

# Gut für die Karriere

Netzwerke unterstützen das berufliche Weiterkommen. Frauen nutzen sie noch zu wenig.

 Helen Weiss

Es gal, ob man sich über Ausbildungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten informieren will, Kontakte in seiner Branche sucht, sich mit Gleichgesinnten austauschen oder einfach Erfahrungen teilen möchte – Netzwerke sind ein erfolgsversprechender Weg, um sich im Berufsleben zurechtzufinden und weiterzuentwickeln. Während Männer das Knüpfen und Nutzen hilfreicher Netzwerke früh erlernen – etwa im Militär –, ist das Inanspruchnehmen beruflicher Kontakte für Frauen alles andere als selbstverständlich. Erste erfolgsversprechende Schritte lassen sich an den zahlreichen Frauennetzwerken ablesen, die in den vergangenen Jahrzehnten entstanden sind. Frauen aus vergleichbaren beruflichen Situationen vereinigen sich und treffen sich zum Erfahrungsaustausch oder zum gemeinsamen Besuch von Seminaren. Das Networking wird zudem genutzt, um sich gegenseitig beruflich zu stärken und zu unterstützen, um neue Kontakte zu knüpfen oder an neue Aufträge zu gelangen.

Zwar wachsen die jungen Frauen von heute unter der Prämisse auf, dass sie alles erreichen können. Trotzdem haben sie unverändert mit denselben Problemen wie vor 20 Jahren zu kämpfen, als die ersten Frauennetzwerke entstanden: etwa die Einkommensschere zwischen den Geschlechtern, Alltagssexismus oder der Karriereknick nach dem Mutterschaftsurlaub. Frauennetz-

werke haben an Aktualität nichts eingebüsst, betont Doris Boscardin, Präsidentin des Schweizerischen Verbands der Akademikerinnen (SVA): «Frauen sind noch immer unterproportional auf der Führungsetage vertreten. Netzwerken ist eine klassische Karrierefördermassnahme.» Durch die Doppelbelastung von Beruf und Familie hätten viele Frauen jedoch keine Kapazitäten

*«Frauen müssen lernen, ihre Netzwerke auch auf beruflicher Ebene zu nutzen.»*

für Netzwerke – oftmals ist der Netzwerkabend das erste, was Frauen aus ihrem vollen Kalender streichen.

Zudem würden sich viele Frauennetzwerke wie etwa in Elternvereinigungen der Schule, in der Freiwilligenarbeit oder in religiösen Frauenbünden auch heute noch auf «Kinder, Küche, Kirche» beziehen. «Diese Netzwerke werden in unserer patriarchalen Gesellschaft jedoch als nicht bedeutend erachtet und abgewertet», sagt Boscardin. Glücklicherweise wandelten sich diese konservativen Muster und einengenden Rollenvorstellungen und die Wahlmöglichkeiten für Frauen würden grösser.

Das gängige Vorurteil, wonach Frauen schlechtere Netzwerkerinnen seien

als Männer, widerlegt auch Elisabeth Bosshart, Präsidentin Business and Professional Women (BPW) Switzerland: «Frauen knüpfen Netzwerke auf einem anderen Level.» Während Männer in der Regel Kontakte knüpfen, um Karriere zu machen, tun Frauen es in erster Linie, um sich auszutauschen und den Alltag besser zu organisieren. Sie nutzen ihre Vernetzung eher auf emotionaler Ebene und wagen es deshalb kaum, aus wertvollen Kontakten einen Profit zu ziehen. «Frauen müssen lernen, ihre Netzwerke auch auf beruflicher Ebene zu nutzen und gezielt aufzubauen», rät Bosshart.

## VORBILDER SIND WICHTIG

Frauennetzwerke bieten neben beruflichen Kontakten auch Solidarität und dienen gleichzeitig als Anlaufstelle. «Frauen können sich beispielsweise über ähnliche berufliche Hürden, aber auch über Erfolge austauschen und Vorbilder treffen», sagt Elisabeth Bosshart von BPW Switzerland. Dadurch können sie sich etwa ihrer eigenen Chancen und Talente bewusster werden. Und lernen, nicht zu selbstkritisch zu sein. «Oftmals liegen die Gründe, die Frauen beruflich am Weiterkommen hindern, am System und nicht an fehlenden Fähigkeiten», weiss Bosshart. «Diese Erkenntnis allein kann helfen, Selbstzweifel zu mindern.»

Die meisten Frauennetzwerke in der Schweiz verfügen über eine Satzung, in der Ziele und Strategien festgeschrieben sind. Regelmässige Rundschreiben und Mitgliederverzeichnisse gehören ebenso zur Netzwerkarbeit wie diverse Veranstaltungen und Konferenzen zu fachspezifischen und persönlichkeitsbildenden Themen. Dabei öffnen etwa die Wirtschaftsfrauen Schweiz ihre Anlässe auch für Männer. «Der Austausch mit anderen Verbänden, also branchen- als auch geschlechterübergreifend, ist uns wichtig», betont Präsidentin Clivia Koch. Nationale Anlässe der Wirtschaftsfrauen Schweiz werden denn auch von rund 20 Prozent Männern besucht. «Umgekehrt verhilft das den Frauen unseres Netzwerks, sich an Anlässen anderer Verbände als Rednerinnen oder Podiumsgäste einzubringen», so Koch.

## ZIELORIENTIERTES DENKEN

Auch das Ziel, den Anteil von Frauen in Führungspositionen zu erhöhen, haben die meisten Frauennetzwerke gemein-

sam. Hierbei spielt das Mentoring eine grosse Rolle: Erfahrene Frauen in guten Positionen unterstützen Berufseinsteigerinnen. «Dies ist etwa durch Ratschläge, Informationen oder Vermittlung von Kontakten möglich», erklärt Koch. Dies sei ein besonders wichtiger Aspekt, da junge Frauen diesbezüglich weit weniger Vorbilder hätten als Männer. «Leider fehlt es häufig an älteren und erfahrenen Mitgliedern, die bereits in Führungspositionen sind und die andere Netzwerkmitglieder mitziehen können», bedauert Koch.

Bei der Wahl des Netzwerks gilt grundsätzlich: Es muss konkreten Nutzen stiften können. «Darüber sollten Frauen sich schon im Vorfeld bewusst werden und dann realistisch einschätzen, ob ein bestimmtes Netzwerk diese Erwartung genügend erfüllen kann», so Esther-Mirjam de Boer vom Verband Frauenunternehmen. Dabei lohnt es sich durchaus, unterschiedlichen Netzwerken beizutreten: «Wenn man bedenkt, dass es hauptsächlich Männer

sind, die über Beförderungen entscheiden, dann ist es taktisch ungeschickt, nur auf Frauennetzwerke zu fokussieren», erklärt de Boer. «Frauen, die weiterkommen wollen, pflegen deshalb bewusst auch Kontakte zu Entscheidungsträgern.»

Grundlage für erfolgreiches Netzwerken sind immer Kooperationen sowie geben und nehmen. Wer nur sein Ego-Ziel verfolgt, wird beim Netzwerken scheitern: «Viele Frauen haben enorm hohe Erwartungen an das Netzwerk», sagt Elisabeth Bosshart von BPW Switzerland. Daher sei es der wichtigste Impuls, zunächst zu klären, was man für die anderen im Netzwerk eigentlich mitbringen könne – und dies auch aktiv anzubieten.

Das eigene Verhalten innerhalb des Netzwerkes entscheidet, ob man von diesem profitieren kann: Wer etwa nur berufliche Ziele verfolgen will, kommt in vielen Netzwerken schlecht an. «Es geht in erster Linie um Beziehungen und in zweiter Linie ums Business», sagt Esther-

## Frauennetzwerke

**Business & Professional Women Switzerland**  
www.bpw.ch

**Verband Wirtschaftsfrauen Schweiz**  
www.wirtschaftsfrauen.ch

**Verband Frauenunternehmen**  
www.frauenunternehmen.ch

**Frauennetzwerk im Umweltbereich**  
www.ffe.ch

**Netzwerk für Einfrauenunternehmen**  
www.nefu.ch

Mirjam de Boer: Netzwerken ist eine Kunst für sich, Beziehungen müssen wachsen können und gepflegt werden. Deshalb gilt es, hartnäckig zu bleiben, wie Doris Boscardin vom SVA rät: «Falls möglich, sollte man sich unbedingt Zeit nehmen fürs Netzwerken. Es wird sich früher oder später auszahlen.» X

ANZEIGE



[www.bfb-bielbienne.ch](http://www.bfb-bielbienne.ch)

# Erfolg beginnt an der BFB

# Le succès commence à la BFB

Jetzt informieren und anmelden.  
Informez-vous et inscrivez-vous dès maintenant.

**Marketing & Verkauf**

**Marketing & Vente**

**Finanz- und Rechnungswesen**

**Finance et Comptabilité**

**Personalwesen**

**Ressources Humaines**

**Führung**