



## Andy Bass

AUTOR/IN

Wenn das Wachstum ins Stocken gerät, richten Führungskräfte ihren Blick zunächst auf die Strategie und die Marktbedingungen. Das eigentliche Hindernis liegt jedoch meist bereits im eigenen Haus: Vertriebs- und Technikteams arbeiten parallel statt gemeinsam, wobei jede Gruppe davon überzeugt ist, dass die andere das Hindernis darstellt. Die Führungskraft ist schließlich damit beschäftigt, interne Konflikte zu schlichten, anstatt das Geschäft voranzutreiben, und die Kluft zwischen strategischer Absicht und organisatorischem Handeln vergrößert sich still und leise.

Wenn kaufmännische und technische Teams gegeneinander arbeiten, gerät die Strategie ins Stocken. Andy Bass, Autor von „The Suits & Geeks Trap“ und Gründer von BassClusker Consulting, berät Führungskräfte dabei, wie sie diese Spannungen auflösen und stattdessen für Wachstum nutzen können.

### Andy Bass's 2026 Biographie

#### Warum Unternehmen mit Andy Bass zusammenarbeiten

- Sein „Suits & Geeks Trap“-Modell bietet Führungskräften eine benannte, strukturierte Diagnose für eines der hartnäckigsten und am wenigsten beachteten Wachstumshemmnisse in technologieorientierten Unternehmen – die Kluft zwischen kaufmännischen und technischen Funktionen – sowie eine klare Methode zu deren Überwindung.
- Seine These „Start With What Works“ (Pearson) stellt die gängige Annahme in Frage, dass Wachstum neue Investitionen erfordert; das Argument lautet, dass die meisten Unternehmen über ungenutzte Fähigkeiten, Beziehungen und Wissen verfügen, die mobilisiert werden können, bevor neues Kapital gesucht wird.
- Seine „C.E.O. Roadmap“ aus „Committed Action“ – Neugier, Erkundung, Eigenverantwortung – bietet Führungskräften eine konkrete, wiederholbare Methode, um Menschen von passiver Compliance zu echter Eigenverantwortung für strategische Prioritäten zu bewegen.
- Sein Dokortitel in Software Engineering und seine frühe Karriere bei BT Research Labs verschaffen ihm in technischen Organisationen ein Ansehen, das ein Generalist im Führungsbereich nicht glaubhaft für sich beanspruchen kann – er kann gleichzeitig Ingenieure und kaufmännische Leiter in seinen Bann ziehen.
- Aufnahme in die „Million Dollar Consulting Hall of Fame“ (2017) und Ernennung in Ogilvys #ogilvychange Big Thinkers-Gremium – externe Anerkennungen für seine Beratungspraxis, die er außerhalb des Vortragszirkels erworben hat.

#### VERFÜGBAR FÜR

- Coaching
- Führungskräfte-Training
- Meisterklasse
- Organisationsentwicklungsprogramm
- Panel-Teilnahme
- Redetätigkeit
- Schulungen und Workshops

#### ANDYS SPRECHENDE THEMEN

- Change Management
- Führungskräfteentwicklung
- Organisationskultur
- Wachstumsstrategie

**SPRACHEN: Englisch**

## Biografische Höhepunkte

- Gründer und Geschäftsführer von BassClusker Consulting; Beratungsarbeit in mehr als 30 Branchen in 12 Ländern
- Doktor der Software-Engineering und Bachelor of Science in Informatik und Ergonomie, beide von der Aston University; Karrierebeginn bei BT Research Labs, Abteilung Human Factors
- Dozent für Führungskräfte an den Business Schools von Oxford Saïd, Warwick, Aston und Strathclyde; Gastprofessor für Beratungspraxis an der Birmingham City University
- Aufnahme in die Million Dollar Consulting Hall of Fame (2017) durch Alan Weiss
- Autor von fünf Büchern, darunter „*The Suits & Geeks Trap*“, „*Start With What Works*“ (Pearson) und „*Committed Action*“
- Aufnahme in Ogilvys #ogilvychange-Expertengremium „Big Thinkers“
- Zu den Unternehmenskunden zählen L'Oréal, Barclays, die Deutsche Bank, KPMG und die International Automotive Components Group

## Biografie

In technologiegetriebenen Unternehmen ist eines der beständigsten Hindernisse für Wachstum nicht die Strategie, sondern die Beziehung zwischen den Menschen, die Dinge entwickeln, und denen, die sie verkaufen. Andy Bass, Gründer von BassClusker Consulting und Autor von „*The Suits & Geeks Trap*“, beschäftigt sich seit über zwei Jahrzehnten mit genau diesem Problem: Er hilft Führungskräften dabei, die Kluft zwischen strategischer Absicht und organisatorischer Umsetzung zu diagnostizieren und zu schließen.

Sein „*Suits & Geeks Trap*“-Modell identifiziert ein Muster, das sich branchenübergreifend wiederholt: Vertriebs- und Technikteams verfallen standardmäßig in Stereotypisierung und Schuldzuweisungen, während Führungskräfte dazu verleitet werden, interne Machtkämpfe zu schlichten, anstatt sich dem Markt zu stellen. Das Modell, das im Rahmen von Beratungsaufträgen für Unternehmen von der Deutschen Bank und L'Oréal bis hin zu mittelständischen Wachstumsunternehmen in 12 Ländern entwickelt wurde, bietet Führungskräften einen strukturierten Ansatz, um diese Dynamik umzukehren und die Energie wieder auf den Kunden zu lenken.

Sein paralleles Argument, das er in „*Start With What Works*“ (Pearson) entwickelt, stellt eine seiner Meinung nach hartnäckigste Denkfalle in der Wirtschaft in Frage: dass Wachstum neue Investitionen erfordert. Bass argumentiert (gestützt auf Kundenarbeit in 30 Branchen), dass die meisten Organisationen über mehr nutzbare Kapazitäten verfügen, als ihnen bewusst ist. Das Buch stellt praktische Werkzeuge vor, um diese verborgenen Ressourcen zu identifizieren und einzusetzen, bevor Führungskräfte auf kapitalintensive Alternativen zurückgreifen.

Sein drittes wichtiges Rahmenwerk, die „C.E.O. Roadmap“ aus „*Committed Action*“, befasst sich mit der Frage, die Führungskräfte am häufigsten stellen: Warum engagieren sich ihre Mitarbeiter nicht so umfassend für strategische Prioritäten, wie beabsichtigt? Bass' Antwort, die sich um Neugier, Erkundung und Eigenverantwortung dreht, gibt Führungskräften eine wiederholbare Methode an die Hand, um echtes Engagement statt nur gesteuerter Compliance aufzubauen. Seine Qualifikationen umfassen beide Seiten der von ihm untersuchten Kluft zwischen Technik und Wirtschaft: einen Dokortitel in Software

Engineering von der Aston University, eine frühe Karriere bei BT Research Labs, Führungskräfteausbildung an den Business Schools von Oxford Saïd, Warwick, Aston und Strathclyde sowie die Aufnahme in die „Million Dollar Consulting Hall of Fame“ im Jahr 2017.

## **Wichtige Vortragsthemen**

- Abstimmung zwischen kaufmännischen und technischen Teams
- Organisatorisches Lernen und Umsetzung
- Wachstumsstrategie unter Nutzung vorhandener Ressourcen
- Führung und engagiertes Handeln
- Change Management und strategisches Engagement
- Unternehmenskultur in technologieorientierten Unternehmen
- Entscheidungsfindung auf Führungsebene und Kompetenzentwicklung

## **Ideal für**

- CEOs und Geschäftsführer von technologieorientierten, ingenieurgeführten oder innovationsorientierten Unternehmen, die mit anhaltenden kommerziell-technischen Spannungen zu kämpfen haben
- Führungsteams, bei denen die Umsetzung der strategischen Ziele regelmäßig hinter den Erwartungen zurückbleibt
- CHROs und Leiter der Organisationsentwicklung, die an Engagement, Eigenverantwortung und Kultur in gemischten kaufmännisch-technischen Belegschaften arbeiten
- Unternehmen aus den Bereichen Professional Services, Finanzdienstleistungen, Fertigung und Wachstumsunternehmen, die sich in einem raschen Wandel befinden

## **Ergebnisse für die Teilnehmer**

- Ein benanntes Rahmenwerk zur Diagnose von Reibungen zwischen kaufmännischen und technischen Teams – und eine klare Methode, diese zu lösen, bevor sie zu einer Führungskrise eskalieren
- Praktische Instrumente zur Identifizierung ungenutzter organisatorischer Ressourcen und deren Einsatz für Wachstumsprioritäten, bevor neues Kapital oder neue Ressourcen gesucht werden
- Die CEO-Roadmap – eine dreistufige Methode zum Aufbau echter Team-Engagement statt oberflächlicher Compliance
- Ein tieferes Verständnis dafür, wie Führungsverhalten – und nicht nur die Strategie – darüber entscheidet, ob die Umsetzung erfolgreich ist
- Konkrete Fragen und diagnostische Ansätze, die Führungskräfte sofort anwenden können, um festgefahrene Prioritäten oder unmotivierte Teams wieder in Schwung zu bringen

## **Andy Bass's 2026 Gespräche & Themen**

### **Entkomme der Falle der Anzugträger und Nerds**

Ein praxisorientierter Workshop zur Überwindung der Kluft zwischen kaufmännischen und technischen

Bereichen, die Führungskräfte dazu zwingt, interne Konflikte zu schlichten, anstatt das Geschäft voranzutreiben. Der Workshop stützt sich auf Bass' gleichnamiges Buch und seine Beratungsarbeit mit Unternehmen aus 30 Branchen.

### **Wichtige Erkenntnisse:**

- Identifizieren Sie die Ursachen für Spannungen zwischen kaufmännischen und technischen Teams sowie die Stereotypen, die diese aufrechterhalten
- Praktische Strategien zur Verbesserung der Kommunikation, der Zusammenarbeit und der gemeinsamen Ausrichtung auf den Kunden
- Ein Rahmenkonzept, um beide Gruppen auf Marktprioritäten statt auf interne Politik auszurichten

---

### **Finde dein verborgenes Gold**

Ein Vortrag, der aufzeigt, dass die meisten Unternehmen über ungenutzte Fähigkeiten, Beziehungen und Wissen verfügen - und Führungskräften vermittelt, wie sie diese identifizieren und einsetzen können, um Wachstum mit geringerem Risiko und geringeren Investitionskosten voranzutreiben.

### **Wichtige Erkenntnisse:**

- Erkennen Sie die kognitiven Verzerrungen und organisatorischen Gewohnheiten, die dazu führen, dass wertvolle Ressourcen übersehen werden
- Drei Blickwinkel zur Identifizierung verborgener Potenziale in bestehenden Mitarbeitern, Prozessen und Beziehungen
- Ansätze zur Schaffung neuen Wachstums durch die Neukombination dessen, was das Unternehmen bereits besitzt

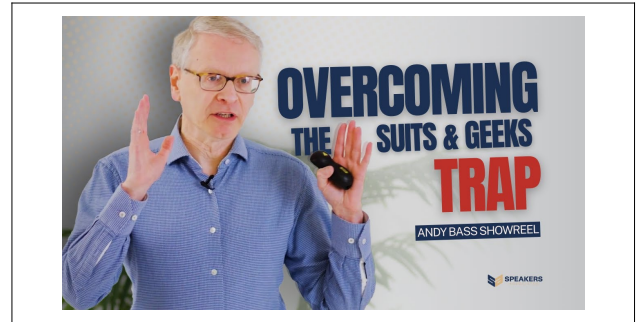
---

### **Engagiertes Handeln schaffen**

Eine Führungskräfte-schulung dazu, wie man Mitarbeiter von passiver Befolgung zu echter Eigenverantwortung für strategische Prioritäten bewegt, aufgebaut auf der Grundlage von Bass' „CEO Roadmap“, die er in seinem Buch „*Committed Action*“ vorgestellt hat.

### **Wichtige Erkenntnisse:**

- Identifizieren und beseitigen Sie die „Commitment Killers“, die das Engagement stillschweigend mindern und die Umsetzung verlangsamen
- Wenden Sie die dreistufige „CEO Roadmap“ an: Neugier wecken, Erkundung fördern, Eigenverantwortung übertragen
- Diagnostische Fragen und praktische Rahmenkonzepte, mit denen Führungskräfte den Fortschritt bewerten und neue Maßnahmen ableiten können



## Was die Kunden von Andy Bass sagen

Der Wert entsteht im Kopf des Kunden. Das wirst du nicht verstehen, wenn du deine ganze Zeit im Büro verbringst. Du brauchst eine andere Perspektive. Andys Ideen werden dich dazu motivieren, hinauszugehen und eine solche Perspektive zu finden.

### **Rory Sutherland**

*Stellvertretender Vorsitzender, Ogilvy*

Die Mitarbeiter von IAC haben enorm von Andys fachkundiger Anleitung profitiert, wenn es darum ging, unsere Mitarbeiter auf unsere Ziele auszurichten und die Strategie in die Tat umzusetzen.

### **Jens R. Höhnel**

*Globaler Co-CEO und Präsident Europa, International Automotive Components Group (IAC)*

Andy zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Führungsbotschaft von Begriffen, die Sie zum Handeln motivieren, in Begriffe umwandeln können, die Ihre Mitarbeiter zum Handeln motivieren.

### **Jurga Žilinskienė, MBE**

*Gründer und Geschäftsführer, Guildhawk*

Andys Vorstellung vom „Führungskraft als Erzieher“ trifft den Nagel auf den Kopf in einer Welt, in der Organisationen schneller denn je lernen und sich neu orientieren müssen.

**Rooney Anand**

*Ehemaliger Geschäftsführer, Greene King*

Das Engagement Ihrer Mitarbeiter ist entscheidend für das Wachstum Ihres Unternehmens. Andys CEO-Formel zeigt Ihnen, wie Sie es erreichen können.

**Ringo Francis**

*Ehrevorsitzender, Diversey & Zenith Hygiene, Großbritannien und Irland*

Andy gibt klare, umsetzbare Ratschläge für jedes Unternehmen, das wachsen oder innovativ sein möchte. Bevor Sie das Problem mit Geld lösen wollen, sollten Sie Ihr verborgenes Potenzial freisetzen.

**Michael Smets**

*Professor für Betriebswirtschaftslehre, Saïd Business School, Universität Oxford*

Andy Bass ist genau der Mann, den jeder Präsident oder Geschäftsführer braucht. Er macht Sie auf Lücken in Ihrer Denkweise aufmerksam und lenkt Sie, wenn nötig, in eine bessere Richtung.

**David J. Pritchett**

*Präsident, Rieke Packaging Systems (ein Unternehmen der TriMas-Gruppe)*

Bringen Sie Ihre Führungsqualitäten mit Andy Bass' CEO-Leitfaden auf ein neues Niveau.

**Hanifa Shah**

*Pro-Rektor und geschäftsführender Dekan, Birmingham City University*

Andys scharfsinnige Herangehensweise und sein Fokus auf das Erreichen von Ergebnissen sind beeindruckend.

**Paul Heldens**

*Geschäftsführer, Dornbracht International GmbH*

Andy war anspruchsvoll, mitreißend und voller innovativer Ideen. Er bringt einen wirklich neuen Ansatz mit und begegnet seinen Kunden mit echter Empathie. Wirklich beeindruckend!

**Craig Preston**

*Regionalleiter Midlands, Unternehmensbereich, Aon Risk Solutions*

Andy hat dazu beigetragen, dass unsere strategischen Ziele für die Mitarbeiter auf allen Ebenen greifbar wurden.

**Cliff Allan**

*Rektor, Birmingham City University*

Andy hat die Gabe, ungewöhnliche Blickwinkel auf Probleme aufzuzeigen, durch die die richtige Entscheidung plötzlich klar erscheint.

**James Stevenson**

*Leiter des Risikomanagements, Burberry*

Andy zeigt Führungskräften, wie sie das Potenzial ihrer Mitarbeiter entfalten und sie dazu ermutigen können, sich zu entfalten. Sehr empfehlenswert!

**Tim Hall**

*Leitender Personalvermittler im Finanzbereich und Direktor, Hays plc*

Vielen Dank für die großartige Veranstaltung für meine CFO-Gruppe. Sie haben meine Erwartungen voll und ganz erfüllt.

**Larry Cooper**

*Vorsitzender der Gruppe, MacKay CEO-Foren*

Andy Bass ist eines jener seltenen Beratungstalente, die die Synergie zwischen strategischer Ausrichtung und engagierter Unterstützung zu schätzen wissen. Er begleitet das Projekt so lange, bis der Kunde die konkreten Ergebnisse sieht.

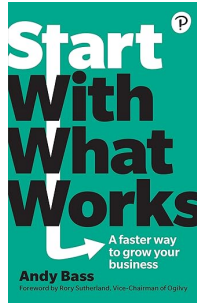
**Alan Weiss**

*Bestsellerautor, Million-Dollar-Beratung*

## ANDY'S LETZTE BÜCHER



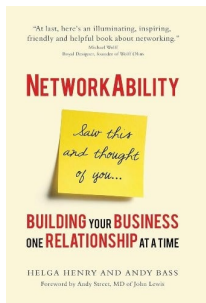
**Die „Suits & Geeks“-Falle: Bringen Sie Ihre kaufmännischen und technischen Mitarbeiter dazu, miteinander statt gegeneinander zu arbeiten**



**Beginnen Sie mit dem, was funktioniert**



**Engagiertes Handeln: Die dreistufige Methode, mit der Sie Ihre Mitarbeiter dazu motivieren, Eigenverantwortung zu übernehmen und Ergebnisse zu erzielen**



**Netzwerkfähigkeit: Bauen Sie Ihr Geschäft Beziehung für Beziehung auf**



**„The Performance Papers“: Prägnante Informationen für vielbeschäftigte Führungskräfte**

## Andy Bass's 2026 speaking fees

Die spezifischen Gebühren liegen innerhalb der angegebenen Spanne. Diese dienen nur als Richtwerte und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

	EUR	GBP	USD
<b>Land</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
<b>Asien-Pazifik</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Europa</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
<b>Naher Osten &amp; Afrika</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Südamerika</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000



<b>Großbritannien</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
<b>US-Ostküste</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>US-Westküste</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Virtuell</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000