

Neue Plattformen für Young Professionals

Netzwerken für die Next Generation

Welche Bedeutung die Vernetzung im Berufsleben hat, ließ sich im Dezember 2016 in Zahlen fassen: Da übernahm Microsoft das Businessnetzwerk LinkedIn für sage und schreibe 26,2 Mrd. USD. Doch auch offline spielt der regelmäßige Austausch und Kontakt zu anderen Playern der gleichen Branche eine wichtige Rolle. Das belegen die zahlreichen Netzwerkevents verschiedener Verbände, Vereine und Veranstalter. Vergleichsweise wenig Aufmerksamkeit genossen bislang die Young Professionals, dabei bietet gerade ihnen der Austausch mit anderen immense Chancen. Ein Erfahrungsbericht:



Foto: © Private Equity Forum NRW

Der „Next Generation“-Stammtisch des Private Equity Forums NRW will für Young Professionals eine Plattform zum Networking und Knowledge Transfer schaffen.

Vor ziemlich genau einem Jahr fand die Auftaktveranstaltung „Next Generation“ in Düsseldorf statt. Dahinter verbirgt sich ein neues Format des Private Equity Forum NRW e.V., das nicht nur Kompetenzzentrum und Networking-Plattform für Marktteilnehmer der Private Equity-Szene sein soll, wie es mittlerweile einige in Deutschland gibt, sondern speziell auf Young Professionals ausgerichtet ist. Unter der Schirmherrschaft von Hannes Hinteregger, Partner bei Avedon Capital Partners, und mir, Natascha Grosser, Partnerin bei SKW Schwarz Rechtsanwälte, wurde die Idee umgesetzt, der nächsten Generation eine eigene Bühne zur Verfügung zu stellen. Das Ziel: Die „Jungen“ sollen sich an das für nahezu jede Branche wichtige Networking in lockerer Atmosphäre herantasten und ausbauen. Die „Old Generation“, die bereits ihr Netzwerk hat und regelmäßig auf den üblichen Veranstaltungen zu finden ist, ist bei diesem Veranstaltungsformat bewusst ausgenommen. Daher wurden auch ausschließlich Young Professionals für die Auftaktveranstaltung adressiert.

Der „Nachwuchs“ macht es selbst

Im Unterschied zu den üblichen Veranstaltungen sind die Young

Professionals hier aufgefordert, sich fachlich einzubringen und die jeweils nächste Veranstaltung selbst zu organisieren. Wir Schirmherren stehen zwar – bei Bedarf – mit Rat und Tat zur Verfügung, halten uns aber bewusst im Hintergrund. Nur die Auftaktveranstaltung im Juni 2016 war daher von den beiden Schirmherren initiiert. Anschließend wurde der Staffelnstab jedoch direkt weitergeben. Bereits das erste Treffen zeigte, dass die Idee gut angenommen wurde. In lockerer Atmosphäre – man duzte sich sofort – wurde nach einer kurzen Einführung und Vorstellungsrunde bei Würstchen und Steaks vom Grill fachlich diskutiert. So dauerte es auch nicht lange, bis einige der jungen Teilnehmer anboten, das nächste Treffen zu organisieren. Mittlerweile ist das Netzwerk ein Selbstläufer und es bestehen auch keine Hemmungen, einfach mal den Kollegen von der letzten Veranstaltung anzusprechen. Darüber hinaus entwickeln die Young Professionals ein eigenes Gespür dafür, was gerade an Themen relevant ist, und tragen dies beispielsweise in einem kurzen Fachvortrag vor, wie z.B. kürzlich die Wachstumsstory des wohl größten Betreibers von Sushi Asia Bars in Supermärkten. Danach ließ man den Abend ausklingen – natürlich bei Sushi, und wer wollte, konnte hier sogar selbst Hand anlegen.



Der „Next Generation“-Stammtisch soll die Sichtbarkeit und Attraktivität des Private Equity-Standorts NRW steigern.

Foto: © Private Equity Forum NRW

stehen. Außerdem ist durch die Next-Generation-Plattform natürlich auch frühzeitig der Zugang zu den anderen Veranstaltungen, Knowledge-Transfer und weitreichendem Networking des Private Equity Forums gegeben.

Fazit

Nach nunmehr einem Jahr kann das Resümee gezogen werden: Das Format Next Generation ist ein voller Erfolg und in dieser Form in Deutschland bislang wohl einmalig! Bleibt zu hoffen, dass sich das bald ändert und sich bundesweit weitere Next Generation Circles bilden, um die Vernetzung der Berufsanfänger in diesem Bereich frühzeitig zu fördern. ■

Die Hürden werden niedriger

Der Mehrwert, den dieses Format hat, hat Hannes Hinteregger von Avedon so auf den Punkt gebracht: „Gerade die Kontakte, die zum Karrierebeginn aufgebaut werden, kann man oft sein ganzes Berufsleben nutzen. Später wird Networking schwieriger.“ Der Rahmen, den die Young Professionals selbst bestimmen, macht die Hürden niedriger, einfach mal jemanden auf ein gerade aktuelles Problem anzusprechen, mit dem man sich herumschlägt, oder sich einfach auszutauschen, und dies, ohne direkt unter „Beobachtung“ des oder der Vorgesetzten zu

Natascha Grosser

ist Partnerin bei SKW Schwarz am Düsseldorf Standort. Sie berät in allen gesellschafts- und kapitalmarktrechtlichen Fragen. Diese reichen von der Unternehmensgründung über alle Phasen von Transaktionen (Venture Capital, Private Equity und M&A) und der Strukturierung entsprechender Beteiligungsvehikel bis zur Betreuung von Privatinvestments. Sie ist außerdem Vorstandsmitglied des Private Equity Forums und Mitinitiatorin des Networking-Formats Next Generation.



ANZEIGE

Die Kölner Life Science – Standorte

BioCampus Cologne



Rechtsrheinisches Technologie- und
Gründerzentrum Köln GmbH

Zwei 1. Adressen für aufstrebende Biotech-Unternehmen

Die leistungsstarken Partner bieten attraktive Büro- und Laborflächen, umfangreichen Service, aktive Netzwerke und vieles mehr ...

www.biocampuscologne.de
www.rtz.de

