



Beratung regional

Dr. Klaus Heinemann, Marcus Offen und Claudia Weitemeyer bilden den Vorstand des regionalen Unternehmensberater-Netzwerks BeraterTeam37 e.V. Im Interview sprachen Dr. Heinemann und Frau Weitemeyer mit dem CHARAKTER über die Zusammenarbeit der regionalen Berater.

Frau Weitemeyer, die elf Mitglieder von BeraterTeam37 bieten prinzipiell alle Beratungsdienstleistungen an. Wie funktioniert ein solches Netzwerk, ohne dass es zu Konkurrenzsituationen unter den Mitgliedern kommt?

Wir arbeiten zwar alle in der Beratungsbranche, aber wir verfügen auch alle über relativ unterschiedliche Schwerpunkte. Dadurch gibt es nur wenige Überschneidungen. Wenn ich auf einen potenziellen Auftraggeber aufmerksam werde, dem die spezifische Kompetenz eines Mitgliedes unseres Netzwerks weiterhelfen kann, dann stelle ich da gern einen Kontakt her. Auf diese Weise ist eine sehr gute Zusammenarbeit möglich. Das hat viel damit zu tun, dass wir neue Mitglieder nur einstimmig aufnehmen. So gewährleisten wir nicht nur einen qualitativen Standard, der unseren Ansprüchen genügt, sondern auch ein beinahe symbiotisches Vertrauensverhältnis.

Herr Heinemann, wo sehen Sie die Stärken einer solchen Zusammenarbeit?

Sie bietet nicht zuletzt eine Möglichkeit, über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen. Wir treffen uns regelmäßig zu Workshops, auf denen wir uns über Kompetenzen und Möglichkeiten austauschen. Von diesem Effekt profitieren natürlich auch unsere Kunden; denn wir können sowohl jemanden aus unserem Team einbinden, der vielleicht gerade über eine im Einzelfall nötige Kompetenz verfügt, als auch gegebenenfalls eine Beratungsleistung (auch) gleich in Teamarbeit erbringen.

Welche Bedeutung besitzt für Sie die Regionalität von BeraterTeam37?

Es ist ein wenig überraschend, aber viele Unternehmen suchen sich Berater eher außerhalb ihrer Region als innerhalb. Wir sehen unsere Aufgabe deshalb auch darin, regionale Unternehmen darüber zu informieren, welche Beratungsangebote sie gleich vor Ort wahrnehmen können. Ganz nach der Devise: aus der Region für die Region.

Frau Weitemeyer, worin bestehen für Sie die Vorteile dieser Regionalität?

Jede Form der unternehmerischen Beratung ist stark vom persönlichen Verhältnis zwischen Berater und Kunden geprägt. Da geht es um Vertrauen. Ob die Chemie stimmt, lässt sich doch viel leichter herausfinden, wenn man den Ansprechpartner in der Nähe vorfindet und vielleicht schon in anderem Zusammenhang von ihm gehört hat, als wenn man in München sucht. Dieses Vertrauen ist natürlich ebenso innerhalb eines Netzwerks von Bedeutung. Im Bedarfsfall kann ich unkompliziert jemanden aus unserem Team anrufen und um Rat fragen.