

## **Coaching für Freiberuflerinnen bei Frau und Arbeit e.V.**

Frau und Arbeit e.V. fördert und fordert Freiberuflerinnen heraus. Wir bieten Coaching individuell und im Zirkel an und ergänzen das Angebot mit Fachseminaren zum unternehmerischen Denken und Handeln und mit Angeboten zur Vernetzung von Selbstständigen.

### Frau und Arbeit

- informiert über unternehmensrelevante Themen
- vermittelt Selbstständigen (Fach-)Wissen
- stärkt Freiberuflerinnen in ihrer Rolle
- professionalisiert das unternehmerische Denken und Handeln und
- begleitet im Prozess der Existenzgründung und -sicherung

Frau und Arbeit e.V. erhält öffentliche Förderungen über die Behörde für Wirtschaft und Arbeit und die europäische Union.

Wir vertreten die bundesweite gründerinnenagentur (bga) in Hamburg, sind Mitglied im Netzwerk der Hamburger Initiative für Existenzgründungen und Innovationen (H.E.I.) und Gründungsmitglied des Deutschen Gründerinnen Forums (DGF). Frau und Arbeit e.V. trägt das Hamburger Prüfsiegel für „gute“ Weiterbildung und sichert die eigene Qualität gemeinsam mit anderen Bildungsinstitutionen im Projekt „Flexible Qualitätssicherung“ nach EFQM.

Freiberuflerinnen nehmen unser Coaching an, um

- sich zu professionalisieren
- ihr unternehmerisches und persönliches Vorgehen zu planen
- ihre Haltung und ihr Handeln zu überprüfen und
- die Gefühle, die mit der Selbstständigkeit verbunden sind, zu reflektieren

Wir gehen davon aus, dass Coaching, welches nur auf Prozessbegleitung oder nur auf betriebswirtschaftliche Beratung ausgerichtet ist, wie es oft angeboten wird, für Freiberuflerinnen nicht ausreicht. Entsprechend unserem Motto wollen wir nicht nur fördern sondern auch herausfordern. Freiberuflerinnen müssen „heraus kommen“ und sich outen, sie werden in gewisser Weise zu einer öffentlichen Person.

Freiberuflerinnen stehen für ihr Unternehmen. Sie müssen in ihrer Rolle gefestigt sein, dürfen aber auch nicht auf der Stelle treten, sondern sollten flexibel auf den Markt und ihre Kunden reagieren. Das verlangt viel Kompetenz von ihnen und von ihrem Coach. Genau so wie Selbstständige unternehmerische Ziele ansteuern, steuern wir mit dem Coaching unser Ziel an. Wir möchten einen Kompetenzgewinn oder eine Kompetenzerweiterung erreichen. Umsetzen können dies natürlich nur die Freiberuflerinnen selbst. Wir haben jedoch, im Unterschied zu vielen anderen Coachinganbietern, eine Vorstellung davon, welche Kompetenzen eine Freiberuflerin besitzen sollte. Individuell gehen wir nach dem Bedarf der Freiberuflerin vor, gestatten uns aber auch unsere Sicht der Dinge einzubringen.

Unsere eigene Qualifikation für dieses Coaching besteht aus:

- einer Supervisionsausbildung zur Prozessbegleitung
- Kenntnissen und Erfahrungen in der Qualitätssicherung zum zielorientierten Vorgehen
- eigener freiberuflicher Selbstständigkeit als Erfahrungshintergrund und
- Methodenkompetenz, das heißt, geeignete Methoden für die Bearbeitung von unterschiedlichen Themen zu kennen und sie gezielt anzuwenden.

Im Folgenden möchten wir auf unser Kompetenzprofil eingehen und die Kernkompetenzen einer Freiberuflerin vorstellen. Wir stellen damit keinen Anspruch auf Vollständigkeit und sind gerne bereit das Kompetenzprofil zu verändern oder zu erweitern, wenn uns Argumente überzeugen. Wir umreißen lediglich das Themenfeld des Coachings für Freiberuflerinnen bei Frau und Arbeit und geben einen kleinen Einblick in mögliche Vorgehensweisen.

### **Individuelle Verhaltenskompetenz**

bündelt alle im Folgenden genannten Kompetenzen und findet im Handeln der Freiberuflerin ihren Ausdruck. Wir alle verhalten uns ständig. Interessant wird es, wenn wir unser Verhalten ändern wollen. Verhaltensveränderungen sind abhängig vom Reflektionsvermögen der Freiberuflerin. Ihr Nachdenken über die eigenen Handlungen, Gedanken und Empfindungen befähigt sie, anders zu denken und etwas anders zu machen, als sie es gewöhnlich tut.

Außerdem brauchen Freiberuflerinnen Vorstellungen oder Visionen, die sie verwirklichen wollen. Nur mit einem inneren Bild oder dem Wissen, wohin es gehen soll, lässt sich ein Ziel ansteuern. Das Handeln und die Haltung von Freiberuflerinnen sind jedoch oft von alten Glaubenssätzen geprägt, die Erfolg und zielgerichtetes Vorgehen erschweren bis verhindern.

Ohne persönliche Veränderung und ohne andere Haltung gekoppelt mit andere Handeln kann es keine Veränderung des Verhaltens geben. Das Sein bestimmt das Bewusstsein und das Bewusstsein bestimmt das Sein.

### **Akquisitionskompetenz**

meint die Fähigkeit, sich auf ihrem Markt aktiv, zielgerichtet und flexibel zu bewegen und für Aufträge zu sorgen. Ihre Fachlichkeit vorausgesetzt, ist diese Kompetenz für Unternehmerinnen die Grundlage ihrer Existenz. Jede Freiberuflerin muss ihre Zielgruppe definiert haben und Akquisemittel und –strategien entwickeln diese zu erreichen. Dabei ist es entscheidend, dass sie den Kund/innennutzen kommuniziert und das Angebot auf potentielle Kund/innen ausrichtet, also den Markt analysiert hat und nicht nur von Ihren Potentialen ausgeht.

### **Fachliche-, Kauffrauliche-, Branchen- und Marktkompetenz**

basieren auf der beruflichen Erfahrung und sind gekoppelt an das fachliche Know How. Als Freiberuflerin kann man sein Angebot nur dann vermarkten, wenn man die nötigen berufsfachlichen Kenntnisse besitzt und einem die Branchenkultur vertraut ist. Dies befähigt einen, entweder branchenspezifisch vorzugehen oder auch Gegenmodelle zu entwickeln und die Freiberuflichkeit anders zu gestalten als Mitanbieter. Die strukturellen Besonderheiten der Branche müssen bekannt sein, damit der Rahmen ordnungsgemäß gestaltet wird.

Neben der beruflichen Fachkompetenz muss jede Freiberuflerin auch über kauffrauliche Kompetenz verfügen. Sie muss die Zahlen ihres Unternehmens

verstehen, aus ihnen Schlüsse ziehen und so ihr Unternehmen steuern. Diese Aufgabe lässt sich nicht delegieren.

### **Diversity – Kompetenz**

bedeutet für Freiberuflerinnen ohne Vorurteile wahrnehmen, einordnen und in Handlung umsetzen, andere und anderes als Bereicherung wahrnehmen und die eigenen Wertmaßstäbe überprüfen. Ohne eine solche Kompetenz gibt es keine Weiterentwicklung und keine Innovation für die Unternehmen. Fremdheit ist im Arbeitsfeld von Freiberuflerinnen überall zu erleben: in unterschiedlichen Branchenkulturen, unterschiedlichen Verhaltensweisen der Kund/innen, verschiedenen agierenden Geschäfts- und Kooperationspartner/innen und geschlechtsspezifisch an den Unterschieden zwischen Freiberuflerinnen und Freiberuflern.

Neben der Offenheit für Fremdes brauchen Freiberuflerinnen ein Bewusstsein für ihre Wurzeln und ihre Potentiale. In das Angebot muss einfließen, mit welchen Menschen gerne umgegangen wird, welche Kultur vertraut oder reizvoll ist, wo Verhältnisse auf Augenhöhe angebahnt werden können und wo nicht. Aus diesen Kriterien und dem daraus abgeleiteten Geschäftsmodell ergeben sich manches Mal Alleinstellungsmerkmale.

### **Beratungskompetenz**

benötigen Freiberuflerinnen, die qualitativ hochwertige Leistungen anbieten. Sie müssen zwischen ihrem Angebot und den Kund/innen eine Brücke schlagen. Eingebunden in einen qualifizierten Beratungsprozess hat die Kundschaft eine erheblich größere Chance das Richtige zu bekommen. Will ich meine Kundschaft erhalten, muss ich evaluieren, was sie mit meiner Dienstleistung erreichen will. Die Freiberuflerin als Expertin offeriert adäquate Angebote für dieses Bedürfnis. Bei jedem professionellen Geschäftsabschluss durchlaufen die Geschäftspartner verschiedene Phasen einer Beratung. Der Vorkontakt wird durch den Eindruck des Unternehmens in Print- und Webmedien oder durch Empfehlungen hergestellt. Der erste persönliche Kontakt veranlasst die Kundschaft zum Bleiben oder Gehen. Die Kommunikation der Wünsche und das dazu passende Angebot führen zum Geschäftsabschluss. Mit Beschwerden oder Zufriedenheitsäußerungen wird das gemeinsame Geschäft ausgewertet.

### **Institutionskompetenz und Menschenkenntnis**

hilft Freiberuflerinnen bei der Auswahl von Kooperations- und Geschäftspartner/innen und Auftraggeber/innen. Freiberuflerinnen müssen sich ein Bild machen von der zukünftigen Geschäftsbeziehung. Sie brauchen für ihre Auswahl eine Entscheidungsgrundlage oder müssen einschätzen, was durch die Zusammenarbeit auf sie zukommt. Im Zuge vernetzter Arbeitsansätze erlangt diese Kompetenz immer mehr Bedeutung. Freiberuflerinnen müssen ihre Empfindungen bei neuen Kontakten wahrnehmen und ihre (Vor-) Urteile überprüfen. Sie können sich Zukunftsszenarien ausmalen oder Soziogramme und Organigramme erstellen, um die Geschäftsbeziehung zu analysieren. Vermutete Hindernisse sind zu thematisieren und es müssen Lösungen gefunden werden. Unbedarf in Verbindlichkeiten zu springen, kann sich als sehr blockierend erweisen.

### **Qualitätssicherungskompetenz**

befähigt Freiberuflerinnen Projekte zu konzipieren, durchzuführen und auszuwerten. Strukturiertes Vorgehen bietet sich zur Abwicklung von Aufträgen und für die Verbesserung der Unternehmensabläufe an. Der komplexe Arbeitsalltag einer

Freiberuflerin gestattet nicht, dass eins nach dem anderen abgearbeitet wird. Immer gilt es zumindest Vergangenes abzuwickeln, Gegenwärtiges zu meistern und Zukünftiges anzubahnen, gerne begleitet von Einzelprojekten, die mannigfaltige Anforderungen an die Freiberuflerin stellen. Qualitätssicherung durch die Analyse der Unternehmensqualität und dem Arbeiten mit Aktionsplänen verschafft Übersicht, fördert kontinuierlich den Verbesserungsprozess und bietet eine Grundlage für Entscheidungen.

### **Kommunikative Kompetenz**

gehört im Rahmen der Beziehungsgestaltung für die Freiberuflerin zum Berufsalltag. Sich an den Bedürfnissen der Kundschaft zu orientieren bedeutet, sich auf das Gegenüber einzustellen und zielgerichtet zu kommunizieren, zu fragen, zu präsentieren und zu verhandeln. Freiberuflichkeit hört nicht auf, wenn die Geschäftsräume verlassen werden. Geschäftliche Beziehungen wollen gepflegt sein und dazu gehört, dass mit anderen gesprochen wird, auch über das eigene Unternehmen. In der Kommunikation mit möglichen Geschäftspartner/innen oder (potentiellen) Kund/innen drückt sich die eigene Haltung aus. Wenn die Freiberuflerin nicht von sich, ihrem Angebot und dessen Wert, der sich in der Bezahlung ausdrückt, überzeugt ist, kann sie auch andere nicht überzeugen.

### **Kooperations- und Vernetzungskompetenz**

führt Freiberuflerinnen in berufliche Zusammenhänge, die ihnen den Rücken stärken und häufig für ein professionelles Auftreten bei potentiellen Kunden sorgen. Im Ausgleich von Geben und Nehmen wird bei der Kooperation und in der Vernetzung die eigene Kompetenz eingebracht und auf die Kompetenz anderer zugegriffen. Das Bewusstsein über die eigenen Grenzen führt dazu, das eigene Angebot durch andere ergänzen zu lassen. Das ganze Angebot ist häufig mehr als die Summe der Einzelteile und ergibt für die Kundschaft Synergieeffekte. Kund/innen sind mit kooperierenden und vernetzten Freiberuflerinnen fast immer besser bedient. Die Kontakte geben der Kundschaft mehr Sicherheit. Gerade für Ein-Frau-Unternehmen bietet es sich an, das eigene Angebot durch andere ergänzen zu lassen und damit die Bedürfnisse der Kund/innen umfassender zu befriedigen. Das große Risiko des Ausfalls der Leistung durch Krankheit der Freiberuflerin wird abgemildert, wenn durch Vertretung für Ersatz gesorgt wird.

In diesem Zusammenhang haben sich schriftliche Verträge bewährt. Gut ist es auch wenn zukünftige Geschäftspartner /innen zwei Businesspläne schreiben und dann sehen, wie weit sie wirklich übereinstimmen in Ihrem Konzept.

Ich freue mich auf Rückmeldungen zu meinen Ausführungen und gehe gerne in den Austausch mit anderen Coaches, Freiberuflerinnen oder Selbstständigen.

Gila Otto  
Frau und Arbeit e.V.  
Nagelsweg 10  
20 097 Hamburg

[www.frau-und-arbeit.de](http://www.frau-und-arbeit.de)  
[g.otto@frau-und-arbeit.de](mailto:g.otto@frau-und-arbeit.de)  
Tel. 040/45020913  
Fax. 040/446980