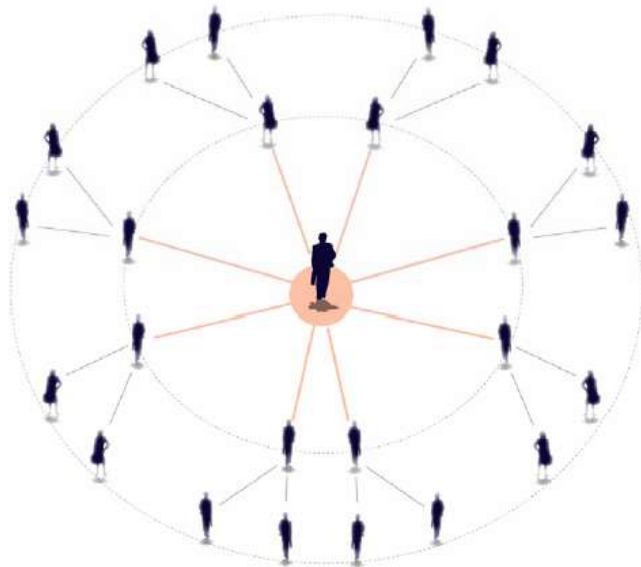


# Netzwerke als Erfolgsfaktor

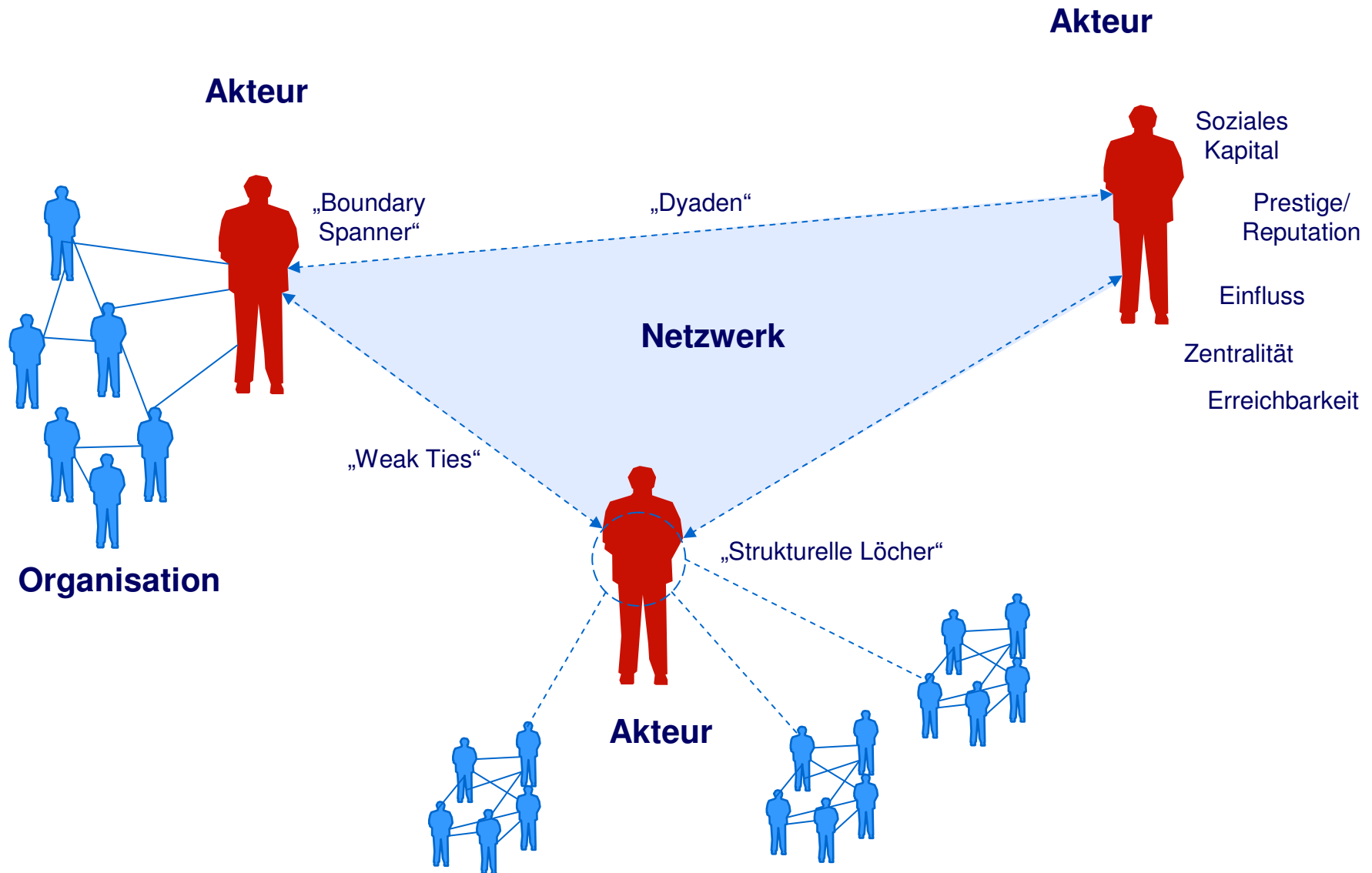
**jusclub**  
Das Magazin des Absolventenclubs jus-alumni



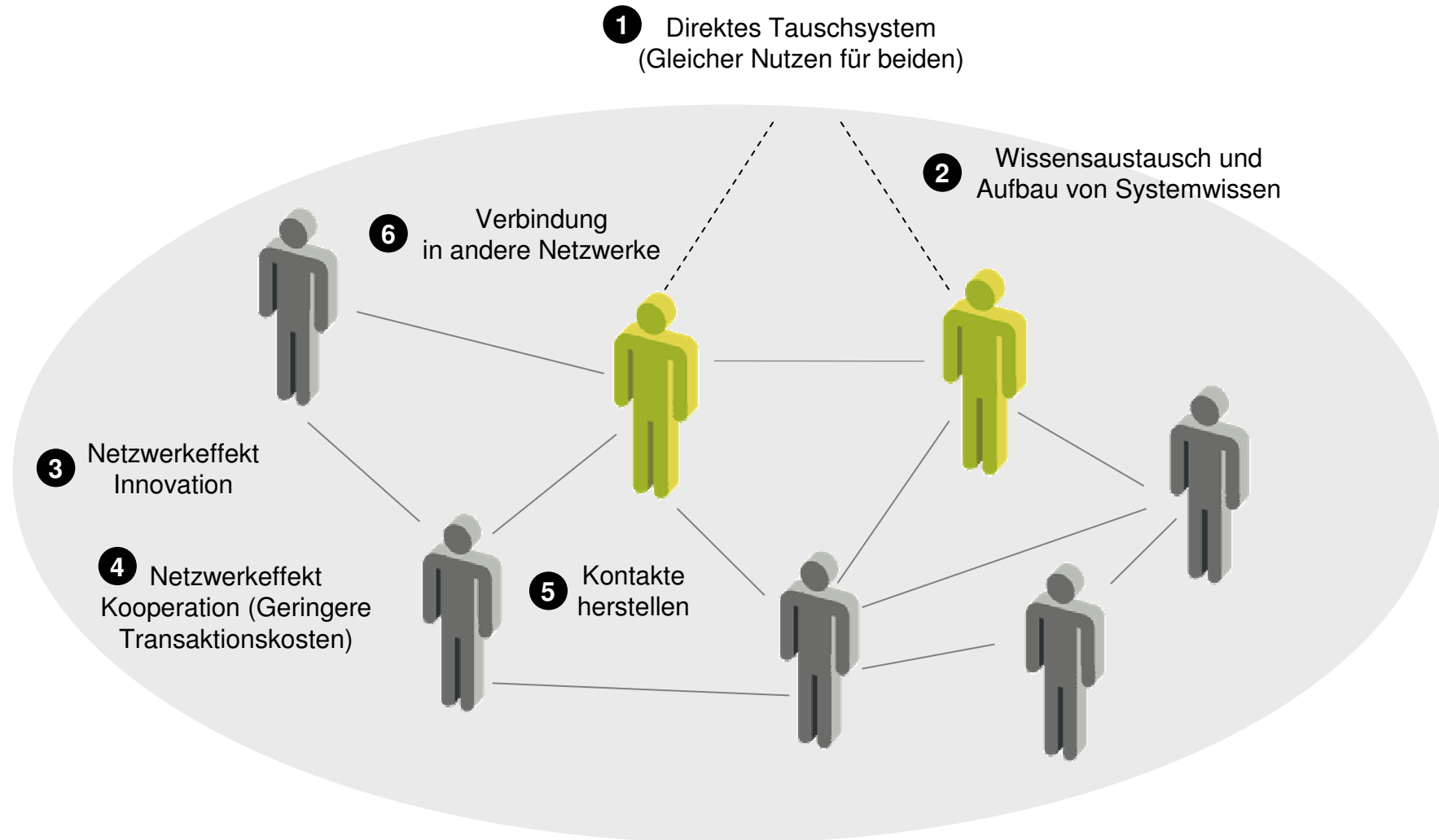
Grundlagen,  
Instrumente und  
Praxisbeispiele  
für Netzwerke

Thomas Fried Schröder  
10. November 2005

# Wie funktionieren Netzwerke?

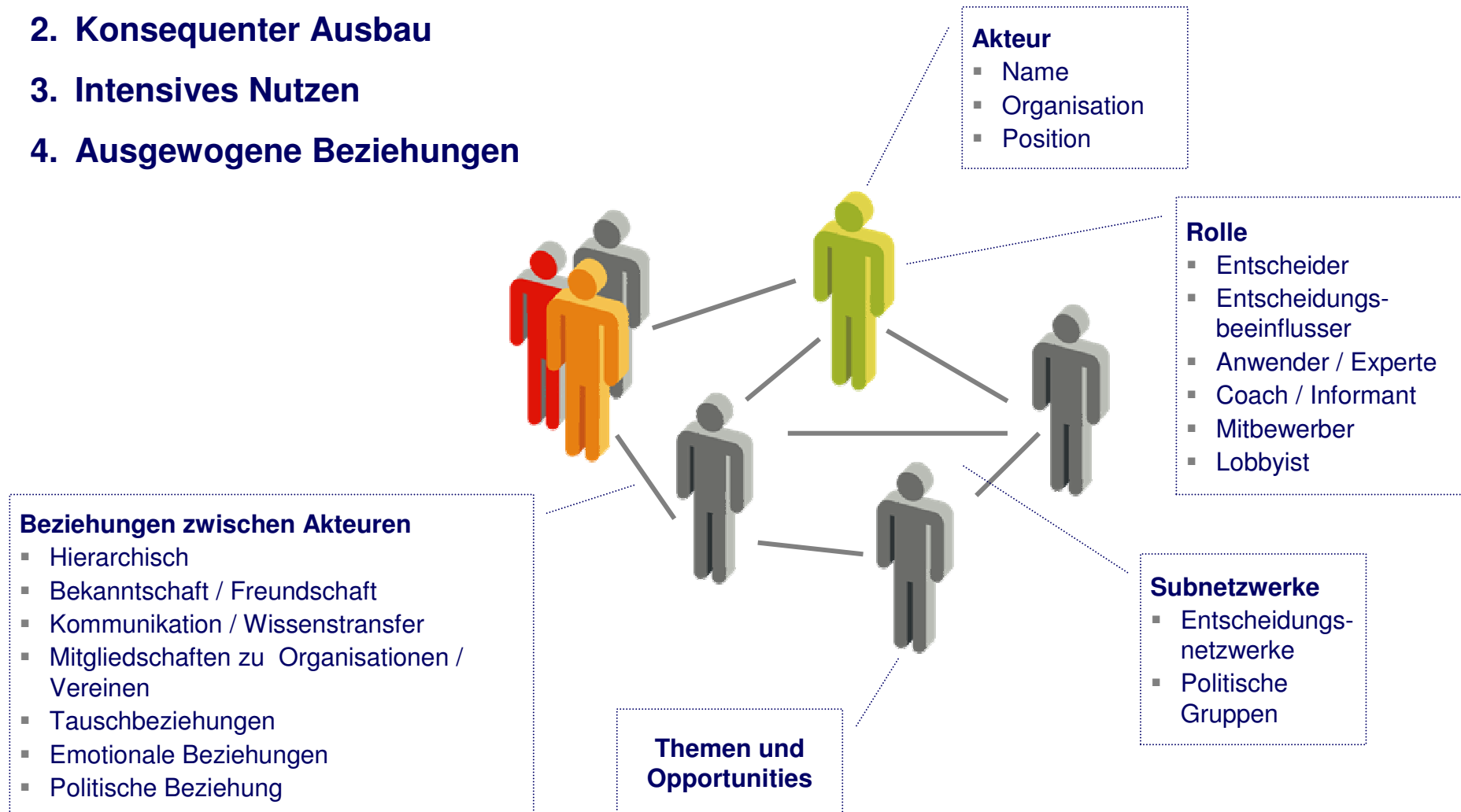


# Die wichtigste Spielregel: Das gegenseitige Nutzenprinzip



# Soziale Netzwerk Analyse

1. Systematische Planung
2. Konsequenter Ausbau
3. Intensives Nutzen
4. Ausgewogene Beziehungen



# Beispiel für methodisches Netzwerken

## Wie komme ich ohne Headhunter zu einem neuen Top-Mitarbeiter?

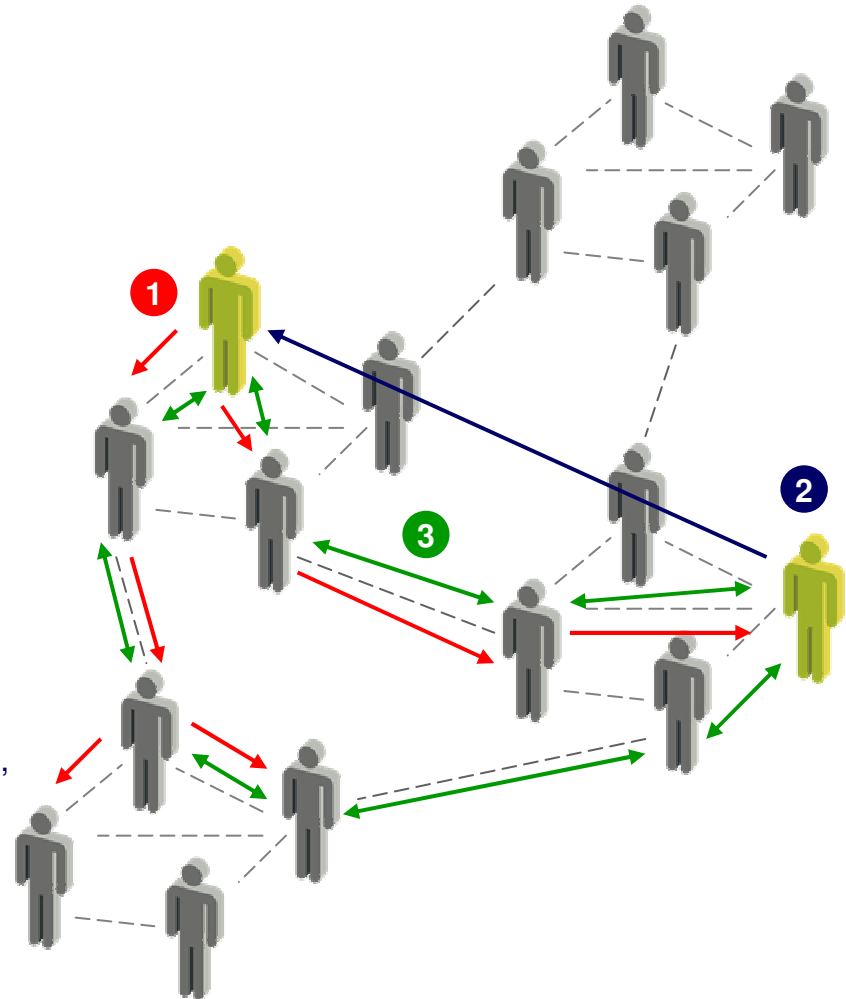
1. Anforderung oder Bedarf im Netzwerk bekanntmachen (den richtigen Personen)
2. Rückmeldung eines Interessenten
3. Einholung von „weichen Informationen“ über den Kandidaten (Verlässlichkeit, Loyalität, Können, Fähigkeiten, etc)

## Und warum ist diese Methode besser als klassische Personalsuche?

- Weniger Aufwand
- Bessere Informationen (auch „Weiche“ Fakten)

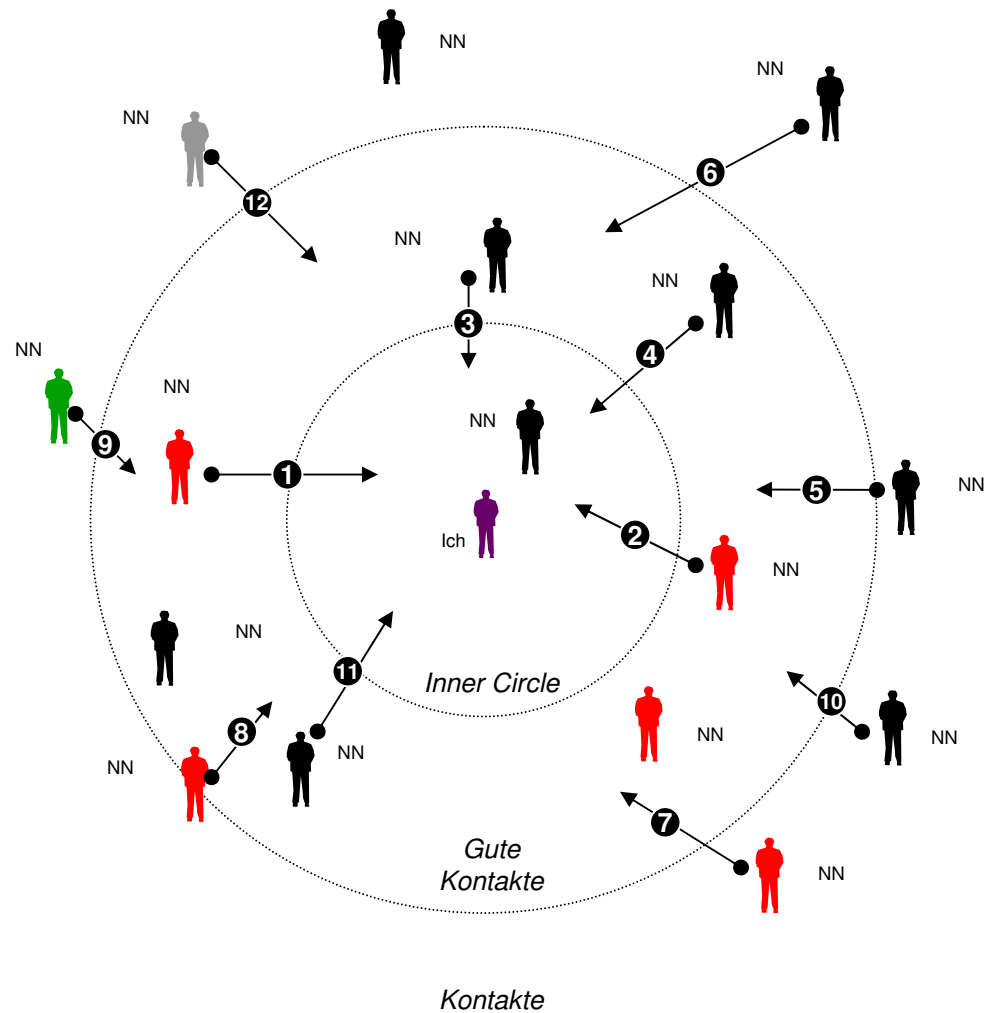
## Voraussetzungen

- Gut funktionierende Netzwerk-Infrastruktur
- Kenntnis des Netzwerkes (Personen, Beziehungen, Themen, Profile)
- Heterogenes und diversifiziertes Netzwerk
- Beachten des gegenseitigen Nutzenprinzips



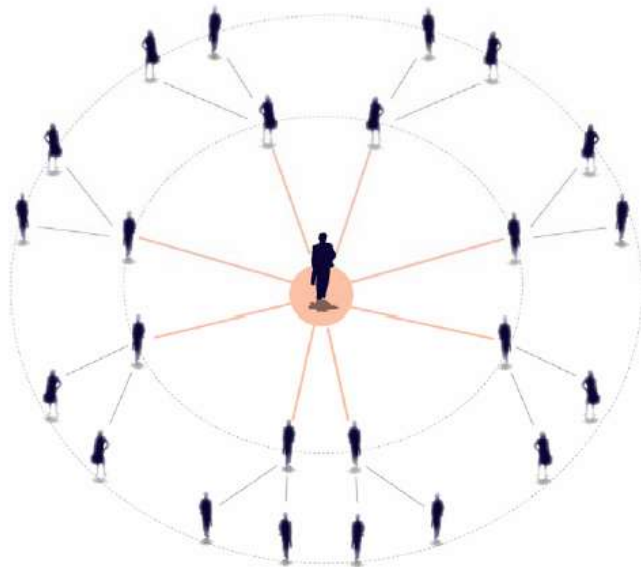
# Wie kann ich beginnen? ... das „Relation Wheel“

1. Definition der Ausrichtung des Netzwerkes
2. Darstellen der eigenen Netzwerkkontakte
3. Bewerten der Beziehung
4. Identifizieren von fehlenden Kontakten
5. Aktivitäten zur Verstärkung der Beziehung



# Netzwerke als Erfolgsfaktor

**jusclub**  
Das Magazin des Absolventenclubs jus-alumni



Danke für Ihre  
Aufmerksamkeit!

Thomas Friedschröder  
10. November 2005