

Pressemitteilung

## Tagung

**„Unternehmen Sie doch was! –  
Geschäftliche Organisationsmodelle für Berater/innen“**

Aufbruchstimmung herrschte bei der zweiten Internationalen Supervisionstagung vom 6. bis 7. Juni 2008 im Bregenzer Hotel Mercure. Berater/innen, Supervisor/innen und Coaches wurden zu mehr vernetztem unternehmerischem Handeln angespornt, um am Markt noch erfolgreicher zu sein. 110 Praktiker/innen aus Deutschland, Österreich, der Schweiz, Liechtenstein und den Niederlanden folgten der Einladung der Deutschen Gesellschaft für Supervision (DGSv), der Berufsverbände für Supervisor/innen aus Österreich (ÖVS) und der Schweiz (BSO) sowie des Zentrums für Wissenschaft und Weiterbildung Schloss Hofen.

### Trend zu Netzwerken und Kooperationen

Die Beratungsbranche ist enorm in Bewegung. Vor allem große Unternehmen setzen ihr Vertrauen verstärkt in Berater/innen, die innerhalb von Firmenstrukturen organisiert sind. „Unternehmen wollen von Unternehmen beraten werden“, fasst *Martin Bentele* vom Veranstalter Schloss Hofen zusammen. Das bestätigt auch der Trend zu professionellen Netzwerken und Kooperationen von Berater/innen. Die Referent/innen, darunter Netzwerk-Expertin und Buchautorin *Dr. Roswita Königswieser* (sie sprach zum Thema „Mein Weg als Beraterin in verschiedenen Organisationsformen“), *Dr. Harald Payer*, Buchautor und Geschäftsführer der ÖAR Regionalberatungs-GmbH („Beratung im Netzwerk, worauf kommt es an?“ hieß sein Thema), *Prof. Dr. Michael Mohe* von der Universität Oldenburg (Ergebnisse einer wissenschaftlichen Befragung zur „Kundenprofessionalisierung in der Managementberatung“ wurde vorgestellt) und *Michael Näf* von der Royal Holloway University of London („Individuelle Werte ernst nehmen – Anregungen zur Optimierung der Unternehmensorganisation“ lautete sein Thema) ließen sich in die Karten schauen und erzeugten bei den Teilnehmer/innen viel Initiative zur Entwicklung ihrer eigenen Organisationsformen.

### Man nehme... – Erfolgsrezept für Einzelunternehmer/innen

Im Workshop „Alleine oder doch nicht?“ gab *Elisabeth Sechser* wertvolle Tipps für den Start in die Selbstständigkeit. Sechser kreierte ein Rezept mit 17 Zutaten für den Business-Erfolg von Berater/innen. Zu den Ingredienzien zählte sie neben der Entscheidung zu diesem Schritt, den Kompetenzen und der Neugierde an der Selbstständigkeit unter anderem Experimentierfreude, Ausdauer, Geduld, ein Alleinstellungsmerkmal, eine individuelle Marketingstrategie, Kooperationen und sinnvolle Netzwerke.

### 3 Ks in der Beratung

*Gabriele Bargehr* definierte mit ihrer Geschäftspartnerin *Sabine Steinbacher* vom Institut Im Kontext aus Wien unternehmerischen Erfolg für Berater/innen unter Berücksichtigung der K<sup>3</sup>: Kooperationen, Kompetenzen und Konkurrenzen. Im Workshop „Formalisiertes Netzwerk“ erläuterte sie Fragen zu Erfahrungen mit Kooperationen in der transkulturellen und/oder interdisziplinären Zusammenarbeit und erläuterte, welche Kompetenzen es für den so genannten „freien Markt“ braucht, und wie mit Konkurrenzsituationen intern und extern förderlich umgegangen werden kann.

### „Das verflixte 7. und mehr ...“

Als Vertreter/innen des *NetzwerkRheinland*, einer neunköpfigen Gruppe von Berater/innen für Unternehmensentwicklung aus dem Raum Köln, gewährten die DGSv-Supervisor/innen *Edeltrud Freitag-Becker*, *Gerhard Bartsch-Backes* und *Ansgar Münsterjohann* tiefe Einblicke in die inzwischen siebenjährige Entwicklungsgeschichte. Fünf Phasen des Wachstums und dynamischer Entwicklung wurden ausfindig gemacht und visualisiert. Für die über 30 Workshopteilnehmer/innen beeindruckend war die Präsentation einer Netzwerkanalyse, die geschäftliche und persönliche Interaktionen der Netzwerkmitglieder bei Informationsaustausch, Fallbearbeitung, gemeinsamer Arbeit am Kunden und Empfehlung von Aufträgen transparent machte. Deutlich wurde, dass „Netzwerken“ gelernt sein will, Bereitschaft und Übung erfordert. Jedes Netzwerk hat seine spezifische Prägung durch die jeweiligen Mitglieder, die um die richtige Balance zwischen konsolidierender Abgeschlossenheit und dynamisierender Offenheit ringen müssen.

### Im Vergleich – Einzelunternehmer/in oder GmbH

Die Züricher Unternehmensberaterinnen *Gaby Belz* (GmbH) und *Dr. Sigrid Viehweg Schmid* präsentierten sich als befreundete Einzelberaterinnen mit 12-jähriger Erfahrung in gemeinsamer beruflicher Kooperation, aber unterschiedlichen Organisationsformen. Ihre Einschätzung, dass „Unternehmen von Unternehmen beraten werden wollen“, fand im Workshop ungeteilte Zustimmung. Dass für den (frei)beruflichen Erfolg letztlich die Wahl des „richtigen“ Geschäftsmodells nicht entscheidend ist, sondern es dabei auf das „innere Feuer für die Beratungsarbeit“ ankommt, konnten die Referentinnen überzeugend vermitteln. Wer mit Kolleg/innen gut vernetzt ist, so ihre Botschaft, kann als (Prozess-)Berater/in erfolgreich sein.

Den Teilnehmer/innen konnte am Ende der internationalen Fachtagung die Aussage von Ulrich Beck ermunternd ins Handgepäck mitgegeben werden: „Wir müssen lernen, die Differenziertheit zu organisieren.“

Deutsche Gesellschaft für Supervision e.V., Lütticher Straße 1 – 3, 50674 Köln,  
[www.dgsv.de](http://www.dgsv.de)

v.i.S.d.P.: Jörg Fellermann, Geschäftsführer

Kontakt: Manfred Leppers, Fachreferent, [manfredleppers@dgsv.de](mailto:manfredleppers@dgsv.de)

Die **Deutsche Gesellschaft für Supervision e.V. (DGSv)**, mit 3.600 Mitgliedern größter Berufsverband für arbeitsweltbezogene Beratung in Deutschland, versteht sich als lebendiges Forum für Berufspolitik und Fachdiskussion.

Die DGSv profiliert Supervision, Coaching und andere Beratungskonzepte und -verfahren in der Öffentlichkeit, der Fachöffentlichkeit und auf dem Beratungsmarkt.

Die DGSv vertritt die Interessen ihrer Mitglieder. Sie arbeitet dabei eng mit Kundenorganisationen, wissenschaftlichen Einrichtungen und Ausbildungsstätten zusammen. Beratungsqualität zu entwickeln und zu sichern, ist zentrales Motiv des verbandlichen Handelns.