

Unternehmer – Coaching – ein wirkungsvoller Erfolgsverstärker!

Autor:

Theo van der Burgt

© Idee Plus... Managementberatung

Nachdruck und Veröffentlichung nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Autors

Coaching im Bereich der Unterstützung der verantwortlichen Unternehmensführung ist - gesellschaftswissenschaftlich betrachtet - eine noch relativ **junge Disziplin**, obwohl es schon zu Zeiten des **Altmeisters Sokrates und natürlich auch anderer „Management – Vordenker“** viele **wirkungsvolle Beispiele** für erfolgreiches Coaching gegeben hat.

Die **Grundelemente des Coaching** kommen aus dem weiten Feld der **Psychologie** und wurden in der Breite zunächst im **Sport eingesetzt** und hier auch populär und bekannt. Direkte und intensive Beratungs- und Betreuungsarbeit von Patienten steckt dahinter, die deutlich über den klinischen Behandlungsprozess hinausgeht.

Coaching ist sozusagen eine ambulante, permanente Diagnose und Therapie zugleich, Betreuung im „richtigen Leben“, in dem wir schließlich alle unsere „Meisterprüfung“ machen wollen bzw. müssen. Die „Schwester“ von **Coaching** wird **„Mentoring“** genannt, in der Praxis ist der Unterschied aber nicht relevant und eher fließend.

Ähnlich, aber doch etwas **differenzierter funktioniert das persönliche Coaching des Unternehmers** durch seinen Coach:

Hier werden vom Coach oder Berater des Unternehmers persönlich neben einer entsprechenden Sensibilität jede Menge **Analysekompetenz bei gleichzeitig hohem Vorstellungsvermögen und Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge** abverlangt. Brillante Wahrnehmungskompetenz und eine hohe methodische und fachlich - unternehmerische Kompetenz sind unerlässlich.

Der **„unternehmerisch erfahrene, persönliche Unternehmer - Berater“** muss mit **allen Disziplinen im Unternehmen umzugehen in der Lage sein**. Probleme finden, hören, sehen und verstehen, zerlegen und wieder zusammen setzen, aber auch aktiv aufgreifen und schonungslos analysieren und vor allem ... **Lösungen dafür anbieten, egal wie schwierig die Situation sich darstellt**, das ist seine Aufgabe.

Dabei ist mit einer gewissen Geduld allerdings auch ein **verträgliches Maß für die Umsetzung** zu wählen, da nicht alles jetzt, sofort oder in zwei Wochen mit dem erwarteten Ergebnis umgesetzt werden kann, das ist seine Pflicht!

Stellen Sie Sich folgende, ganz einfache und „normale“ Situationen im Leben des Unternehmers vor, die jeder kennt:

1. Sie haben ein **ungutes Gefühl ob bestimmter Entwicklungen** im Unternehmen, wissen aber nicht genau, woher das kommt oder warum das so ist und kommen in der eigenen Analyse auch nicht weiter!
2. Im Unternehmen ist alles ok, aber das **Ergebnis stellt Sie nicht zufrieden!** Es muss deutlich mehr heraus zu holen sein, Sie wissen aber nicht, wie?!
3. Sie sind **unzufrieden mit dem Verhalten einiger Mitarbeiter**, haben aber keine Vorstellung oder kein Rezept, wie Sie das zum Positiven verändern können.
4. Ihnen wird eine **gewisse Betriebsblindheit** immer klarer, Sie wissen aber nicht, wie Sie diese überwinden können.
5. Es gibt unangenehme Themen in der **Zusammenarbeit zwischen Ihren Mitarbeitern**, die Sie aber nicht wirklich angehen wollen, weil das Ihnen nur Ärger, Missmut, Motivationsstörungen bringt oder Ihr Image beschädigt werden könnte.

Gut, Sie können diese Sachverhalte natürlich im wahrsten Sinne des Wortes allesamt aussitzen, tot schweigen, ignorieren oder akzeptieren. Das Ergebnis wird Sie mittelfristig garantiert nicht zufrieden stellen!

Aber was ist die **Alternative** zu einem guten Coach? Sie reden darüber, gut, aber mit wem? Mit Ihrem Vater vielleicht, der jahrzehntelang das Unternehmen erfolgreich geführt hat und verständlicher Weise ganz andere Ansichten zu allen existierenden Sachverhalten hat als Sie? Mit Fachkollegen aus dem Meister- oder einem Fortbildungskurs, die vielleicht noch viel größere Sorgen und dickere Probleme haben als Sie? Mit Ihren Freunden, die wahrscheinlich keine Unternehmer sind und gar nicht wüssten, wie sie Ihnen helfen sollten? Ja, mit wem denn nun?

Hier kommt der „Coach“ als echte Alternative ins Spiel:

Knallhartes, betriebswirtschaftliches Know How, professionelles Verständnis für Unternehmensabläufe, nachgewiesene Fähigkeiten für eine Stabilisierung und Steigerung der Mitarbeitermotivation, exaktes Controllingverständnis, professionelles Verhandlungsgeschick, alle diese Fähigkeiten – also harte und weiche Faktoren des Unternehmensprozesses - sind jetzt gefragt! Und ein guter Coach bringt sie von Berufs wegen mit, sonst sollte er sich nicht als Solcher bezeichnen!

Erfahrung trifft jetzt auf Erfahrung, eventuell müssen eingefahrene Gleise verlassen werden, der Coach ist dann Ihr Sparringspartner, Berater, Trainer, Psychologe, Lehrmeister, Antreiber, Controller, und im übertragenen Sinne „Gesellschafter und/oder Aufsichtsrat“. Und: **Er muss nicht immer mit Ihnen einer Meinung sein, er wird es garantiert auch nicht immer!**

Es ist seine Aufgabe, das **Unternehmen in alle seinen Facetten zu durchleuchten**: Kunden, Mitarbeiter, Ergebnisse, Ihr Führungsverhalten, alles spielt eine Rolle.

Die im **Unternehmen schlummernden Probleme unter Berücksichtigung Ihrer Wünsche, Ziele und Ihrer Persönlichkeit** wollen aus einem anderen Blickwinkel als bisher betrachtet werden, die Betriebsblindheit will überwunden werden und Lösungen müssen her, die Ziel- und Unternehmensverträglich ein- und umgesetzt werden können.

Coaching bedeutet dabei immer auch ein gewisses Maß an praktischem Training und Weiterbildung. Unangenehme Themen, die wir alle gerne links liegen lassen, werden zwangsläufig, zielgerichtet und problemlösungsorientiert angegangen.

Der professionelle Coach, der mit seinen, eben anderen Augen und einer neutral-objektiven Einstellung und Haltung die Entwicklungen in Ihrem Unternehmen analysiert, scheut keine Engpässe oder Problemsituationen. **Er wird Ihnen schnell die Augen öffnen und dabei selbstverständlich konstruktive Vorschläge liefern**, wie Sie allein oder in Zusammenarbeit mit ihm die bestehenden Probleme einkreisen, zerlegen und lösen können.

Gutes Coaching ist eine **optimale Verknüpfung von harten, weichen und emotionalen Fakten in der unternehmerischen Führungswelt und -praxis.**

Betriebswirtschaftlich – sachliche Herausforderungen auf Basis einer ausführlichen Analyse mit allen anderen wichtigen Faktoren zu verquicken, das ist eine wirkliche **Kunst**, die nicht jeder beherrscht.

Also, suchen Sie Sich Ihren Coach sorgfältig aus!

Sie möchten mehr erfahren? Dann rufen Sie einfach an, schreiben mir eine Mail oder nutzen Sie mein Kennlernangebot.

Fon: 0172 / 213 26 02 oder 02151 / 15 16 18 2

vdb@ideeplus-managementberatung.de

Theo van der Burgt

© Idee Plus ... Managementberatung und Vertriebsentwicklung

<http://www.ideeplus-managementberatung.de>

Nachdruck und Veröffentlichung nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Autors

Es grüßt Sie herzlich aus Krefeld

Theo van der Burgt