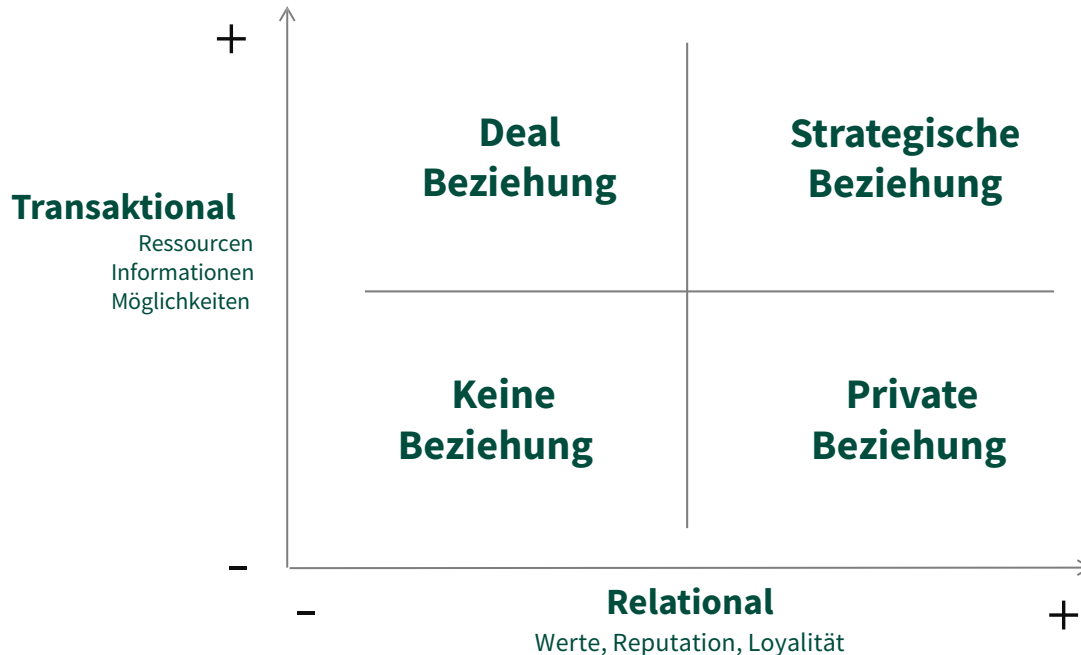
Transaktionale und Relationale Links



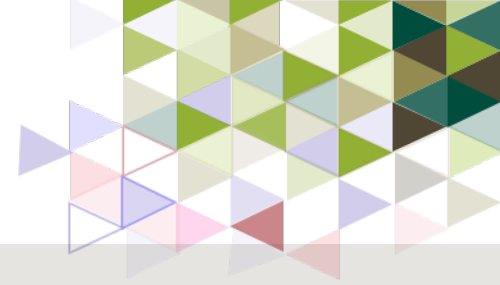
- Transaktional = Informations- und Ressourcenaustausch: kurzfristig, zweckgebunden, messbar.
- Relational = Vertrauen, Loyalität und geteilte Werte: langfristig, vertrauensbasiert, kulturell verankert.



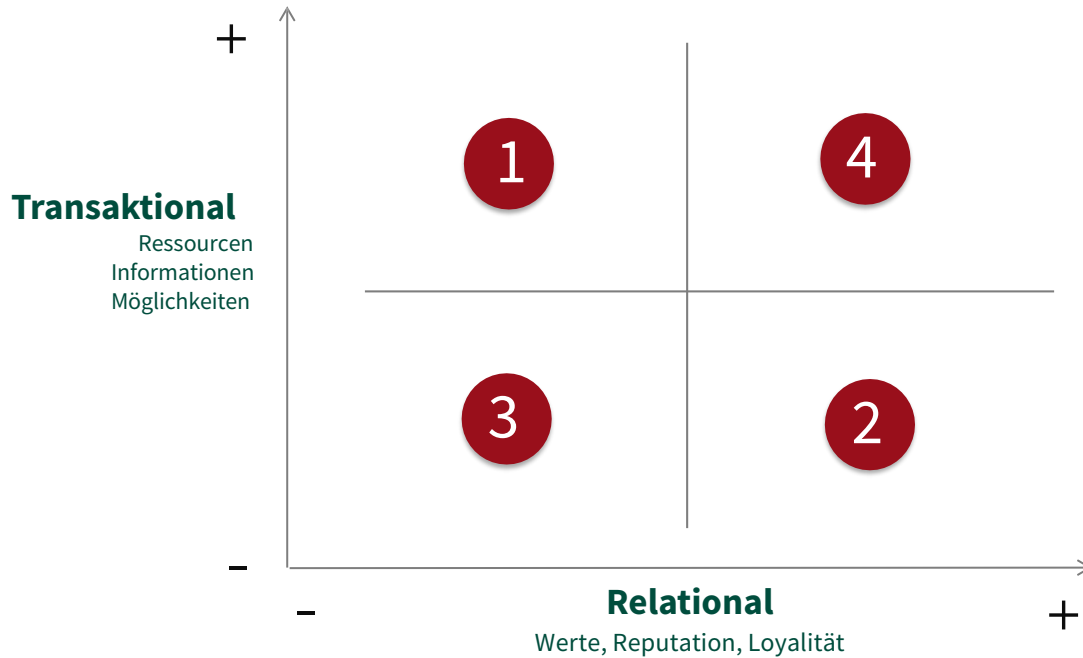
Transaktionale und Relationale Links



- **Bewusst entscheiden:** Mit wem will ich strategisch arbeiten, mit wem einfach befreundet sein?
- **Gleichgewicht suchen:** Nicht alle Beziehungen müssen „nutzenstiftend“ sein – aber auch nicht alle „nett“.
- **Netzwerkaufbau planen:** Ziel: Mehr Beziehungen in die **strategische Ecke** entwickeln, ohne Authentizität zu verlieren.

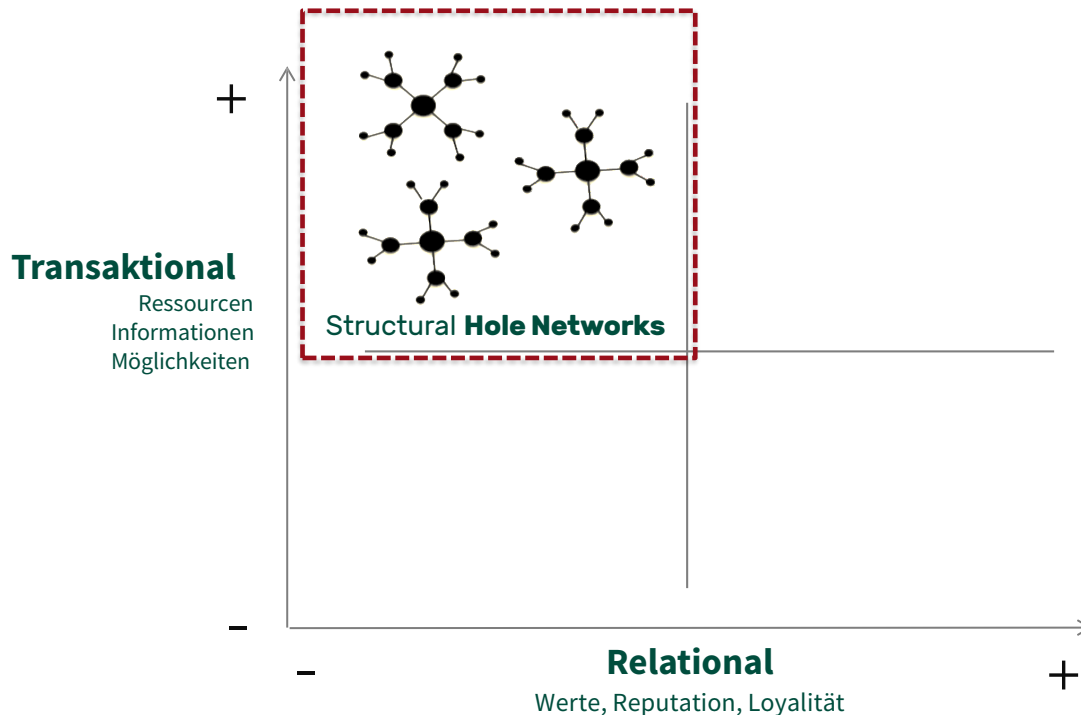


Typen von Netzwerken





Typen von Netzwerken: Structural Hole Networks

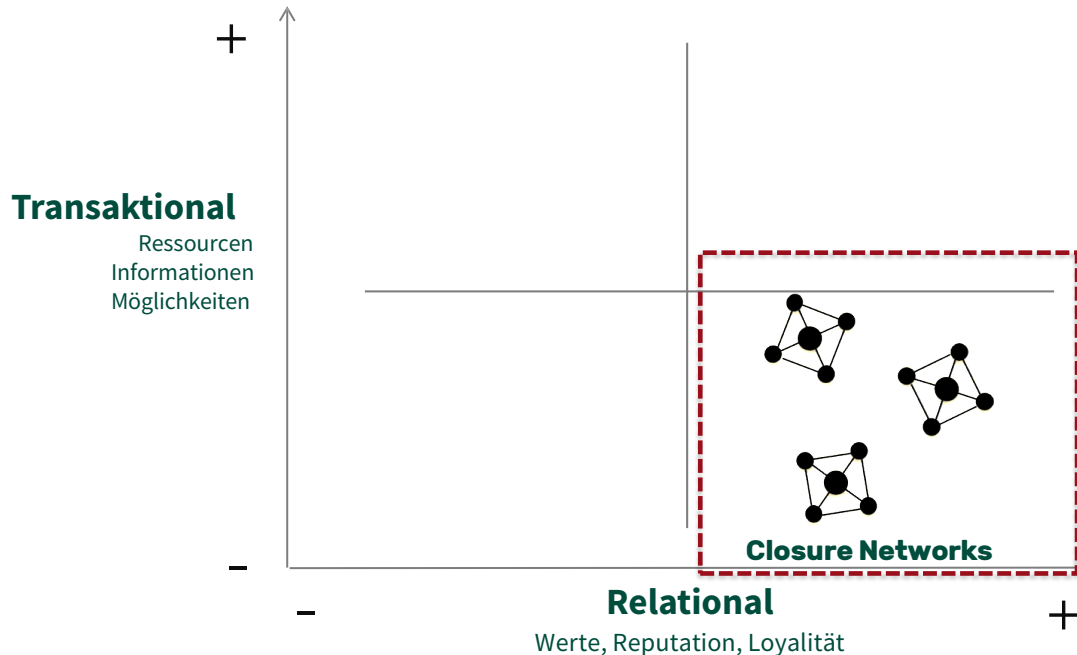


= Individuals bridge disconnected groups, allowing access to non-redundant information.

- Brokers in these positions enjoy **high visibility, novel ideas, and innovation potential.**
- Such positions are crucial in early-stage ventures and **cross-sectoral social enterprise collaborations.**
- These networks are also fertile ground for **serendipitous encounters.**



Typen von Netzwerken: Closure Networks

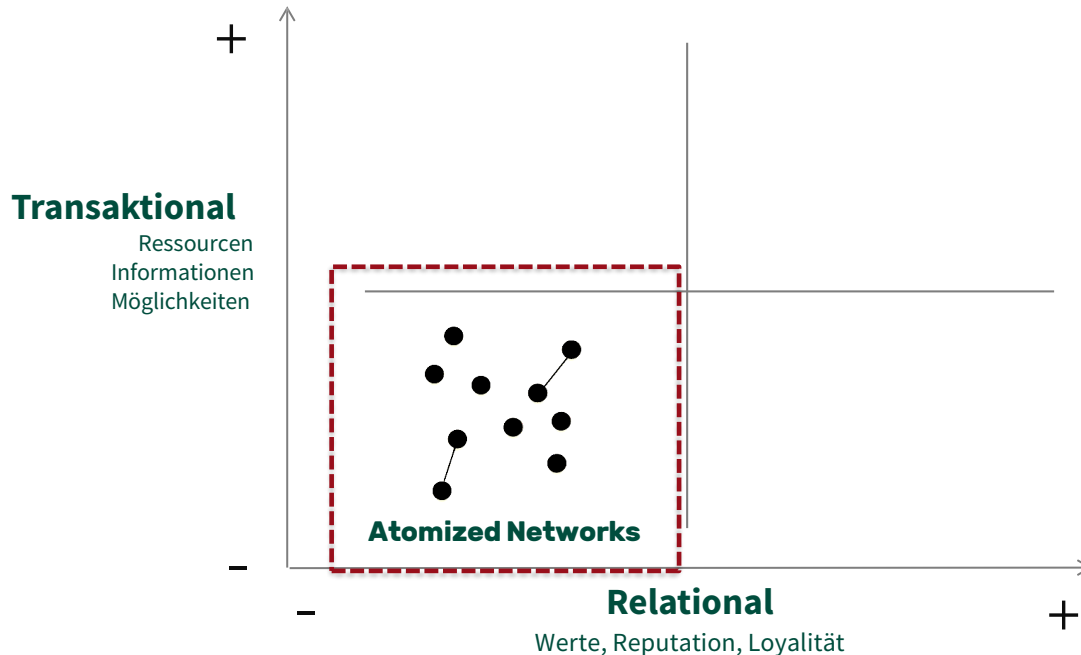


= **Densely interconnected networks with strong, trust-based ties.**

- These networks facilitate **coordination, loyalty, and shared norms**, which are beneficial for stable cooperation and legitimacy.
- However, they can limit access to **novel information and innovation**, due to redundancy in tightly-knit groups.
- In social entrepreneurship, closure networks are typical in **community-based initiatives** or value-driven alliances.



Typen von Netzwerken: Atomized Networks

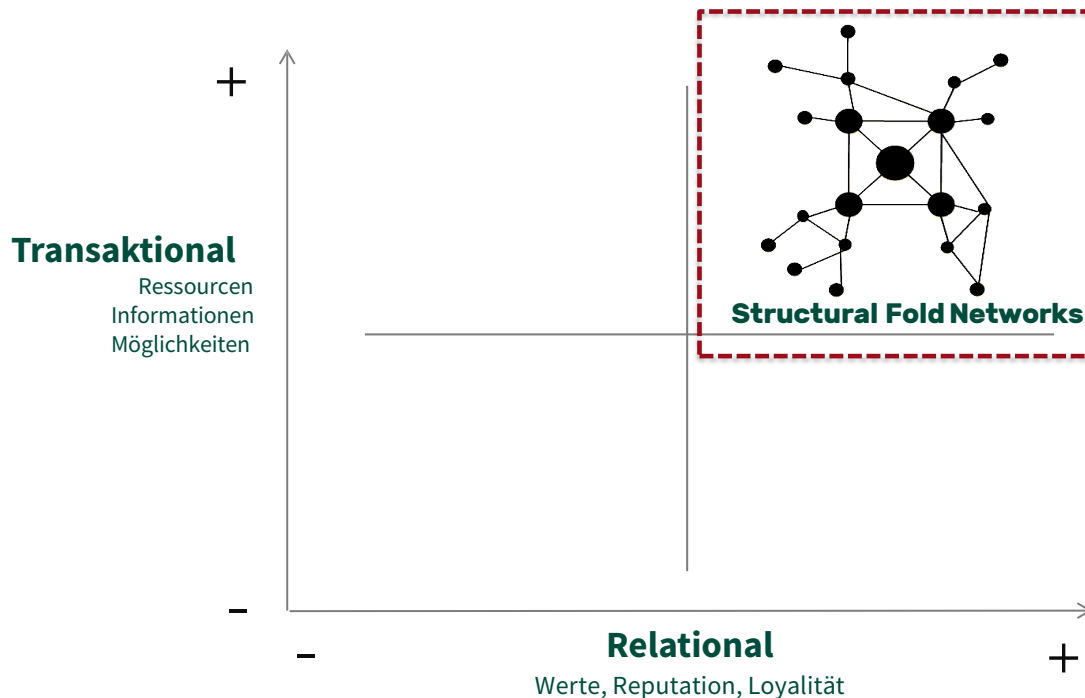


= Many isolated contacts without interconnection or embedded trust.

- These networks are **inefficient**, lacking collective learning and coordination.
- They occur often in the early or **opportunistic phases of networking**.
- Social enterprises in such structures may struggle to scale or collaborate effectively.



Typen von Netzwerken: Structural Fold Networks

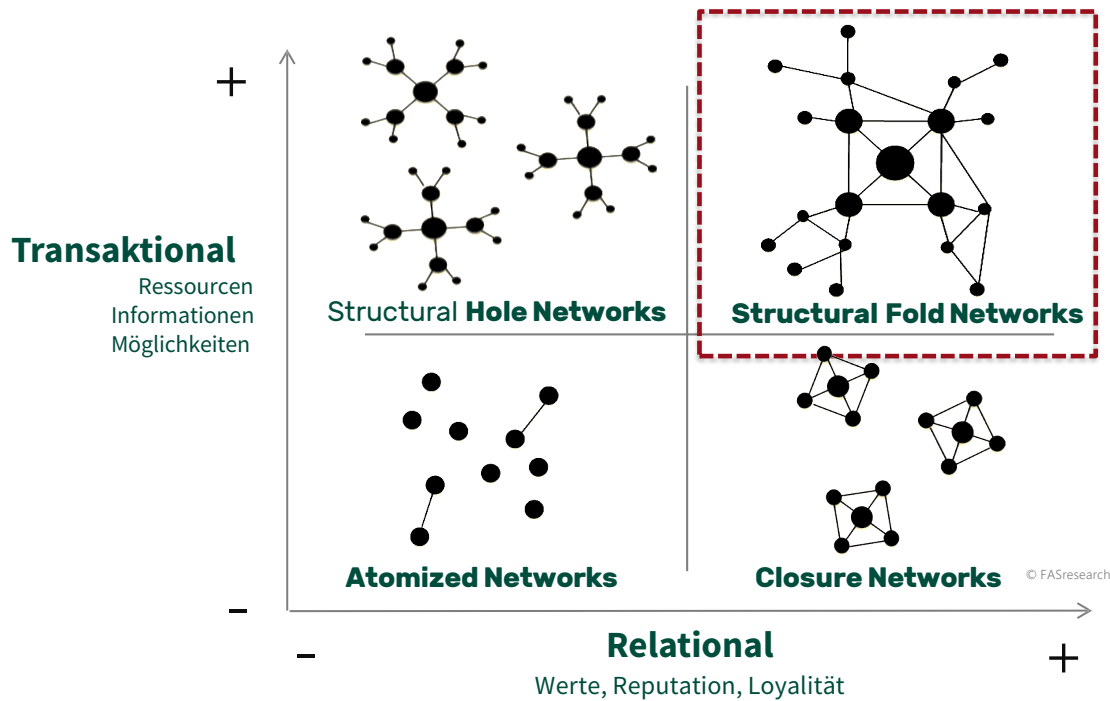


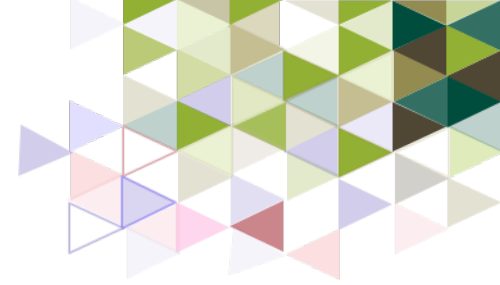
= **Overlapping cohesive groups where individuals belong to multiple tight-knit subgroups.**

- These networks offer both **trust and diversity**, enabling **creative tension and innovation**.
- They are ideal for **social entrepreneurs** operating between sectors (e.g. public–private–civil society).
- Structural folds combine the strengths of closure and brokerage.



Typen von Netzwerken



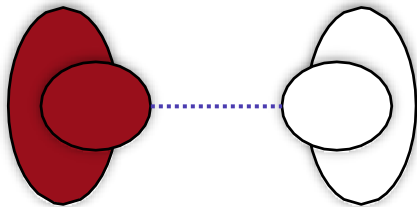


2. WAS BEDEUTET DAS FÜR UNSEREN BEZIEHUNGSaufbau?



2 Grundformen

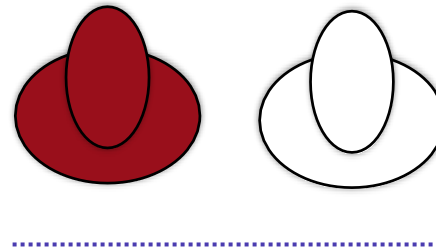
1. Angesicht-zu-Angesicht



= Interaktion mit Fokus auf direkte persönliche Verbindung, emotionaler Resonanz und Beziehungstiefe

Hier steht der persönliche Kontakt im Mittelpunkt: Gespräche, Austausch, gegenseitiges Zuhören, gemeinsame Reflexion. Diese Form ist besonders wichtig, um Vertrauen aufzubauen und ein echtes Gefühl von Nähe und Relevanz zu erzeugen.

2. Seite an Seite



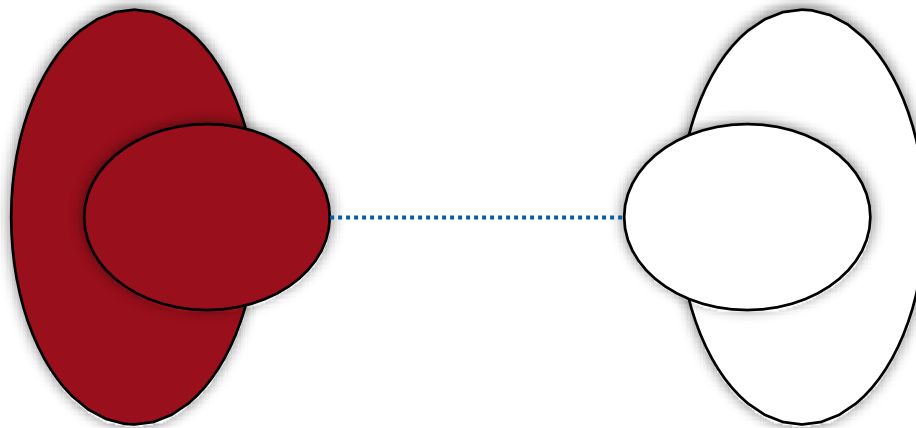
= Gemeinsames Tun als Beziehungsform – Handeln steht über Reden

Diese Form des Netzaufbaus basiert weniger auf Gesprächen, sondern auf gemeinsamer Aktivität oder geteilten Routinen. Der Fokus liegt auf dem Miteinander-Erleben und schrittweise entstehenden Vertrauen durch Handlung statt durch Worte.



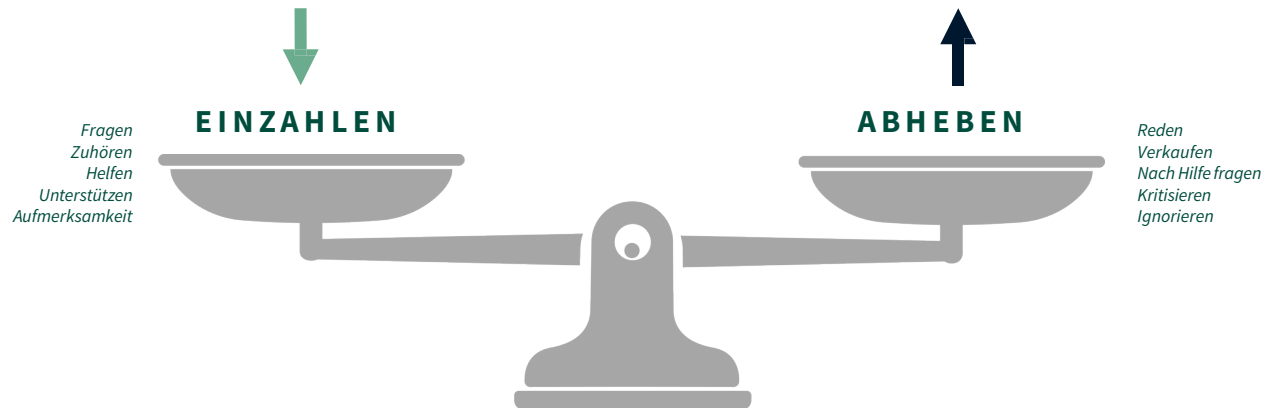
Angesicht zu Angesicht

1.





Beziehungskonto



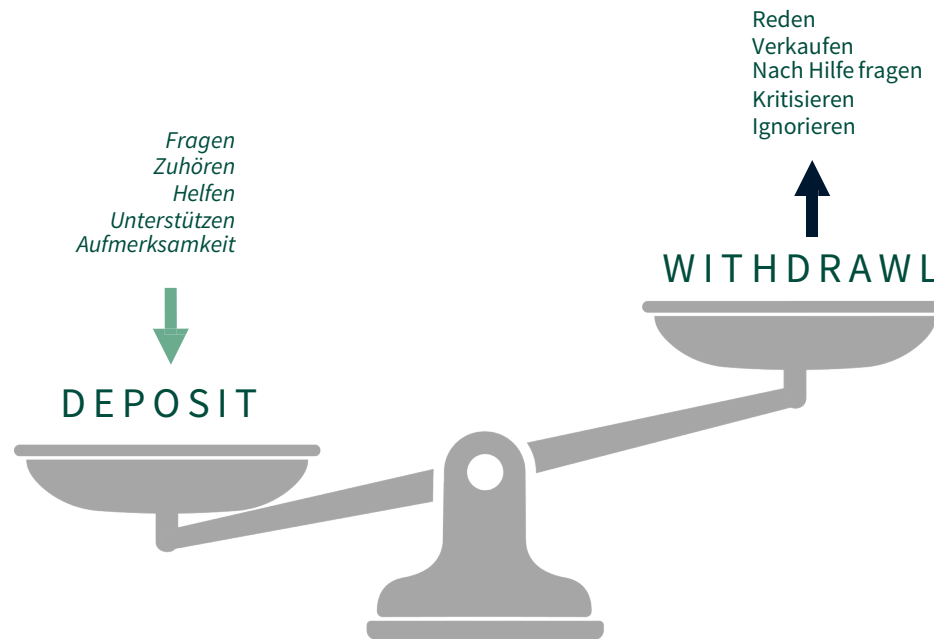
Networking = Schaffung von positiven Beziehungskonten!

- Aktiv zuhören
- Hilfsangebote machen („Ich kenne da jemanden...“)
- Sich an kleine Dinge erinnern (Geburtstag, Thema vom letzten Mal)
- Eine Empfehlung oder Kontakt weitergeben
- Gemeinsame Erfolge betonen („Ich fand's toll, wie wir das gelöst haben.“)

- Nur melden, wenn man etwas braucht
- Ignorieren von Nachrichten
- Kein Interesse zeigen
- Unangemessene Kritik oder Desinteresse
- „Ghosting“ nach einem gemeinsamen Projekt



Beziehungskonto



Je besser dein Beziehungskonto ist, desto zuverlässiger ist dein Sozialkapital!



Angesicht zu Angesicht

1. Zuhören



> Bedarfsanalyse

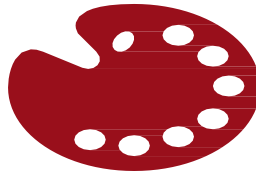
Aktiv zuhören, um zu verstehen, was das Gegenüber wirklich braucht oder interessiert.





Angesicht zu Angesicht

2. Sich Zeigen



> meine Interessen, meine Story

Offenheit schafft Nähe. Man zeigt,
wer man ist, wofür man steht.





Angesicht zu Angesicht

3. Bestätigen

> Nachbearbeiten der Begegnung



Follow-up, z. B. Mail nach einem Gespräch, Verbindlichkeit schaffen.





Angesicht zu Angesicht

4. Überraschen



> Musterwechsel

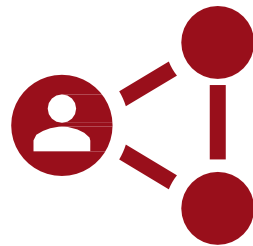
Ein unerwarteter, positiver Bruch mit dem bisherigen Interaktionsmuster erzeugt Aufmerksamkeit, zeigt echtes Interesse und stärkt die emotionale Verbindung (bspw. kreatives Geschenk, Empfehlung).





Angesicht zu Angesicht

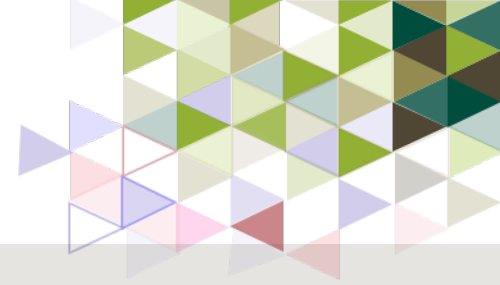
5. Vom Doppelpass zum Dreieck



> Menschen zusammenbringen

Andere Menschen aktiv miteinander bekannt machen (Dreiecksbeziehung als Vertrauensanker).





5 Networking Taktiken



1.) Zuhören > Bedarfsanalyse



2.) Sich zeigen > meine Interessen, meine Story



3.) Bestätigen > Nachbearbeiten der Begegnung



4.) Überraschen > Musterwechsel

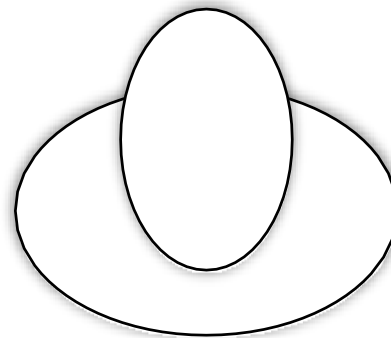
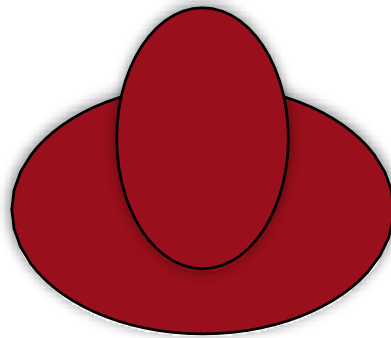


5.) Vom Doppelpass zum Dreieck > Menschen zusammenbringen



Seite an Seite

2.

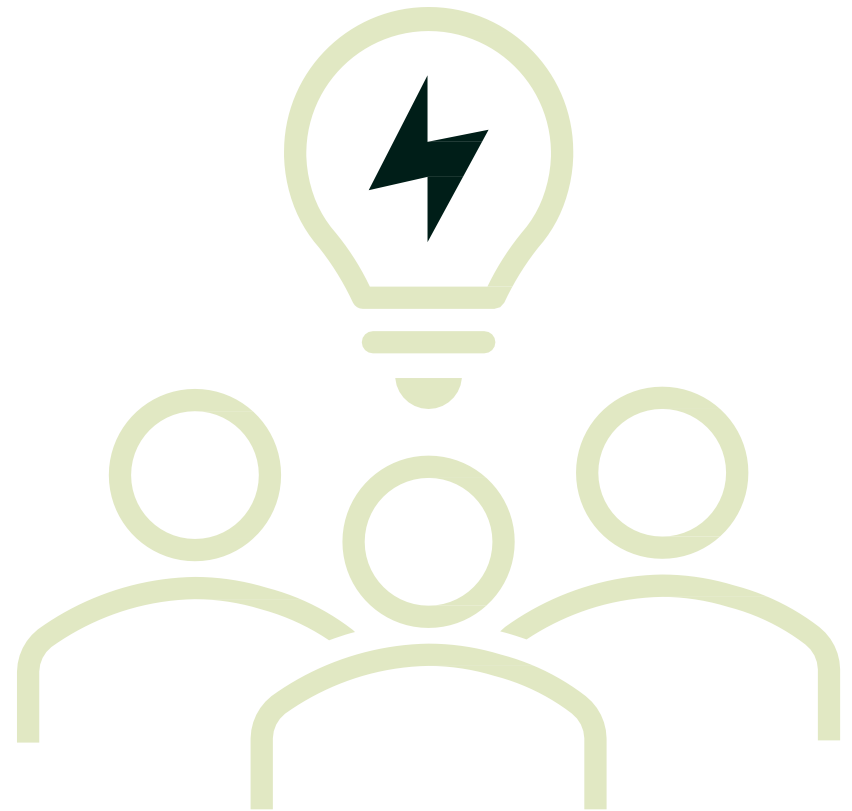




Seite an Seite

#1. Gehe auch unkontionelle Kooperationen ein

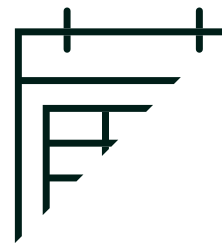
- Zivilgesellschaft ↔ Staat, Start-up ↔ Verwaltung, Social Business ↔ klassische Industrie // Kooperation mit Akteur*innen, die nicht dieselbe „Sprache“ sprechen
- Kunst & Sozialarbeit, Tech & Inklusion, Startup-Mentalität & Gemeinwohlorientierung
- SE lebt von Innovationen an den Rändern – dort, wo Spannungen, Unterschiede und neue Perspektiven aufeinandertreffen
- Unkonventionelle Kooperationen schaffen Brücken zu Ressourcen, Zielgruppen oder Sichtbarkeit, die man in der eigenen Bubble nicht findet.





Seite an Seite

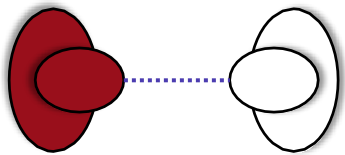
#2. Schaffe Rhythmus & Regelmäßigkeit



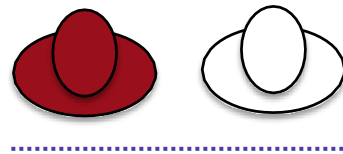


#3 Schaffe Dreiecksbeziehungen

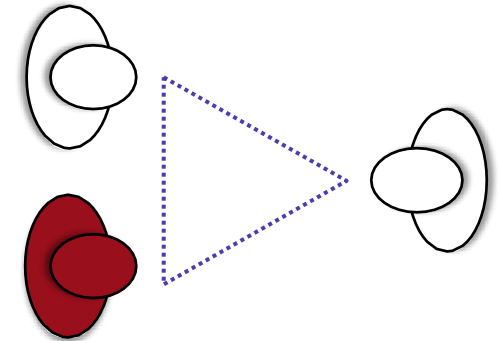
1. Angesicht zu Angesicht



2. Seite an Seite

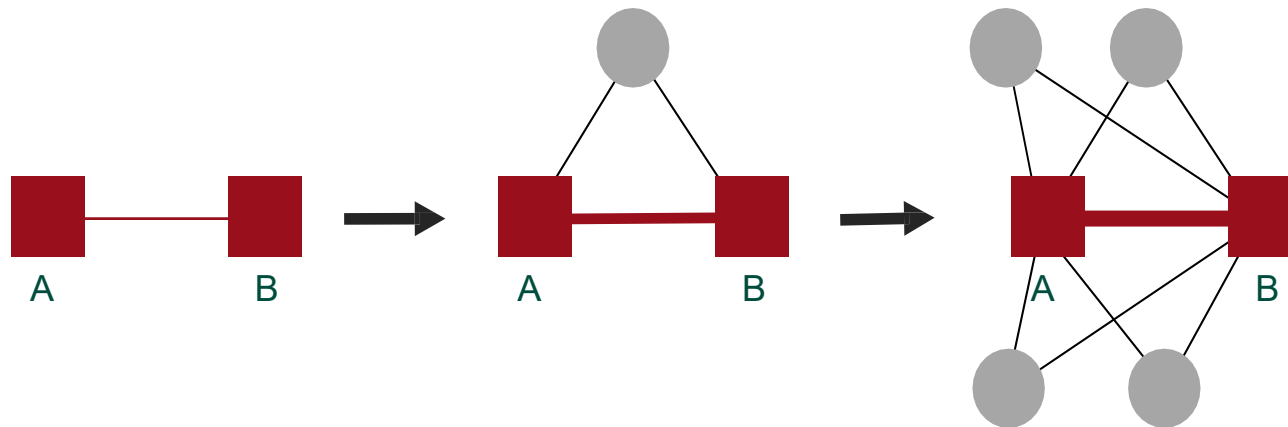


3. Dreieck





Die Macht der Dreiecksbeziehungen



- Vertrauen wird stärker: Wenn zwei Menschen über eine dritte vertrauensvolle Beziehung verbunden sind, steigt die Bereitschaft, sich zu öffnen oder zu kooperieren.
- Verbindlichkeit entsteht: In Dreiecken ist „Versandenlassen“ schwieriger – soziale Kontrolle wirkt sanft, aber effektiv.
- Reputation & Sichtbarkeit wachsen: Wenn jemand Drittes dich weiterempfiehlt oder verknüpft, steigert das deine Glaubwürdigkeit.
- Serendipity-Potenzial steigt: Du wirst Teil von anderen Gesprächen, Projekten, Dynamiken – über dritte Personen.



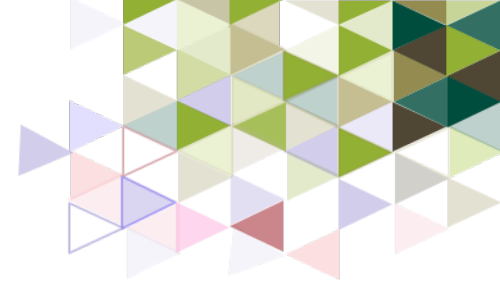
Aufbau von Allianzen

3 Praktiken:

#1 Gehe auch unkonventionelle Konstellationen ein

#2 Schaffe Rhythmus & Regelmäßigkeit

#3 Schaffe Dreiecksbeziehungen



3. WIE MESSE ICH FORTSCHRITT IM BEZIEHUNGSaufbau?



Fünf messbare Phasen einer beruflichen Beziehung

1. (Noch) kein Kontakt
2. Erstkontakt & Initiation
3. Vertrauen
4. Nutzen stiften für anderen
5. Eigener Ertrag



Fünf messbare Phasen einer beruflichen Beziehung

1. (Noch) kein Kontakt

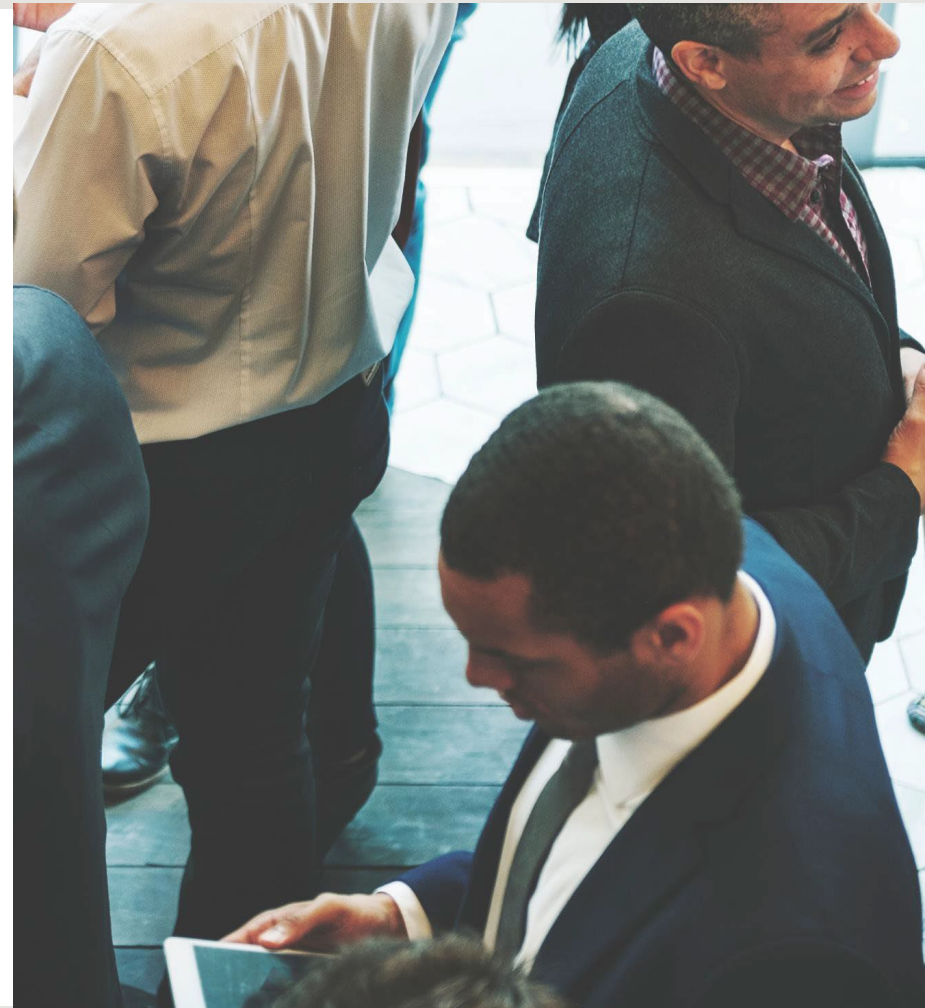
- Habe Person auf dem Radar, aber haben noch keinen Kontakt

Merkmale:

- Du kennst die Person nur dem Namen nach – oder gar nicht.
- Es gibt **keinen direkten Austausch**.
- Keine gemeinsame Geschichte, keine Beziehungsebene.

Typische Fragen:

- Wer wäre eigentlich spannend für mein Projekt?
- Woher könnte ich Zugang bekommen?





Fünf messbare Phasen einer beruflichen Beziehung

2. Erstkontakt & Initiation

- Kennen uns vom Sehen
- Hatten Small Talk
 - Haben Kontaktdaten (Visitkarten, LinkedIn Profil etc.) ausgetauscht
- Hatten E-mail/telefonische Kommunikation

Typische Fragen:

- Was war der Eindruck nach dem ersten Gespräch?
- Könnte sich daraus mehr ergeben?





Fünf messbare Phasen einer beruflichen Beziehung

3. Vertrauen

- Haben über gemeinsame Interessen und Hobbies geredet
- Haben über gemeinsame Freunde, Bekannte (und “Feinde”) geredet
- Haben über kleine Alltagsorgen (z.B. Kinder, Gesundheit, Beruf) geredet
- Haben uns zum Mittagessen, Frühstück, Abendessen, Brunch getroffen
- Haben uns in gesellschaftlichem Rahmen getroffen





Fünf messbare Phasen einer beruflichen Beziehung

4. Nutzen stiften für andere

- Habe mich allgemein über gegenwärtige Situation erkundigt
- Habe nach spezielleren Herausforderungen in beruflichen Angelegenheiten gefragt
- Habe gefragt, welche Implikationen es hätte, wenn diese Herausforderungen ungelöst blieben
- Habe Person mit jemandem zusammengebracht, der helfen kann
- Habe eine Lösung für eine spezifische Fragestellung angeboten
- Habe Kontakt regelmäßig upgedatet
- Habe Kontakt mit einer Person mit hoher Reputation zusammengebracht (Status)
- Haben gemeinsam neue, gute Ideen entwickelt





Fünf messbare Phasen einer beruflichen Beziehung

5. Eigener Ertrag

- Habe wertvolle Informationen erhalten
- Haben ein gemeinsames Projekt durchgeführt
- Akzeptierte meine Einladung zu einer öffentlichen Veranstaltung
- Hat mich zu einer öffentlichen Veranstaltung eingeladen
- Hat mich einer für mich wichtigen Person empfohlen und uns zusammengebracht
- Hat mir innerhalb oder außerhalb meiner Organisation zu mehr Sichtbarkeit verholfen
- Hat mich zu einer privaten Veranstaltung eingeladen
- Tritt öffentlich für meine Interessen ein und ist mein Testimonial (Promotor)



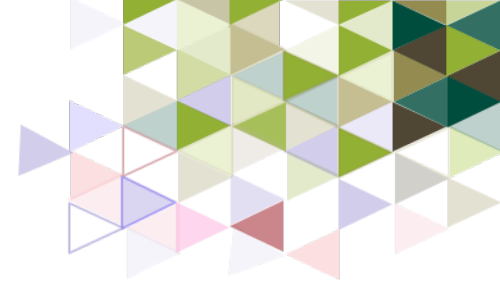


Access Card

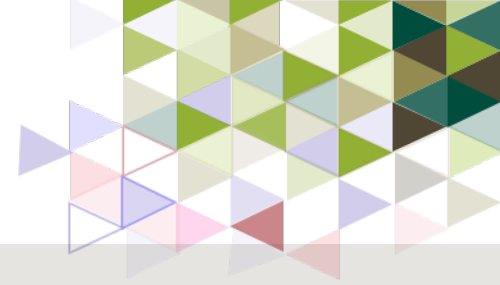
PHASE:	SCHRITTE:	PERSON:	Bewertung
1. (Noch) kein Kontakt	Habe Person auf dem Radar, aber haben noch keinen Kontakt		
2. Erstkontakt & Initiation	Kennen uns vom Sehen		
	Hatten Small Talk		
	Haben Kontaktdaten (Visitkarten etc.) ausgetauscht		
	Hatten Email/telefonische Kommunikation		
3. Vertrauen	Haben über gemeinsame Interessen und Hobbies geredet		
	Haben über gemeinsame Freunde, Bekannte (und "Feinde") geredet		
	Haben über kleine Alltagsorgen (z.B. Kinder, Gesundheit, Beruf) geredet		
	Haben uns zum Mittagessen, Frühstück, Abendessen, Brunch getroffen		
	Haben uns in gesellschaftlichem Rahmen getroffen		
4. Nutzen stiften für andere	Habe mich allgemein über gegenwärtige Situation erkundigt		
	Habe nach spezielleren Herausforderungen in beruflichen Angelegenheiten gefragt		
	Habe gefragt, welche Implikationen es hätte, wenn diese Herausforderungen ungelöst blieben		
	Habe Person mit jemandem zusammengebracht, der helfen kann		
	Habe eine Lösung für eine spezifische Fragestellung angeboten		
	Habe Kontakt regelmäßig upgedatet		
	Habe Kontakt mit einer Person mit hoher Reputation zusammengebracht (Status)		
5. Eigener Ertrag	Haben gemeinsam neue, gute Ideen entwickelt		
	Habe wertvolle Informationen erhalten		
	Haben ein gemeinsames Projekt durchgeführt		
	Bekam positives Feedback		
	Akzeptierte meine Einladung zu einer öffentlichen Veranstaltung		
	Hat mich zu einer öffentlichen Veranstaltung eingeladen		
	Hat mich einer für mich wichtigen Person empfohlen und uns zusammengebracht		
	Hat mir innerhalb oder außerhalb meiner Organisation zu mehr Sichtbarkeit verholfen		
Hat mich zu einer privaten Veranstaltung eingeladen			
Tritt öffentlich für meine Interessen ein und ist mein Testimonial (Promotor)			



**Eberswalde University
for Sustainable
Development**



STAKEHOLDER MAPPING



Stakeholder Mapping

Schritt 1: Stakeholder identifizieren (10 Min)

Aufgabe: Liste 10–15 Personen oder Institutionen auf, die für Deine Social-Entrepreneurship-Idee oder Deine Entwicklung als SE-relevanter *Akteurin* wichtig sind – das können sein:

- Kommiliton*innen
- Dozent*innen
- NGOs, Verwaltungen
- frühere Arbeitgeber*innen
- Multiplikatorinnen, Mentorinnen
- Zufallskontakte oder Wunschpersonen

Schritt 2: Für jede Person: Ordne sie einer der **5 Phasen der Beziehung** zu (aus dem vorherigen Abschnitt). Nutze dazu z. B. Farben, Symbole oder Nummern

Schritt 3: Fragen zur Selbstreflexion:

- Welche Beziehungen sind besonders tragfähig?
- Wo würde sich ein nächster Schritt lohnen?
- Welche Stakeholder fehlen komplett – z. B. aus anderen Sektoren?
- Gibt es blinde Flecken (z. B. nur Leute aus meiner Bubble)?



Templates Stakeholder Maps

