

Wenn man nicht weiterkommt

Beratung und Coaching sind immer sinnvoll

Claudia Christen und Elisabeth Poša sind beide Nachfolgerinnen in Produktionsbetrieben. Sie nehmen regelmäßig Coaching und Beratungsleistungen in Anspruch. Sie sind der Meinung, dass Beratung nicht nur bei fachlichen Themen weiterhilft, sondern auch bei der persönlichen Entwicklung.

Kommunikation und ein vertrauensvoller, respektvoller Umgang im Unternehmen sind für Christen und Poša nicht nur wichtig, sondern erfolgsentscheidend. Dazu gehört für die Unternehmerinnen, sich selbst weiterzuentwickeln und diese Möglichkeit auch anderen anzubieten. Darüber hinaus sind sie sich einig, dass der Blick von außen immer dann nützlich ist, wenn man selbst nicht weiterkommt. Das verhindere den Tunnelblick und Sorge dafür, dass man die Gegebenheiten neu reflektieren könne.

Keine Maßnahme umsonst

Claudia Christen hat die Firma Isoloc 2010 von ihrem Vater Klemens Baumann übernommen. Das 1996 gegründete Stuttgarter Unternehmen mit rund 30 Mitarbeitern ist Spezialist auf dem Gebiet der Aufstelltechnik und Schwingungsisolation von Maschinen und Anlagen aller Art und international tätig. Die Kunden kommen aus unterschiedlichen Branchen wie Werkzeugmaschinenbau, Umformtechnik, Kunststoff, Druck und Papier, Chemie, Holzverarbeitung, Nahrungsmittel, Elektro- und Bauindustrie. Seit einigen Jahren hat sich Christen aus der Geschäftsführung zurückgezogen und diese Funktion dem bisherigen Mitgeschäftsführer Uwe Schürle überlassen. „Ich habe zwei Kinder, vor acht Jahren ist mein Vater gestorben, vor sechs Jahren mein Bruder, doch die Organisation musste weiter funktionieren“, erzählt die 47-Jährige. „Ich bin mit 26 Jahren ins Unternehmen eingetreten, was ich eigentlich nie vorhatte. Ich wollte Lehrerin werden und die Mitarbeit in der Firma sollte nur vorübergehend sein. Nun bin ich seit 21 Jahren in der Firma. Irgendwann habe ich gemerkt, dass ich durch die Belastung in Familie, Job und die persönlichen Schicksalsschläge auf den Burnout zusteuerte und die Reißleine gezogen.“

Heute ist Christen zwar immer noch regelmäßig im Unternehmen anzutreffen und ansprechbar für die Mitarbeiter, zieht aber klare Grenzen und arbeitet mehr im Homeoffice.

Frau und Tochter des Chefs

Dass sie diese Entscheidung treffen konnte, hat sie nicht zuletzt ihrem persönlichen Coach zu verdanken. „Ich habe schon sehr früh Beratung und Coaching in Anspruch genommen, bei Fachthemen ebenso wie bei der Personalentwicklung und Kommunikation“, sagt Christen. „Ich bin ja im Unternehmen aufgestiegen, war eine Frau und die Tochter des Chefs. Außerdem war ich damals schüchtern. Deshalb war ▶



Das Stuttgarter Unternehmen Isoloc ist Spezialist auf dem Gebiet der Aufstelltechnik und Schwingungsisolation von Maschinen und Anlagen aller Art.



Claudia Christen, Eigentümerin der „isoloc Schwingungstechnik GmbH“, nimmt seit 2008 persönliches Coaching in Anspruch.



Am Firmensitz in Korntal-Münchingen werden Lufterhitzer, Luftkühler und Abgaswärmetauscher passgenau für unterschiedliche Branchen und Einsätze entwickelt und konstruiert.



Elisabeth Poša führt die Kühner Wärmetauscher GmbH & Co. KG in dritter Generation.

0
3
42.1

Quadratmeter Solarkollektoren auf den Dächern der Messe Stuttgart. Das ist nachhaltig und verantwortungsbewusst. Mit der weltgrößten Fotovoltaikdachanlage könnten wir rund 1.070 Vier-Personen-Haushalte pro Jahr mit Strom versorgen. Dazu kommen neuste, energieeffiziente Konferenz- und Arbeitstechnik sowie lichtdurchflutete Hallen, Räume und Büros. Wenn das keinen Besuch wert ist ...




Direkt am Flughafen. Direkt an der Autobahn.
Besser? Geht nicht!

es für mich sehr schnell klar, dass ich Unterstützung brauche. Seit 2008 nehme ich persönliches Coaching in Anspruch und besuche auch regelmäßig ein Seminar für Unternehmerinnen, in dem ich mich an einem schönen Ort mit Anderen austauschen und meine Themen, zum Beispiel Konflikt- oder Zeitmanagement, einbringen kann.“ Veranstalterin und Coach Jutta Knauer habe eine hohe interdisziplinäre Kompetenz, verfolge einen systemischen Ansatz und sei sehr wertschätzend und flexibel.

Die Chemie muss stimmen

Das Wichtigste bei der Auswahl eines persönlichen Coaches sei, dass die Chemie stimme, ist die Unternehmerin überzeugt. Unternehmern, die einen Berater oder Coach suchen, empfiehlt Christen, auf Empfehlungen zu vertrauen, Vorgespräche zu führen und auch auf das Bauchgefühl zu hören. Den größten Erfolg eines Coachings sieht sie in der Erkenntnis, dass man an sich selbst etwas ändern könne. „Man kann Menschen nicht ändern, wenn sie nicht wollen“, betont Christen. „Aber es lohnt sich, es mit externer Hilfe zu versuchen.“ Deshalb habe man auch für Teambuilding-Maßnahmen, gemeinsames Coaching der Geschäftsführer, bei Konflikten und Veränderungsthemen externe Unterstützung geholt. Die Bewertung sei natürlich schwierig, doch „ich bin überzeugt, dass keine Maßnahme umsonst war. Gute Ideen und Vorschläge kann man nicht in Zahlen ausdrücken“, sagt Christen und bekräftigt: „Erfolgreiche Unternehmen brauchen regelmäßig Unterstützung, vor allem bei der Entwicklung der Soft Skills. Der Gewinn ist, dass wir alle mit mehr Humor, Freude und Offenheit bei der Arbeit sind und lernen, unsere Blickrichtung immer mal wieder zu ändern.“

Arbeit soll Spaß machen

Elisabeth Poša hatte ursprünglich ebenfalls keine Ambitionen, die 1948 vom Großvater gegründete Firma Kühner Wärmetauscher in Korntal-Münchingen zu übernehmen. Doch Vater Paul Kühner lud die Tochter in den 90er-Jahren zu einem Workshop über Nachfolge ein. 1995 trat sie ins Unternehmen ein, 2007 übernahm sie die Geschäftsleitung. Davor führte sie das Unternehmen sieben Jahre mit dem Vater gemeinsam. Anfangs sei das nicht einfach gewesen, denn sie habe einen anderen Führungsstil gehabt als ihr Vater und die Mitarbeiter hätten das ausgenutzt. „Ich habe schnell bemerkt, dass ich jemand für das Feedback von außen brauche“, sagt auch Poša. „Nicht nur bei fachlichen Themen, sondern auch für meine persönliche Entwicklung. Wenn ich selbst weiterkomme, tut das auch dem Unternehmen gut.“ Poša hat sogar selbst eine Coaching-Ausbildung gemacht. „Wir haben rund 40 Mitarbeiter und nur drei davon sind Frauen. Ich habe mich gefragt, wie ich die Kommunikation im Unternehmen verbessern und ein gutes Miteinander erreichen kann, denn schließlich soll die Arbeit allen Spaß machen. Die Frage war für mich: Was brauche ich, damit ich etwas geben kann, damit es allen besser geht. Coaching schien mir der geeignete Weg.“

Alle kochen mit Wasser

Poša besucht das gleiche Unternehmerinnen-Seminar wie Christen. „Die Gruppe ist klein, man vertraut sich gegenseitig und jeder bringt seine Themen ein. Man könnte es als ‚kollegiale Beratung‘ betrachten. Von jedem Seminartermin nehme ich Hausaufgaben und To Dos mit und entwickle Maßnahmen zur Lösung“, beschreibt Poša den Nutzen. Sie gehe aus jedem Treffen gestärkt hinaus und habe mehr Motivation und Energie. „Es ist ein sehr offener Austausch und man lernt, dass überall nur mit Wasser gekocht wird. In zwei oder drei Stunden komme ich einen Riesenschritt weiter. Das systemische Coaching hat mich gelehrt, dass die Menschen unterschiedlich sind und auch unterschiedlich behandelt werden wollen. Wenn man gut führen möchte, muss man viele Fragen stellen und sehr gut zuhören.“ Durch Instrumente wie Insight, die die Beraterin auch in einem Strategieseminar für Führungskräfte und in Vertriebsworkshops genutzt habe, lernten sich alle besser kennen und entwickelten ein größeres Einfühlungsvermögen, so Poša, die den Mitarbeitern auch Einzelcoachings, Konfliktgespräche und andere Seminare anbietet, die der Persönlichkeitsentwicklung dienen. „Die Mitarbeiter sehen die Veränderung und dass es ihnen guttut.“

Guter Rat zeigt sich in der Krise

Die Unternehmerin ist überzeugt, dass ein Coaching umso erfolgreicher ist, je länger man mit dem Coach arbeitet, denn der kenne dann sowohl den Coachee als auch das Unternehmen und könne bei Bedarf schnell und effektiv helfen. Ihren Coach habe sie kennengelernt, als ein Konflikt zwischen zwei Führungskräften eskalierte. „Ich wusste mir nicht mehr zu helfen“, erzählt Poša. „Die vom Verband ‚Die Familienunternehmer‘ empfohlene Beraterin half uns schnell. Obwohl eine der beteiligten Führungskräfte das Unternehmen verließ, ist es uns gelungen, beiden Führungskräften Wertschätzung zu zeigen.“

Ein guter Berater zeige seine Qualitäten daran, wie es ihm gelinge, die Mitarbeiter mitzunehmen und in der Krise, ist Poša überzeugt. „2016 war unser Umsatz im Keller und wir veranstalteten ein halbtägiges Seminar zu der Frage: Wie kommen wir da wieder heraus. „Der Erfolg war nachhaltig und das Seminar hat heute noch positive Auswirkungen.“ Mit einem fachlich exzellenten Berater für die Fertigung, habe es dagegen gar nicht geklappt. Er habe keine Empathie für die Menschen gezeigt. Gut erinnert sich Poša auch noch an die Leitbildentwicklung „Kühner 2020“ mit allen Mitarbeitern. „Kurz zuvor hatte es wegen einer Lohngruppen-Neugestaltung große Konflikte im Unternehmen gegeben, die während des Seminars alle aufbrachen“, sagt Poša. „Es war nicht schön, aber die Beraterin konnte die Eskalation auffangen und am Ende waren wir sogar in der Lage ein gemeinsames Bild zu malen.“ ■

www.isoloc.de

► www.kuehner-waermetauscher.de

Zuschüsse sichern

Beratungsleistungen sind oft förderfähig

Im Rahmen seiner Wirtschafts- und Mittelstandsförderung hat das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) vor zwei Jahren ein umfassendes Förderprogramm für Beratungsleistungen auf den Weg gebracht.

Guter Rat ist teuer, kann aber günstiger werden, wenn Unternehmen, die sich beraten lassen, die dafür bereitgestellten Fördermittel in Anspruch nehmen. Das BAFA-Programm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ bietet sich hierfür an. Die Maßnahme wird aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union kofinanziert.

Wer gefördert wird

Die „Förderung unternehmerischen Know-hows“ richtet sich sowohl an Jungunternehmen, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind, an Bestandfirmen als auch an Betriebe, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden. Die Firmen müssen ihren Sitz in Deutschland haben und der EU-Mittelstandsdefinition für kleine und mittlere Unternehmen entsprechen. Nicht antragsberechtigt sind hingegen Unternehmen sowie Angehörige der Freien Berufe, die in der Unternehmens-, Wirtschaftsberatung, Wirtschafts- oder Buchprüfung oder Steuerberatung beziehungsweise als Rechtsanwalt, Notar, Insolvenzverwalter oder in ähnlicher Weise beratend tätig sind. Auch Unternehmen, über deren Vermögen ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde oder die die Voraussetzungen für die Eröffnung eines solchen Verfahrens erfüllen, werden nicht berücksichtigt.

Was wird bezuschusst?

Grundsätzlich werden alle Beratungsleistungen gefördert, die wirtschaftliche, finanzielle, personelle und organisatorische Fragen der Unternehmensführung beantworten. Daneben gibt es zusätzliche Zuschüsse für Unternehmen, die zum Beispiel von Frauen oder Migranten geführt werden, die zur besseren betrieblichen Integration von Mitarbeitern mit Migrationshintergrund, zur Fachkräftegewinnung und -sicherung oder zur Nachhaltigkeit und zum Umweltschutz beitragen. Nicht gefördert werden Beratungsleistungen, die ihren Schwerpunkt auf Rechts- und Versicherungsthemen sowie steuerberatende Themen legen oder die auf den Erwerb von Waren oder Dienstleistungen, die von den Beratern vertrieben werden, abzielen. Um den Zuschuss durch das Förderprogramm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ zu erhalten, muss ein Berater nicht nur bei der BAFA registriert und gelistet sein, sondern auch über einen Qualitätsnachweis verfügen. Zudem muss der hauptsächliche Geschäftszweck des Beratungsunternehmens auf die entgeltliche Unternehmensberatung ausgerichtet sein. Die Höhe des Zuschusses orientiert sich an den maximal förderfähigen Beratungskosten sowie dem Standort des Unternehmens. Bei einer Bemessungsgrundlage von 4.200 Euro im Bereich Jungunternehmen liegt der Fördersatz in den neuen Bundesländern bei 80, in den alten bei 50 Prozent. So kommt man maximal auf einen Zuschuss in Höhe von 3.200 Euro. Bei Bestandfirmen fällt die Bemessungsgrundlage niedriger aus. Hier sind maximal 2.400 Euro an Zuschuss zu erzielen. Für Unternehmen in einer Schieflage sind maximal 2.700 Euro drin. Wichtig: Die Zuschüsse müssen vor der Inanspruchnahme der Beratungsleistung beim BAFA beantragt werden. ■

► www.bafa.de