

# Das Beraternetzwerk Outplacement Partners

Das Beraternetzwerk Outplacement Partners verfügt jetzt in allen Wirtschaftsregionen Deutschlands über Partner. Neben der überregionalen Präsenz sehen die Berater ihre Stärke darin, daß sie als selbständige Unternehmer agieren und so hohe Qualitätsstandards gewährleisten können.

**O**utplacement Partners ist ein Netzwerk von Beratungsunternehmen, die sich auf die Outplacementberatung spezialisiert haben. Die Mitglieder dieses Netzwerks sind fast ausnahmslos ehemals angestellte Berater aus überregionalen Beratungsfirmen, die den Weg in die wirtschaftliche und rechtliche Selbständigkeit gewählt haben. Im Sommer 1992 machte sich Wolfgang Glasow, bis dahin Consultant bei der Dr. Claessens GmbH in Hamburg, mit Gründung der GMC Glasow Management Consulting GmbH selbständig; 1993 folgten Jochen von Bredow und Wilfried Lütke aus der Münchner SKP-Organisation, zu denen dann Dieter Eich von DBM stieß. Gemeinsam gründeten sie 1995 Outplacement Partners. Ihre Idee, überregional tätigen Unternehmen einen flächendeckenden Beratungsservice zu bieten, fand großen Anklang - auch in der Beraterszene. Mit dem jüngsten Beitritt einer erfahrenen Stuttgarter Beratermannschaft vergrößerte sich das Netzwerk 1998 auf insgesamt 17 Beratungs-Professionals.

Die Partnerunternehmen haben folgende regionalen Tätigkeitsbereiche abgestimmt:

- Berlin:
- Hamburg:
  
- München
- Nürnberg:
- Stuttgart

Korrespondenzpartner des Netzwerks sind:

- Düsseldorf
- Frankfurt

Die Partner sind sich laut Satzung darüber einig, daß eine gewerbsmäßige Personalvermittlung gegen Honorar ausdrücklich ausgeschlossen ist. Sie verpflichten sich, eine gleichbleibend hohe Qualität der Beratungsleistung sicherzustellen. Diese Selbstverpflichtung beginnt bereits bei der Auswahl der Partnerunternehmen. Der Neuaufnahme eines Mitglieds müssen im Anschluß an ein sorgfältiges Selektions- und Präsentationsverfahren 75 Prozent der stimmberechtigten Partner zustimmen. Im Ausland kooperiert das Netzwerk mit PanExcel in der Schweiz sowie The Soft Company Claessens in den Niederlanden und Belgien. Wo liegen nun die Vorteile eines Partner-Netzwerkes aus Sicht der Klienten? Es ist eine Kombination aus folgenden vier Faktoren:

1. Reichweite und regionale Ausdehnung: Tochterfirmen, Betriebsstätten und Filialen können hinsichtlich Leistungsumfang der Beratung und finanzieller Vereinbarungen in einen Rahmenvertrag eingebunden werden, also günstigere Konditionen erzielen. Die Personalabteilung braucht nur einen Ansprechpartner, kann aber auf viele Berater zurückgreifen.

2. Der Chef kocht selbst oder »small is beautiful«: Jeder Berater bürgt mit seinem Namen für sein Qualitätsversprechen - und weiß, daß sich seine gute Leistung auf das Image seiner Beraterfirma und schließlich auf sein Einkommen auswirkt. Eine schlechte Leistung wirkt umgekehrt genauso. Ein schlechtes Image kann sich niemand leisten. Deswegen gibt es bei Outplacement Partners keine angestellten Berater, sondern - als Garantie für gute Qualität - nur beteiligte Partner.

3. Optimierung der Beratungsmethodik durch Erfahrungsaustausch: Die Beratungsprozesse im Outplacement laufen nach demselben Grundmuster ab, unterscheiden sich jedoch häufig von Unternehmen zu Unternehmen aufgrund kommerzieller Zwänge in der Intensität der Betreuung. In einem qualitätsorientierten Netzwerk selbständiger Berater hingegen kann jedes Mitglied am reichen Erfahrungsschatz der anderen Partner teilhaben. Jeder Partner kann in freier Entscheidung seinen persönlichen Stil permanent verbessern und seine Beraterkompetenz erweitern. Dabei spielt die Kostenfrage eine geringere Rolle, weil er keine teuren Overhead-Kosten finanzieren muß. Er kann sich Empathie »leisten«.

4. Synergien aus Kompetenz und Attraktivität: Wenn ein guter Berater den Schritt in die Selbständigkeit wagt, geht er denselben Weg, den er bereits zuvor vielen seiner Kandidaten gewiesen hat. Er zeigt Vertrauen in seine eigene Kompetenz und glaubt an seinen Erfolg. Diese Zuversicht, Stärke und Eigenmotivation macht ihn für andere Partner mit den gleichen Kompetenzen attraktiv. Es entstehen auf sehr glaubhafte Weise echte, unabhängige Partnerschaften, die Synergien freisetzen.

**Autor:**

Wolfgang Glasow,  
GMC Glasow Management  
Consulting GmbH,  
Hamburg