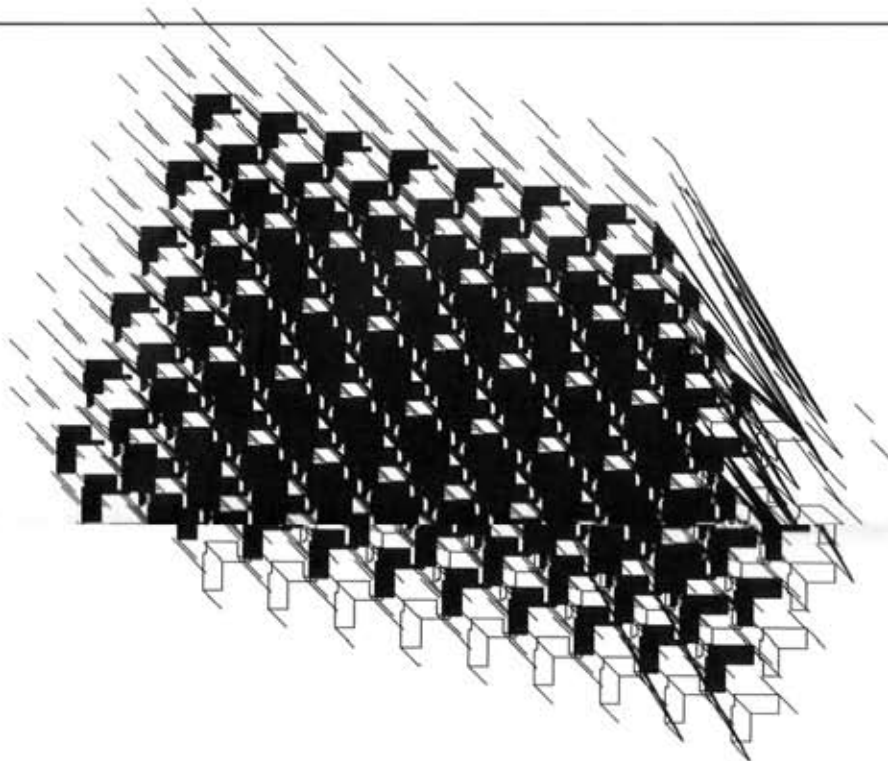


## JAN ESCHÉ NETZWERKEN – DER ZUSAMMENHANG VON NETZWERK UND ERFOLG

Netzwerke bilden und bewahren liegt voll im Trend und ist ursprünglich kein Thema des modernen Managements, sondern eine natürliche Entwicklung zwischen Menschen im privaten und im beruflichen Bereich. Wir tauschen uns gern aus, suchen immer jemandem, der sich in einem bestimmten Interessenfeld auskennt und Wissen weitergibt. Networking ist mittlerweile mehr als das. In vielen Bereichen werden spezifische und komplexe Lösungen gesucht. Es wird zu einer ökonomischen Größe. Das »get together« von Informationen und Wissen ist eine wirkungsvolle Methode, spezifische Lösungen in kurzer Zeit anzubieten und zu finden, um nicht zuletzt in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten erfolgreich am Wettbewerb teilzunehmen.

Foto: Jan Esché,  
Illustration: J&J



Der Wandel von der Industrie- zur Wissensgesellschaft beschleunigt sich rapide. Produktionszyklen, Technologien, Markterfordernisse ändern sich rascher. Damit sind insbesondere auch kleine Architekturbüros vor noch größere Herausforderungen gestellt, da sie über keinen Mitarbeiterstab verfügen, an dem sie Aufgaben delegieren können und der so als »Informationszuträger« und »Entscheidungsvorbereiter« fungieren könnte. Sie müssen alles selber machen.

Hinzu kommt, dass unsere Wirtschaft und unsere Gesellschaft immer schneller und drastischer spaltet in Aufsteiger und Absteiger. Wissen gilt als vierte Wertschöpfungsoption neben Arbeit, Kapital und Boden. Wer nicht am Informations- und Wissensfluss teilnimmt, gerät schnell ins Abseits. Doch wenn kleine Büros den gegenseitigen Erfahrungs- und Wissensaustausch über ein funktionierendes Netzwerk nutzen, haben sie auch große Chancen. Denn Wissen ist nicht nur Macht, es bedeutet vor allem Vorsprung und wird in Zukunft ein entscheidender Wettbewerbsfaktor sein. Ziel muß es sein, Wissen in Echtzeit für ein Vorhaben einzusetzen, um es themenbezogen und über den Standort hinaus zum Wohle des Projekts anzuwenden. Wissensnetzwerke leisten hier einen hervorragenden Beitrag, da sie hierarchie- und bereichsübergreifend Wissen – unter Umständen sogar weltweit – vernetzen.

Netzwerk (Bildung) gehört zum Alltag eines Architekten. Sein Arbeitsfeld ist einzigartig in seiner Breite und Komplexität – spezialisiert und umfassend, theoretisch-konzeptionell und anwendungsorientiert-praktisch, historisch-fundiert und zukunftsweisend, rechnerorientiert und sozial engagiert, autonom und interdisziplinär. Und über allem immer die uralte und unverändert spannungsreiche Frage, was Architektur denn eigentlich sei: Handwerk, Wissenschaft, Kunst – oder, wie man im Sinne des universalen Ausbildungsziels antworten würde, Alles gleichzeitig. Der Architekt schafft einen Mehrwert, der den Vorsprung zum Wettbewerb sichert. Er nutzt – mitunter tatsäch-

lich weltweite – Netzwerke und fördert damit auch gute Ideen, die alte Pfade verlassen und neue Perspektiven eröffnen.

In einem Netzwerk können Architekten dementsprechend ihr Image aufwerten, Kontakte knüpfen, ausbauen und pflegen, mit anderen Geschäfte machen, Marktinfos austauschen, Tipps, Strategien und Erfolgsrezepte aus erster Hand erfahren und von anderen Teilnehmern lernen, aber auch Interessengemeinschaften und strategische Allianzen bilden. Netzwerken verläuft über leicht bis schwer, von unten nach oben. Man muss sich »hocharbeiten«. Teilnahme am Netzwerk bedeutet beispielsweise ein Amt übernehmen, Empfehlungen aussprechen, Sponsoren beschaffen, Gefallen erweisen und vieles mehr. Es gibt überregionale und regionale Netzwerke, beispielsweise der Bund Deutscher Architekten BDA mit dem Bundesverband, den Landesverbänden und den Kreisverbänden, deren lokale Anbindung es ermöglicht, vor Ort Vorträge, Weiterbildungen oder Netzwerk-Treffen anzubieten. So können sich Mitglieder persönlich kennen lernen und sind über ihre Region informiert. Es gibt geschlossene, exklusive/exceptionelle und offene Netzwerke und formelle und informelle Netzwerke, wie Vereine mit fester Satzung und Struktur und regelmäßigen Mitgliedertreffen auf der einen Seite und informelle auf der anderen Seite, die sowohl freundschaftlich als auch geschäftlich gefärbt sind, etwa der »Simlaun-Kreis« um Reinhold Messner, dem Topmanager wie Linde-Chef Wolfgang Reitzle, Jürgen Schrempf, ehemaliger Vorstandsvorsitzender von DaimlerChrysler oder Ex-Pöchl-Chef Klaus Zumwinkel angehören – erst Bergsteiger, dann Geschäftsmacher.

Man kann von regelrechten Netzwerkpyramiden sprechen, beginnend mit offenen Netzwerken wie politische Parteien und viele Stiftungen, dann Berufs-Netzwerke wie Berufsverbände, bei denen die berufliche Tätigkeit dem Netzwerk entspricht, darüber exklusive Clubs, prominentestes Beispiel für ein geschlossenes Netzwerk ist

der Adel – einzig Geburt oder Heirat entscheiden, wer dazu gehört und wer nicht. Nicht ganz so restriktiv, aber dennoch exklusiv sind Netzwerke wie der Lions- oder Rotary Club. Nur wer das nötige Kleingeld und soziales Engagement nachweisen kann, kommt für eine Aufnahme in Frage. Ähnlich funktionieren auch der Berlin Capital Club in Hamburg, der Herrenclub in München oder der Übersee-Capital Club – hier treffen sich branchenübergreifend die Top-Manager großer Unternehmen. Und schließlich private Business-Veranstaltungen wie Quo Vadis, das Top-Jahrestreffen der Real Estate Industry von Bernd Heuer Dialog.

Nicht jedes Netzwerk steht einem offen – aber auch nicht jedes Netzwerk passt zu den persönlichen Plänen. Daher ist es angebracht, sich Gedanken zu machen, wo finanzielles und zeitliches Engagement lohnt und sich vorab zu klären, welche Ziele über das Netzwerk erreicht werden sollen. Einige Netzwerke bieten Fremden sogar die Möglichkeit vorab Netzwerk-Luft zu schnuppern, beispielsweise einen Vortrag zu besuchen, wie im Rotonda Business Club oder im Kap Forum in Köln von Andreas Gnosz, Wirtschaftsjünger der Stadt Köln. Oder die Architekturbotschaft, eine Initiative von Münchener Architekt und Stadtbau, einem neuen Ort der Kommunikation von und über Architektur in München. Netzwerke lebt von der Kommunikation. Es zeichnet sich durch Geben und Nehmen, Interessen anderer mitdenken, Menschen in Kontakt bringen, auf andere zugehen und Kontakte pflegen, aus. Es steht für kontinuierliche Zusammenarbeit, Ansprechbar sein, wenn Herausforderungen auftauchen und nicht erst dann, wenn man das nächste Mal zusammenkommt. Zusammen mit dem Wissensnetzwerken werden Arbeits-treffen auch viel effektiver, weil zukünftig noch mehr die möglichen Lösungen und weniger die Probleme Inhalt der Gespräche sind. Und was gibt es schöneres als Lösungen, die funktionieren, weil sie von Experten entwickelt werden, die sich auskennen.