

Was braucht es zum Gelingen? Chancen und Grenzen von Coaching für Gründerinnen

Gudrun Kaltwasser, coachhouse® - Coaching-Institut für Fach- und Führungskräfte, Berlin

Gründungscoaching per KfW-Kredit, Leistungen für einen Coach durch die Agentur für Arbeit, ehrenamtliche Coachingnetzwerke und natürlich die Schar der Unternehmen und Einzelpersonen, die Gründungscoaching als Dienstleistung anbieten. Als ob es ohne Gründungscoaching nicht mehr gehen würde. Auf der einen Seite ist die wachsende Unterstützung für Gründer und v.a. für Gründerinnen zu begrüßen, auf der anderen Seite wächst die Intransparenz: Was ist was? Was bringt das? Was braucht es zum Gelingen?

Nur eine scharfe Definition von Coaching und Gründungscoaching hilft hier weiter, um die tatsächlich benötigte Dienstleistung, mithin fokussierte und damit erfolgreiche Unterstützung zu erhalten.

Was ist Coaching? Was Gründungscoaching?

Da sind Mentoren, Experten, Trainer, Berater jeglicher Art, Personal Trainer, Coaches etc.; dann gibt es Life-Coaches, Management-Coaches, Job-Coaches u.v.m.; sie alle haben eines gemeinsam: sie coachen (auch) und sie bieten (z.T.) Coaching im Bereich Gründung an. Es ist eine Binsenweisheit, dass nicht jeder alles gleich gut kann, dennoch hat sie für dieses Thema eine besondere Bedeutung. Coaching, und gerade auch Coaching mit dem Fokus Gründung, ist eine hochspezialisierte Dienstleistung, deren Wert und deren Nutzen nur dann zum Tragen kommt, wenn sie eben nicht nebenher, als markt- und trendnahe Portfolio-Ergänzung, angeboten wird.

Coaching, verstanden als personenbezogene Beratung, ist in Abgrenzung zur klassischen Beratung und zum Training, eine unterstützende, zeitlich befristete Tätigkeit im Bereich von Persönlichkeitsentwicklung in Leistungs- und Arbeitszusammenhängen. Es geht dabei immer um Hilfe zur Selbsthilfe, um die Förderung von Selbstreflexion und Selbstverantwortung. Zwei große Themenbereiche lassen sich im Coaching definieren:

- der ressourcenorientierte Umgang mit Krisen und Konflikten
- der erfolgreiche Umgang mit Herausforderungen bei schwerwiegenden oder nachhaltigen Änderungen in beruflichen Situationen.

Bei einer Neugründung oder beim Ausbau des Unternehmens kann es zu inneren Konflikten ebenso wie zu Konflikten mit Geschäftspartnern, Mitarbeitern, Kunden etc. kommen; und immer geht es bei einer solchen Unternehmung um eine nachhaltige, einschneidende Änderung der beruflichen und damit auch der privaten Situation, bei der die ganze Person der Gründerin involviert ist.

Ein Überblick: Coaching – Beratung – Training

	Coaching	Gründungs-Coaching	Beratung	Training
Tätigkeit	(be-)fördern von Prozessen z.B. der Bewußtmachung, der Änderung, der Persönlichkeits-Bildung	(be-)fördern von Prozessen mit Fokus auf Gründung und Aufbau; z.B. Bewusstmachung von Werten und Stärken, immer auch Prozesse der Persönlichkeits-bildung	(be-)raten auf der Grundlage von Fachwissen zu einer konkreten Fragestellung; Expertisen, Stellungnahmen, Studien etc.	vermitteln von Wissen, trainieren, einüben von Fertigkeiten
Fokus	Person	Person	Unternehmen	Fähigkeiten und Fertigkeiten

Beispiele	z.B. Führung von Mitarbeitern, Coaching bei Konflikten, bei Mobbing-Prozessen, Fragen der Orientierung, Ängsten	z.B. Selbstsicherheit fördern, Ressourcen und Stärken herausarbeiten und fokussieren, Konflikte angehen	z.B. Rechtsberatung, betriebswirtschaftliche Beratung, Personalberatung, steuerliche Beratung	z.B. Vorlesung, Computertraining, Kommunikationsschulungen
------------------	---	---	---	--

Wer einen Profi für die Erstellung des Businessplans oder aber Unterstützung für den Vertrieb sucht, der braucht keinen sogenannten Gründungscoach, sondern einen in betriebswirtschaftlichen und steuerrechtlichen Fragen versierten Experten bzw. einen Vertriebsprofi, der umsetzungsnahe Beratung anbietet. Coachen tun beide nicht! Gleichwohl gehen professionelle Berater umfassend auf ihre Kunden und Fragestellungen ein, zeigen Grenzen der eigenen Beratungstätigkeit auf und verweisen ggf. weiter.

Ein Coach – im Verständnis der obigen Definition – erstellt keine Gründungskonzepte oder Strategiepapiere für die Bank. Ein Coach unterstützt seine Kunden als **Person** bei ihren Vorhaben und Fragestellungen; das können z.B. Unsicherheiten bei Entscheidungen oder das Herausarbeiten und Kommunizieren eigener Stärken und Fähigkeiten sein. Ein Coach, der diese spezialisierte Dienstleistung anbietet, kann Fachwissen und idealerweise Erfahrungen im Gründungsbereich vorweisen, nicht als Kernkompetenz, aber als notwendige Ergänzung. Unbenommen bleibt dabei, dass auch ein betriebswirtschaftlicher Berater Coaching-Kompetenzen erwerben und sinnvoll einsetzen kann.

Um was geht es beim Gründungs-Coaching?

Die Anliegen, bei denen ein Coaching die Dienstleistung der Wahl ist, um das Gelingen der Unternehmung zu stützen oder gar sicherzustellen sind immer ganz individuell, es sind persönliche Anlässe. Es kann kein Standardrezept, keinen Standardablauf geben – *nur* ein auf die Gründerperson ausgerichtetes, individuell konzipiertes Coaching. Die Themen lassen sich nur grob umreißen - bis auf eine Ausnahme: Das zentrale Thema ist immer der Kunde selbst!

Um das Hauptthema der eigenen Person als Gründerin und Unternehmerin gruppieren sich verschiedene Anlässe und Fragestellungen. Eine Auswahl:

- innere Konflikte wie z.B. Entscheidungsfragen, Zweifel an der Unternehmung, Ängste wie z.B. Leistungsängste, Wertekollisionen, Identitätsfragen etc.
- äußere Konflikte wie z.B. mit Geschäftspartnern oder Mitarbeitern
- Umgang mit Belastung und Stress
- Fragen zur Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben
- Stärken der (Unternehmer)-Persönlichkeit
- Bewusstmachung und Fördern der eigenen Stärken und Fähigkeiten

Immer auch bietet ein solches Gründungscoaching Raum und Zeit dafür, dass die Gründerin ihre Gedanken, Sorgen und Ideen aussprechen und besprechen kann, die weit über das konkrete Anliegen hinausreichen. Insofern kann der Coaching-Prozess sowohl auf wenige Sitzungen beschränkt sein als sich auch über einen längeren Zeitraum erstrecken; die Vorbereitung eines wichtigen Krisen-Gesprächs oder der Blick auf die eigenen Stärken und die darausfolgende Umsetzung sind „überschaubare“ Themen; das Stärken und Fördern der (Unternehmer)-Persönlichkeit wiederum ist ein Prozess, der sich über einige Zeit erstrecken wird.

Eine Gründerin, die punktuell oder in einem längeren Prozess Unterstützung ihrer Person v.a. im Bereich der o.g. Themengebiete sucht, ist bei einem (Gründungs-) Coach richtig. Dann kann ein solches Coaching zum Gelingen der Unternehmung beitragen.

Wie gehe ich bei der Suche und Auswahl eines Coaches vor?

Es gibt einige beachtenswerte Voraussetzungen:

- Der Coach muss Gründungskompetenzen neben seiner Kernkompetenz „Coaching“ vorweisen können.
- Der Coach muss seine Grundlagen beherrschen und kommunizieren.
- Der Coach muss nach Werten arbeiten, die Ihnen zusagen.
- Der Coach muss nach Werten arbeiten, die Sie als Person achten.
- Der Coach muss sattelfest sein, Sie sind nicht die Versuchsperson.

Die ersten Schritte erfordern Sorgfalt:

- Führen Sie mehrere Telefonate mit verschiedenen Coaches.
- Führen Sie mit einigen ausgewählten Coaches persönliche Gespräche.
- Bereiten Sie die Gespräche vor. Legen Sie im Vorfeld Ihre Fragen fest.
- Verlassen Sie sich immer auch auf Ihr Gefühl.

Die folgenden Fakten können Sicherheit bei der Einschätzung geben:

- Das Erstgespräch ist kostenlos und unverbindlich.
- Eine fundierte Aus- und Weiterbildung sowie Supervision sind ein „Muß“.
- Transparenz der Grundlagen, Methoden und Abläufe muss hergestellt werden.
- Ziele und angestrebte Ergebnisse der gemeinsamen Arbeit sollten in einer Konzeption bzw. in einem Vertrag festgehalten werden.
- Sie haben als Kunde immer Zeit für eine Entscheidung.
- Achten Sie im Vertrag auf Kündigungsmodalitäten, Verschwiegenheitsklausel sowie die Darstellung von Zielen und angestrebten Ergebnissen.

coachhouse® - Coaching-Institut für Fach- und Führungskräfte
Gudrun Theresia Kaltwasser
Thomasiusstr. 12
10557 Berlin

Tel. +49 30 36 40 90 12
Mobil +49 177 44 77 684
gk@coachhouse.de
www.coachhouse.de