

ANDREA HÖNGESBERG BRINGT SIE GROSS RAUS!



Andrea Höngesberg

bauen", sagt Andrea Höngesberg. Die 32-Jährige ist Leiterin Special Sales „Gesellschaft" der Rheinischen Post. Sie ist in der Düsseldorfer Wirtschaft etabliert, hat unter anderem in den vergangenen zehn Jahren center.tv Düsseldorf mit aufgebaut – und ist bei der Rheinischen Post nun Ansprechpartnerin für Unternehmen und Unternehmer, die sich im Umfeld von gesellschaftlichen Themen präsentieren möchten. Das umfasst die gesamte Palette vom Business-Netzwerk bis zur Gala-Veranstaltung, von der PR bis zur umfassenden Media-Strategie. Andrea Höngesberg arbeitet eng zusammen mit Axel Pollheim und seinem Team. Sie sagt: „Die Neugierde ist der Motor für erfolgreiches Netzwerken. Es geht mir nicht darum, möglichst viel von mir zu erzählen, sondern mehr über meine Gesprächs- und Geschäftspartner zu erfahren. Menschen zusammenzubringen macht mir besonders viel Freude. Aus diesem Grund bin ich seit Jahren bereits bei fast jedem Düsseldorf IN oder anderen Netzwerk-Events vom Marketing-Club oder der Destination Düsseldorf dabei. Am schönsten ist es, selbst Gastgeber zu sein – wie beim ‚Düsseldorfer des Jahres‘.“

Kontakt:

Telefon 0211 505-20933,
Mobil 0172 5480006,
Mail andrea.hoengesberg@rheinische-post.de

„Menschen und Unternehmen vorstellen und zusammenbringen – das ist die Gemeinsamkeit der Netzwerk-Veranstaltungen mit

den gesellschaftlichen Themen in den Medien der Rheinischen Post Mediengruppe. Diese erfolgreiche Kombination wollen wir weiter aus-



DAS TEAM HINTER DEN NETZWERK-TREFFS

Seit Beginn dieses Jahres hat die Rheinische Post die Netzwerk-Veranstaltungen der SIGNA Unternehmensgruppe übernommen. Zur Veranstaltungsserie gehören auch die Netzwerktreffen „Was gibt's Neuss?“, „Düsseldorf IN“, „Düsseldorf IN“ – Ärzte im Gespräch und „reden mit essen“. SIGNA bleibt weiterhin

Initiator und Partner dieser Events. Das verantwortliche Organisationsteam um Axel Pollheim besteht aus (v.l.): Lena Reuter, Event Manager, Sara da Silva, Teamassistentin, Katja Onkelbach, Public Relations Assistant, Kathrin Schlickmann, Event Manager, Kathrin Schröder-Böcker, Head of Event Management, „Stände-

haus Treff“, und Lisa Zabot, Event Manager. Axel Pollheim: „Ich möchte mich bei allen Partnern bedanken, ohne die wir mit Sicherheit keine 400 Veranstaltungen auf die Beine gestellt hätten. Gleiches gilt den mehr als 180.000 Gästen, die wir in dieser Zeit begrüßen durften. Mein besonderer Dank gilt den Vorständen von

GVP (später IDEENKAPITAL), SIGNA und seit dem 1. Januar 2016 der Geschäftsführung der Rheinischen Post, die alle mit ihrem Vertrauen diesen Erfolg erst möglich gemacht haben“. Und: „Mein Dank gilt natürlich auch ganz besonders meinem Team, ohne das eine solche Erfolgsgeschichte überhaupt nicht möglich gewesen wäre.“

„WENIGER IST OFT MEHR“

Isabelle Weyand, Beraterin und Coach für Gesprächs- und Konfliktkompetenzen, gibt Tipps, wie der Besuch einer Netzwerkveranstaltung zum Erfolg wird.

Von Antonia Kasperek

Warum sind gute Netzwerkveranstaltungen wie „Düsseldorf IN“ oder der „Ständehaus Treff“ so wichtig? Wie verhalte ich mich dort, um menschlich und geschäftlich zum Erfolg zu kommen? Und: welche Fettnäpfchen sollte man meiden? Isabelle Weyand, Beraterin und Coach für Gesprächs- und Konfliktkompetenzen, hat dafür ein einfaches Rezept: „Weniger ist mehr“, sagt die 42-Jährige. Seit zehn Jahren ist die Saarbrückerin als zertifizierte Beraterin in der Personalentwicklung tätig. Sie kennt Netzwerkveranstaltungen aus eigener Erfahrung, hat dort auch selbst viele wertvolle berufliche Kontakte knüpfen können und interessante Menschen getroffen.

„Das Tolle ist, dass ich auf solchen Veranstaltungen die Möglichkeit habe, Menschen zu treffen, die ich sonst nicht treffe – weil ich sie nicht ans Telefon kriege oder diese vielleicht viel unterwegs sind. Auf einem Netzwerktreffen kann ich diese Leute dann im ungezwungenen Rahmen, in lockerer Atmosphäre am Buffet kennenlernen und habe die Chance, mich und mein Angebot zu präsentieren.“

Dabei sollte man aber nicht mit der Tür ins Haus fallen: „Ein Fauxpas ist es, möglichst viele Visitenkarten zu verteilen“, meint Weyand. Die sollte man zwar dabei haben, aber wer an einem Abend 40 Kontakte knüpfen möchte und 20 Termine ausmachen will, hat seine Ziele zu hoch gesteckt: „Besser geht man mit drei wertvollen Kontakten nach Hause und hatte Gespräche, in denen es einen besonderen Augenblick gab, an den sich beide Personen im Nachgang gerne erinnern. Qualität statt Quantität ist hier die Devise.“

Natürlich gibt es aber auch so genannte Speed Business Datings, wo genau das unkontrollierte Streuen, ein „Kontakte-Hopping“, gefordert ist. Es ist daher sehr wichtig, sich im Vorfeld zu informieren, zu welcher Art Veranstaltung man gehen will und ob diese wirklich zu einem passt.

„Gerade wenn man als Neuling zu einem Netzwerktreffen gehen möchte, sollte man sich zunächst die Frage stellen: Was interessiert mich? Was ist es für ein Treffen und wen werde ich dort treffen?“, sagt Weyand.

Passt eine Veranstaltung vom Thema, vom Programm, von den Gästen, der Alterstruktur und der Location, dann ist es sehr wahrscheinlich, dort Gleichgesinnte zu treffen, mit denen sich leicht Anknüpfungspunkte ergeben.

„Wichtig ist, mit leichten Themen in ein Gespräch einzusteigen“, meint die Beraterin. „Schauen, was da ist – beispielsweise über das Vortragsthema sprechen oder auch über etwas Privates wie Hobbys, wenn es sich anbietet. Ein klassischer Einstieg wäre auch: ‚Und was machen Sie, wenn sie nicht hier sind...‘, oder ‚Was für Erfahrungen haben Sie mit solchen Veranstaltungen?‘. Schwere politische Themen sollten dagegen ein Tabu sein – das wird oft als unangenehm empfunden.“

Auf keinen Fall sollte man sich selbst zu sehr „anpreisen“, also zu werblich sein und auf Biegen und Brechen dem anderen etwas aufdrängen. Man sollte merken, wann man das Thema wechseln sollte – nicht monologisieren, sondern den Anderen auch mal „kommen lassen und etwas fragen.“



Isabelle Weyand

„Die Kunst ist es, eine gute Balance zu halten zwischen ‚ich höre zu, beobachte, stelle mich dazu und klicke mich im richtigen Moment in das Gespräch ein‘ – ohne aufdringlich zu wirken“, sagt Weyand. „Ganz entscheidend ist es auch, freundlich zu sein. Es klingt banal und sollte eigentlich selbstverständlich sein, aber man wundert sich doch oft. Ein Lächeln öffnet Türen – man sollte sympathisch und authentisch sein, – denn das Gegenüber merkt, wenn man etwas vorspielt oder sich nicht wohl fühlt. Wenn man auf solche Veranstaltungen geht, sollte man offen und neugierig sein und Lust haben, sich auf die Leute einzulassen. Man weiß ja nie, ob der Gesprächspartner nicht vielleicht der nächste Auftraggeber ist oder einen weiterempfehlen kann. Trotzdem sich nicht verkrampft anbieten, sondern eine locker-leichte Grundhaltung mitbringen.“

„Die Menschen merken sich, wie man ein Gespräch anfängt und aufhört“, erklärt Weyand.

Man sollte seinem Gesprächspartner die Hand geben und sich mit Vor- und Zunamen sowie der Firma vorstellen, wenn es dafür Platz im Gespräch gibt – oft tragen Teilnehmer von Netzwerktreffen ja auch Namensschilder.“

Wenn man sich unterhält, sollte man sich auch wirklich Zeit für sein Gegenüber nehmen – und nicht zwischen-

durch auf sein Smartphone schauen. „Der Andere merkt, wenn man nicht bei ihm ist“, sagt die Beraterin. Dazu gehört, sich den Namen des Gesprächspartners zu merken indem man sich eine Eselsbrücke baut. Guter Stil ist auch, sich wieder zu verabschieden und für das Gespräch zu bedanken. Eventuell lassen sich vorher auch Anlässe schaffen, um sich in ein paar Tagen zu melden und den Kontakt zu festigen.

„Für jeden ist ein Netzwerk wichtig, nicht nur für Selbstständige, sondern auch für Angestellte. Dabei kommt es nicht auf den Beruf an: Man sollte die Grundregeln beachten und sich selbst keine Scheuklappen aufsetzen, sondern branchenübergreifend Freude daran haben neue Menschen kennenlernen und sich inspirieren lassen – das bringt einen persönlich und geschäftlich weiter und eröffnet neue Perspektiven“, meint Weyand.

„Zudem gibt man selbst ja auch einen Beitrag in das Netzwerk, ist Ideengeber für andere, das erzeugt ein gutes Gefühl. Am besten ist es übrigens, alleine auf solche Veranstaltungen zu gehen, dann ist man gezwungen, Kontakte knüpfen. Trifft man Bekannte, ist es wichtig, sich auch wieder zu lösen, um neue Leute zu treffen. Man selbst kann nicht immer am Markt sein, auf den Netzwerktreffen ist der Markt aber da – diese Chance sollte man nutzen.“