# Meine **Netzwerk-Karte**

Nicht mehr Kontakte – bessere. Zehn Namen, ein Merkzettel, drei Nachrichten und zwanzig Minuten pro Woche. Mehr braucht es nicht, damit Führung aufhört, einsam zu sein.

## Map · wen habe ich – und wen will ich haben?

| Im eigenen Haus | Vor Ort | Branche | Bildung & Alumni | Online |
|---|---|---|---|---|
| Andere Leitungen, Direktion, erfahrene Kolleg:innen | Nachbarhotels, Tourismusbüro, Lieferanten | Fachverbände, Hoteliervereinigung, Messen | Hotelfachschule, Lehrgang, frühere Betriebe und Chefs | Skool-Community, LinkedIn, Fachgruppen |

## Maintain · mein Merkzettel

| Name | Rolle / Haus | Thema | Nutzen für SIE – was gebe ich? | Letzter Kontakt | Nächster Termin |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

## Meet · drei Nachrichten, die funktionieren

**Erstkontakt**

Hallo *[Name]*, wir *[woher ihr euch kennt]*. Ich habe seit Kurzem eine Führungsrolle in der Hotellerie und baue mir bewusst einen kleinen Kreis für ehrlichen Austausch auf. *[Was ich beitragen kann.]* Hättest du in den nächsten zwei Wochen 30 Minuten für einen Kaffee?

**Danke & Anker**

Hallo *[Name]*, danke für das Gespräch – besonders *[was geholfen hat]* hat mir weitergeholfen. *[Was ich zurückgebe.]* Ich melde mich in vier Wochen wieder und erzähle dir, was daraus geworden ist.

**Verbindung stiften**

Hallo *[A]*, hallo *[B]*, ich verbinde euch kurz: *[warum]*. Ihr müsst mir nichts zurückmelden – ich glaube nur, ihr habt euch etwas zu erzählen. Ab hier übernehmt ihr.

## Mein Wochenrhythmus · 20 Minuten

**Montag · 10 Minuten**

Zwei Nachrichten raus: eine an jemanden, den du länger nicht gehört hast – eine mit etwas Nützlichem.

**Donnerstag · 10 Minuten**

Zwei Follow-ups: Was hast du versprochen? Und wo fehlt noch ein nächster Termin?

**DAS TRÄGT**

- ✓ Erst geben, dann fragen
- ✓ „Ich melde mich bis Freitag" – und dann tun
- ✓ Konkret fragen: „Dienstag, 20 Minuten?"

**DAS KOSTET DICH RUF**

- × Nur nehmen, nie geben
- × Funkstille nach der Hilfe
- × Vertrauliches weitererzählen – die Branche ist klein

Wer etwas will, muss sich überwinden. Wer etwas gibt, nicht. **Ich muss nicht alles allein wissen – ich muss nur wissen, wen ich fragen kann.**