

> **Interviewpartnerin Claudia Kimich** ist ursprünglich Diplom Informatikerin und arbeitet seit 1998 als freiberufliche Trainerin und Coach in München. Daneben ist sie im Führungsteam der Regionalgruppe München der Webgrrls. E-Mail: [claudia@kimich.de](mailto:claudia@kimich.de)



# In Netzwerken findet sich immer eine Lösung Geben und Nehmen – und sich gemeinsam fördern

**Im reinen Frauennetzwerk Webgrrls, welches alleine in München über 150 Personen umfasst, wird schon längere Zeit diese lose Form der Zusammenarbeit auch unter dem Aspekt der Auftragsvermittlung und Generierung erfolgreich gepflegt, wie die Gesprächspartnerin zu berichten weiss.**

**Frau Kimich, «Geht nicht, gibt's nicht» so lautet der Slogan auf Ihrer eigenen Homepage. Welchen Bezug hat dieses Zitat zum Netzwerk der Webgrrls?**

Das hat natürlich einen Zusammenhang. Für mich gibt es über ein Netzwerk immer eine Möglichkeit. Es gibt immer eine, die das Gewünschte bietet oder jemanden kennt, der es kann. Das läuft dann zwar auf verschiedenen Stufen – entweder innerhalb des inneren Zirkel meines Netzwerkes, bei den webgrrls oder

---

## Die Entstehungsgeschichte der webgrrls

Frühjahr 1995. Die New Yorkerin Aliza Sherman gründet ihr Unternehmen «Cybergrrl – eine Agentur für Webdesign und Produktion» – und sucht nach Frauen, die bereits Erfahrungen in diesem Bereich sammeln konnten. In der realen Welt war dies keineswegs leicht zu bewerkstelligen. Sie begann also ihre Recherche im Internet – und wurde fündig. Es gab wider Erwarten doch eine ganze Menge Frauen, die bereits online waren. Zusammen mit sechs Frauen gründete sie wenig später das Netzwerk «webgrrls New York». Niemand ahnte damals, dass damit der Grundstein gelegt war zu einem Netzwerk, das sich schon zwei Jahre später zu einem weltweiten virtuellen Zusammenschluss von Frauen in New-media ausweiten sollte.

Der ungezwungene Erfahrungsaustausch auf den monatlichen Networking-Abenden der New Yorkerinnen fand einen solchen Anklang, dass Ende 1995 – nicht einmal ein Jahr nach der Gründung – aus den monatlichen Meetings zwei pro Monat mit über hundert Teilnehmerinnen pro Abend wurden. Eine dieser Teilnehmerinnen war die Münchnerin Karin-Maria Schertler, die sich zu dieser Zeit beruflich in New York aufhielt. Fasziniert von den Möglichkeiten des networking diskutierte sie schon damals mit Aliza Shermann, nach ihrer Rückkehr einen deutschen «Ableger» aufzubauen.

---

dann den webgrrls-Kontakten ausserhalb des Netzwerkes – das Endergebnis ist jedoch fast immer sehr gut.

**Wie genau haben Sie für sich Auswahlentscheide getroffen, wer aus diesem grossen Netzwerk zu Ihrem inneren Zirkel gehören soll?**

Die wichtigste Voraussetzung, auf die ich baue, ist Vertrauen, da ich die Kompetenz auf dem geforderten Gebiet als selbstverständlich erachte. Dann ist und war mir ganz wichtig, den Personen auch persönlich begegnet zu sein. Dazu kommt dann noch das Bauchgefühl: «Ja das passt!»

**Beschreiben Sie doch mal das Bauchgefühl. Wovon lassen Sie dabei leiten?**

Dabei handelt es sich bei mir um ein warmes und zufriedenes Gefühl und daraus dann der Eindruck, dass da etwas wachsen und Ertrag bringen kann. Ich habe über eine unangenehme Erfahrung mit einer Kollegin aus dem Netzwerk der webgrrls wieder lernen müssen, dass ich mehr auf meinen Bauch hören soll. Da ging es um einen grossen Auftrag, den ich ihr mit vermittelt habe, und bei dem ich jetzt rechtliche Schritte einleiten muss, um meine Leistung honoriert zu bekommen.

**Wie können Sie für die Weiterentwicklung Ihres Netzwerkes gewährleisten, dass auch mit Widerspruch und Differenz umgegangen wird, wenn Sie sich ja eher die Leute aussuchen, bei denen Sie den Eindruck haben, das läuft harmonisch und friedlich ab?**

Dadurch dass wir untereinander ein sehr vertrauensvolles und ehrliches Verhältnis haben, gibt es genügend Raum und Möglichkeiten, uns rechtzeitig sagen können, was jetzt nicht passt, ohne dass das Gegenüber es persönlich nimmt. Ich habe aus meinen Netzwerkerfahrungen gelernt, dass es für mich nicht funktioniert, wenn die anderen Personen ständig andere Ansichten und Einsichten haben. Genauso wenig klappt es mit den Personen, die nur auf der «Wir haben uns alle lieb-Schiene» fahren, und alles nur tun, weil wir uns lieb haben, oder damit sie lieb gehabt

werden. Heiligenschein polieren hat im Netzwerk noch nie etwas geholfen! Da halte ich es mit Simone de Beauvoir «Frauen, die nichts fordern, werden beim Wort genommen, sie bekommen nichts.» Wenn ich weiss, was ich will, kann ich mir Wege und Mittel suchen genau das rausholen! Und nur dann!

**Womit hängt für Sie die Netzwerkerfahrung von vielen zusammen, dass man eigentlich etwas aus dem Verbund rausholen möchte – aber doch nicht dazu stehen kann oder will?**

Ich werde den Eindruck nicht los, dass es für viele Menschen nicht erlaubt ist, Profit machen zu wollen. Und gerade bei Frauen sehe ich diese Tendenz noch ein Stück stärker. Wir können und sollten lernen zu uns und unseren Leistungen zu stehen und es uns selbst erlauben, gut zu sein und gut dafür bezahlt zu werden.

**Wie sind Sie in Ihrem inneren Netzwerk organisiert?**

**Wie sieht die Regelkommunikation im Detail aus?**

Im inneren Zirkel läuft viel über virtuellen Austausch und Telefonieren. Im inneren Zirkel gibt es bei uns keine regelmässigen Gesamttreffen. Wir orientieren uns an Anforderungen und kommunizieren über gemeinsame Projekte. Im Moment schreibe ich zusammen mit einer Kollegin aus diesem Zirkel gemeinsam ein Buch.

**Wenn wir nochmals auf die obere Ebene der webgrrls gehen, wie schaut es denn da aus?**

Das ist ein klassisch virtuelles Netzwerk, in dem der Austausch hauptsächlich über Mailing-Listen erfolgt, und der sich unterschiedlichen Themen widmet.

Man kann eine Frage stellen und diese mit einer der Mailingliste versenden. Dann antworten die Frauen, welche darauf eine Antwort wissen. Die Informationsempfängerin schreibt dann nach Erhalt der verschiedenen Antworten eine Gesamtantwort an die gesamte Mailliste. Ihr Wissensmehrwert teilt Sie den anderen Frauen im Netzwerk so wieder mit. Dies ist ein wichtiger Teil des Netzwerketikettes. Moderatorinnen können diese Zusammenfassungen auch anmahnen, wenn da mal nichts kommt. Jede der Antwortgeberinnen wird mit der E-Mail Adresse aufgeführt. So bin ich zum Beispiel auch schon zu Aufträgen gekommen, weil ich damit meine Kompetenz unter Beweis gestellt habe.

**Welche Verantwortung haben Sie für diese regionale Gruppe in München?**

Ich bin für die monatlichen Veranstaltungen verantwortlich, an denen sich die webgrrls persönlich treffen. Das ist abwechslungsweise ein Vortrag oder ein Erfahrungsaustausch bzw. moderierter Netzerkabend. Zusätzlich bin ich eine der Schnittstellen zu den anderen Frauennetzwerken.



**Was ist neben der Umsatzerzeugung, die Hauptmotivation, sich in diesem Netzwerk so stark zu engagieren?**

Ich habe mit dieser ehrenamtlichen Regioleitungsaufgabe gut ⅓ meines Umsatzes von 2006 erwirtschaftet. Ausserdem trage ich so zu meinem Bekanntheitsgrad bei und gleichzeitig macht es mir unheimlich Spass zu «Netzwerken». Ich habe schon in früher Jugend unbewusst Netzwerke gebaut und unterhalten.

*Ich bedanke mich für das Gespräch!*

*Interview: Werner Kneer*

Legende  
Legende  
Legende

---

### **webgrrls.de – business-networking für frauen in den neuen medien**

webgrrls.de ist das Netzwerk für weibliche Fach- und Führungskräfte, die in oder für Neue Medien arbeiten. Ziel ist die berufliche Weiterentwicklung sowie die Präsenz und den Einfluss dieser Frauen innerhalb der Branche zu fördern.

Webgrrls.de bietet zu diesem Zweck ein Forum für Wissenstransfer, Erfahrungsaustausch, Job- und Auftragsvermittlung, strategische Allianzen, Mentoring sowie Förderung der Networking-Kultur.

Grundgedanke des Business-Netzwerks ist das «Geben und Nehmen» der Mitglieder zur gegenseitigen Förderung.

---