

GLADEANA MCMAHON, STEPHEN PALMER &
CHRISTINE WILDING

Geschäftlich erfolgreich



im Coaching

Gladeana McMahon, Stephen Palmer & Christine Wilding
Geschäftlich erfolgreich im Coaching

Reihe
Coaching Skills kompakt
Band 3

Ausführliche Informationen zu jedem unserer lieferbaren und geplanten Bücher finden Sie im Internet unter ↗ <http://www.junfermann.de>. Dort können Sie unseren Newsletter abonnieren und sicherstellen, dass Sie alles Wissenswerte über das Junfermann-Programm regelmäßig und aktuell erfahren. – Und wenn Sie an Geschichten aus dem Verlagsalltag und rund um unser Buch-Programm interessiert sind, besuchen Sie auch unseren Blog: ↗ <http://blogweise.junfermann.de>.

GLADEANA MCMAHON, STEPHEN PALMER
& CHRISTINE WILDING

GESCHÄFTLICH ERFOLGREICH IM COACHING

Aus dem Englischen
von Claudia Campisi

Junfermann Verlag
Paderborn
2015



Copyright © der deutschen Ausgabe: Junfermann Verlag,
Paderborn 2015

Copyright © der Originalausgabe: 2006 by
Gladeana McMahon, Stephen Palmer
& Christine Wilding

Authorized translation from the English
language edition "*Achieving Excellence in
Your Coaching Practice. How to Run a Highly
Successful Coaching Business*", published
by Routledge, a member of the Taylor &
Francis Group.

Übersetzung Claudia Campisi

Coverfoto © Nancy Nehring – iStockphoto.com

Covergestaltung/Reihenentwurf Christian Tschepp

Satz JUNFERMANN Druck & Service, Paderborn

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist
urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen
des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung
des Verlages unzulässig und strafbar.

Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen,
Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die
Einspeicherung und Verarbeitung in
elektronischen Systemen.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet
diese Publikation in der Deutschen
Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de>
abrufbar.

ISBN 978-3-95571-355-3

Dieses Buch erscheint parallel in folgenden Formaten:

ISBN: 978-3-95571-043-9 (EPUB), 978-3-95571-042-2 (Print),
978-3-95571-354-6 (MOBI).

Für Mike als Dank für seine nie aufhörende Liebe und Unterstützung, und für die vielen Coachs, deren Fragen und Anforderungen es mir ermöglicht haben, meine Kenntnisse in erfolgreicher Geschäftsführung zu erweitern. (GM)

Für meine Eltern und meine Familie. (SP)

Für Chris, ohne deren Unterstützung und Ratschläge, die ich von Anfang an bekommen habe, ich wahrscheinlich immer noch am Bleistift kauen würde! (CW)

Inhalt

Anmerkungen zur deutschen Ausgabe	11
Vorwort.....	13
Einleitung.....	15
 TEIL I: AUF EIGENEN FÜßEN	 17
1. Gründe für die Selbstständigkeit	19
2. Persönliche Eignung für den Beruf des Coach	24
2.1 Wie entschlossen sind Sie?.....	24
2.2 Welche Belastungen werden auf Sie zukommen?	25
3. Was bei Selbstständigkeit zu berücksichtigen ist	31
3.1 Die Balance zwischen Energie, Erwartungen und Arbeitsvolumen.....	31
3.2 Der Umgang mit Isolation.....	32
3.3 Bleiben Sie kreativ.....	35
3.4 Bekämpfen Sie Ihre Denkfehler mit Denkfähigkeiten!	35
3.5 Mit Denkfehlern umgehen.....	45
3.6 Leistungsverbesserung unter Druck.....	53
3.7 Fantasietechniken für Coping und Motivation	56
 TEIL II: IHR UNTERNEHMEN AUF ERFOLGSKURS	 61
4. Ursachen für Erfolg bzw. Misserfolg	63
4.1 Halten Sie die Risiken gering	63
4.2 Warum Unternehmen scheitern.....	66
4.3 Die Eigenschaften des Erfolgs	75

5.	Planung – und warum es ohne nicht geht.....	79
5.1	Schritt 1: In welcher Branche sind Sie tätig?	81
5.2	Schritt 2: Über welche Ressourcen verfügen Sie?.....	82
5.3	Schritt 3: Wie groß ist die potenzielle Nachfrage nach Ihren Dienstleistungen?	83
5.4	Schritt 4: Werbung für Ihre Dienstleistung.....	86
5.5	Schritt 5: Geschäftsziele und Finanzplanung.....	87
5.6	Die Verwaltung Ihrer Firma.....	97
6.	Business Essentials – die wichtigsten Grundlagen eines Unternehmens.....	100
6.1	Finanzielles Risikomanagement.....	100
6.2	Betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Fähigkeiten	102
6.3	Planung, Organisation und Detailgenauigkeit	102
6.4	Hilfe und Unterstützung.....	102
TEIL III: GELD REGIERT DIE WELT		109
7.	Basiswissen Finanzen.....	111
8.	Buchführung und Büromanagement: Prinzipien und Methoden.....	118
8.1	Behalten Sie die Übersicht über Einnahmen und Ausgaben ..	118
8.2	Schlüsseln Sie Ihre Ausgaben auf.....	122
8.3	Berechnung der Steuer	126
9.	Noch mehr Geldangelegenheiten.....	127
9.1	Umsatzsteuer (USt) und Mehrwertsteuer (MwSt).....	127
9.2	Uneinbringliche Außenstände.....	127
9.3	Belege sammeln.....	128
9.4	Versicherungen.....	129
9.5	Altersvorsorge.....	131

TEIL IV: WIE SIE SICH SELBST GUT VERKAUFEN.....	139
10. Marketing.....	141
10.1 Fassen Sie Ihre Zielgruppe ins Auge.....	141
10.2 Herkömmliche Anzeigen.....	145
10.3 Netzwerken.....	150
10.4 Das Internet.....	152
11. Image.....	158
11.1 Wie Sie als Person rüberkommen.....	158
11.2 Schriftliche Werbematerialien und Präsentation	161
12. Aufbau eines Netzwerks.....	166
13. Wie aus Interessierten Coachees werden können	170
 TEIL V: DIE EXISTENZGRÜNDUNG.....	 175
14. Das richtige Umfeld.....	177
14.1 Erste Schritte.....	177
14.2 Räumlichkeiten	180
14.3 Ihre eigene Sicherheit und die Ihrer Klienten	186
15. Zeitmanagement.....	189
16. Professionelles Coaching.....	194
16.1 Coaching – ein neuer Beruf.....	194
16.2 Mitgliedschaft in einem Berufsverband – wozu?.....	194
16.3 Professionalität.....	195
16.4 Der Vertragsprozess	197
16.5 Die berufliche Weiterbildung.....	204
17. Coaching und das Gesetz.....	208
17.1 Rechtliche Anforderungen	208
17.2 Wer darf im deutschsprachigen Raum coachen?.....	208
17.3 Verschwiegenheit und das Gesetz	209
17.4 Mitschneiden von Sitzungen.....	210
17.5 Das Mahnverfahren.....	210

18. Wie kompetent sind Sie?	212
18.1 Mindestanforderungen bezüglich der Ausbildung	212
18.2 Berufsbegleitende Weiterbildung	214
18.3 Supervision	214
18.4 Die Evaluation Ihrer Dienstleistung	215
19. Dokumentation	219
19.1 Aufzeichnungen von Sitzungen.....	219
19.2 Weitere Unterlagen	221
19.3 Datenschutz	221
19.4 Aufbewahrung von Dokumenten	222
20. Die Weitervermittlung von Klienten	225
 Nachtrag	 227
Literatur.....	229
Weiterführende Informationen	231

Anmerkungen zur deutschen Ausgabe

Sie halten ein Buch in Händen, dessen Originalausgabe 2006 in Großbritannien erschien: eine Zeit, in der die Popularität von Coaching in Europa ihren ersten Höhepunkt erreicht hatte und Menschen scharenweise Coaching-Ausbildungen besuchten. Beim Lesen werden Sie bemerken, dass das Buch im Geiste dieser Zeit verfasst wurde, denn es beleuchtet vor allem den Aspekt der Sicherheit einer Geschäftsgründung.

Heutzutage müssen neu startende Coaches in einem umkämpften Markt bestehen, der aus dem Boom des letzten Jahrzehnts gewachsen ist. Das Thema der Sicherheit ist also aktueller denn je. Deshalb haben wir uns entschlossen, dieses Buch im Rahmen unserer Reihe „Coaching Skills kompakt“ auf dem deutschsprachigen Markt herauszugeben. Wir haben einige Anpassungen an Gegebenheiten im deutschsprachigen Raum vorgenommen, u.a. bei den Honorarsätzen, bei Rechenbeispielen und Hinweisen zur Sozialversicherung. Die technische Entwicklung ist weitergegangen und auch das Online-Marketing hat sich seit 2006 deutlich weiterentwickelt. Dem haben wir ebenfalls versucht Rechnung zu tragen. Außerdem finden Sie im Anhang eine Liste mit zum Zeitpunkt der Drucklegung aktuellen Adressen und Empfehlungen.

Wir danken all jenen, die uns beratend zur Seite standen und bei der Aktualisierung und Anpassung geholfen haben.

Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, wünschen wir viel Spaß bei der Lektüre und viel Erfolg in Ihrer Coachingpraxis!

Ihr Junfermann-Team

Vorwort

Die Palette der Lebensentwürfe, aus denen man auswählen kann, ist im Laufe der letzten Jahrzehnte sehr bunt geworden. So vorteilhaft diese Optionsvielfalt sein mag – sie kann auch verunsichern, weil man nicht immer weiß, welcher Weg individuell gesehen „der richtige“ ist und wie man, ohne einen Fehler nach dem anderen zu machen, ans Wunschziel gelangen kann. Gleichzeitig sind die Erwartungen gestiegen: Man will Topresultate sehen. Und das geht erwiesenermaßen besser, wenn man definiert, was man will und was einem wirklich wichtig ist, und sich dafür präzise Ziele setzt.

Früher bezog sich der Begriff „Coaching“ auf das Training im Sportverein oder auf Nachhilfestunden als Prüfungsvorbereitung für Schulkinder. Irgendwann kam man auf die Idee, dass eine professionelle Beratung auch in Lebenskrisen und bei persönlichen Problemen nützlich sein könnte, was schnell in der breiten Öffentlichkeit auf Interesse stieß. Und so entstand der Berufszweig Coaching.

Coaching funktioniert nach dem Konzept der „Positiven Psychologie“: Man möchte sich nicht mehr nur von -10 bis 0 (d. h. „okay“) hochhangeln, sondern strebt nach der +10 (d. h.: man will Ziele erreichen und besser leben). Dazu sind bestimmte Fähigkeiten notwendig, die man bei Experten erlernen kann. Und das Interesse daran wächst: Die Nachfrage nach Coaching im Einzel- wie im Firmensetting wird immer größer und das Angebot an hochwertigen Coaching-Ausbildungen immer breiter.

Aufgrund der Tatsache, dass Coaching als Beruf noch nicht so lange etabliert ist, fehlt es an fachkundiger Anleitung, die angehenden wie bereits praktizierenden Coaches die Gründung, den Aufbau und die nachhaltige Führung einer eigenständigen und lukrativen Coachingfirma erleichtert.

Diese Lücke wollten wir schließen. Mit unserem Buch können Sie sich Fähigkeiten und Kenntnisse erarbeiten, die Sie brauchen, wenn Sie ein florierendes und lohnendes Coachingunternehmen gründen wollen, das Sie sowohl fordert als auch anregt und das gleichzeitig finanziell erfolgreich ist.

Einleitung

An wen richtet sich dieses Buch?

Wovon wir ausgehen: Sie haben bereits eine Coachingausbildung absolviert, befinden sich gerade in einer solchen oder interessieren sich dafür. Was auch immer auf Sie zutrifft – wir werden Ihnen die grundlegenden Kenntnisse und Fähigkeiten vermitteln, damit Sie sich als Coach selbstständig machen können. Nun führt dieses Wissen jedoch manchmal dazu, dass man sich letztendlich doch dagegen entscheidet. Sollte dies bei Ihnen der Fall sein, betrachten Sie es als erfolgreiches Ergebnis Ihrer Bemühungen. Es ist ganz in unserem Sinne, dass Sie gute und fundierte Entscheidungen treffen!

Dies ist also unsere Zielgruppe:

- Menschen, die sich mit der Frage auseinandersetzen, ob sie sich als Coach selbstständig machen. Um einen vernünftigen Entschluss zu fassen, braucht man jedoch genügend Informationen. Diese möchten wir Ihnen liefern.
- Neue selbstständige Coaches, die ihre Dienstleistung professionalisieren und eine sichere Geschäftsbasis etablieren wollen. Vielleicht haben Sie bereits eine Coachingfirma gegründet und möchten nun mehr über effektivere Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung erfahren.
- Erfahrene Coaches, die mit vielen der vorgestellten Grundstrategien schon vertraut sind und zusätzliche Ratschläge bezüglich der vielen Wege zur Klientengewinnung und Geschäftsausdehnung begrüßen würden.
- Angehörige verwandter Berufe wie etwa Unternehmensberater, die gerne ganzheitlicher arbeiten und Coaching als weiteres Dienstleistungsangebot integrieren wollen.

Womöglich bringen unsere Anregungen und Informationen zu diesem Thema Sie auf neue Ideen, wie Sie Ihre Firma besser strukturieren können. Wie auch immer: Ist Ihnen wirklich ernsthaft daran gelegen, in Zukunft vom Coaching zu leben bzw. immer besser davon zu leben, dann sind wir zuversichtlich, dass Sie von unserem Buch profitieren und die mit der Lektüre verbrachte Zeit als gute Investition betrachten.

Unser Buch ist also für alle gedacht, die aufrichtig ihre Professionalität verbessern, ihren Kundenstamm vergrößern und mehr Einkommen erzielen wollen.

Betonung auf Können und Üben

Die Vermittlung unternehmerischer Fähigkeiten an Coachs ist im Grunde nichts anderes als „Coaching für Coachs“. Wir möchten, dass Sie über die effektivsten Businessstrategien verfügen und sie effizient anwenden können. Dazu schlagen wir Ihnen neue Wege zum Ausprobieren vor und zeigen Ihnen, woran Sie Ihre Erfolge messen können. Wir wollen Sie vor unnötigen Fallgruben bewahren und dafür sorgen, dass Sie Veränderungen verstehen, Neuland selbstbewusst betreten und Ihren Horizont erweitern.

Natürlich ist es von Vorteil, wenn man gut coachen kann, doch das allein reicht nicht. Um in dieser Berufssparte wettbewerbs- und konkurrenzfähig zu sein, braucht man ebenso eine gute Portion organisatorisches Know-how.

Da unser Buch weniger akademisch-theoretisch, sondern eher praktisch angelegt ist und sich auf die Vermittlung von Können statt von Wissen konzentriert, haben wir die theoretischen Abhandlungen und Literaturhinweise auf ein Minimum reduziert. Für diejenigen, die mehr ins Detail gehen und einzelne Aspekte vertiefen möchten, haben wir im Anhang eine Liste mit Literaturempfehlungen zusammengestellt.

Der Einfachheit halber verwenden wir in der Regel den allgemeinen Begriff „Coaching“, obwohl es ja verschiedene Arten gibt: persönliches Coaching, Lebens-, Firmen-, Management-, Business-Coaching oder Coachingpsychologie. Unsere Themen sind von so grundlegender Wichtigkeit, dass es nicht darauf ankommt, um welchen Zweig es sich genau handelt.

Teil I

Auf eigenen Füßen

1. | Gründe für die Selbstständigkeit

Coaching ist ein neuer und aufregender Beruf, der viele Menschen anspricht. Unser Thema ist jedoch nicht das Coaching selbst, sondern die Gründung und Führung eines eigenen Unternehmens.

Wenn Sie sich ernsthaft selbstständig machen wollen, lautet unsere Empfehlung: Denken Sie erst einmal gründlich darüber nach, was Sie für ein Mensch sind. Entsprechen Ihre Persönlichkeitsmerkmale und Ihr Lebensstil den Anforderungen der Selbstständigkeit? Und wissen Sie, was für eine Existenzgründung spricht und was dagegen? Seien Sie ehrlich mit sich selbst!

Angenommen, Sie arbeiten zurzeit in einem Angestelltenverhältnis. Was motiviert Sie zu der Entscheidung: „Ich möchte selbstständig als Coach arbeiten?“ Überdenken Sie diese Fragen, bevor Sie eine einschneidende Berufs- und Lebensveränderung vornehmen, die potenziell Aufregung, harte Arbeit und Herausforderungen mit sich bringt und daher auch Ängste auslösen kann.

Stellen Sie sich vor, Sie hätten eine Klientin, die sich mit dieser Frage beschäftigt. Bestimmt würden Sie sie bitten, die damit verbundenen Probleme zu untersuchen und sich zu überlegen, wie sie damit umgehen könnte. Genau das werden wir nun mit Ihnen tun. Nehmen Sie einen Stift und kreuzen Sie die auf Sie zutreffenden Punkte der folgenden Checkliste an. Überlegen Sie sich Strategien für den Umgang mit potenziellen Problemen und Stressoren und notieren Sie diese.

Vor der Übung noch ein Hinweis: Sie haben die Wahl! Sie können entweder das ganze Buch durchlesen und sich genau klarmachen, was es bedeutet, ein Unternehmen zu führen, und wenn Sie über eine bessere Wissensgrundlage für Ihre Entscheidung verfügen, können Sie wieder zu diesen Seiten zurückkehren. Falls Ihre Antworten auf die folgenden Fragen jedoch darauf hindeuten, dass dieser Berufswechsel eigentlich nichts für Sie ist, brauchen Sie vielleicht gar nicht weiterzulesen. Damit überlassen wir die Entscheidung, wann Sie diese Übung machen wollen, Ihnen. Holen Sie sich entweder jetzt einen Stift oder markieren Sie diese Seite für später!

Gehen Sie die folgende Checkliste Punkt für Punkt durch. Kreuzen Sie die Motive an, die Sie dazu bewogen haben, sich als Coach selbstständig zu machen.

- Wunsch nach Unabhängigkeit
- Wunsch nach zusätzlichem Einkommen
- Langeweile oder Überdruß in der gegenwärtigen Position
- Starke Abneigung gegen die mit Ihrer aktuellen Stelle verbundenen Einschränkungen
- Wunsch nach flexibleren Arbeitszeiten
- Wunsch nach einer neuen Herausforderung
- Ehrgeiz
- Risikofreude
- Konflikte und Störungen am derzeitigen Arbeitsplatz
- Chancenlosigkeit in der aktuellen Position
- Das Gefühl, vom System des aktuellen Arbeitgebers unterdrückt zu werden
- Abneigung gegen die Firmenpolitik am derzeitigen Arbeitsplatz
- Vorliebe für die Eigenständigkeit
- Wunsch nach einem Erfolgsgefühl
- Voll qualifiziert eine Coachingfirma zu führen wäre ein Karrieresprung
- Wunsch, auf eigenen Füßen zu stehen
- Wunsch, von zu Hause aus zu arbeiten, etwa aufgrund familiärer Verpflichtungen
- Andere Gründe:

Dies sind nur einige Motive für die Gründung eines Coachingunternehmens. Sind Ihnen noch weitere eingefallen? Lesen Sie die Liste nun noch einmal durch und denken Sie über die Punkte nach, die Sie angekreuzt haben. Stellen Sie sich dann bei jedem einzelnen folgende Fragen:

- Ist dies ein guter Grund für die Wahl der Selbstständigkeit?
- Wenn ich meinen Kolleginnen und Freundinnen diesen Grund mitteilen würde, würden sie mir zustimmen?

Sprechen Ihre Antworten in der Gesamtwertung für eine Unternehmensgründung? Sind Sie noch unsicher? Dann arbeiten Sie das Buch jetzt erst einmal systematisch durch, und wenn Sie mehr Klarheit gewonnen haben, schlagen Sie diese Seiten später wieder auf.

Als Nächstes folgt eine Übung, die Ihnen bei der Entscheidung helfen soll, ob Sie den Sprung in die Selbstständigkeit wagen können oder ihn besser bleiben lassen. Nehmen Sie ein Blatt Papier und zeichnen Sie eine zweiseitige Tabelle mit den Überschriften „Für“ und „Wider“. Alternativ können Sie Tabelle 1.2 ausfüllen, diese als Vorlage (wenn Sie wollen: vergrößert) fotokopieren oder sie auf Ihrem Computer nachbauen. Tragen Sie dann alle Dinge ein, die für oder wider eine Unternehmungsgründung sprechen. Fällt Ihnen auf, dass ein und derselbe Aspekt sowohl Vor- als auch Nachteile haben kann? Wir haben das in unserem Beispiel „Die Entscheidung“ (siehe Tabelle 1.1) veranschaulicht. Folgen Sie Ihrer ganz persönlichen Einschätzung und lassen Sie sich nicht davon irritieren, falls Ihre Liste Ähnlichkeiten mit unserer haben sollte. Relativieren Sie die Gegenargumente, indem Sie Möglichkeiten aufschreiben, wie Sie damit umgehen könnten.

Problem/Thema: Meine eigene Coachingfirma gründen	
Für	Wider
Völlige Unabhängigkeit	Das könnte mir Angst einjagen! Allerdings ist das schon meine zweite berufliche Veränderung, und die erste habe ich bestens überstanden.
Ich kann, wann immer ich will, von zu Hause aus arbeiten.	Ich würde meine Klienten dann empfangen, wenn mein Partner außer Haus ist. Könnte aber auch riskant sein. Muss ich überdenken.
Ich kann leichter mit meinen Kindern zusammen sein.	Von zu Hause aus zu arbeiten könnte bedeuten, dass die Arbeit in mein Privatleben eindringt. Zurzeit lasse ich die Arbeit im Büro zurück.
Nach einem Jahr Selbstständigkeit verdiene ich vielleicht mehr als jetzt.	Die ersten sechs Monate könnte es finanziell riskant sein. Ich habe aber Ersparnisse, auf die ich im Notfall zurückgreifen könnte.
Ich erspare mir all die kleinlichen Diskussionen auf der Arbeit.	Ich hätte lernen können, sie zu ignorieren. Wenigstens waren sie eine gute Ablenkung.
Ich langweile mich zunehmend und brauche eine Veränderung. Dann habe ich wieder mehr Lust zu arbeiten.	Die Arbeit mag ja ein bisschen langweilig sein, doch wenigstens weiß ich, was ich tue. Meine Kolleginnen sind immer da, um mich zu unterstützen. In meiner eigenen Firma müsste ich dafür andere Wege finden.
Ich kann mir aussuchen, mit wie vielen Klienten ich pro Tag arbeite.	Ich müsste mehr Selbstdisziplin aufbringen, könnte mich bei einer Erkältung nicht mehr krankmelden und müsste trotzdem weiterarbeiten, weil ich sonst nicht genug verdiene!
Ich werde mehr Kontrolle über meine finanzielle Lage haben.	Bei meinem aktuellen Job muss ich keine Buchhaltung machen, das macht jemand anderes. Als Selbstständige müsste ich meine Buchhaltung selbst erledigen, kann mich aber jederzeit von einer Buchhalterin beraten lassen.

Tabelle 1.1: Die Entscheidung (Muster)