



„Welche Rolle spielen Netzwerke für Sie als Berater?“

Gefragt

Bernhard Bachmann, CC Change
Champions GmbH, Walluf

„Netzwerke funktionieren vor allem für kleine und spezialisierte Berater sehr gut. Die Großen der Branche machen sich davon allerdings recht oft unabhängig beziehungsweise verfügen über ihre eigenen, exklusiven Alumni-Netzwerke. Spezialisierte Berater können über Netzwerke sehr gut miteinander kooperieren. Außerdem hält man sich durch Netzwerke auf dem Laufenden: Wenn man immer nur nach einem eigenen, altbekannten Stil arbeitet und sich nicht mit Kollegen austauscht, merkt man oft gar nicht, wenn bestimmte Instrumente nicht mehr greifen oder veraltet sind. Aus meiner Studienzeit in England und den USA habe ich den Grundsatz mitgenommen, dass man mindestens Teil von drei Netzwerken sein sollte. Dort ist das Thema deutlich weiter als in Deutschland – allein durch die vielen Alumni-Organisationen ehemaliger Studenten.“