

# DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

# founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 88

## DR. PETER KREUZ

Das **Start-up**, in dem alle nicken, ist bereits tot

## PROF. DR. JÖRG KUPJETZ

**Überrumpelung** auf die elegante Art

## MARTIN LIMBECK

Warum nicht jeder in deinem **Netzwerk** Platz hat



## ANDREAS BUHR

**Leadership** beginnt immer innen!

## CHARLIE WARZEL UND ANNE HELEN PETERSEN

Weg von der **Monokultur!**

# KI ist jetzt in der Pubertät

**Prof. Dr. Oliver Pott** zeigt, wie KI-Agenten die Spielregeln im Business verändern





# Gute Kontakte, schlechte Kontakte: Warum nicht jeder in deinem Netzwerk Platz hat

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

**N**etzwerken gehört zu den Disziplinen, die im Unternehmertum gerne verklärt werden. Da wird von Chancen gesprochen, von Türen, die sich öffnen. Und von unverhofften Zufällen, die Karrieren verändern. Alles richtig, doch dieses Bild greift viel zu kurz. Denn ein Netzwerk ist kein Selbstzweck. Es ist ein Werkzeug. Und als solches funktioniert es für dich nur, wenn du es bewusst einsetzt und konsequent pflegst. Dazu gehört auch, dass du selbst den Türsteher machst und nicht wahllos jeden in dein Netzwerk lässt, der dabei sein möchte. Ein großes Netzwerk ist kein Zeichen von Erfolg – ein gutes Netzwerk schon.

### Warum »jeder könnte wichtig sein« ein gefährlicher Gedanke ist

Sicher kennst du auch jemanden, der jemanden kennt, der sowas erlebt hat: Du gehst auf eine Veranstaltung, denkst dir: »Was für ein lahmer Haufen hier.« Und zack, am Ende lernst du dort genau den Menschen kennen, der dich an einen Top-Kunden vermittelt. Sowas passiert. Doch daraus abzuleiten, dass du besser jeden Kontakt behältst, ist kompletter Quatsch.

Erfolgreiches Netzwerken basiert nicht auf Hoffnung, sondern auf Auswahl. Hier gilt: Qualität schlägt Quantität – vor allem dann, wenn Ressourcen wie Zeit und Aufmerksamkeit begrenzt sind. Die Menschen, die du in deinem Netzwerk haben möchtest, sind diejenigen, die einen Beitrag leisten, die denken, handeln und Verantwortung übernehmen. Menschen, mit denen Austausch möglich ist, auf Augenhöhe und mit gegenseitigem Respekt. Alles andere mag vielleicht kurzfristig interessant erscheinen, zahlt jedoch nicht langfristig auf dein Business ein. Die gute Nachricht: Du wirst mit der Zeit ein Gespür dafür bekommen, wer dir guttut und wer nicht. Und genau an dieser Stelle trennt sich die Spreu vom Weizen.

### Trolle: Brauchst du nicht – nirgendwo

Bestimmt bist du dieser Spezies schon begegnet, besonders in den sozialen Medien. Sie schicken dir eine Kontaktanfrage, tun erst mal nett, doch bald merkst du: Das war nur Fassade. Dann fangen sie an zu meckern, schlechte Stimmung unter deinen Beiträgen zu verbreiten, verstehen dich bewusst falsch und wollen dich anscheinend öffentlich anzünden. Ganz ehrlich: Warum sprechen wir überhaupt über solche Menschen? Die zahlen auf gar nichts ein. Weder auf dein Business noch auf dein Netzwerk. Die wollen Aufmerksamkeit für sich und betrachten Kommunikation nicht als Austausch, sondern als Bühne für Provokation. Wenn du ihnen die gibst, hast du genau das getan, was sie



## »Du wirst mit der Zeit ein Gespür dafür bekommen, wer dir guttut und wer nicht.«

– Martin Limbeck

wollten. Also ganz einfach: löschen, blocken, fertig. Du musst dich nicht auf deinem eigenen Spielfeld beleidigen lassen.

### Blender und Schwätzer: Viel sagen, wenig liefern

Deutlich herausfordernder ist es, Blender und Schwätzer auf den ersten Blick zu erkennen. Die stehen geschneigelt vor dir auf irgendeiner Veranstaltung, erzählen dir, was sie alles machen, wen sie kennen und wie erfolgreich sie sind. Klingt erst mal gut – bis du genauer nachfragst.

Mein Tipp für dich: Hör genau hin. Wer wirklich etwas auf dem Kasten hat, wird konkret. Kann dir sagen, mit wem er arbeitet, was er gemacht hat und welche Ergebnisse dabei rausgekommen sind. Nicht so der Blender und Schwätzer. Er fängt dann an, rumzudrucksen und will scheinbar nicht so richtig mit der Sprache herausrücken. Frag also nach, damit du nicht riskierst, deine Zeit zu verschwenden – denn Zeit ist deine knappste

Ressource. Jeder Kontakt, der dich mit leeren Versprechen beschäftigt, hält dich von echter Wertschöpfung ab.

Es geht hier auch nicht darum, Menschen bloßzustellen. Entscheidend ist, dass du Klarheit schaffst für dich selbst und deine Entscheidungen.

### Neider: Wenn Missgunst zur Belastung wird

Eine weitere Gruppe, die von vielen Unternehmern beim Netzwerken unterschätzt wird, sind Neider. Meine Erfahrung: Sie treten selten offen feindselig dir gegenüber auf. Doch sie äußern ihre Haltung dafür in kleinen Bemerkungen, in abwertenden Kommentaren oder in der ständigen Relativierung deiner Erfolge. Frei nach dem Motto: »Das ist ja heutzutage leicht gemacht, mit Ads kann ja jeder im Handumdrehen eine Million machen«. Ich gehe dann gerne in die Konfrontation und frage zurück: »Ach ja? Wieso hat es dann bei dir noch nicht geklappt?« ▶

»Wer keinen kennt,  
kann keinen anrufen«  
von Martin Limbeck

432 Seiten

Erscheint: April 2026

Next Level Verlag

ISBN: 978-3-689-36149-5





Auch wenn es so schön heißt »Mitleid bekommst du geschenkt, Neid musst du dir verdienen« – ich lege keinen Wert darauf, solche missgünstigen Menschen in meinem Netzwerk zu haben. Denn Neid vergiftet. Und wer neidisch auf dich ist, wird dich auch nicht unterstützen. Sondern wartet innerlich nur darauf, dass du auf die Nase fällst.

Achte also nicht nur darauf, was Menschen sagen, sondern auch darauf, was zwischen den Zeilen mitschwingt. Wer dauerhaft negativ auf deine Entwicklung reagiert, ist kein konstruktiver Teil deines Netzwerks.

### **Schnorrer: Immer nur nehmen, nie geben**

Netzwerken lebt vom Austausch, vom Geben und Nehmen. Problematisch wird es, wenn dieses Gleichgewicht kippt, weil jemand immer nur fordert, jedoch selbst nichts zurückgibt. Du weißt schon, das sind diese bestimmten Typen, die sich immer nur melden, wenn sie etwas von dir brauchen – und verschwinden, sobald du mal ein Anliegen hast.

Noch eine Stufe weiter gehen Trittbrettfahrer. Sie nutzen nicht nur deine Zeit, sondern auch deine Ideen, deine Reichweite oder deinen Erfolg. Sie hängen sich

an Projekte dran, ohne echten Beitrag zu leisten und profitieren von dem, was andere aufgebaut haben. Da reagiere ich inzwischen echt allergisch, denn das ist nicht nur unfair, sondern du läufst auch Gefahr, deine Positionierung zu schwächen. Ich kann dir daher nur empfehlen, mit Klarheit und Konsequenz bei solchen Kontakten vorzugehen. Wer dauerhaft um Gefallen, Kontakte oder Unterstützung bittet, ohne selbst mal zu geben, fliegt raus. Und wer sich nur an deiner Arbeit und deiner Bekanntheit bereichern will, erst recht.

### **Netzwerkhygiene als unternehmerische Pflicht**

Ich denke, eine Sache sollte jetzt klar sein: Dein Netzwerk braucht kontinuierliche Pflege. Nicht nur im Sinne von Aufbau, sondern auch im Sinne von Auswahl. Du musst sorgfältig entscheiden, wer dazugehört und wer nicht. Das ist keine persönliche Abwertung, sondern vielmehr eine unternehmerische Notwendigkeit.

Ein starkes Netzwerk entsteht nicht durch Offenheit um jeden Preis und für alle, sondern durch klare Kriterien. Durch Menschen, die einen Beitrag leisten, die dich fordern, fördern und weiterbringen. Und durch deine bewusste Entscheidung, alles andere außen vor zu lassen.

### **Klarheit schlägt Nettigkeit**

Auch die Unternehmer, die ich als Sparingspartner begleite, scheuen sich davor, Kontakte auszusortieren. Daher spreche ich das Thema auch immer gezielt an. Denn genau diese Zurückhaltung – sei sie aus Höflichkeit, Unsicherheit oder der Angst, Chancen zu verpassen – ist der Grund, warum Netzwerke ihre Wirkung nicht entfalten. Wer erfolgreich sein will, muss bereit sein, klare Entscheidungen zu treffen. Für sich, sein Unternehmen und auch im Umgang mit Menschen. Nicht jeder Kontakt ist ein Gewinn, manche sind eine Belastung. Und wieder einige sind schlicht fehl am Platz.

Frag dich also nicht, wie viele Menschen du kennst. Sondern lieber, mit wem du bewusst arbeiten willst. Denn dein Netzwerk formt dein Denken, deine Entscheidungen und deinen Erfolg. Und genau deshalb solltest du es führen und nicht bloß verwalten. ♦

### *Der Autor*



**Martin Limbeck** ist Inhaber der Gipfstürmer Mentoring GmbH, Mehrfachunternehmer, Experte für Sales und Sales Leadership sowie fünffacher Bestsellerautor.

»Wer erfolgreich sein will, muss bereit sein, klare Entscheidungen zu treffen. Für sich, sein Unternehmen und auch im Umgang mit Menschen.«

– **Martin Limbeck**