



# „Nur in Netzwerken werden wir erfolgreich sein!“

Der Strategieberater und Speaker Christoph Zulehner baut auf Täuschung, Vernetzung und Spezialisierung.

Von Roman Kloibhofer

**RIED, WIEN.** In seinem Buch „Make the Fake“ erklärt der Strategieexperte, Unternehmensberater und „Speaker“ Christoph Zulehner (54), „warum Erfolg die Täuschung braucht“. Der Rieder, der auch in Wien lebt, spricht im Interview über Fake, Erfolg, Lügen und Netzwerke:

**Volkszeitung: Herr Zulehner, Sie sagen in Ihrem Buch „Make the Fake“, Erfolg brauche Täuschung – können wir Ihren Antworten Glauben schenken?**

**Zulehner:** Die Frage ist gut, sie bringt es auf den Punkt, weil: Ein Faker ist kein Lügner. Nach dem Motto „Fake it until you make it“ – das ist eigentlich der Brückenschlag von dem Zustand, dass ich noch nicht dort bin, wo ich sein möchte, hin zum redlichen Bemühen, dorthin zu kommen. Zu faken, das ist das Zeichen, dass wir etwas auch wirklich können wollen. Dass wir sein wollen, was wir zu sein scheinen.

**Der Begriff „Fake News“ ist zu einem vielgebrauchten Terminus geworden. Sind wir nur noch von Lügen umgeben, was können wir noch glauben?**

Mit Donald Trump hat der Begriff eine andere Wertigkeit erhalten, man sollte ihn deutlich abgrenzen gegenüber einem „Fake“. Trump ist kein Faker. Trump ist a) ein Lügner und b) ein legitimierter Ahnungsloser, und zwar legitimiert durch eine Wahl. Er kann nicht, was er tut, und er bemüht sich auch nicht, es

zu lernen. Der Begriff „Fake News“ hat mit Fake in dem Sinn, wie er in meinen Buch gebraucht wird, nichts zu tun. Trump unterstellt ja Journalisten, sie würden Lügen erfinden, um ihm zu schaden.

**Welche Gefahren lauern dahinter – besonders für Jugendliche?**

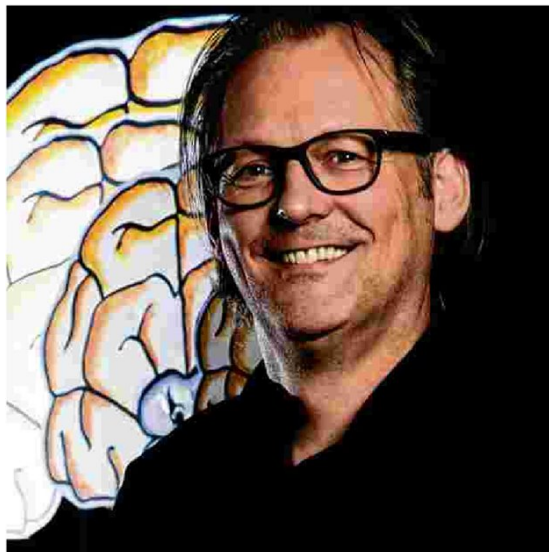
Dass man unreflektiert ist im Umgang mit Medien und Information im Allgemeinen. Wir leben in einer Informationsgesellschaft, aber die ist nicht gleich einer Wissensgesellschaft. Ich muss kritisch reflektieren, nicht nur einer Quelle vertrauen, auch die Glaubwürdigkeit der Informationsquelle hinterfragen. Und den Verstand nutzen! Nur ein Beispiel: Es ist dumm, nur aufgrund einer digitalen Information zu handeln, etwa einem sinnlosen Hinweis des GPS-Systems im Auto.

**Wie erkennt man einen „Faker“?**

Wenn er's gut macht, gar nicht.

**Das genügt mir aber jetzt nicht.**

Nun, lassen sich mich ein Beispiel geben, wo ich gefaked habe. Ich habe mich vor 16 Jahren selbstständig gemacht – als Unternehmensberater im Gesundheitswesen. Mein großer Traum war es, Strategieberater zu sein. Das war ich aber noch nicht, und mich hat der Gedanke beschäftigt, wie ich das werden kann. Dann habe ich mich an einen Satz meines Uni-Professors in Osnabrück erinnert, der gesagt hat: „Wenn ich mich wo nicht auskenne, dann schreibe ich ein Buch darüber“. Dann bin ich hergegangen und habe ein Buch über die strategische Führung von Gesund-



Gefragter „Speaker“ und Strategieberater: Christoph Zulehner Foto: Vorstandlechner

heitsbetrieben geschrieben. Ab diesem Zeitpunkt habe ich mich als Strategieberater festgelegt.

**Sie haben einmal vom „Leben auf der Wissensscholle“ gesprochen. Was meinen Sie damit?**

Dass wir auch auf etwas anderes schauen sollten als nur auf Digitalisierung, zum Beispiel auf Spezialisierung. Das wird immer bedeutender und gilt für alle Branchen. Wissen wächst exponentiell, unser Gehirn ist aber nicht in der Lage, diesem Wissenszuwachs folgen zu können, daher muss ich mich kon-

zentriert mit einem bestimmten Bereich beschäftigen. Das kann man mit einer Wissensscholle vergleichen. Da gibt es aber auch zwei Arten: Die Allrounderscholle, die breit, aber deren Eis dünn ist. Und die Expertenscholle, die einen kleineren Durchmesser hat, aber die tief in den Ozean des Wissens hineinragt. Und weil man auf dieser kleinen Scholle nicht so gut und sicher steht, muss man die Verknüpfung mit anderen Schollen, mit anderen Experten, suchen. Nur gemeinsam kommen wir zum Ziel. Quantenphysiker Anton Zeilinger

hat gesagt: „Die Zeiten, in denen Forscher alleine arbeiten, sind lange vorbei.“ Nur in Netzwerken werden wir erfolgreich arbeiten.

**Ist gut vernetzt zu sein künftig der alleinige Erfolgsfaktor?**

Nein, nicht der alleinige. Der erste lautet: Werde Experte! Und der zweite: Vernetze dich!

**Digitalisierung ist ein weiteres Schlagwort. Ist sie die Herausforderung für die Zukunft?**

Digitalisierung – ja, sie hilft uns, uns zu vernetzen. Sie hilft uns, in der digitalen Welt sichtbar und gefunden zu werden. Ein Netzwerk zu haben, heißt nicht, tausend Leute zu 'kennen'. Ein gutes Netzwerk zu haben, heißt: ich werde gefunden!

**Was sind Ihrer Ansicht nach die künftig notwendigen Kernkompetenzen in Beruf und sozialem Verhalten?**

Zum Einen sind es die 'social skills', um mich im Netzwerk bewegen zu können. Es gibt den Begriff 'goodness', der die Fähigkeit benennt, um in Kontakt zu treten und Wissen zu teilen. Wissen gehört zu den wenigen Dingen, die sich durch Teilen vermehren lassen. Dadurch bekommt man auch Wissen zurück.

**Nächste Woche sprechen Sie in Ried vor Oberstufen-Schülern.**

**Was raten Sie jungen Menschen, kurz vor Berufs- oder Studienbeginn?**

Denk nach: Wo sind meine Begabungen? Wofür schlägt mein Herz? Und das, ohne zuviel ins Detail zu geben. Dann gibt es einen Job.