

Professionell beraten

Coaching, Beratung und Consulting im Fokus

Ob für die persönliche Entwicklung, den Weg in die Selbständigkeit oder den unternehmerischen Erfolg – ein professioneller Blick von außen kann viel bewirken. Im 360 Grad-Interview verraten drei ExpertInnen Wissenswertes über die Gemeinsamkeiten und individuellen Spezialisierungen ihrer Berufstätigkeit in den Bereichen Coaching, Beratung und Consulting.

Wie sind Sie konkret zu Ihrer aktuellen Tätigkeit gekommen?

Vera Jüttner: In meinem Fall war es tatsächlich so, dass ich bei der ersten Zusage durch das bit den Job abgelehnt habe, weil ich eine andere Arbeit in Wien in Aussicht hatte. Diese Tätigkeit hat mir letztendlich aber doch nicht zugesagt, also habe ich das bit kontaktiert und nachgefragt, ob der damals angebotene Job noch verfügbar ist. Da fällt einem kein Zacken aus der Krone, wenn man so etwas macht (lacht). Der besagte Job war damals auch nicht ausgeschrieben, ich habe mich initiativ beworben, was in diesem Bereich gang und gäbe ist.

Jürgen Pretsch: Ich bin selbständig tätig, wobei mein Weg dorthin ein schleichen-der war. Ich habe parallel zu anderen Tätigkeiten und auch schon während der Studienzeit immer schon selbständig an Projekten mitgearbeitet. Aus diesen Tätigkeiten heraus entstand dann der Wunsch, gemeinsam mit einer Kollegin eine Firma zu gründen. Worauf man sich natürlich zu Beginn einstellen muss: Fängt man bei Null an und hat weder Geld noch einen Kundenstock, dann wird sich der Erfolg nicht gleich einstellen. Im Bereich Unternehmensberatung muss man aus der Erfahrung heraus mit sechs bis neun Monaten vom Erstkontakt bis zum Auftragsabschluss rechnen. Da kann die Anfangs-

zeit durchaus schwierig sein.

Christine Winkler: Bei mir war es eine bewusste Entscheidung für die Selbständigkeit. Dafür ist meiner Einschätzung nach das Schlüsselwort Vorbereitung entscheidend. Es muss ein Business Plan erstellt werden, man muss sich die Marketingstrategie überlegen, den Auftritt nach außen, die Website gestalten, ein Netzwerk aufbauen und erste Kundenkontakte knüpfen. In meiner Anfangszeit war ich nebenbei auch noch geringfügig beschäftigt, was mir auch ein gewisses Maß an Sicherheit gegeben hat.

Inwieweit hat Sie Ihr Studium auf die Ausübung Ihrer derzeitigen Tätigkeit vorbereitet?

Jürgen Pretsch: Das „Handwerkszeug“, das ich im Studium erlernt habe, die Grundmethodik, wie Wissenschaft funktioniert, das bringt mir auch heute noch sehr viel. Was es bedeutet, mit dieser Grundmethodik zu arbeiten, das habe ich mir aber natürlich im Arbeitsalltag angeeignet. Wie funktioniert Projektmanagement? Wie gehe ich mit KundInnen um? Das habe ich mir durch „Learning by doing“ angeeignet.



Im Bezug auf das eigene Jobprofil ist ein Blick über den Tellerrand der durch das Studium vorgegebenen Ausbildungsprofile Pflicht - darin sind sich die drei ExpertInnen einig.



Mag. Vera Jüttner

Gründungsberaterin, Projektmanagerin

bit management Beratung GmbH
Studium: Erwachsenenbildung



Mag. Jürgen Pretsch

Consultant, Geschäftsführer

ERC Experience Research & Consulting
Studium: Psychologie



Mag. Christine Winkler

Dipl. Personal Coach und Unternehmerin
MAGENTA - Coaching für Damen

Studien: Übersetzen
Deutsch – Italienisch – Arabisch

Vera Jüttner: Man muss gewisse Dinge einfach wissen, damit man eine Ahnung hat, wie man an eine Problemstellung herangeht. Ein klares Beispiel: Ich habe auf der Uni gute Modelle erlernt, wie man Workshops oder Seminare gestaltet. Die Umsetzung in der Praxis ist dann natürlich viel differenzierter. Aber dieses Basiswissen brauche ich, um darauf in der Praxis aufbauen zu können.

Christine Winkler: Es stimmt absolut, diese Hard Skills sind sehr wichtig. Ich habe aber auch in puncto Soft Skills viel von der Uni mitgenommen. Ich habe durch mein Studium eine sehr hohe Belastungsfähigkeit gelernt. In einer Vielzahl von Projektarbeiten habe ich meine Teamfähigkeit gestärkt. Und natürlich kommt hinzu, dass jedes Studium einfach auch eine große Horizonterweiterung ist.

Möchte ein/e Jungabsolvent/in in Ihrem Berufsfeld Fuß fassen – welche Empfehlung können Sie aussprechen, um dorthin zu gelangen, wo Sie bereits beruflich stehen?

Jürgen Pretsch: Man muss sich aus meiner Sicht in erster Linie darauf einstellen, ein bisschen kreativ zu sein. Es gibt natürlich diese klassischen Berufsbereiche wie Klinische Psychologie oder Arbeitspsychologie. Hier benötigt man überall eine Zusatzausbildung. Auf keinem meiner

Projekte steht explizit „Tätig als Psychologe.“ Aber das ist es, was ich mache. Und das meine ich auch mit Kreativität an den Tag legen. Als Absolvent der Psychologie sollte man sich trauen, eine Tätigkeit auszuüben, wo nicht Psychologe als Label draufsteht. Man sollte sich überlegen, wie schaut der Job aus, den ich machen möchte und wie kann ich dabei mein psychologisches Know-how einbringen.

Dazu kommt, das man als UnternehmensberaterIn viel Geduld und Optimismus mitbringen muss. Wie schon erwähnt, können vom Erstkontakt mit einem potentiellen Kunden bis zum tatsächlichen Abschluss ein halbes bis dreivierteltes Jahr und sieben bis zehn Treffen vergehen. Im Durchschnitt wird aus einem von 50 Kundenkontakten ein Auftrag. Ich rate also: Bringen Sie Zeit mit und lassen Sie Ihr Ego außen vor, das ist der gesündeste Zugang zu meiner Arbeit (lacht).

Vera Jüttner: Wer in meinem Bereich tätig sein möchte, muss auf jeden Fall hohe Kommunikationskompetenzen mitbringen. Man darf niemals davon ausgehen, dass das Gegenüber weiß, was man selber denkt oder sogar auch sagt. Im Zweifelsfall also: Besser zehn Mal schreiben, zehn mal etwas sagen und somit klar kommunizieren.

Außerdem muss man ein hohes Maß

an Flexibilität an den Tag legen. Es gibt durchaus Zeiten bei Projektbeantragungen, an denen man schon Mal im Büro übernachten muss. Damit muss man einfach rechnen und deshalb muss einem die Arbeit auch wirklich Spaß machen, sonst geht das nicht.

Christine Winkler: Für den Coaching-Bereich ist eine fundierte Ausbildung natürlich sehr wichtig. Am Markt wird viel angeboten, deshalb muss man hier darauf achten, was ist anerkannt, was hat einen guten Ruf, im Zweifelsfall auch wirklich diesbezüglich bei der Wirtschaftskammer nachfragen. Hauptkriterium muss sein: „Komme ich mit dieser Ausbildung dorthin, wo ich hin möchte.“

In puncto Qualitäten, die ein Coach mitbringen sollte, ist eine positive, ausgeglichene Grundeinstellung meiner Einschätzung nach am wichtigsten. Ich möchte zu keinem Coach gehen, der selber in seinen Problemen feststeckt. Dazu kommt eine Zielorientiertheit, die man seinen KlientInnen vorleben muss. Und natürlich ist die Empathie, das Einfühlungsvermögen, sehr wichtig. Man darf dabei auch nicht mitleiden, sondern muss sich in die KlientInnen hinein fühlen, um sie ihrem Ziel näher zu bringen. Das sind die wichtigsten Eigenschaften für einen Coach.

Danke für das Interview!