

Teil 1

Einzel-Coaching - ein Instrument für den Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit

Das Coaching ist eine begleitende Beratung in der Aufbauphase einer unternehmerischen Selbstständigkeit durch einen qualifizierten, externen Unternehmensberater/in. Diese Form prozessorientierter Beratung und Begleitung setzt individuell bei Problemen in der Aufbauphase des Unternehmens an. Denn gerade beim Unternehmensaufbau werden am meisten Fehler gemacht. Ebenfalls ist die Begleitung des Jungunternehmers bzw. der Jungunternehmerin Bewältigungs- und Lösungsstütze beim Aufbau des Unternehmens. Zielgerichtet wird über fachliche Beratungen, z. B. durch eine Überarbeitung der Unternehmensstrategie und/oder des Unternehmenskonzeptes mit dem Gründer bzw. der Gründerin das Unternehmen konzeptionell weiter entwickelt, um ein Scheitern zu verhindern.

Basis des Coachings, welches das erfolgreiche unternehmerische Denken und Handeln zum Ziel hat, ist eine partnerschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Hierzu ist es notwendig, dass der Coach umfangreiche Beratungs- und Lebenserfahrung hat.

Auf folgende Punkte fokussiert sich das Coaching:

- **telefonische Hilfestellung bei praktischen Problemen und betriebswirtschaftlichen Fragen**
- **Analyse der Ist-Situation / Schwachstellenanalyse**
- **Aufbau von Kooperationen und eines Beziehungsnetzwerkes**
- **Verbesserungsvorschläge auf Grund der festgestellten Schwachstellen und deren Umsetzung**
- **Verbesserung der Akquise bzw. des Vertriebs: Verkaufstraining / Verkaufsgespräch, effiziente Auftragsakquise, Verhandlungsführung, Persönlichkeitsentwicklung**
- **Erörtern von Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie Trainings**
- **Begleitung und Kontrolle der Liquidität: Vermeidung und Aufzeigen von Wegen aus Liquiditätsengpässen sowie Abbau von Außenständen**
- **Schlüsselzahlen zur Unternehmenssteuerung (Betriebsvergleich)**

- **vorhabenbezogenes Marketing und zielgerichtete Werbemaßnahmen (z. B. Aufbau und Verbesserung der Internetpräsentation und zielgerichteter Werbeaufträge)**
- **Planung des weiteren Ausbaus: Chancen und Risiken der Unternehmenserweiterung, Planung und notwendige Arbeitsschritte**

Es gibt hierzu das Angebot von staatlichen Fördermöglichkeiten (z. B. NBank, KfW-Bankengruppe) für ein Coaching; diese können sich zum einen auf den Zeitraum vor der Unternehmensgründung beziehen oder auf die Phase bis zu 5 Jahren nach der Gründung.

Autorin: Katharina Engeln M. A / Projektberaterin

Die Autorin ist im Rahmen der in Oldenburg langansässigen Unternehmensberatung Baumhöfer BDU akkreditierter Coach der KfW Beraterbörse.

BAUMHÖFER UNTERNEHMENSBERATUNG BDU
Hauptstraße 11
26 122 Oldenburg

Tel. 0441 - 219 85 89 - 1 / Fax - 9
www.baumhoefer-bdu.de

Teil 2

Einzel-Coaching - eine wertvolle Unterstützung für Dienstleister und Freiberufler

Der Begriff Coaching stammt vom englischen „to coach“ (betreuen, trainieren) und bezeichnet den Prozess der Entwicklung von Fertigkeiten den sog. „skills“ im beruflichen wie auch im sportlichen Bereich. Am Ende eines Coachings sollte die zu coachende Person gestärkt sein, um das Selbstmanagement eigenständig fortzusetzen.

Oftmals sind es Gründungen aus dem Segment Dienstleistung, wo es z. B. auf ein Feedback zur gelungenen Unternehmensidee, eines ideenreichen Anschubs für das Marketing und eines erweiterten Netzwerkes ankommt.

Für ein erfolgreiches Coaching sind Kenntnisse über den regionalen Markt notwendig. Somit ist besser zu beurteilen, wo Kontakte im Hinblick auf Akquise greifen können und wo nicht. Hierbei kann ein Coach aus der Region mit seinem vorhandenen Beziehungsgefüge hilfreich unter die Arme greifen. Nicht zuletzt hat jede Region seine eigenen spezifischen Umgangsformen, Bezüge und Strukturen, deren Kenntnis oft unumgänglich ist.

Im Dienstleistungsbereich ist das gesamte Selbstmarketing (eigener Auftritt und Selbstdarstellung), das Wissen um die „richtigen“ Personen und Multiplikatoren zum Aufbau von Kontakten bzw. Referenzen zwecks der Vermarktung des Angebotes von großer Bedeutung.

Für alle Dienstleister ist die Akquise eine zentrale Aufgabe. Das Einholen von neuen Aufträgen bzw. die Akquirierung neuer Kunden bedeutet, sich und seine Kompetenzen bzw. sein Produkt überzeugend darstellen zu können - sich verkaufen zu können. Und gerade hier klemmt es manchmal: seien es Selbstzweifel, das Gefühl sich nicht aufdrängen zu wollen oder ähnliches. Man ist ein guter Fachmann/frau, hat etwas zu bieten und trotzdem mag man dieses nicht herausstellen. Was hält einen davon ab, sich nicht als Einheit mit seiner Kompetenz darzustellen? Auch hier kann ein Coaching helfen genau hinzusehen und mit praktischer Hilfestellung freier in Verkaufsgespräche hinein zu gehen.

Erworbene Umsetzungskompetenzen helfen bei den Themen Kundenakquise, bei der Stärkung des Selbstvertrauens bis hin zur Eigenmotivation.

Der Begriff Coach ist nicht geschützt, und es gibt auch keine staatlich anerkannte Ausbildung für diese Tätigkeit. Das gilt sowohl für betriebsinterne als auch für externe Berater.

Verschiedene meist kommerziell ausgerichtete Verbände bieten Zertifizierungen und Ausbildungskurse an. Hierzu liegen jedoch keine Untersuchungen vor. Entscheidend ist im Endeffekt, dass „die Chemie“ zwischen den Parteien stimmt. Hier sollte man seinem Gefühl trauen und eine erfahrene Person auswählen, bei der man sich gut aufgehoben fühlt.

Autorin: Katharina Engeln M. A. / Projektberaterin

Die Autorin ist im Rahmen der in Oldenburg langansässigen Unternehmensberatung Baumhöfer BDU akkreditierter Coach der KfW Beraterbörse.

BAUMHÖFER UNTERNEHMENSBERATUNG BDU
Hauptstraße 11
26 122 Oldenburg

Tel. 0441 - 219 85 89 - 1 / Fax - 9
www.baumhoefer-bdu.de