

Erfolgskriterien für Netzwerke

Folgende Erfolgskriterien für das Arbeiten in Netzwerken, entnommen aus einem Artikel für "Netzwerke von Professionals" (Baumgartner Irene, 2002), dienen als Anstoß und Anregung für Überlegungen, Diskussionen und Bedarfserhebung:

- 1. Den Zweck des Netzwerkes definieren**
Wozu soll das Netzwerk dienen? Was soll der "Mehrwert" des Netzwerkes sein? Dieser sollte klar und transparent sein, um Abweichungen besprechbar zu machen.
- 2. Werte, Visionen und Spielregeln erarbeiten**
Wenn Netzwerke das Grundprinzip der Eigenständigkeit der beteiligten Personen lebendig halten wollen, hat das normative Management als verbindendes Moment besondere Bedeutung.
- 3. Individuelle "Vorschüsse" ins Netzwerk leisten**
Speziell in der Anfangsphase brauchen Netzwerke, dass der einzelne Ressourcen zur Verfügung stellt, ohne schon gleich den Ausgleich im Auge zu haben ...
- 4. "Geben und Nehmen" ausbalancieren, aushandeln**
Netzwerke leben davon, dass es für alle Beteiligten attraktiv erscheint, sich in diesem Netzwerk zu engagieren. Auf Dauer muss für alle Beteiligten das Geben und Nehmen stimmen und es sind eine Reihe von Bewertungsfragen zu klären (speziell mit jedem/r Neueintretenden).
- 5. Konflikt-, Kooperations- und Teamfähigkeit der Beteiligten**
Eigene Interessen vertreten können, verhandeln können sind erforderlich, wenn starke Partner in einem hierarchiefreien, wenig regulierten Rahmen dauerhaft kooperieren wollen.
- 6. Adäquate Strukturen, Steuerungs- und Informationssysteme**
In welchem Umfang brauchen/wollen Mitglieder direkten Kontakt? Wie kann der Info-Fluß gesichert werden? Einrichten und Pflegen von Koordinationsplattformen und -kanälen, ...
- 7. Entwicklungs- und Lernstrukturen**
Ganz wesentlich: wie organisieren die Beteiligten die gemeinsame Strategiebildung und das gemeinsame Lernen und Austauschen von Erfahrungen?
- 8. Persönliche Lust am "networking"**
... als unabdingbare Voraussetzung!