



## Netzwerken – alles online oder was?

Ein Austausch mit Berufskollegen oder mit anderen Menschen, die gleiche Interessen verbinden – das kann dem beruflichen Fortkommen dienen. Wer wenig Zeit hat, muss sich entscheiden: Wo lohnt sich das eigene Engagement?

► Netzwerken war schon immer wichtig – auch in Zeiten, in denen niemand über „Soziale Netzwerke“ nachdachte. Neben dem fachlichen Austausch ging und geht es immer auch um Persönliches. Nur dass das eben meist von Angesicht zu Angesicht besprochen wurde. Zunehmend erfüllen aber virtuelle Netzwerke diese Funktion. In vielerlei Hinsicht haben sie große Vorteile: So schnell und unkompliziert lassen sich nirgendwo viele Menschen gleichzeitig erreichen und Informationen und Botschaften an die jeweilige Zielgruppe bringen. Dr. Birka Stroschein kennt beide Seiten. Bis zum vorigen Jahr war sie als General Counsel bei Qvest tätig. Nun hat sie in Düsseldorf gemeinsam mit einem Kollegen die S&M Rechtsanwälte Stroschein & Makowka Partnerschaftsgesellschaft gegründet. Aber das Netzwerken betreibt sie nicht erst seit der Kanzlei Gründung. Früher saß sie lange Zeit als Leiterin Recht und General Counsel hinter dem Schreibtisch im Unternehmen und hat viel mit Anwälten und Anwältinnen zusammengearbeitet. „Heute biete ich meine Services

im Wirtschaftsrecht unseren Mandanten und den Leitern Recht in Unternehmen an. Dabei habe ich mit einem leeren Schreibtisch angefangen, hatte kein Mandat, aber eben viele gute Kontakte zu Kunden und Kollegen weltweit, also ein spannendes Netzwerk mit Potenzial.“ Kontakte und kollegiale Netzwerke pflegen die beiden Düsseldorfer noch immer ganz real. Und mit ihrer Kanzlei bespielen sie auch die ganze Klaviatur des virtuellen Netzwerkens. „Mit Xing und Facebook ging hier in Deutschland ja gefühlt Anfang der 2000er alles los, was Social Media und Vernetzung betrifft“, schaut Dr. Stroschein zurück. „Im internationalen Kontext funktioniert Xing aber für die Vernetzung nicht mehr so gut.“ Dafür sind die beiden aber sehr aktiv bei LinkedIn und auch bei Instagram. Sie veröffentlichen dort regelmäßig Neuigkeiten aus ihrer Kanzlei oder von ihrem sozialen Engagement - und von ihren „realen“ Netzwerkaktivitäten. „Die Resonanz darauf ist für uns überwältigend“, sagt Dr. Birka Stroschein. Wie man sich ein erfolgreiches Netzwerk aufbaut? „Just do it! Punkt“,



lautet die knappe Antwort. Aber natürlich: Mehr geht immer. „Ich bin aber hauptsächlich Anwältin im Wirtschaftsrecht und nicht für die pure Außenwirkung unterwegs.“ Zum Glück ist Thorsten Makowka, LL.M. und Anwalt für Wirtschaftsrecht „ein Marketing-Afficionado“, wie Birka Stroschein sagt. „Da muss ich nur den Content liefern.“