



NTG-Kompetenzanalyse Schritt 1: Gründen Sie ein Expertengremium

Warum Netzwerke für die NTG-Kompetenzanalyse wichtig sind






Das Expertengremium dient vordergründig dazu, das Bewusstsein für die Notwendigkeit der Kompetenzanalyse zu schärfen und Bereitschaft für Qualifikationsstrategien und -Maßnahmen zu erhöhen. Es kann aber auch den Impuls setzen für die Bildung eines kontinuierlichen Netzwerks.

Umgekehrt bindet das Gründen eines Expertengremiums viele Ressourcen, personell und damit auch finanziell. Lohnt das überhaupt? Ja, denn es gibt viele Gründe, die dafür sprechen, Netzwerken als wichtigen Teil der NTG-Kompetenzanalyse zu begreifen.

Die wichtigsten Vorteile haben wir für Sie gesammelt:

	Gemeinsame Innovationskraft. Knowledge-Transfer schafft positive Synergien und Vorsprung.		Sehen und Gesehen werden. Netzwerken erhöht die Reichweite und das Bewusstsein für die Idee.
	Kontakte bringen (neue) Partner. Erste Impulse lassen meist weitere Netzwerke entstehen.		Gegenseitige Kompetenzstärkung Geballte Kompetenz schafft einen Wettbewerbsvorteil.
	Interdisziplinärer Austausch Wertvolles Feedback hilft, Ideen leichter zu realisieren.		Geben und Nehmen Profitieren beide Seiten, gewinnt das Netzwerk an Bedeutung.

Netzwerken kann natürlich auch **Hemmnisse und Schwachstellen** haben. Diese Herausforderungen muss man einkalkulieren, sie lassen sich aber mit einem guten Plan in der Regel erfolgreich überwinden.

	Angst vor Ideen- oder Strategieklaue
	Erfolgreiche Suche nach geeigneten Netzwerkpartnern
	Unzureichende Arbeits- und Aufgabenteilung
	Fehlende Kontinuität oder Eigeninitiative
	Ungleiches Engagement und Profilierung

Gründen Sie ein Expertengremium

Ein 8 Schritte-Plan für Ihr NTG-Netzwerk

Der Aufbau eines Expertengremiums verlangt viel Kommunikation, Ausdauer und damit auch Zeit. Es sollte daher rechtzeitig gegründet sein, bevor Sie tatsächlich darauf zurückgreifen (wollen).

- 1 Ziel formulieren:** Von Beginn an sollte klar sein, wofür wird das Expertengremium gegründet wird. Daraus ergeben sich Maßgaben wie konkrete Resultate ebenso wie die Formulierung und Beurteilung bestimmter Erfolgsfaktoren
- 2 Zusammensetzung festlegen:** Um das Ziel zu erreichen muss das Expertengremium richtig zusammengesetzt sein. Dazu wird definiert, wer Teil des fachlichen Netzwerks sein soll und welche Anforderungen an die einzelnen Teilnehmer gestellt werden.
- 3 Vorbereitet sein:** Eine intensive Recherche über geeignete Veranstaltungen und mögliche Mitglieder der Expertengruppe hilft bei der Netzwerkarbeit. Entscheidend ist auch zu definieren, welche Vorteile das Projekt dem potenziellen Partner bietet.
- 4 Reichweite erhöhen:** Experten und Multiplikatoren kommen nicht unbedingt von allein. Wichtig ist daher selbst aktiv zu werden und anderen von der Projektidee erzählen, sei es über online-Kanäle (z.B. über Blogs, soziale Netzwerke, E-Mail etc.) oder auf Veranstaltungen.
- 5 Am Ball bleiben:** Für ein Netzwerk ist es wichtig, in Kontakt zu bleiben. Dazu gehört auch, ständig und manchmal ohne konkreten Anlass zu kommunizieren und damit das Netzwerk in Schwung zu halten.
- 6 Rahmenbedingungen formulieren:** Welche Voraussetzungen müssen stimmen, damit das Expertengremium an die Arbeit gehen kann? Wichtig ist gleich von Beginn an, die Aussicht auf konkrete Resultate zu verstärken und den Mehrwert für die Teilnehmer herauszustellen.
- 7 Aufgaben bestimmen:** Wann muss welches Ziel erreicht bzw. von wem erarbeitet werden? Welche Informationen müssen Teilnehmer dazu vorab erhalten? Welche Vorarbeiten müssen jeweils vor dem nächsten Schritt stattfinden?
- 8 Maßnahmenplan festlegen:** Für die eigene Projektplanung ist es entscheidend, frühzeitig zu planen. Mit klar formulierten Zielen und Aufgaben können Sie einen operativen Maßnahmenplan erstellen. Es empfiehlt sich, in diesem auch bereits die nächsten Termine der Netzwerktreffen festzulegen.

Tipps zum erfolgreichen Netzwerken

Wie Sie ein Expertengremium gründen und führen

Was macht erfolgreiche Netzwerke erfolgreich? In erster Linie heißt Netzwerken ein „Beziehungsknäuel“ zu entwirren, Beziehungen aufzubauen, zu unterstützen und langfristig zu pflegen. Dabei geht es um eine Win-Win-Situation, bei der der eigene Nutzen nicht immer im Vordergrund steht.

- Wer gezielt nach den richtigen Mitgliedern für das Expertengremium sucht und es von Anfang an sinnvoll zusammensetzt spart Zeit. Es lohnt sich, im Vorfeld folgende Schlüsselfragen zu stellen: Wer beeinflusst die Branche? Wer ist Vorreiter in Fortschritt und Entwicklung? Wer hat bereits einen Zugang zur Zielgruppe? Welche Partner oder sogar Wettbewerber können die Expertengruppe gut ergänzen? Welche Fürsprecher können das Projekt unterstützen, weil sie z.B. über wertvolles Wissen und Ressourcen verfügen?
- Viele Leute wollen erst etwas vom Gegenüber haben, bevor sie selbst aktiv werden. Ganz wichtig daher: Erst geben, dann nehmen. Am besten überlegen Sie sich also zunächst, welche Intention Sie mit dem Expertengremium verfolgen und knüpfen dann erste Beziehungen durch berufliche Parallelen oder Wissensaustausch – ohne zunächst großartige Gegenleistungen zu erwarten!
- Das meiste ist in irgendeiner Form schon da gewesen. Gerade deshalb ist es sinnvoll, mit Personen in Kontakt zu kommen, die bereits nützliche Erfahrungen gesammelt haben. Durch den Austausch kann wertvolles Feedback eingeholt werden. Man muss nicht jedes Detail preisgeben, aber es empfiehlt sich, das eigene Konzept positiv nach außen präsentieren. Also, keine Angst vor Ideenklau.
- Der Netzwerkprozess dauert seine Zeit. Dennoch nimmt mit dem Besuch der ersten Veranstaltung oder dem ersten Online-Post vieles schon seinen Lauf. Es können sich neue Kontakte oder Kommunikationsmöglichkeiten ergeben, die dann wiederum eine eigene Dynamik entwickeln.
- Häufig zahlen sich Kontakte erst langfristig aus. Dazu ist es wichtig, in losem, aber stetigen Kontakt zu bleiben. Facebook, Xing und Linked-In veröffentlicht z.B. Geburtstagliste oder andere Events, die einen Anlass bieten können. Für die Kontaktpflege reichen diese sozialen Netzwerke alleine aber nicht aus. Der persönliche Kontakt ist wichtig.
- Networking Events sollten gut vorbereitet sein. Der „erste Eindruck“ entscheidet innerhalb weniger Sekunden. Wichtig ist daher neben Inhalt auch das Sympathiegefühl beim Gegenüber zu erwecken. Es geht um Identifikation und ehrliches Interesse.
- Entscheidend für ein erfolgreiches Netzwerken ist soziale Kompetenz, hier in erster Linie eine hohe Kontakt- und Kommunikationsfähigkeit. Um die Kontaktvielfalt seines Netzwerkes auszuschöpfen und gar auf Multiplikationseffekte zu setzen, bedarf es darüber hinaus Organisationstalent und Selbstmanagement, um die geknüpften und neu entstehenden Kontakte dauerhaft pflegen und „bedienen“ zu können.

Leitfäden und Unterstützungshilfen

Netzwerk-Leitfäden

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2013): Tourismusperspektiven in ländlichen Räumen. Band 8: Netzwerke und Kooperationen. (April 2020): <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Tourismus/tourismusperspektiven-in-laendlichen-raeumen-netzwerke-und-kooperationen.html>

Tourismus NRW e.V. (Hrsg.) (20. Leitfaden Netzwerke (April 2020): https://www.touristiker-nrw.de/wp-content/uploads/2019/07/190701_01_TNRW_NETZWERK_Leitfaden_05-1.pdf

Ministerium für Wissenschaft, Wirtschaft und Verkehr des Landes Schleswig-Holstein /Tourismusverband Schleswig-Holstein (Hrsg.) (2008): Mehr Erfolg durch Kooperationen. Ein Leitfaden zur Optimierung der lokalen Strukturen im Tourismus in Schleswig-Holstein. (April 2020): https://www.tvsh.de/fileadmin/content/Infothek/Leitfaden_1_Lokale_Strukturen.pdf

Die Berater (Hrsg.) (2005): Die Kunst des Netzwerkens. Projekt veröffentlichung Euoweaving, kofinanziert durch das Sokrates-Programm der Europäischen Kommission. (April 2020): http://networks-in-education.eu/fileadmin/images/downloads/art_DE.pdf

Internet-Links

Preneur.DE: Erfolgreich Netzwerken – 5 Gründe und 5 nützliche Tipps (April 2020): <http://www.preneur.de/erfolgreich-netzwerken-5-gruende-5-tipps/>

Preneur.DE: 7 gefährliche Mindset-Fallen für Unternehmer (April 2020): <http://www.preneur.de/7-mindset-fallen/>

Ruhrgründer: Networking: Wie baue ich mir ein Netzwerk auf (April 2020): <https://www.ruhrgruender.de/networking-wie-baue-ich-mir-ein-netzwerk-auf/>

Startworks: Netzwerken für Introvertierte. Teil 1: Erfolg trotz Schüchternheit (April 2020): <https://www.startworks.de/netzwerken-fuer-introvertierte-teil1/>

Stepstone.DE: So wichtig ist erfolgreiches Netzwerken für Sie! (April 2020): <https://www.stepstone.at/Karriere-Bewerbungstipps/wie-wichtig-ist-netzwerken/>

Karriere.DE: 7 Tipps: Wie Sie Ihr Netzwerk für die Karriere nutzen (April 2020): <https://www.karriere.de/meine-skills/networking-7-tipps-wie-sie-ihr-netzwerk-fuer-die-karriere-nutzen/25327464.html>

Stepstone.DE: Wunderwaffe Networking? Ob Netzwerke einen Karriereboost versprechen (April 2020): <https://www.stepstone.de/Karriere-Bewerbungstipps/geschickt-gestrickt-erfolgsturbo-netzwerk/>

HotelCareer.DE: Vitamin B als Karrierefaktor? Wie stark zählt heute noch die eigene Leistung? (April 2020): <https://www.hotelcareer.de/blog/vitamin-b-als-karrierefaktor-wie-stark-zahlt-heute-noch-die-eigene-leistung/>