

In dieser Rubrik veröffentlicht die Arbeitsgruppe Existenzgründung des BDÜ NRW (erreichbar unter: gruender@nw.bdue.de) in loser Folge Artikel zu verschiedensten Themen der Existenzgründung. Die in dieser Rubrik veröffentlichten Artikel stehen kurz nach ihrer Veröffentlichung in der Regel auch unter <http://nrw.bdue.de/fuer-mitglieder/existenzgruendung/> zum Download zur Verfügung. Bitte berücksichtigen Sie für alle in dieser Rubrik veröffentlichten Informationen folgenden Hinweis: Die Inhalte dienen als Hilfestellung für Existenzgründer und sollen einen Überblick über einschlägige Themen geben. Sämtliche Inhalte werden gründlich recherchiert und nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt. Eine Gewähr für die Aktualität und Richtigkeit der Inhalte können wir jedoch nicht übernehmen. Insbesondere stellen die Texte keine Rechts- oder Steuerberatung dar. Vor unternehmensrelevanten Entscheidungen, insbesondere im Steuer- oder Rechtsbereich, sollten Sie stets eine fachliche Beratung durch entsprechende Experten in Anspruch nehmen.

Von Andrea Esters

Netzwerken

Das Thema Netzwerken ist in aller Munde und begegnet einem heutzutage in vielen Lebensbereichen. Neu ist es allerdings nicht, denn Beziehungen wurden immer schon geknüpft und gepflegt. Die Wege und Methoden sind jedoch vielfältiger geworden und unterliegen einem gewissen Wandel.

Wer sich als Übersetzer oder Dolmetscher selbstständig macht, kommt entweder direkt von der Uni, hat bereits im Angestelltenverhältnis Berufserfahrung gesammelt oder kommt als Quereinsteiger aus einem anderen Bereich. Alle sind bestrebt, sich für ihre berufliche Tätigkeit ein passendes Netzwerk aufzubauen. Wer direkt von der Uni kommt, fängt in der Regel bei null an. Berufserfahrene bzw. Quereinsteiger können hingegen auf einer bereits vorhandenen Basis aufbauen.

Was ist der Sinn eines Netzwerks?

Der Sinn und Nutzen eines Netzwerks besteht im Knüpfen von Kontakten und Geschäftsbeziehungen, deren Ausbau und

Pflege, im Austausch von Erfahrungen und Informationen, in gegenseitiger Unterstützung bei Projekten und Fachfragen, gegenseitigen Empfehlungen und natürlich auch der Selbstdarstellung und Positionierung. Dies sind nur einige Beispiele. Die Liste lässt sich nach Belieben fortführen. Wichtig ist, dass uns diese Kontakte einen Mehrwert bringen (können) und wir im Umkehrschluss auch ihnen.

Es gibt zahlreiche Wege und Möglichkeiten des Netzwerkers

Beginnen wir einmal mit dem Kollegen-Netzwerk. Für uns als BDÜler bietet sich natürlich die interne Plattform MeinBDÜ an. Hier treffen wir ausschließlich auf

KollegInnen aus der eigenen Branche. So erhalten wir viele nützliche Informationen, Tipps und Tricks, auch Beratung, können von anderen lernen, wie sie vorgehen, wie wir Fehler vermeiden oder es beim nächsten Mal besser machen, erfahren beim Lesen von Beiträgen, wer sich in welchen Fachgebieten besonders gut auskennt, können gezielt nach KollegInnen mit bestimmten Sprachkombinationen oder Fachgebieten suchen. Wenn wir hier die Beiträge lesen, die uns und unsere Arbeit betreffen, und uns auch aktiv einbringen, wenn wir etwas dazu beitragen können, haben wir schon eine Menge gewonnen. Wir begegnen einer ganzen Reihe von KollegInnen, die wir zunächst (oder zum Teil) nur virtuell kennen, und können auch uns selbst bekannt machen.

Das virtuelle Kennenlernen wird uns jedoch auf Dauer nicht reichen. In der persönlichen Begegnung steckt noch viel mehr Potenzial. Auch hier gibt es innerhalb des BDÜ Gelegenheiten, die man nutzen sollte:

- Bei **Seminaren** trifft man KollegInnen, die in denselben Fachgebieten tätig sind, dieselben Sprachrichtungen bedienen oder die eigenen ergänzen können. Man lernt und diskutiert nicht nur gemeinsam, man hat auch Gelegenheit zum Smalltalk in den Pausen, tauscht Visitenkarten aus. Hat man sich erst einmal persönlich kennen gelernt, ist die Hemmschwelle viel geringer, bei nächster Gelegenheit hier wieder anzuknüpfen.
- Die KollegInnen, die sich in den bestehenden **Arbeits-, Regional- oder Fachgruppen** engagieren, sind untereinander bestens vernetzt. Sie wissen genau, wer in welchen Bereichen und Sprachen aktiv und erfahren ist. So können sie sich gegenseitig weiterempfehlen, unterstützen oder gemeinsam Projekte durchführen. Neue Ideen und MitstreiterInnen sind hier übrigens stets willkommen. Und wer eine neue Regional- oder Fachgruppe bilden möchte, darf sich gerne an den Vorstand oder die Geschäftsstelle wenden.
- **Neumitgliedertreffen, praktische Abende, Jahresmitgliederversammlungen und der Neujahrsempfang** eignen sich bestens für das Netzwerken.

Außerhalb des BDÜ eröffnen sich natürlich ebenfalls viele Möglichkeiten, um



mit KollegInnen, aber auch mit Fachleuten oder Kunden zu netzwerken.

Auf der virtuellen Ebene stehen die **sozialen Netzwerke** hoch im Kurs, die quasi jedem offen stehen. Hier gibt es eine Vielfalt von Gruppen, die sich mit unterschiedlichsten Fachgebieten auseinandersetzen. Es wird auf Fachveranstaltungen hingewiesen, es werden Informationen ausgetauscht. Wer sich hier regelmäßig einbringt, kann sich wunderbar positionieren.

Kunden kann man u.U. auf **Messen** besuchen oder bei anderen **Fachveranstaltungen** treffen. Je spezialisierter das eigene Arbeitsfeld, umso eher wird sich das lohnen. KollegInnen trifft man eher auf Tagungen oder Konferenzen. Auch ein Tag der offenen Tür oder eine Charity-Veranstaltung können genutzt werden.

Daneben gibt es **geschlossene Netzwerke**, denen man über eine Mitgliedschaft beitreten kann. Dazu gehören Vereine und Verbände jeder Art, berufsbezogene Gruppierungen genauso wie der Sportverein oder Wohltätigkeitsorganisationen. Hier werden aus persönlichen Bekanntschaften relativ leicht geschäftliche Beziehungen. Es ist nicht verkehrt, wenn die VereinskollegInnen wissen, was man beruflich macht. Wer bekannt ist, hat gute Chancen, im Bedarfsfall angesprochen oder weiterempfohlen zu werden.

Wertvolle Kontakte für das eigene Netzwerk lassen sich bei **Stammtischen** finden. Die Treffen finden in regelmäßigen Abständen in lockerer Atmosphäre statt. Neben den Übersetzer- und Dolmetscherstammtischen, auf die im BDÜ infoNRW regelmäßig hingewiesen wird, gibt es z. B. in den sozialen Netzwerken auch Gruppen, die sich im realen Leben treffen.

Mit Sicherheit bestehen weitere Möglichkeiten des Netzwerkens. Welche man letztendlich nutzt und wieviel Zeit man dafür aufbringen möchte, das liegt an jedem selbst. Man kann aktiv etwas dafür tun, man kann günstige, manchmal völlig unerwartete Gelegenheiten nutzen oder auch eigene neue Ideen verwirklichen.

Und zum guten Schluss noch ein Tipp - sozusagen in eigener Sache: Wer sich in unserem Verband engagiert, der erweitert automatisch auch sein Netzwerk.

Andrea Esters
Arbeitsgruppe Existenzgründung
gruender@nw.bdue.de