

## Coaching für Existenzgründerinnen

Was es ist  
Wo man es einsetzen kann  
Wie man den passenden Coach findet  
Wie man den größten Nutzen daraus zieht

## Was Coaching ist

Lassen Sie mich mit der Definition einiger Begriffe beginnen:

Eine *Trainerin* weiß wie es geht und zeigt es Ihnen.  
Eine *Beraterin* erkennt Ihr Problem und entwickelt unterschiedliche Lösungen für Sie.  
Eine *Mentorin* hat Erfahrung. Sie steht Ihnen mit Rat und eventuell auch Tat zur Seite.  
Sie geben Ihnen Ratschläge, Vorschläge, Tipps und Lösungen an die Hand.

Ein *Coach* hingegen leistet Hilfe zur Selbsthilfe. Der Begriff kommt aus dem Sport und dort heißt es immer „der Coach“, auch wenn der Coach eine Frau ist. Die International Coach Federation (ICF), der ich als zertifiziertes Mitglied angehöre, definiert Coaching so:

*„Coaching ist eine andauernde Partnerschaft, welche die Klienten unterstützt, ihre Ziele im persönlichen und beruflichen Leben zu verwirklichen. Durch den Coachingprozess können Klienten umfassend lernen, ihre Leistungen zu verbessern und die Lebensqualität zu erhöhen. In jeder Coaching-Sitzung wählt der Klient den Schwerpunkt der Konversation, während der Coach intensiv zuhört und mit Beobachtungen und Fragen zur Seite steht. Die Interaktion führt den Klienten zu umfassender Klarheit und aktivem Handeln. Coaching beschleunigt den Fortschritt der Klienten, sich über ihre Möglichkeiten bewusst zu werden und diese in den Mittelpunkt zu stellen. Der Coach konzentriert sich darauf, wo sich die Klienten heute befinden und fördert ihre Bereitschaft, Veränderungen herbeizuführen, um dorthin zu gelangen, wo sie morgen sein möchten.“*

Coaching geschieht im partnerschaftlichen Dialog zwischen Coach und Klient. Die Klienten wählen das Thema, das der Coach neutral und ohne seine Lösungen überzustülpen mit ihnen bearbeitet. Man nennt diese Form des Gesprächs auch Beratung ohne Ratschlag.

Wichtige Voraussetzungen für das Gelingen des Coachings (eine Sitzung) oder des Coachingprozesses (mehrere Sitzungen) sind für beide, Coach und KlientIn: Gegenseitige Ehrlichkeit, Vertrauen zu einander und Offenheit. So entsteht ein gutes Verhältnis zwischen KlientIn und Coach, das laut einer Meta-Untersuchung von Scott Miller zu 60% für den Coachingerfolg verantwortlich ist.

## Sinn des Coachings in der Vorgründungsphase

Wenn Sie sich selbständig machen wollen und ein Unternehmen gründen, ist die Planungsphase sehr wichtig. Der Erfolg Ihres Unternehmens hängt stark von der gründlichen und umfassenden Vorbereitung ab, die auch Raum für Unerwartetes lassen soll.

In dieser Vorgründungsphase ist interessant zu beobachten, wie sich Begeisterung, (gesunde) Skepsis mit pragmatischen Überlegungen mischen. Kein Wunder, das dabei manchmal Verwirrung auftreten kann. In meinem Gründungsjahr 1992 war Coaching in Deutschland noch weitgehend unbekannt. Es hätte mir bestimmt manchen Umweg erspart und schneller Erfolg gebracht, denn:

Ein Coaching ist meist weniger kompliziert als Diskussionen mit Freunden oder Familienangehörigen, die emotional belastet sein können. Als neutral Außenstehender kann der Coach mit Ihnen wertfrei und neutral Ihre Ideen und Bedenken reflektieren, Vor- und Nachteile erarbeiten und Ihnen helfen, Ihre Möglichkeiten realistisch einzuschätzen, um letztlich vom Denken ins Handeln zu kommen. Außerdem ist ein Coach zur absoluten Vertraulichkeit verpflichtet.

Ein Beispiel:

Anke Z. (Name geändert) ist Inhaberin eines florierenden Kaffee- und Schokoladengeschäfts mit kleinem Café. Das war nicht immer so. Als sie zu mir ins Coaching kam, war sie als Projektleiterin für neue Produkte angestellt. Ihr Vorgesetzter beschnitt ihre Freiräume massiv und sie suchte nach Alternativen, eventuell auch als Selbstständige. Gemeinsam klärten wir ihre Wünsche, Ansprüche und Ziele – nicht nur in beruflicher sondern auch in persönlicher Hinsicht.

Wenn schon selbstständig, dann womit, war die nächste Frage. Wir evaluierten ihre Stärken, Schwächen, Vorlieben und Hobbies, loteten vorhandenes Potential und eventuelle Blockaden aus, und entwickelten verschiedene Möglichkeiten, die Anke auf Realisierbarkeit überprüfte. So kristallisierte sich über einen Zeitraum von sechs Monaten eine Geschäftsidee heraus, an die wir beide zu Anfang unserer Zusammenarbeit niemals gedacht hatten. Anke ist ein totaler Kaffee- und Schokoladen-Aficionado und nahm lange Anfahrtswege in Kauf, um neue Kaffee- und Schokoladensorten in einem Spezialgeschäft auszuprobieren. Dort erfuhr sie viel über die Feinheiten und Unterschiede in Herstellung und Qualität, was sie sehr interessierte.

Indem sie ihre Vorliebe zum Beruf machte, vereinte sie ihre Stärken und Kompetenzen (wie Kommunikations- und Durchsetzungsfähigkeit, Planungssicherheit, Projekterfahrung) und Lust auf Selbständigkeit mit unternehmerischem Handeln. Mit viel Engagement und Fachkenntnis konnte sie ihr Unternehmen bald etablieren.

### Wenn Sie gerade gründen oder bereits gegründet haben

Ihre Geschäftsidee ist gefunden, auf Erfolgchancen abgeklopft, der Markt sondiert und Ihr Business-Plan ist eingereicht. In dem ersten Jahr der Selbstständigkeit werden von vielen Industrie- und Handelskammern oder sogenannten Existenzgründungsbüros preiswerte Fortbildungen für Jungunternehmer angeboten. Sie sind nützlich, um das „kleine ABC der Selbständigkeit“ zu erlernen.

Dennoch gibt es wichtige Gründe, die für ein persönliches Coaching der JungunternehmerInnen sprechen. Gerade bei Unsicherheiten oder in unklaren Situationen kann ein Coach Sie unterstützen, die für Sie passende Herangehensweise zu finden, um in Ihre Kraft zu kommen. Man nennt das Erweiterung der Handlungskompetenz.

So ist zum Beispiel das Kreditgespräch mit der Bank für viele Menschen unangenehm. Sei es die Angst vor der Verhandlungssituation oder die Furcht vor einer Ablehnung des Kredits. Selten verfügen GründerInnen über ausreichend Sicherheiten, um „mit links“ einen Existenzgründungskredit zu bekommen. Hier ist selbstbewusstes und sicheres Auftreten wichtig, um sich und die eigenen Interessen zu behaupten.

Coachs sind eine gute Adresse, um zu lernen, wie man unangenehme Gefühle und Schwierigkeiten als Veränderungsimpulse erkennt und nutzt. Solche Situationen tauchen immer wieder auf – beruflich, persönlich und privat – das ist einfach so.

Angenehme Situationen verlangen manchmal nach einem Sparringspartner, der Ihnen hilft „auf dem Teppich zu bleiben“. So geschehen bei einer meiner Klientinnen, die einen Großauftrag bekam – über den sie sich natürlich freute. In unserer Arbeit wurde sie sich jedoch bewusst, welche Gefahr in der Bündelung ihrer Ressourcen auf diesen einen Kunden liegen kann und dass es vielleicht besser ist, sich die Auftragserfüllung mit Kollegen zu teilen.

### Experten, Berater und Trainer

Niemand weiß alles und Keiner ist perfekt. Es ist keine Schande, sich trainieren oder beraten zu lassen. Manch teurer Fehler wird verhindert oder Zeit gespart, so dass sich der Aufwand innerhalb kürzester Zeit bezahlt macht.

Von den Besten zu lernen ist ein guter Ansatz für die Suche nach Experten, Beratern und Trainern. Und das Beste ist immer genau das Know-how, das Ihnen gerade fehlt.

Trotz aller Unterstützungsangebote sollten Sie sich darüber im Klaren sein, dass Sie als GründerIn und JungunternehmerIn die volle Verantwortung tragen, bevor Sie den Empfehlungen Dritter folgen.

## Mentoring und Netzwerken

Es gibt eine Reihe von Mentoringprogrammen, die sich mit unterschiedlichen Schwerpunkten an ExistenzgründerInnen und/oder JungunternehmerInnen richten. Eine umfassende Liste von Initiativen finden Sie im Internet.

In meiner ehrenamtlichen Arbeit für das Mentoringprojekt der Käte Ahlmann Stiftung erlebe ich immer wieder, wie viel so eine Begleitung bringt. Die Mentee lernt durch den Austausch mit einer erfahrenen Mentorin das Unternehmerin-Sein, was kaum ein Seminar oder ein Studium vermittelt.

Sollten Sie eher daran interessiert sein, sich mit anderen zu vernetzen, gibt es neben den gängigen Netzwerk-Spielregeln einige Punkte, die Sie unbedingt berücksichtigen sollten:

- Was soll der Sinn Ihres Netzwerkes sein? Geht es Ihnen um Erfahrungsaustausch, Kennenlernen von Kollegen oder Kundengewinnung?
- Was können Sie dem Netzwerk bieten?
- Wie viel Zeit und Geld möchten Sie investieren?
- Gibt es Schnuppermöglichkeiten oder müssen Sie Mitglied werden?

Den Blick für das Wesentliche – nämlich die eigene Leistungsbalance und den unternehmerischen Erfolg – sollten Sie bei aller Vielfalt auf jeden Fall behalten.

## Wie Sie den „richtigen“ Coach finden

Coachs gibt es wie Sand am Meer, Coaching ist keine geschützte Berufsbezeichnung, der Markt ist intransparent und die Qualität stark schwankend. Wie soll ein unerfahrener Laie da die Spreu vom Weizen trennen?

Wenn Sie sich für Coaching entschieden haben und ernsthaft einen passenden Coach für sich suchen, dann können Sie bei verschiedenen Institutionen (z. B. bundesweite gründerinnenagentur (bga), Institut für freie Berufe oder IHK) und im Internet recherchieren, wer wo als Coach gelistet ist und welche Schwerpunkte angegeben sind. Vorsicht bei Alleskönnern. Persönliche Empfehlungen sind am besten.

Einige Tipps für die Coachsuche:

- Lassen Sie die Homepage des Coachs auf sich wirken: Ist sie professionell gestaltet? Sind die Texte aussagefähig?
- Gibt es Referenzlisten? (Coachs wahren ihren Klienten gegenüber äußerste Diskretion und legen ihre Kunden selten im Netz offen)
- Wie steht es um das Thema Vertraulichkeit?
- Welche Werte und welches Weltbild können Sie auf dieser Seite erkennen? Ist für Sie klar ersichtlich, wofür dieser Coach steht und was ihm wichtig ist?

- Gibt es eine Qualitätssicherung? (Regelmäßige Supervision, Zertifizierung, Mitgliedschaft im Berufsverband etc.)
- Bietet Ihnen dieser Coach ein kostenloses und unverbindliches Gespräch – auch am Telefon – an?
- Über welche Qualifikationen verfügt dieser Coach?
- Wie lange ist der Coach schon auf dem Markt tätig? Was macht er sonst noch?
- Gibt es Veröffentlichungen, wie z. B. Artikel oder Bücher, in denen der Coach seine Arbeitsweise darstellt oder zu bestimmten Themen Stellung bezieht?
- Welche Struktur hat ein eventueller Coachingprozess? (Zeitabstände flexibel, persönlich/telefonisch, Honorar und Abrechnung)
- Gibt es einen schriftlichen Coachingvertrag, der Ihnen gestattet, das Coaching jederzeit zu beenden?
- Führt der Coach am Ende des Prozesses eine Kosten-/Nutzen-Analyse mit Ihnen durch?

Nachdem Sie verschiedene Coachs gesprochen haben, sollten Sie unbedingt Ihr Bauchgefühl befragen – wie eingangs gesagt, hängt der Coachingerfolg zu 60 Prozent von einem guten Verhältnis zwischen Coach und Klient ab. Deshalb sollten Sie Ihrem Gefühl für die „passende Chemie“ Vorrang bei Ihrer Entscheidung geben:

- Wie fühlten Sie sich während dieses Gesprächs?
- Was hat Ihnen gefallen oder missfallen?
- Verstand der Coach, worum es Ihnen geht? Wurde nachgefragt?
- Hatten Sie den Eindruck, klare und ehrliche Informationen zu bekommen?
- Haben Sie das Gefühl, der Coach könnte Ihnen weiterhelfen?
- Wie ist Ihr Gesamteindruck? Worum geht es diesem Coach: Um Sie oder nur um sein Honorar?

Falls Sie nach dem ersten Gespräch das Gefühl haben: „Ups, es könnte ans Eingemachte gehen“, werten Sie das als gutes Zeichen, denn dort liegt der Dreh- und Angelpunkt für nachhaltige Veränderungen.

Im Idealfall ist ein Coach kritisch, klar in seiner Haltung und seinen Aussagen, thematisiert Unangenehmes in einer hilfreichen Weise und teilt Ihnen mit, ob er für Ihr Anliegen der Richtige ist. So biete ich z. B. einen kostenlosen ersten Telefontermin an. Hier klären wir gemeinsam, ob wir zusammenpassen könnten und welche Informationen wir noch voneinander brauchen, um uns für oder gegen eine Zusammenarbeit zu entscheiden.

Coaching wird in einigen Bundesländern gefördert. Die Modelle unterscheiden sich. Manchmal sind die gelisteten Coachs eher Berater. Coaching können Sie meist steuerlich geltend machen, so dass es sich durchaus lohnen kann, selbst einen Coach zu engagieren.

## Wie Sie Coaching am besten nutzen

Das Wichtigste zuerst:

Seien Sie ehrlich mit Ihrem Coach und fragen Sie, wenn Sie etwas nicht verstehen. Sagen Sie es, wenn es Ihnen zu schnell, zu langsam oder in die falsche Richtung geht. Falls Sie sich irgendwie missverstanden fühlen, sprechen Sie es direkt an. Coachs sind auf Ihr Feedback angewiesen, um Ihnen den bestmöglichen Service zur Verfügung zu stellen!

Ich empfehle Ihnen, jedes Coaching schriftlich nachzubereiten. Wenn Sie das Coaching im Anschluss noch einmal durchdenken und die gewonnenen Erkenntnisse notieren, haben Sie den doppelten Effekt: Sie erkennen, wo Sie nachhaken sollten und was ansteht. Für später haben Sie ein schriftliches Coachingprotokoll, in dem Sie später einmal nachlesen können. Meine Klienten ziehen großen Nutzen daraus.

Eine Vorbereitung auf das nächste Coaching ist nützlich.

Um unsere gemeinsame Zeit besser nutzen zu können, bekommen meine Klienten eine Checkliste, auf der sie kurz notieren, was sie seit der letzten Sitzung erreicht haben, wo es nicht geklappt hat und was sie verändern möchten. Sie halten fest, welche Punkte sie im Coaching ansprechen wollen, wie ich ihnen am besten helfen kann, was nach dem Coaching anders sein sollte oder etwas anderes, das sonst in Vergessenheit geraten könnte.

## Meine Haltung und Auffassung als Coach

In diesem Beitrag haben Sie einen Überblick über das weite Feld des Coaching bekommen und erfahren, worauf zu achten wäre.

Ich diene meinen Klienten als Gesprächspartnerin, die mit gezielten Fragen, Anregungen und Denkanstößen, jedoch ohne Bevormundung oder Besserwisserei, unterstützt. Die Entscheidung für das Handeln oder Nichthandeln bleibt bei meinen Klienten, dafür sind sie selbst verantwortlich.

Der Stabhochspringer in meinem Logo bringt es bildlich auf den Punkt:

Meine Klienten könnten auch ohne Stab über die Hürde springen. Sie bräuchten dazu viel Training, Zeit und Kraft. Unter Umständen fallen sie sogar auf die Nase.

Das bedeutet:

Die Hochspringer (meine Klienten) brauchen eine gewisse Zeit (solange das Coaching bzw. der Coachingprozess dauert), um mithilfe des Stabs (ich als Coach) ihre jeweiligen Hürden erfolgreich zu überwinden.

**Zur Autorin:**

Claudia Nuber ist seit 1992 selbstständige Unternehmerin. Seit 1998 widmet sie sich ausschließlich dem Coaching von Menschen, die ihre Lebens- und Karrierepläne verwirklichen wollen. Entsprechend ihrer Maxime „vom Denken zum Handeln“ ist ihre Arbeit sehr ergebnis- und erfolgsorientiert.

Sie ist zertifizierter Coach ICF. Ehrenamtlich leitet Claudia Nuber die Mentoring-Aktivitäten der Käte Ahlmann Stiftung in Bayern.

Sie publiziert und ist Autorin verschiedener Bücher.

Näheres unter [www.cnconsult.de](http://www.cnconsult.de)

